

Összefüggések vizsgálata a machiavellizmus, a szociális
együttműködés és a konfliktuskezelés között a vámos hallgatók és
dolgozók körében

Jelige: *A1T2*

Pályamunka lezárásának időpontja: *2014. március*

2015.

I. Bevezető.....	3
Köszönetnyilvánítás	4
II. Elméleti bevezető	4
1. A machiavellizmusról általában	4
1.1. A machiavellizmus meghatározása a primatológiában	5
1.2. A machiavellizmus meghatározása a pszichológiában	6
1.3. A machiavellista világnézeti stílus, viselkedési módszerek, taktikák alkalmazása	7
1.4. Egyedfejlődés a machiavellizmusban	8
1.5. Egyéb tényezők, amelyek kapcsolatba hozhatók a machiavellizmussal.....	9
2. Machiavellizmus és a szociálpszichológia	10
2.1. A feltevés háttere.....	10
2.1.1. A machiavellizmus és a szociális intelligencia kapcsolata-elmeteória	11
2.1.2. A machiavellizmus és az empátia kapcsolata	13
2.1.3. A machiavellizmus és a büntetésre és jutalomra való érzékenység kapcsolata	16
2.1.4. A machiavellizmus és a konfliktuskezelés.....	18
III. Vizsgálat a machiavellizmus, a szociális együttműködés, a jutalomra és büntetésre való érzékenység, valamint a konfliktuskezelési stratégiák között.....	22
3. Hipotézisek.....	22
3.1. Első hipotézis	22
3.2. Második hipotézis	22
3.3. Harmadik hipotézis	23
IV. Vizsgálati módszertan	23
4.1. Vizsgálati személyek.....	23
4.2. Vizsgálati módszerek	23
4.2.1. Kérdőívekkel kapcsolatos ismeretek.....	24
4.3. A vizsgálat lefolytatása	26
V. Eredmények.....	27
5.1. MACH V. kérdőív eredmények	27
5.2. TCI teszt eredmények- Szociális együttműködés skála	27
5.3. Büntetésre-jutalmazásra való érzékenység teszt eredmények.....	31
5.4. Thomas- Kilmann Konfliktuskezelő Kérdőív eredményének elemzése kommunikációs stílusok segítségével.....	32
5.5. A felvett tesztek egymással való kapcsolata	34
VI. Megvitatás	37
6.1. A machiavellizmus és a szociális együttműködés összefüggései	37
6.2. A machiavellizmus és a büntetésre, ill. jutalomra való érzékenység összefüggései	38
6.3. A machiavellizmus és konfliktuskezelés összefüggései (hiányos)	40
VII. Összegzés.....	42
VIII. Irodalomjegyzék:	44
VIII. Melléklet.....	48

I. Bevezető

A dolgozatom középpontjában a machiavellizmus és ezzel kapcsolatosan a szociális együttműködés, a konfliktuskezelés és a büntetésre, ill. jutalomra való érzékenység mérés eredményeinek összehasonlítása áll. A machiavellizmus vizsgálatát a témavezetőm ajánlása alapján választottam ki. A témával kapcsolatosan kevés ismeretem volt, amikor elsőként hallottam róla, de érdekesnek találtam a Tanárnő elmondása alapján milyen feladatok is várnának rám, hogy vajon a tesztek milyen eredményt hoznak. Machiavellizmussal kapcsolatosan a Magyarországon e témával foglalkozók nézeteit, írásait próbáltam elsajátítani, emellett volt lehetőségem hozzájutni, felkutatás által megtalálni néhány angol nyelvű szakirodalmat, ezeket is próbáltam kellőképpen értelmezni és felhasználni a dolgozat készítése során. A témában a kutatásaimat az első nyári szakmai gyakorlat során kezdtem meg (2012). A vizsgálat 4 tesztből állt, amiket megfelelő számú vizsgálati személlyel kellett kitölttetnem, ahhoz, hogy értékelhető legyen. Elsőnek ez igen nagy kétségeket ébresztett bennem, hogy nem fogok-e kellő számú együttműködőt találni, akik önként vállalják, hogy alanyai lesznek a felmérésemnek. Szerencsére nem így történt és sokan voltak, akik segítettek a munkámat.

Kíváncsi voltam, hogy a tesztek milyen eredményeket fognak mutatni a vámosok tekintetében, mind a jelenlegi közegemben és a jövőre tekintettel munkahelyi közegében is, mi jellemző a személyekre és együttesen a csoportokra. A tesztek felvétele kapcsán két csoportot (munkavállalók, tanulók) próbáltam összehasonlítani. A kommunikációs stílusok kapcsán nem volt lehetőség a csoportok szerinti felbontásra, itt stílusonként kerültek besorolásra a személyek, mivel egy személy akár azonos pontszámmal több konfliktuskezelési stílusban is jellemzőnek mutatkozott.

A vizsgálat során próbáltam minél több személyt felmérni. A vizsgálati személyek a békésmegyei NAV- os munkavállalók és a NKE- RTK nappali tagozatos pénzügyi nyomozói és vámigazgatási szakos hallgatói közül kerültek ki. Azért választottam a munkavállalók és a tanulók csoportját, mert érdekelt, hogy van-e, lesz-e különbség az eredményeik tekintetében, és ha igen, akkor vajon ennek mik lehetnek az okai. Feltételeztem a résztvevők tekintetében, hogy jellemzően az alacsony mach kategóriába fognak tartozni és nem főként machiavellisták, emellett nagymértékben együttműködőknek, jó konfliktuskezelő képességgel rendelkezőknek véltem őket. A büntetésre, illetve jutalomra való érzékenység tekintetében a

büntetésre való érzékenység eredményeiben várok kicsit magasabb pontszámot, mint a jutalomra való érzékenység kapcsán a rendvédelmi tevékenységben megjelenő tekintélyelvű vezetési stílus és uralkodó érzelmi légkör, valamint szigor miatt.

Köszönetnyilvánítás

Számosan hozzájárultak ahhoz, hogy ez a dolgozat elkészülhessen, ezúton szeretném kifejezni hálámat mindenkinek, aki mellettem állt, segített nekem.

Mindenekelőtt szeretném megköszönni témavezető tanáromnak, Kováts Daniellának, hogy támogatott, megtisztelt a bizalmával, pozitívan noszogatót és az ajánlást, hogy a témában dolgozzak.

Komoly segítséget jelentett a nővérem, Sándor Tímea munkássága, hogy tanácsokkal látott el, átnézte a dolgozatomat és mindig véleményezte is azt, emellett tartotta bennem a lelket és folyamatosan biztatott.

Köszönöm minden résztvevőnek a segítségét, illetve a békéscsabai vámos vezetőknek és iskolai tanárainknak, akik lehetővé tették, hogy a tesztek felmérésére sor kerüljön.

II. Elméleti bevezető

1. A machiavellizmusról általában

Machiavellizmusnak nevezzük összefoglalóan a humán szociális életben, a személyes viszonyokban szerepet játszó tényezők között azt, amely kiemelkedően jelentőséggel bír a manipulációra, a társak felhasználására és kihasználására irányuló törekvésre, valamint háttérrel ad a személyiség típus és gondolkodásmódbeli beállítottságra.¹ Dolgozatomban vizsgálatra kerül, milyen összefüggés van a machiavellizmus, a szociális együttműködés és a konfliktuskezelés között, vámos hallgatók és dolgozók körében.

¹ Paál, (2011)

1.1. A machiavellizmus meghatározása a primatológiában²

Az 1980-as évek folyamán Robert W. Byrne és Andrew Whiten főemlőskutatók dolgozták ki a machiavelliánus intelligencia hipotézist. Számukra a Nicholas Humphrey (1976, idézi: Paál, 2011) nevéhez fűződő Szociális Intelligencia hipotézis szolgált elméleti alapul, miszerint a főemlősökre, ezen belül az emberre is jellemző mértékű és jellegű felfogó képességben történő változást e **fajok társas életének jellemzői** adták. Az egyedeknél a szociálisan összetett környezetben, a nagy lélekszámú és személyes viszonyrendszerben megmutatkozó igen bonyolult csoportokban való hatékonyság, olyan kihívások elé állította az egyedeket, melyek leküzdése a materiális világ problémáinak legyőzéséhez képest nagyobb gondot okozott. Ennek következtében megállapítható a főemlősökre, köztük az emberre jellemző idegrendszeri szerveződés, intelligencia és problémamegoldó képesség kialakulása³. A machiavelliánus intelligencia hipotézise elsődlegesen **a csoporttársakra irányuló manipuláció jelenségre** fekteti a hangsúlyt. Byrne és White (1988, 1997; idézi: Bereczki és Paál 2010) 1980-as években tett terepmunkájuk során azt a következtetést vonták le, hogy a **komplex szociális környezetben élő főemlősök eszközül használják fel egymást a céljaik elérése érdekében: manipuláció alkalmazása**, hatás gyakorlás révén, annak érdekében, hogy elérjenek valamit, ami előnyös számukra. Ha képesek befolyásolni csoporttársaikat, azzal az egyénnel **a túlélési és szaporodási sikerüket növelhetik**, de lehetőség szerint úgy, hogy ezzel a magatartással ne rombolják szét a közösség egészét, a csoportot ne szakítsák szét és ne vonjanak maguk után kiközösítést sem. A túlélési és a szaporodási sikerének befolyásolása érdekében többféle viselkedési stratégia létezik. Ilyen például a csoporton belüli **dominanciahierarchia létrehozása, más csoportokkal való szövetségek kiépítése, más csoporttagok tudásának, ismereteinek átvétele szociális tanulással**.⁴ Befolyásoló, félrevezető viselkedési technikák maguk után vonják az elhárításukra kialakult védekező mechanizmusokat. A már említett Andrew Whiten féle machiavelliánus intelligencia hipotézis

² primatológia: a zoológia (állattan) azon belül a mammalógia (emlőstan) főemlősökkel foglalkozó tudomány. Fő kutatási területe a főemlősök rendjében lévő élőlények, így az ember is. Az emberekkel foglalkozó ága az antropológia (embertan).

³ Paál, 2011

⁴ Bereczki és Paál, 2010

szerint ez a „fegyverkezési-verseny” hatást gyakorolt a főemlősökre és az emberre jellemző intelligencia kialakulására.⁵

Azoknak az élőlényeknek, amelyek másokat képesek szándékosan félrevezetni, sajátos mentális képességekkel kell rendelkezniük. Ahhoz, hogy egy téves gondolatot elültessünk, másvalaki fejében szükséges felmérni a másik élőlénynek milyen gondolatai lehetnek, milyen cselekvés várható el tőle. Mindez arra utal, hogy a befolyásoló képesség valamilyen összeköttetésben van az ún. **elmeóriával**.

1.2. A machiavellizmus meghatározása a pszichológiában

A machiavellizmusra, mint az emberi viselkedés és személyiség fontos részére a szociálpszichológia és a személyiségpszichológia is felfigyelt. Ösztönzőként hatott Niccó Machiavelli híres műve „A fejedelem” (1513/2006), melyben a szerző egy jóhiszemű uralkodónak ad tanácsokat hogyan kaparintsa meg és gyakorolja a hatalmat. Richard Christie és Florence L. Geis nevéhez fűződik, az ezzel a tárgyal foglalkozó első mérvadó mű, ami 1970-ben jelent meg Studies in Machiavellianism címmel. Ezen szerzőpáros nevéhez fűződik az ún. **Mach IV- kérdőív** megalkotása is, ami a tulajdonság mérésül használható eszköz. Az ő értelmezésük szerint a machiavellizmus olyan **magatartás, amelyben más emberek eszközként szerepelnek a saját cél elérésében**, olyan viselkedési stratégia, melyben főszerepként mások manipulálása jelenik meg annak érdekében, hogy a személy saját céljait elnyerje. Jones és Paulhus (2009) és Wilson et al. (1996) azt a megállapítást tették, hogy a primatológiai keretben értelmezve **a machiavelliánus intelligenciához az alkalmazkodóképesség, a rugalmasság valamint az értéksemlegesség** köthető. A pszichológiai machiavellizmus negatívabb jelentéssel bír, mint az előbbi részben említett primatológiai keretben, itt az egyik fő eleme a beállítottságnak és a stratégiának, hogy mások kára vagy mások haszna nem vagy kicsiny mértékben játszik szerepet. A machiavellista embernek az első és az egyetlen szempontja, hogy a **saját érdekeit bármilyen körülmények kötött elérje, ezeknek a céloknak az elérésében a más embereknek okozott kár sem jelent számukra visszatartó erőt**.⁶

⁵ Paál, 2011

⁶ Paál, 2011

1.3. A machiavellista világnézeti stílus, viselkedési módszerek, taktikák alkalmazása

A machiavellizmus egy világnézeti stílust valamint bizonyos viselkedési módszereket foglal magában.⁷

A világnézeti stílus „**a cél szentesíti az eszközt**”- típusú felfogású realista, anyagi szempontokat előtérbe helyező és emellett gyanakvó beállítottságú, ironikus emberként jellemzi a machiavellistákat.⁸ Wilson és munkatársai (1998) arra jutottak, hogy ezen személyek számára gyakran már a másokkal való első kapcsolatba lépéskor felmerül, hogy ha ők nem használják ki a másikat, akkor majd az fogja őket. A machiavellisták ismertetőjegyeit tekintve **nem jellemző rájuk a közösségben való gondolkodás, másokkal szemben negatív feltevésekkel élnek és csak akadályozó tényezőnek tekintik a másikat** ⁹. A machiavellista személyek nem törekednek arra, hogy jó színben tűntessék fel magukat illetve, hogy jobbnak tartsák mások az indítékaikat. Jobb manipulátorokká teszi őket, hogy tisztában vannak azzal, hogy az emberek nagy többsége jobb fényben akarja magát láttatni, fontos számukra, hogy jobb embernek tartsák őket, mint amilyenek valójában.¹⁰

A viselkedési módszerek terén fő ismérvként megemlíthető, hogy szívesen és igen eredményesen képesek másokat manipulálni. Bizalmatlanok ebből fakadóan már az első szituáció alkalmával képesek a másik kihasználására, akár még csalásra is vetemednek és eredményesen képesek másokat félrevezetni. Emellett **az empátiára való képesség és az együttműködésre való hajlam alacsony szintet** mutat náluk, és csak akkor hajlandóak segítségnyújtásra, ha várhatóan ebből valamilyen előnyük származik.¹¹ McIllwain (2003) szerint a machiavellisták érzelmekkel telített helyzetekben képesek **nyugodtak maradni, továbbra is hideg fejjel gondolkodni, a mások által gerjesztett érzelmi telítettséget nem veszik át**. Ezáltal az emocionális hidegség által ismételten erősítik azt a képességüket, hogy képesek legyenek mások manipulálására. Ugyanakkor az is érzékelhető így, hogy a machiavellista személyeknél a másokra való **érzelmi ráhangolódása csökkent**. Egyes állítások szerint nem csak arról beszélhetünk, hogy függetlenítik magukat, inkább arról, hogy **nem is ismerik fel mások érzelmeit**. Több ismeretanyag szerint fordított összefüggés mutatkozik a machiavellizmus és az emocionális jegyek felismerése között.¹²

⁷ Pécsi Evolúciós Pszichológia Kutatócsoport: Machiavellizmus (2014)

⁸ Gunnathorsdottir et al., 2002

⁹ Paál, 2011

¹⁰ Bereczkei és Tóth (2010)

¹¹ Bereczkei és Paál, 2010

¹² Bereczkei és Paál, 2010

Gunnthordottir et al. (2002), Jones és Paulhus (2009) valamint Wilson et al. (1996) megállapításai alapján: azok a szituációk, amelyek teret **adnak a rögtönzésnek, szemtől szemben zajlanak, jelentéktelen az érzelmi hatásuk és a szituációk időtartama rövid**, a machiavellista emberek számára igen kedvezőek, így ilyenkor könnyedén érnek el sikereket. Machiavellizmus mértéke szerint külön tudjuk választani az ún. magas mach és az ún. alacsony mach személyeket. Az alacsony mach személyek elemzése ritka, általában inkább a machiavellista tulajdonságokra irányul a figyelem. Ha jellemezni kellene a kevésbé machiavellista személyeket a következő képen lehetne: **fontosak számukra a társak, a csoportot előtérbe állítják magukkal szemben, azaz inkább a mi-központúság érvényesül, nem pedig az én-központú gondolkodásmód**. Csoporthoz való tartozás fontos számukra, könnyen azonosulnak a nekik fontos elvekkel és az emberekkel. Magas mach személyek jellemzői az előző állításoknak az ellentettjével egyeznek meg.

Fontos megjegyezni, hogy a machiavellizmus és a rosszindulat között egyenlőségjel nem tehető. A magas mach személy viselkedésének **központjában az önérdek érvényesítése, a saját célok elérésére való törekvés áll, de adott esetben jelenheti más emberek céljait és érdekeit is**. E kérdés kapcsán megemlíthetjük McIllwain (2003) által használt példát, a személyt, aki túszejtőkkel tárgyal. Egy ilyen személynek kifejezetten manipulatívnak kell lennie ahhoz, hogy jól és sikeresen tudja elvégezni a munkáját, mivel hideg fejjel, józanul kell értékelnie a helyzet adta lehetőségeket, és nem szabad, hogy a túszoikkal való együttérzés megzavarja az ítélőképességét. De mindezt igazából a túszoért teszi, még akkor is, ha számára a helyzet adta kihívás és a jutalom igen nagy vonzerőt jelent.¹³

1.4. Egyedfejlődés a machiavellizmusban

Az első felteendő kérdések közé tartozik, hogy mekkora szerepe van a machiavellizmus egyénre jellemző szintjének kialakulásában a korai élettapasztalatoknak, valamint mennyiben beszélhetünk veleszületett, genetikai tulajdonságokról. Jones és Paulhus (2009) kutatásai szerint mind genetikai befolyás, mind a gyermekkori környezet komoly jelentőséggel bír a machiavellizmus kialakulásában.

A gyermekkori machiavellizmus vizsgálata a felmérési módszerek nehézségei miatt akadályokba ütközik. Jelenleg a kisgyermekkori machiavellizmus méréséhez nincs olyan eljárás, amely pontos képet tudna adni.

¹³ Paál, 2011

Az egyik legfőbb kérdés minden esetre a machiavellizmussal kapcsolatban, hogy **a magas mach emberek mennyire képesek rugalmasan, a helyzet követelményeihez igazodóan a módosításra, módváltásra, és mennyiben hoznak az általuk hozott döntések sikereket.**¹⁴

1.5. Egyéb tényezők, amelyek kapcsolatba hozhatók a machiavellizmussal.

Wilson et al. (1996) számos vizsgálata közül néhányat kiemelve, többek között az állapítható meg, hogy sem a testvérsorban elfoglalt hellyel, sem az intelligenciahányaddal, sem a szocioökonómiai státusszal, akár a gyermekkori, akár a felnőttkoriról is van szó, nem mutat szoros kapcsolatot a machiavellizmus. Jones és Paulhus (2009) valamint Wilson et al. (1996) szerint a nagymértékben machiavellista emberek jobban teljesítettek és ezáltal jobb eredményeket tudtak elérni azon munkakörökben ahol feladataikat módjukban állt **rugalmasan, improvizatív módon** kezelni pl.: cég vezetőjeként, szemben az olyan szervezetekkel ahol a szabályrendszer nélkülözhetetlen és merev hierarchikus felépítés jellemző pl.: NAV, Rendőrség. A magas mach személyek gyakran érzékelik úgy, hogy számukra nem nyílik elegendő lehetőség aktuális beosztásukban, és emiatt munkahelyváltásra náluk gyakrabban kerül sor. A munkahelyi elégedettség és a machiavellizmus negatív összefüggést mutat egymással, e két jelenség fordított összefüggésben áll egymással.¹⁵

Különböző eredmények szerint (Paulhus, 2009; Linton, Wiener, 2001; McHoskey, 2001; Wilson et al. 1996) a nemi különbségek kapcsán elmondható, hogy a machiavellizmust mérő tesztekben a nők alacsonyabb, míg a férfiak jellemzően magasabb pontszámot érnek el. Érdeemes figyelembe venni a nemi hovatartozáson kívül, az adott élethelyzetet is. Nagyban befolyásolhatja, megváltoztathatja a machiavellizmust mérő skálán az eredményt, ha például vállalati vezetőként dolgozó nőről van szó, aki sokkal magasabb pontszámot érhet el a skálán, mint a jellemző átlagos érték a férfiaknál.¹⁶

Legszorosabb kapcsolatban a machiavellizmussal a személyiségvonások, illetve személyiségdimenziók közül az ötfaktoros személyiségmodellen belül („Big Five”) a **Lelkiismeretesség és a Barátságosság faktorok állnak, amelyek negatív korrelációt mutatnak a Mach-teszteken elért pontszámokkal,** azaz a magas mach személyek alacsonyabb értéket érnek el.¹⁷ Ezenfelül az ún. **Sötét Háromszög („Dark Triad”)**

¹⁴ Paál, 2011

¹⁵ Paál, 2011

¹⁶ Paál, 2011

¹⁷ Czibor és Bereczkei, 2011

elméletben is igen kiemelkedő helyet foglal el a machiavellizmus. **Ez a teória a nárcizmus, a pszichopátia és a machiavellizmus közeli kapcsolatára hívja fel a figyelmet.** Megjelenési formájukban jelentős átfedések látszódnak, gyakran együttesen állnak fent megegyező személyeknél, mint az kitűnik Ali és munkatársai (2009), Jones és Paulhus (2009) valamint Paulhus és Williams (2002) munkásságaiból. A nárcizmus, a pszichopátia és a machiavellizmus bármelyikének magas értékeivel rendelkező emberek megosztóznak néhány jellemzőnek mondható tulajdonságokban pl.: **hogy:**

- **mások érdekeit könnyedén figyelmen kívül hagyják,**
- **empátia hiánya,**
- **érzelmi hidegség.**¹⁸

A machiavellizmust több szerző is kapcsolatba hozza a pszichopátiával, a két jelenség között egyenlőségjelet tesz, és a pszichopátia hétköznapi, patológiásnak nem tekinthető megjelenési formájaként tekintik a magas machiavellizmust.¹⁹

2. Machiavellizmus és a szociálpszichológia²⁰

2.1. A feltevés háttere

Két nézőpontot minden képen figyelembe kell vennünk, amikor kísérletet teszünk annak felmérésére, hogy vajon milyen szerepet tölthet be a machiavellizmus a humán szociális életben, milyen hatással bírhat a kölcsönös és személyközi viszonyokban. Ezek alapján az első aspektust tekintve: **melyek azok a tényezők, képességek, amelyek központi szerepet játszanak a társas életben, a szociális intelligenciában és a machiavellizmussal is szoros összefüggésben vannak, és ezek a kapcsolatok milyen irányúak pontosan?** A másik szemlélet: **mi a célja a nagy mértékben machiavellista személynek,** mi az amit el akarnak érni, melyek azok az ingerek amelyek számukra nagy motivációt jelentenek és ezek mi okból azok, minek az elkerülésére vagy éppen minek az érdekében képes arra hogy latba vesse a

¹⁸ Paál, 2011

¹⁹ Ali et al., 2009

²⁰ Szociálpszichológia: A társas viselkedés tudománya. Az emberek egymásra való hatásainak vizsgálatával foglalkozik. Milyen módon és hogyan képes az egyén másokat befolyásolni. Megállapítható, hogy a környezet és a társas tényezők emberek viselkedésében meghatározó szerepet játszanak.

jellemző tulajdonságait.²¹ **Mindezek mellett harmadik nézőpontként, szükséges kísérletet tenni, annak felmérésére, hogy a machiavellista személyek hogyan, milyen módon képesek megbirkózni a konfliktusokkal.** A következő pontokban az első és harmadik kérdés kapcsán kíséreltünk meg adatokat gyűjteni, ami által a machiavellizmus és a szociális intelligencia kapcsolata, a machiavellizmus és a büntetésre és jutalomra való érzékenység valamint a machiavellizmus és a konfliktuskezelés kapcsolata kerül kifejtésre.

2.1.1. A machiavellizmus és a szociális intelligencia kapcsolata-elmélet

A fentebb már említett Byrne és Whiten (1997) Machiavelliánus Intelligencia hipotézis értelmében igen meghatározó szerepet töltött be a machiavellizmus a főemlős intelligencia kiépülésében. Ennek az elméletnek a középpontjában az az elgondolás áll, hogy egyre fejlettebb **félrevezetési és manipulációs képességek alakultak ki, és ezeknek a kivédésre, észrevételére létrejött a „fegyverkezési verseny”,** ami kiemelkedő hatással volt a főemlősök és a mai emberi gondolkodáson alapuló képességek kialakulására.²²

Amennyiben ez a feltevés helytálló, úgy feltételezhetjük, hogy szoros kapcsolatban áll a machiavellizmus más, a szociális életben kiemelten szerepet játszó képességekkel is. Ezek lehetnek a társakat manipuláló viselkedés az egyed saját céljának érdekében, annak tudomásul vétele, hogy hogyan érhető el leghatékonyabban a másik fél meggyőzésése, lehet készség arra, hogy alkalmazzuk mások szándékait, tudását, érzelmeit, elképzeléseit, ismereteiket vagy éppen azok hiányát. **Ezekből következik, hogy a magas machiavellizmus együtt jár az ún. elméleti fejlettségével, vagyis a mentális állapottulajdonításra való képességgel.**²³

Az elmélet jelentése

Az emberi életben meghatározható fogalomként, talán úgy lehetne megfogalmazni, hogy **képesek vagyunk más embereknek önálló mentális állapotokat és tartalmakat tulajdonítani.** Emellett az elméleti elemek nélkülözhetetlen eleme a saját magunkról alkotott kép megléte, tehát képesség az önreflexióra.²⁴

²¹ Paál, 2011

²² Bereczki és Paál, 2010

²³ Paál és Bereczkei, 2006

²⁴ Bereczki és Paál, 2010

Ezáltal elmeteóriának, a tudatelméletnek azt a képességet értjük miszerint képesek vagyunk magunknak és másoknak mentális állapotokat, szándékot, vágyakat, tudást, színlelést tulajdonítani és tisztában vagyunk azzal, hogy mások elképzelési, vágyai, szándékai különböznek a miénktől.²⁵ Az elmeteória működése lehetővé teszi, hogy másokat ne csak különálló entitásnak fogjunk fel, hanem mentális és fizikai értelemben is függetlennek tekintsünk, ezáltal nekik is van egy belső különálló világuk, amely nem érzékelhető közvetlenül az érzékszerveink számára. Ez a képesség fontos szerepet játszik a szociális környezetben való eligazodásban, mivel nélküle mások viselkedését pusztán külső jegyek alapján próbálnánk értelmezni.²⁶

Mindenki által elfogadott definícióról nem beszélhetünk, viszont az elmeteória kutatása számos különböző terminus alatt folyik, amelyek értelme nagyrészt megegyezik egymással. Így pszichológiai, etológiai és filozófiai irodalomban is a következőkkel találkozhatunk: elmeolvasás, gondolatolvasás, népi pszichológia, a józanész pszichológiája.²⁷ Ezen elnevezések jelentései nagyjából megegyeznek egymással.

Kiss (2005) naturalizált megközelítésben mutatja be a másik elme problémáját, szerinte sokszor szkeptikusan vetődik fel annak a kérdésnek a köre, hogy a másik mentális állapotának igazolására van-e lehetőség. Ezzel ellentétben a pszichológia megkérdőjelezhetetlennek tartja, hogy a felnőtt népi pszichológiának a részét képezi az, hogy létezik az a képességünk, hogy a másinak mentális állapotokat tulajdonítsunk.²⁸

Az elmeteória megjelenése a szociális életben

A társas életünkben az elmeteória központi szerepet tölt be. Állandó elmeolvasást végzünk, amikor másokkal együtt vagyunk, folyamatosan megfigyeljük egymást és így következtetéseket vonunk le a másik személy mentális állapotával kapcsolatban. Ez a tevékenység nagyrészt nem tudatos, de akár azzá is tehető. Ezen megfigyeléseket, majd ebből levont következtetéseket felhasználva viszonyulunk a másik ember viselkedéséhez, ehhez alakítjuk a saját viselkedésünket, így próbáljuk mások cselekedeteit megérteni, ezek alapján próbálunk következtetni jövőbeni tevékenységükre.²⁹ Pszichopatológiai példákkal jól bemutatható az elmeteória és a szociális képességek erős összefüggése. A szkizofréniában

²⁵ Elmeteória: <http://hu.wikipedia.org/wiki/Elmete%C3%B3ria> (2014)

²⁶ Paál és Bereczkei, 2006

²⁷ Kiss, 2005

²⁸ Kiss, 2005

²⁹ Bereczki és Paál, 2010

szenvedő emberek elmeolvasási képessége alacsonyabb. Másik példaként az autizmusban küszködő személyek, nem képesek másoknak önálló belső világot tulajdonítani. Baron, Cohen és munkatársainak (1985, idézi: Bereczkei, Paál, 2010) kifejezésével élve, aki a témának jelentős kutatója, „elmevakásban” szenvednek, nincsen elmeteóriájuk. Emellett számottevő elmaradásaik vannak a szociális képességek kapcsán is pl.: nem képesek a kommunikációra.³⁰

A csoportos életben, a hétköznapi létben előnyt jelent a fejlett elmeolvasó képesség. Egyrészt megkönnyíti a társakkal való együttműködést és a közös hullámhossz megteremtésében is segítséget nyújt. Az „elmeolvasás” használatával az egyén tudatában lesz annak, hogy mik az érzelmei, elvárásai, szándékai, vágyai a közös tevékenységekkel kapcsolatosan. Emellett tudatában lesz annak, hogy a többieknek az adott közös munkában szükségük van-e a személy együttműködésére, valamint az egyénnek is lesz lehetősége arra, hogy a tárgyalt dologgal kapcsolatosan a társak irányába kifejezze az érzelmeit, vágyait. Összességében elmondható, hogy egymás mentális tartalmának megismerését segítik ezek a folyamatok.

Az együttműködő viselkedésben sok tényező szerepet játszik. Egyik kiemelkedő tényező ezek közül az **empátia**, hogy az adott személy mennyire képes együttérző lenni. Valószínűleg az empátia és a machiavellizmus kapcsolata során megállapítható az empátia csekély mértéke vagy annak hiánya.³¹

2.1.2. A machiavellizmus és az empátia kapcsolata

Pontos definíció hiányában az empátia szó jelentését, úgy tudnánk meghatározni, mint a másik személlyel való együttérzés, a másik személy helyzetébe való beleélés képessége. A másokkal való együttműködésben fontos szerepet játszik az empátia, az önzetlenség és a segítségnyújtásra való törekvés. Nicols (2001) szerint a proszociális³² viselkedésformák egyik alapvető eredetét az empátiára való képesség nyújtja. Nehézségeket okoz viszont magának az empátia fogalmának a megállapítása. Donvidio és munkatársai (2006) legszélesebb értelmezésben úgy tudták meghatározni, mint a másik ember által ismertetett és ennek hatására általunk is tapasztalt érzelmek hasonlósága.³³ Kívülálló pozitív és negatív érzéseknek megismerésére és átélésére való képesség. Alapul vehetjük Preston és De Waal

³⁰ Bereczki és Paál, 2010

³¹ Paál, 2011

³² proszociális: segítő hozzáállás, viselkedés

³³ Bereczkei, 2009

(2002) definícióját, miszerint: „minden olyan folyamat esetében, amelynek során a megfigyelt tárgy állapota a szemlélőben olyan állapotot hoz létre, ami jobban illeszkedik a tárgy állapotához, mint a szemlélő eredeti állapotához.”³⁴ **Szimpátiáról** beszélhetünk viszont, ha nem alakul ki ez a beleérzés, vagyis inkább sajnálja a másikat, de nem éli át azokat az érzelmeket, mint ő.

Kérdésként feltehető, hogy ha valami nem vezet proszociális viselkedéshez vagy annak szándékához, akkor vajon azt empátiának lehet-e nevezni. A legtöbb elgondolás szerint erre a kérdésre, nem a válasz. A kérdés tisztázása szükségessé teszi a „hideg” illetve a „meleg” empátia szó jelentésének kifejtését.³⁵ Davies és Stone (2003) valamint McIllwain (2003) meghatározásai szerint a **hideg empátia** esetén nem osztozunk a másik állapotában. Megértjük, érezzük azt, akár pozitív akár negatív tapasztalatokból keletkezik is az állapot, de a hozzá kapcsolódó emóciók nem kerülnek átvételre. Ez a fajta hideg empátia valószínűleg nem a másik fél együttérzésén és helyzetén való javítási akaraton alapul, mint inkább azon, hogy a másik embernek ártsunk, ami által mi előnybe kerülhetünk, hasznot húzhatunk.³⁶ Ezzel szemben a **meleg empátiánál** ugyanazon érzelmi állapot figyelhető meg a személyeknél és így a megfigyelőben kialakul a másik embernek segítség nyújtására irányuló ösztön.

Az empátia szó kapcsán a nagy többségnek, az előbb leírt meleg empátia jut elsőként az eszébe. Mindkét esetben közös, hogy szükséges az elméleti megfelelő megléte, azon belül is a vizuális perspektíva átvételére való képesség, ami kiemelkedő jelentőséggel bír. A másik ember helyzetének felmérése az, hogy az ő bőrébe képzeljük magunkat és egyszerre tisztában legyünk saját különálló személyi voltunkkal, Keenan (2003) meghatározása alapján kizárja egymást. Meg kell állapítani, hogy ez az összefüggés fordítva nem lehetséges, mivel mások érzelmeinek átvétele nem biztos, hogy közvetlenül az empátia keletkezéséhez vezet.³⁷

A következtetés tehát, hogy sem az elmeolvasás, sem az empátia nem szükséges feltétele Keenan (2003) elgondolásai szerint, annak, hogy a proszociális viselkedés megjelenjen. Meglehet, hogy azért segítünk valakin, mert kellemetlen érzések töltenek el minket és ezektől akarunk megszabadulni, de lehetséges az is, hogy megértjük a másik érzelmeit, de átélni nem éljük át azokat. Mégis valószínűnek tartjuk, hogy a fejlett elmeolvasó képesség kapcsolatban

³⁴ Paál, 2011., 29.o.

³⁵ Paál és Bereczkei, 2006

³⁶ Paál, 2011

³⁷ Paál, 2010

van az együttműködési készséggel, annak magas fokával és a magas fokú empátiás gondviseléssel.³⁸

A machiavellizmus és az együttműködő irányzatok ellentétben állnak. Ez a következtetés onnan származik, hogy a magas mach személyek a saját céljaik eléréséért küzdenek és ilyenkor nem jelent korlátozó erőt mások tönkre tétele sem. A nagymértékben machiavellista emberek központjában az önérdek áll (Jones, Paulhus, 2009; Wilson és munkatársai, 1996). Megegyező összefüggés kapcsolható a machiavellizmus és az empátia kapcsolatára: egymásra hatással vannak, így ha az egyiknek magas a mértéke, akkor a másik jelenségnek alacsony lesz. McIlwain (2003) ezen megállapítása általános érvényűnek tekinthető, olyannyira, hogy pl. a magas mach személyek kísérleti alanyoknak tekinthetők, abból a szempontból, hogy nem mutatnak hiányosságot intellektuális képességeik tekintetében, mégis hiányzik belőlük az empátia.³⁹

A pszichopátia személyiség példájával lehet a legjobban bemutatni az empátia és a machiavellizmus közötti ellentétet. Nem tisztázott, hogy a biológiai tényezők vagy a környezeti hatások játszanak fő szerepet a pszichopátia kialakulásában, de fennáll az egyetértés, hogy egyik központi jellemzője az ilyen személyiséggel rendelkező embereknek, hogy hiányzik belőlük az empátia. Hare (2004) szerint, amikor a pszichopáták elkövetnek egy cselekményt, tisztában vannak vele, hogy az áldozataik mit élnek át, mennyire félnek, de nekik ez semmit nem jelent, nem tudják elképzelni, hogy milyen érzés is lehet ez valójában, habár rövidtávon igen ügyesen képesek másokat befolyásolni. Mealey (1995) elgondolása szerint a machiavellista személyek több közös jellemző vonásban osztoznak a pszichopátákkal, éppen ezért az a feltevés helytálló, hogy a machiavellizmus a pszichopátia mindennapi formájának tekinthető. Viszont ez nem jelenti azt, hogy ez a két személyiségvonás rokon kapcsolatban állna egymással.⁴⁰

Felmerül a kérdés, hogy a machiavellista személyekből hiányzik-e az empátia vagy csak megtanulják azt elnyomni. Valószínűsíthető, hogy mindkét eset elképzelhető, de ez a kérdés még nem tisztázott. McIlwain (2003) elgondolás szerint, a machiavellista embereknél is megtalálható az ún. meleg empátiával együtt járó érzések, de ezeknél az embereknél a negativitás elnyomja ezt az arousalt. Úgy állnak hozzá, hogy nem az ő hibájuk, ha ők nem teszik meg, akkor majd velük fogják ezt megtenni. Azaz a manipulációt jogosnak tüntetik fel, ami által a büntudatuk minimális lesz. Ezzel a hozzáállással alacsonnyá válik a másokkal való

³⁸ Paál és Bereczkei, 2006

³⁹ Paál, 2011

⁴⁰ Paál, 2011

érzelmi azonosulás, megerősítve ezáltal azt a tudatot, hogy ha a személy nem használ ki másokat, majd azok fogják kihasználni őt. A két vitás kérdéssel kapcsolatosan, akár **az empátia hiányáról, akár az elfojtásról legyen is szó, a magas machiavellizmus vélhetően az empátia és az együttműködésre való hajlandóság alacsony fokával mutatkozik.**⁴¹

2.1.3. A machiavellizmus és a büntetésre és jutalomra való érzékenység kapcsolata

„A büntetésre és jutalomra való érzékenység a megközelítő és az elkerülő viselkedés szervezésének alapvető temperamentumdimenziója.”⁴² Corr (2008) valamint Kállai et al. (2009) szerint a büntetés és jutalom fogalmak kiindulópontjában a Jeffry Gray nevéhez köthető megerősítéssel kapcsolatba hozható **érzékenység elmélet** áll, illetőleg annak két fő faktora, a szorongás- és az impulzivitás összetevők. Ahogyan Corr (2008) leírja a védekező rendszer két fő funkcióra épül. **Egyik a veszélyes helyzetektől távol maradást, azoknak a kikerülését, a másik ennek a veszélyes helyzetnek a megszüntetésére és egyben a megközelítésre ösztönöz.** A viselkedést aktiváló BAS („Behavioural Activation System”) rendszer irányítja a bizakodó, pozitív, vonzó erővel rendelkező ingerekhez való közeledést, valamint ezeknek a megszerzésére irányuló akaratot. A viselkedésgátló rendszer BIS („Behavioural Inhibiton System”) az ártalmas, veszélyes, kellemetlen ingerektől való távolságtartást illetve azok aktív megelőzését vezeti.⁴³ Corr (2008) meghatározása szerint e rendszerek működésüket tekintve függetlenek egymástól, így pl.: a BIS nagymértékű aktivizációjából nem következik a BAS alulműködése. Akár mind a két rendszer esetében lehetséges, hogy egyszerre mutat nagyon magas vagy nagyon alacsony értéket. A standard megerősítéssel kapcsolatban az érzékenység - elméletnek a részéhez tartozik egy harmadik rendszer is. Ez az ún. FFS („Fight- Flight System”) amely, a büntetés illetve a veszély

⁴¹ Paál, 2011

⁴² Kállai et al., 2009, 154o.

⁴³ Kállai, 2008

forrásától való menekülést, vagy az ezzel való erőteljes szembenállást, támadást irányítja.⁴⁴

„Gray (1982) elgondolásai szerint a BIS aktivitása Eysenk (1976) munkássága alapján jól ismert, introvertált⁴⁵ plusz emocionálisan kiegyensúlyozatlan személyiségvonások értékeinek eredőjeként megjelenő büntetésre való érzékenység formájában érhető tetten.”⁴⁶ **A BIS funkcióját tekintve elsődlegesen is a különféle felhívó erővel ható ingerek és ezekből az ingerekből létrejött különböző célok közötti konfliktusok szabályzásában és kiküszöbölésében áll.** Működése főként nem az ingerektől való távoltagest célozza meg, hanem az óvatosságra való intést célozza meg. Tipikusan ide sorolhatók azok a helyzetek, amikor valamilyen újdonsággal találkozunk. Például eddig még nem ismert inger ér minket és ezt a fokozott óvatossággal, körültekintéssel kezeljük. A BIS egyensúlyozó szerepet tölt be az FFS és a BAS működéséből fakadó aktivitások között. Ez azt takarja, hogy a BIS, az ingertől való tartás és a menekülés szükségességének érzete, valamint a gátolatlan kíváncsiság okozta végiggondolás nélküli megközelítés között teremti meg a megfelelő súlypontot.⁴⁷ Kállai et al. (2009), Knyazev et al. (2008) és Zinbarg. és Yoon (2008) kutatásai alapján a túlzott mértékű aktivizációja a BIS-nek szerintük okozhat negatív hatásokat pl.: állandó szorongást, korlátozott viselkedést, és a szorongásos zavarok és a depresszió hátterében is kimutatható.⁴⁸

Corr (2008) megállapításai a viselkedés aktiváló rendszer (BAS) tekintetében: kapcsolatban áll az érzelmekkel, ha az jutalmazó jellegű és jutalom sejtését képzi. Ezeknek az ingereknek a megközelítésére és megszerzésére irányuló erőfeszítés tekinthető fő feladatnak, elsősorban a büntető jellegű ingerek elkerüléseként és a pozitív ingerek megerősítéseként.”⁴⁹ A BAS aktivitása az extravertió plusz emocionális kiegyensúlyozatlanság vonások által meghatározott impulzivitásban, a jutalomra való felfokozott érzékenységben mutatkozik meg.”⁵⁰ Corr (2008) szerint általában a rendszer üzemelésének a része az impulzivitás,

⁴⁴ Paál, 2011

⁴⁵ Introvertált: nehezen barátkozó, befelé forduló típusú, külvilágtól való elfordulás jellemzi

⁴⁶ Kállai, 2008, 305.o.

⁴⁷ Paál, 2011

⁴⁸ Kállai et al., 2009

⁴⁹ Paál, 2011

⁵⁰ Kállai, 2008, 305.o

valamint az előre tervezésnek a folyamata. A nagy aktivitást mutató fékezhetetlen impulzivitás egyidejűleg egyik alkotóelemét képezi a pszichopátiának Knyazev és munkatársai (2008) valamint Wallace és Newman (2008) elgondolásai alapján.⁵¹

Ali et. al. (2009) és Mealey (1995) szerint megállapítást nyert kapcsolatuk a machiavellizmussal, miszerint mind a kérdőíves eljárások általi kutatások, mind az fMRI-vizsgálata Spitzernek et al. (2007) igazolják, hogy a machiavellizmus magas mértékével párhuzamosan megállapítható a negatív affektivitás, a szorongásra való affinitás és a büntetést megelőző viselkedés, valamint az ehhez hozzásegítő viselkedést módosító képesség. **Az fMRI- eljárásban végzett kutatás kimutatta a nagyfokú idegrendszeri aktivizációt a magas mach személyeknél azokban a helyzetekben, ahol a büntetésnek a kockázata igen jelentős volt.**⁵²

Ezek alapján Paál (2011) azt a következtetésre vonta le, hogy a machiavellizmus feltételezhetően pozitív kapcsolatot mutat az elméletiával, ami a szociális megismerést segíti elő. Emellett Paál (2011) szerint mind a machiavellizmus, mind az elméletiája összefügg az empátiával és az együttműködésre való hajlammal, ám a két jelenség között különböző előjel mutatkozik. A magas mach személyek viselkedését, döntéshozatalát, életében hozott döntéseiket a rövid távú életvezetési taktika követésével lehet jellemezni.⁵³ Ezen feltevés alapján vizsgáltam a vámos dolgozókat és hallgatókat.

2.1.4. A machiavellizmus és a konfliktuskezelés

Konfliktus akkor alakul ki, amikor egy meghatározott ügyben az egymásra utalt egyének vagy csoportok úgy érzékelik, hogy cselekedeteik és gondolataik összeegyeztethetetlenek.

Egymással szemben álló érdekek, szükségletek az egyénen belül is kialakulhatnak, pl.: döntési helyzet.

Thomas Kilmann a konfliktus fogalmát a kognitív megközelítés szempontjából értelmezte. „Az a folyamat, amely akkor kezdődik, amikor az egyik fél azt észleli, hogy a másik fél

⁵¹ Paál, 2011

⁵² Paál, 2011

⁵³ Paál, 2011

negatív hatást gyakorol (vagy negatív hatást szándékozik gyakorolni) valamely olyan dologra, amely az ő számára fontos.”⁵⁴

Katz és Kahn (1978) szociálpszichológiai megfogalmazásában:

„ Két rendszer (személyek csoportok, szervezetek, nemzetek) akkor állnak konfliktusban egymással, ha közvetlen interakciójuk folyamán egyikük tevékenysége arra irányul, hogy megelőzze vagy kikényszerítsen valamilyen végkifejletet, szemben állva a másik fél ellentétes irányú erőfeszítésével.”⁵⁵

Megemlíteném a konfliktuskezelés széles skálájának bemutatása véget pár szóban a tárgyalástechnika és a konfliktuskezelés kapcsolatát. Fischer és munkatársai 1981-ben megjelentetett és több nyelvre köztük magyarra is lefordított könyvében a korszerű tárgyalástechnika és konfliktuskezelés áll a középpontban. A könyv szerzői arra keresik a választ, hogy mi is a legjobb megoldás a felek számára, ennek a megvitatására viszont a javak felosztása előtt kell kitérni. Ha meg tud születni a legjobbnak vélt megoldás, akkor mindenki jobban járhat, többet lehet szétosztani. Együttműködő tárgyalás módszerével több előnyhöz lehet jutni, mint a versengő tárgyalási módszert felhasználva.⁵⁶ A problémahelyzetekben az egyén gondolati, érzelmi és valóságos viselkedéseket produkál az adott szituációban. Emellett a személy mentális állapota is az adott időben befolyásolja a helyzetet.

Konfliktuskezelés folyamatát szakaszokra lehet osztani, még pedig a következőképen:

- megelőző helyzet,
- konfliktus felismerése, átélése,
- konfliktuskezelés módjainak kialakítása,
- konfliktus alatti valódi viselkedés,
- következmények.

Megelőző helyzetben előforduló érdek-, érték-, információ-, magatartásbeli különbsédek nem feltétlenül vezetnek nyílt szembenálláshoz. A vita látens marad, amíg az egyik fél nem mutat non-verbális vagy verbális kifejezéseket. A **konfliktus felismerése** tekintetében, tényleges konfliktus akkor alakul ki, ha felismeri a személy, hogy a másik a számára fontos dologhoz negatívan viszonyul. **Az átélés** szakaszában, pedig miután felismeri az ellentéteket az egyén, az érzelmeket vált ki a másik személy irányába. **Konfliktuskezelés módjainak kialakítása** függ a korábbi tapasztalatoktól, attól, hogy a felek a hátrányos helyzet megoldását miképpen képzelik el. A **konfliktus alatti valódi viselkedés** szakaszában teljesedik ki a konfliktus, itt

⁵⁴ Józsa, 2003, 4. fejezet

⁵⁵ Józsa, 2003, 4. fejezet 42. o.

⁵⁶ Fischer et al., 1997

válí a környezet által is láthatóvá, ilyenkor hangzanak el különféle kifejezések és a tényleges cselekedetek.⁵⁷ A konfliktus intenzitása nagymértékben befolyásolja az egyénnek a felismerést követően a kezelési módjának kialakítását. Nem mindegy, hogy agresszív fizikai támadásra, nyers szóbeli megnyilvánulásra, vagy kisebb félreértés miatt kialakult nézeteltérésre kell-e reagálni. Konfliktuskezelési módokat tekintve két fő vonalat említhetünk meg: mint az önérvényesítést és az önalávetést. Az előbbi esetben a saját érdek érvényesül akár mások rovására is, illetve az önalávetésről beszélhetünk, ha a másik ember akaratának vetjük alá saját magunk érdekeit.⁵⁸

Konfliktusok a személy, szervezet, csoport, működése, hatékonysága szempontjából **építő jellegű vagy romboló hatásúak** lehetnek, vagyis konfliktuskezelés keretében beszélhetünk jó és rossz konfliktusról.⁵⁹ A jó konfliktus jellemzői között megemlíthető, hogy:

- a csoport által kitűzött cél elérését segíti elő,
- növeli a teljesítményét,
- kreativitásra ösztönzi az egyént,
- a hatalmi viszonyok áttekinthetővé válnak,
- a jó konfliktus által az egyénről a probléma lekerül.

A rossz konfliktust úgy lehetne jellemezni, hogy a csoport teljesítményének nagymértékű csökkenéséhez vezethet, olyan szituációba kerülhet az egyén, ami érzelmileg telített, megosztja a csoportnak a véleményét, illetve a csoport széteséséhez is vezethet.⁶⁰

Konfliktusok szintjei a következők: az egyénben zajló, a személyek közötti és a nagyobb csoportok, nemzetek közötti viszály.⁶¹

Thomas Kilmann konfliktuskezelési modellje 5 fő konfliktuskezelési módot különböztet meg egymástól. Ezek között az önérvényesítés és az együttműködés változó szintjei alapján lehet különbséget tenni. Az önérvényesítés megmutatja, hogy a személy mennyire akarja a saját érdekét érvényesíteni, míg az együttműködés esetén megmutatkozik, hogy a másik fél

⁵⁷ Józsa, 2003, 4. fejezet

⁵⁸ A konfliktus URL:

http://www.kodolanyi.hu/images/tartalom/File/hefop/a_konfliktusiskola_csikosne_sipeki_iren.pdf, 2014

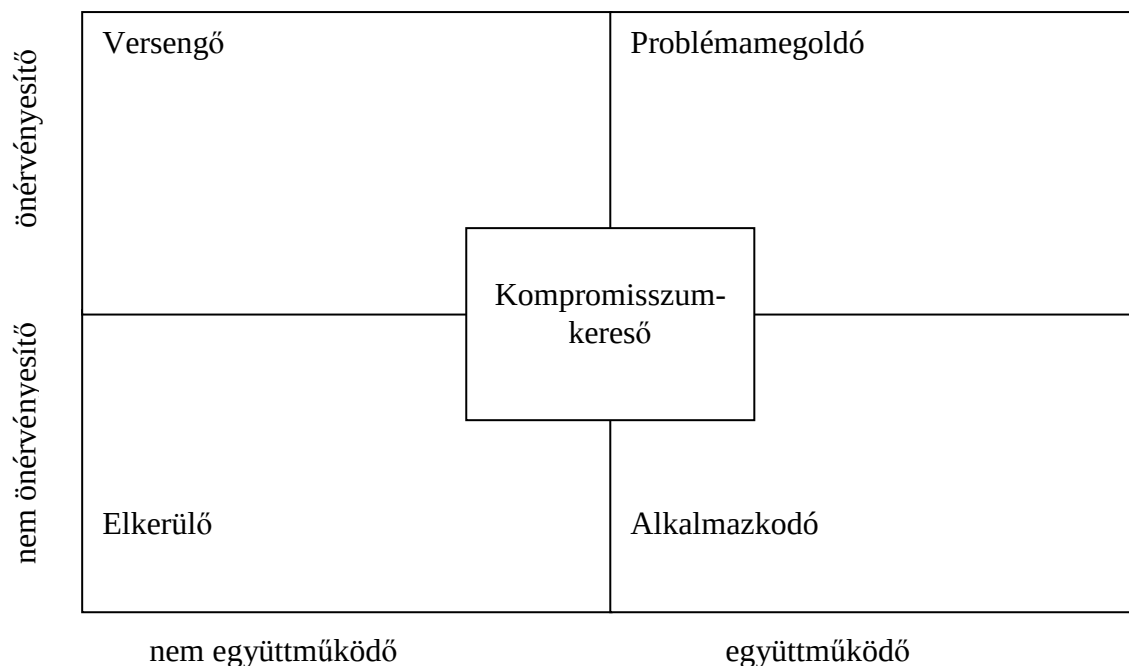
⁵⁹ Józsa, 2003, 4. fejezet

⁶⁰ A konfliktus URL:

http://www.kodolanyi.hu/images/tartalom/File/hefop/a_konfliktusiskola_csikosne_sipeki_iren.pdf, 2014

⁶¹ Józsa, 2003, 4. fejezet

mennyire engedi érvényesíteni ezt. **Az 5 konfliktuskezelési mód a következő: elkerülés, alkalmazkodó, versengő, kompromisszumkereső, problémamegoldó** (1. ábra).



1. ábra Thomas – Kilmann, 1979 ⁶²

Az elkerülés konfliktuskezelési módja nem önérvényesítő és nem együttműködő. Mind a saját, mind a mások fél érdekeinek figyelmen kívül hagyása jellemző. Ez csak időleges megoldásnak tekinthető, látens konfliktusok alakulnak ki általa, plusz idő biztosítására szolgálhat.

Az alkalmazkodó nem lesz önérvényesítő, de kimagaslóan együttműködő. Az ilyen személy jellemzően a másik fél érdekét előbbre helyezi a sajátjainál. Ez a döntés akár megfontolt is lehet, de kényszer vagy félelem hatása is kiválthatja. Az alkalmazkodás eléri a célját, ha az egyik fél hibázik, ezt felismeri és fontos számára a további hosszú távú együttműködés. Az állandó alkalmazkodás sem célravezető, mivel ez által kihasználhatóvá válik a személy.

Versengő konfliktuskezelés tekintetében elmondható, hogy a személy a saját érdekeit állítja előtérbe, amiket úgy ér el, hogy másoknak kárt okoz, a másik pozíciójának megszerzését vagy gyengítését célozza meg. Ilyenkor megállapítható, hogy az önérvényesülés dominál, és az együttműködés egyáltalán nincs jelen.

⁶² Mészáros, 2011

A kompromisszumkereső konfliktuskezelés áll a középpontban az együttműködés és az önérvényesítés tekintetében. Egyfajta középértéket képvisel. Mindekét félnek sikerül elérnie a célját, de egyiküknek sem teljes mértékben, mind a kettőjüknek igazodni kell a másikhoz, hogy ezt elérjék.

A problémamegoldó stratégia esetén mind az együttműködés, mind az önérvényesítés magas szintű. Ez azt feltételezi, hogy az ilyen személyt empatikus, toleráns és extrovertált jellemvonások illetik.⁶³

III. Vizsgálat a machiavellizmus, a szociális együttműködés, a jutalomra és büntetésre való érzékenység, valamint a konfliktuskezelési stratégiák között

3.Hipotézisek

Három pontból álló hipotézisrendszer kerül megfogalmazásra az elméleti háttér alapján. Keressük az összefüggéseket a következő jelenségek között: a machiavellizmus és a büntetésre, ill. jutalomra való érzékenység, a machiavellizmus és az együttműködési készség, valamint a machiavellizmus és a konfliktuskezelés.

3.1. Első hipotézis

Az elméleti háttérben említett Jones és Paulhus (2009) és Wilson et al. (1996, 1998) nevéhez fűződő ismeretek okán, feltételezem azt, hogy a machiavellizmus mértéke és a szociális együttműködési hajlam között fordított irányú összefüggés áll fent. Az az elvárásom tehát, hogy a machiavellizmus magas szintjével rendelkező résztvevők az együttműködés alacsony szintjét mutassák, míg a machiavellizmus alacsony szintjével rendelkezők esetében az együttműködésre való hajlam lesz nagyobb.

3.2. Második hipotézis

Az elméleti háttérben írt Ali és munkatársai (2009) és Mealey (1995) megállapításainak az ismeretei szerint feltételezem, hogy a machiavellizmus és a büntetésre, illetve jutalomra való

⁶³ Józsa, 2003, 4. fejezet

érzékenység teszt eredmények összefüggése kapcsán pozitív korreláció mérsékelt szintje fog fennállni. Azt várjuk tehát, hogy a magas mach személyeknél kis mértékben megnövekszik a büntetésre való érzékenység szintje, és jelentősen növekszik a jutalomra való érzékenység szintje.

3.3 Harmadik hipotézis

Az elméleti háttér 2.1.4. pontjában leírtak alapján, feltételezem, hogy a machiavellizmus és a kommunikációs stílusok korrelációja esetén negatív az összefüggés.

IV. Vizsgálati módszertan

4.1. Vizsgálati személyek

A vizsgálat során 160 ember töltötte ki a teszteket. A résztvevők eloszlását tekintve, 69 fő vámos dolgozó, míg 91 fő vámos hallgató volt. Személyek életkora nagyon változó volt 18 és 55 év közé esett. A személyek önként jelentkeztek a tesztek kitöltésére. A békéscsabai Nemzeti Adó- és Vámhivatal nyomozó hatóság illetve vámigazgatási területen dolgozó személyek nyújtottak segítséget számomra a kitöltésükkel, valamint a Nemzeti Közszerológiai Egyetem Rendészettudományi Karának nappali tagozatos vámos szakon hallgató tanulói.

Összekapcsoló tényező köztük az, hogy egy szervhez, a Nemzeti Adó- és Vámhivatalhoz tartoznak vagy fognak tartozni, valamint speciális munkavégzésük során a vizsgált jelenségeknek különösen fontos szerep jut. A személyek név nélkül töltötték ki a kérdőíveket, személyes adatok felvételére nem volt lehetőség.

A teszteknek a felvétele nyugodt körülmények között történt a dolgozók irodájában, a tanulóknak az osztályaikban.

4.2. Vizsgálati módszerek

A vizsgálat során 4 tesztet használtam fel: A büntetésre, ill. jutalomra való érzékenységet mérő kérdőívet (SPSRQ), a TCI- kérdőív Szociális együttműködés-skáláját, Thomas Kilman -

Hogyan birkózik meg a konfliktusokkal kérdőívét és végezetül a Mach V.- kérdőívet. Az előbb felsorolt tesztek között kerestünk összefüggéseket.

A vizsgálat során arra voltam kíváncsi, hogy milyen különbségek, változások tárhatók fel a városi hallgatók és dolgozók között, mind a machiavellizmus, szociális együttműködés, a konfliktuskezelés és a büntetésre, ill. jutalomra való érzékenység keretében. Különbségeket feltételeztem a két csoport között a büntetésre való érzékenység mértékében és a konfliktuskezelés tekintetében, emellett összefüggéseket a machiavellizmusnál az alacsony mach tekintetében, hasonlóságot a szociális együttműködési skálán elért határok tekintetében.

4.2.1. Kérdőívekkel kapcsolatos ismeretek

A büntetésre, illetve jutalomra való érzékenység szintjének mérésében a **Torrubia és munkatársai által 2001- ben kidolgozott SPSRQ (Sensitivity to Punishment and Sensitivity to Reward Questionnaire)** kérdőívet alkalmaztam, melyet magyar nyelvre Kállai János és munkatársai dolgoztak át.⁶⁴ (lsd. Melléklet, 1. kérdőív). A kérdőív 48 állítást tartalmaz. Ezen állításoknak a fele, azaz 24 item a büntetésre való érzékenység szintjét méri. Ezek a magukban nagy veszélyt rejtő, illetve negatív következményeket magukban hordozó szituációknak passzív elkerülésére való hajlamot, mindemellett a büntetés, illetve jutalom kudarc lehetősége okán aggodalmat keltő affinitásban megjelenő személyközi különbségek felmérését célozza meg. A másik 24 item, ami a jutalomra való érzékenység szintjét méri, különböző, sejtethető jutalmazó faktor és szituációk (pl.: anyagi javak, hatalom, szexuális partnerek) iránti érzékenységben és az ezek elérését célzó törekvésben megnyilvánuló személyközi különbségekre irányul.⁶⁵ A résztvevők az állításokra igaz illetve nem igaz válaszokat adhattak, ezekkel jelezve, hogy a különféle állításokat mennyire lehet rájuk nézve érvényesnek tekinteni. Tanulmányok szerint megbízhatónak és érvényesnek lehet tekinteni az alkalmazott kérdőívet.⁶⁶

A **Cloninger által kidolgozott TCI- kérdőív Szociális együttműködési skáláját** alkalmazom a szociális együttműködési hajlam felmérésére (lásd.: Melléklet: 2. kérdőív). Ezt a kérdőívet temperamentum- és karakter dimenziókra lehet felbontani, ezeket vizsgálja. Temperamentum- dimenziók: az újdonságkeresés, az ártalomelkerülés, a jutalomfüggőség és

⁶⁴ Kállai et al., 2009

⁶⁵ Paál, 2011

⁶⁶ Kállai et al., 2009

a kitartás, míg a karakter- dimenziók: önirányítás, együttműködés és a transzcendencia-élmény. **A Szociális együttműködési skála a karakter-dimenziók közé sorolható.** Teszt célja, hogy felmérje, milyen különbségek mutathatók ki az egyes emberek között a másik elfogadásában, másokkal való azonosulásban illetve másokkal való együttműködésben. A kérdőív 42 állítást tartalmaz, amelyre igen/ nem jellegű válaszok adhatók, az alapján, hogy mennyire érezzük önmagunkra tekintve igaznak vagy hamisnak az adott mondatot. Különböző mértékű lehet az együttműködés szintje, amit öt kategóriába sorolhatunk be, még pedig: nagyon alacsony, alacsony, átlagos, magas és nagyon magas csoportba az elért pontszámok alapján.⁶⁷ Cloninger et al. (1994) és Giancola et al. (2005) a következő megállapításokat tették: a skálán magas pontszámot elérő személyeket jellemzően: empatikus, megértő, együtt érző, türelmes, lágyszívű, jószágos, tisztességes. A skála 5 álskálára bontható még:

- szociális elfogadás – szociális intolerancia,
- empátia – szociális érdektelenség,
- segítőkészség – segítőkészség hiánya,
- megbocsátás – bosszúvágy,
- elkiismeretesség – önérdek.⁶⁸

Thomas - Kilmann Konfliktuskezelő Kérdőív tekintetében a Hogyan birkózzunk meg a konfliktusokkal kérdés áll a középpontban (ld.: Melléklet 3. kérdőív). Finszter és munkatársai (2003) szerint két oldalról lehet meghatározni a konfliktushelyzetben tanúsított egyéni viselkedést. Az egyik ezek közül, hogy mi az, ami célszerűnek tűnik, az adott helyzetben, a másik pedig az egyéni attitűd. Konfliktusos helyzetben saját törekvéseink összeférhetetlennek mutatkoznak más emberek szándékaival. Ötféle megoldás tekinthető, amelyek az eredményes konfliktuskezelésben segédkeznek, ezek az önérvényesítés⁶⁹ és az együttműködés⁷⁰ dimenziók vonalán helyezkednek el.⁷¹ Ezen két dimenzió alapján meghatározható az előbb említett konfliktuskezelés 5 sajátos módja. Ezek a módok a következők: a **versengés, az alkalmazkodás, az elkerülés, a problémamegoldás, a kompromisszumkeresés.**⁷² (2. ábra, Thomas-Kilman modell)

⁶⁷ Rózsa et al., 2005

⁶⁸ Paál, 2011

⁶⁹ Önérvényesítés: saját szándékának az érvényesítésére milyen mértékben törekszünk.

⁷⁰ Együttműködés: mások szándékának elősegítésében milyen mértékben törekszünk.

⁷¹ Túri, 2010

⁷² Mészáros, 2011

2. ábra Thomas – Kilmann modell (1979)⁷³

A kérdőív 30 állításcsoportot tartalmaz. Minden állításcsoporton belül található egy A-val illetve B-vel jelölt állítás. Ezek közül mindig csak egyet kell kiválasztani, annak alapján, hogy általában konfliktusos helyzetben, hogyan viselkedünk. Abban az esetben is szükséges válaszolni, ha nehezen tudunk dönteni, ilyenkor azt kell megjelölni, amelyik szerintünk a leginkább hasonlít a viselkedésünkre. Az egyes konfliktuskezelési módszerekben magas, közepes és alacsony kategóriába lehet besorolni személyeket, az elért pontszámok alapján.

MACH V. kérdőív Richard Christie (1968) kezdeményező leírásán alapszik (ld.: Melléklet 4. kérdőív). A kérdőív azt kísérli meg, hogy valamilyen szinten megkülönböztesse azoknak a személyeknek a viselkedését, akiknek egyetértésük van a Machiavelli- féle eszmékkel, azoktól akik nem értenek egyet ezen nézetekkel, vagyis a magas mach és az alacsony mach személy megkülönböztetése a célja. **Háromféle témakör áll a középpontban, ezek a következők: az interperszonális taktika jellege, nézetek az emberi természetről, absztrakt vagy általános erkölcs.** A kérdőív 20 állításcsoportból áll, minden állításcsoport 3 állítást tartalmaz, ezek mindegyikében található egy, amelyik a machiavellizmust méri. Ebből a hármas állításból van olyan, amelyik a szociálisan elfogadottnak vélt állítást tartalmazza, a harmadik állítás pedig semleges, aminek nincs jelentősége a kérdőív témájának szempontjából. A kitöltő személyek a húsz állításcsoport mindegyikénél elsőnek azt választották ki, amelyiket főként igaznak tartanak. A kimaradt két állításból utána kiválasztották, hogy véleményük szerint, melyik, amelyik legkevésbé igaz. A harmadik mondat jelöletlen marad. A pontok 40 és 160 között helyezkedhetnek el. 100 pont alatt alacsonyak, míg 100 pont felett magasnak tekinthetjük az értéket.⁷⁴

4.3. A vizsgálat lefolytatása

A résztvevőkkel a vizsgálatot külön- külön kis csoportokban végeztem el. A résztvevők a négy tesztet egyszerre kapták meg, egy időben. Egymás után töltötték ki őket, az általam elmondott tájékoztatás után. Nyugodt, zavartalan környezetben folyt a vizsgálat, időkorlát

⁷³ Mészáros, 2011

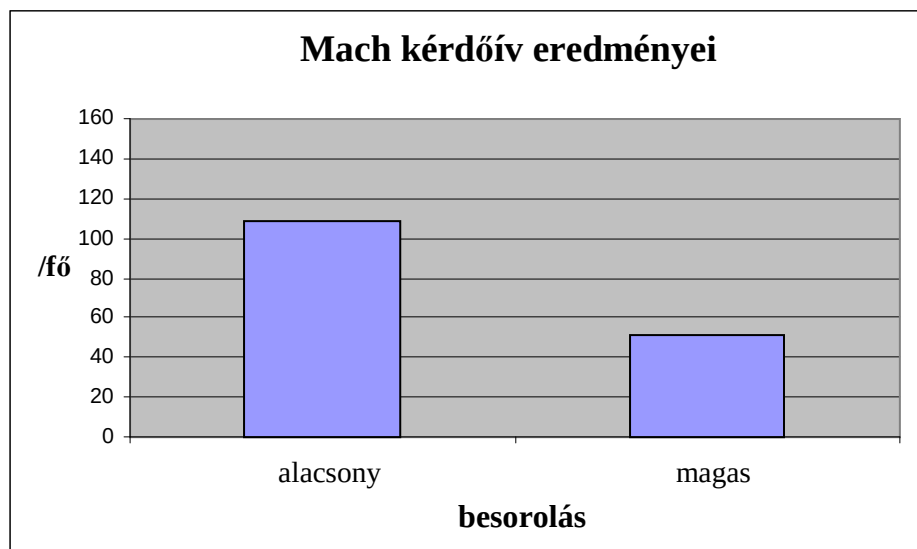
⁷⁴ Rudas, 2011

nélkül. A tesztek sorrendje a következő volt: a büntetésre, ill. jutalomra való érzékenységet mérő teszt, TCI- Szociális Együtműködési kérdőív, Konfliktuskezelő kérdőív és utolsónak a MACH V. kérdőív.

V. Eredmények

5.1. MACH V. kérdőív eredmények

A vizsgálati személyek, **a munkavállalók és a tanulók is jellemzően alacsony mach kategóriába tartoznak.** Alacsony mach kategóriába 109 fő szerepel, míg a magas mach kategóriában csak 51 fő. **A két csoport között nincs szignifikáns különbség** ($F(1)=1$; $p>0,05$).



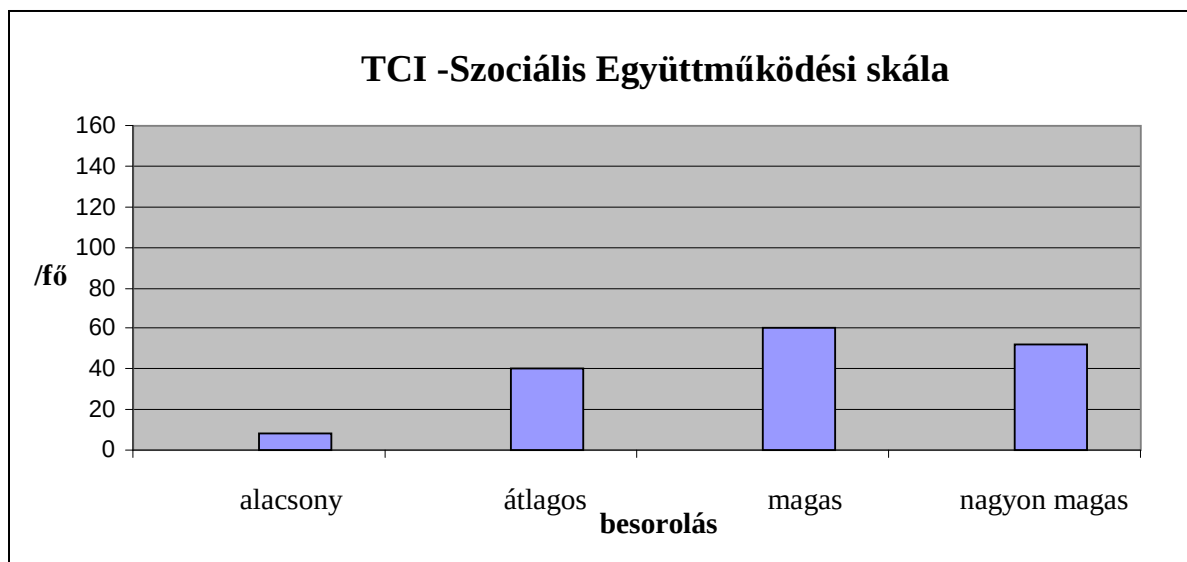
3. ábra: Alacsony és magas mach a vizsgálati személyeknél (munkavállalók, tanulók)

5.2. TCI teszt eredmények- Szociális együttműködés skála

A vizsgálati személyek a szociális együttműködési skálán magas pontszámot értek el, vagyis a vámos munkavállalók és hallgatók szociálisan együttműködőek. Besorolások szintjeit tekintve: alacsony kategóriában 8 fő, átlagosban 40 fő, magasban 60fő. A legtöbb

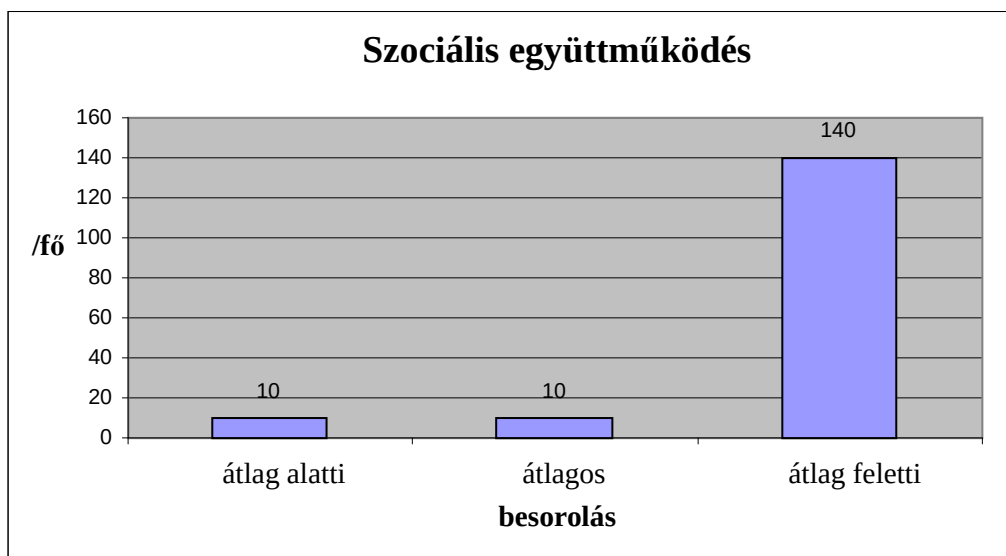
személy ez utóbbi kategóriában szerepel, ezt pedig követi a nagyon magas kategória, ahol 52 fő mutatkozott.

Azonban ez a két csoport szignifikánsan nem különbözik egymástól ($F(1)=1,29$; $p>0,05$)



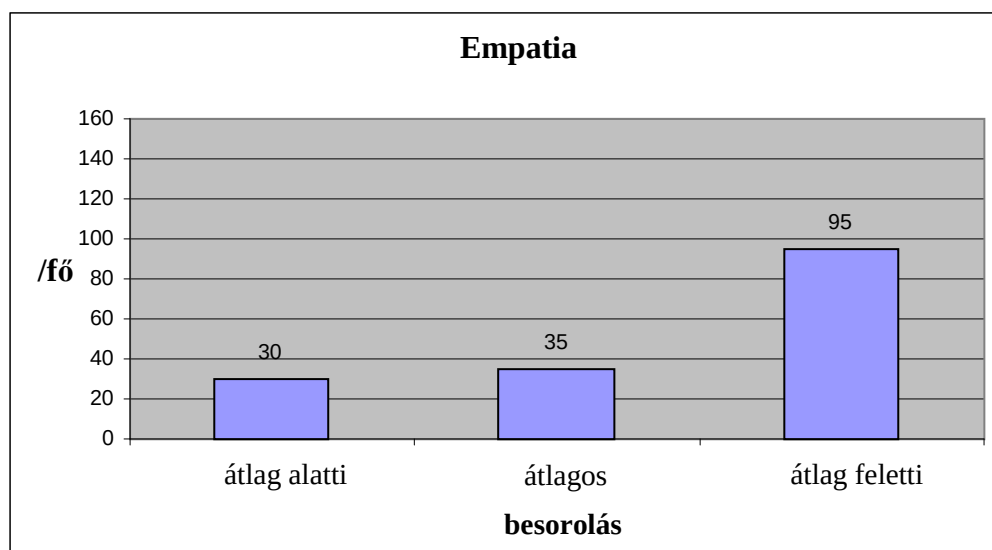
4. ábra: TCI- Szociális Együttműködés skála eredményei (munkavállalók, tanulók)

Szociális együttműködés skála összes eredménye alapján nem különböznek szignifikánsan a csoportok ($F(1)=0$; $p>0,05$). A szociális együttműködési kérdésekre jellemzően átlag feletti válaszokat adnak a vizsgálati személyek (140 fő).



5. ábra: TCI- Szociális együttműködés skála eredmények

A 160 főből 140 résztvevő átlag feletti értéket ért el a szociális együttműködési skálán, ami a résztvevőknek a 87,5 százaléka.



6. ábra: Empátia kérdésekre adott válaszok megoszlása

A válaszok e kérdésben már megoszlának, 95 fő ért el átlag feletti eredményt, 35 fő átlagos és 30 fő pedig átlag alatti.

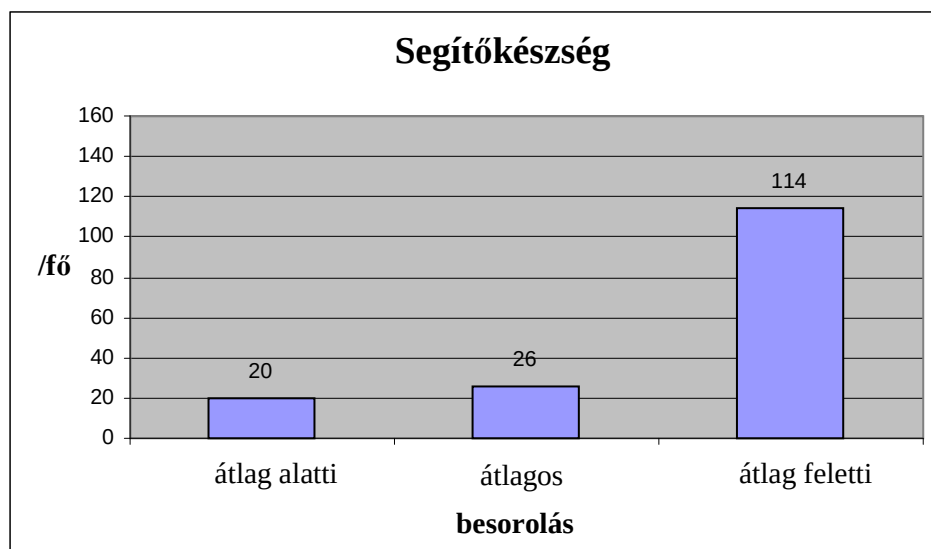
Empátia kérdések esetén tendencia szintű eltérés mutatkozik a csoportok külön elemzésénél ($F(1)=3,4$; $p>0,05$).

		Csoport		
		Munkavállaló	Tanuló	Összesen
Empátia	Átlag alatti	17	13	30
	Átlagos	16	19	35
	Átlag feletti	36	59	95

1. táblázat: Empátia kérdések tendencia szintű eltérés a csoportok között.

A táblázatból látható, hogy az empátia kérdéskör esetén, a teszt kapcsán a legmagasabb értéket az átlag feletti eredmény érte el, a munkavállalóknál 36 fő, a tanulók esetén pedig 59 fő. Vagyis összesen 95 résztvevő tartozott ebbe a kategóriába. Az átlag alatti összérték illetve az átlagos összérték hasonló mértékű, még pedig 30 fő és 35 fő tekintetében.

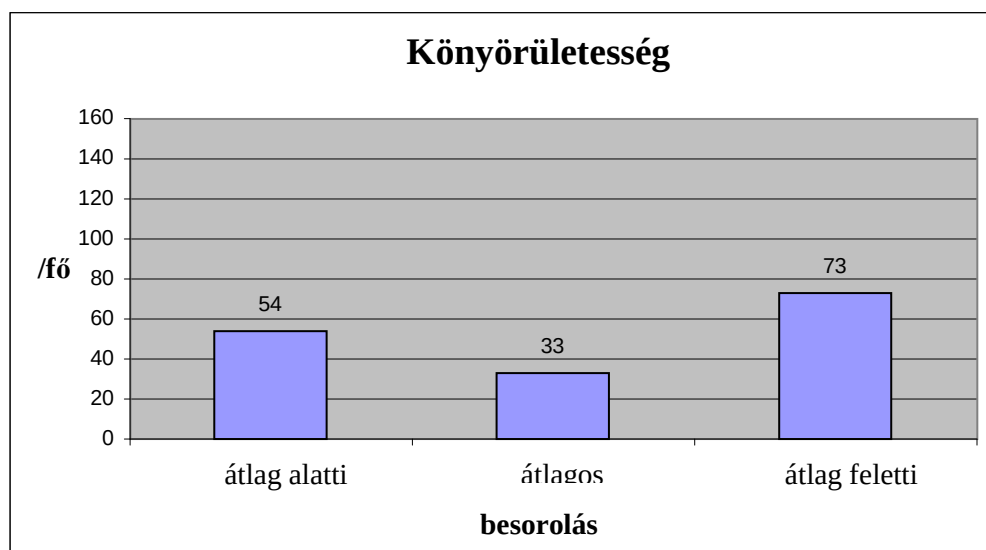
Segítőkészség esetén 114 fő ért el átlag feletti eredményt, 26 átlagos és 20 pedig átlag alatti eredményt.



7. ábra Segítőkézség kérdéscsoport válaszok eredményei

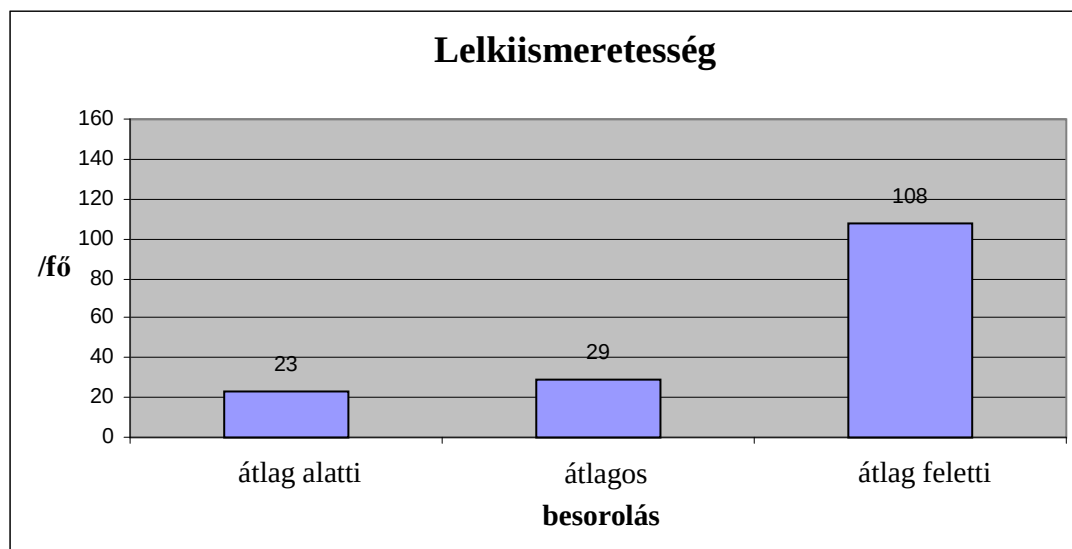
A felmért személyek több mint 71 százaléka tartozik az átlag feletti kategóriába a segítőkézség tekintetében. Segítőkézség kérdéscsoport esetén sem különböznek a csoportok egymástól szignifikánsan ($F(1)=0,1$; $p>0,05$).

Könyörületesség esetén is megoszlanak a válaszadók eredményei, mégpedig: 54 fő átlag alatti eredményt, 33 fő átlagos és 73 fő átlag feletti eredményt ért el. Könyörületesség kérdéscsoport esetén nem különböznek a csoportok szignifikánsan ($F(1)=1,2$; $p>0,05$).



8. ábra: Könyörületesség kérdéskörre adott válaszok eredményei

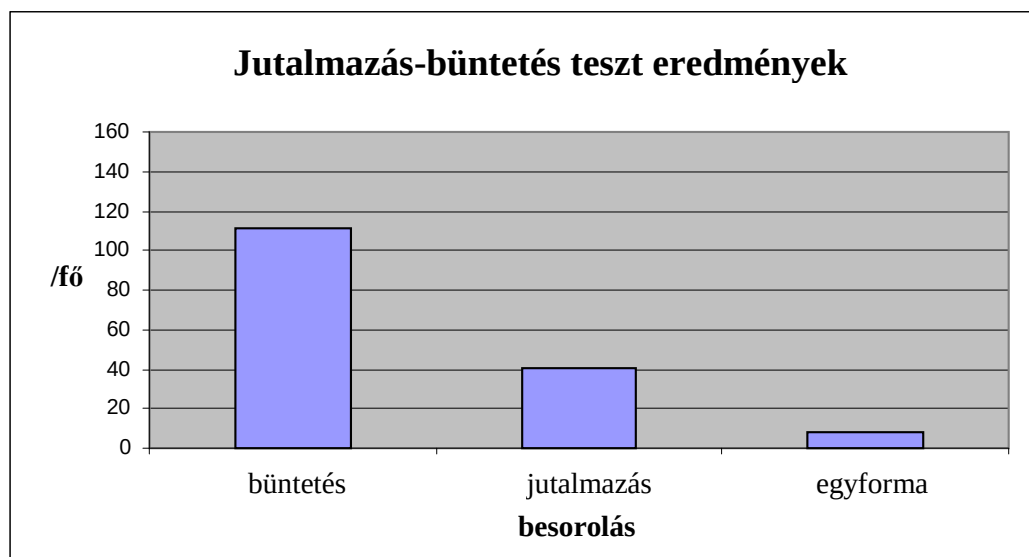
Lelkiismeretesség esetén a legtöbben, 108 fő átlag feletti eredményt ért el, 29 fő átlagos és 23 fő átlag alatti. Lelkiismeretesség esetén sem különböztek egymástól a csoportok ($F(1)=0,8$; $p>0,05$).



9. ábra Lelkiismeretesség kérdéskörre adott válaszok eredményei

5.3. Büntetésre-jutalmazásra való érzékenység teszt eredmények

A büntetés és jutalmazásra való érzékenység teszt eredményekből láthatjuk, hogy jellemzően a büntetésre érzékenyebbek a vizsgálati személyek.



10. ábra: Büntetésre, jutalomra való érzékenység mértéke

A büntetésre való érzékenység magas mértéke 111 főnél dominánsabban jelent meg. A 160 résztvevő közül 41 fő inkább jellemzően jutalomra érzékenyek, még a maradék 8 fő egyformán mind a jutalomra mind a büntetésre azonos mértékben érzékeny.

A csoportok külön elemzésénél megfigyelhető, hogy a vámos dolgozók és tanulók között szignifikáns különbség van a jutalmazás-büntetés területén ($F(1) = 12$, $p < 0,01$). Kereszt tábla elemzés alapján láthatjuk, hogy **a tanulók szignifikánsan érzékenyebbek a büntetésre, mint a munkavállalók.**

	Csoport	
	Munkavállaló	Tanuló
Büntetés	37	74
Jutalmazás	27	14
Egyforma	5	3

2. táblázat: Munkavállalók és tanulók jutalomra, büntetésre való érzékenysége

A felmért tanulók majd 80 százaléka érzékenyebb a büntetésre, mint a jutalomra, a vámos dolgozók esetén ez a mérték csak 53 százalék.

5.4. Thomas- Kilmann Konfliktuskezelő Kérdőív eredményének elemzése kommunikációs stílusok segítségével

Legjellemzőbb kommunikációs stílusba azoknak a résztvevőknek az eredményei tartoznak, akik 8-12-es értéket értek el a kommunikációs stílus skáláján. **Legjellemzőbb kommunikációs stílus, ezáltal a kompromisszum stílus lett, majd ezt követi az elkerülés.** A hallgatók adják a nagy részét a kompromisszumos stílusnak. A munkavállalók száma egyenlően oszlik meg a kompromisszumos és az elkerülő stílus között.

Kommunikációs stílus	/Fő	ebből munkavállaló/Fő	ebből hallgató/Fő
Versengés	16	6	10
Együttműködés	20	9	11
Kompromisszum	73	30	51
Elkerülés	57	30	33
Alkalmazkodás	38	18	20

3. táblázat: Kommunikációs stílusok felosztva

A munkavállalók esetén a kompromisszumos stílus kategóriába 30 fő került és emellett az elkerülés stílusba is 30 fő. A tanulók esetén pedig kompromisszumos stílusban 51 fő, míg elkerülés stílusban 33 fő.

Kommunikációs stílus kérdőív elemzése alkalmával arra nem volt lehetőség, hogy személyenként meghatározzuk a legjellemzőbb kommunikációs stílust, mert sok esetben egy személyre, ugyanúgy jellemző 2 vagy 3 kommunikációs stílus is. Így az eredmények kommunikációs stílusonként lettek csoportosítva. Ezáltal, mint már említést tettem róla az előzőekben, egy vegyes csoport is létrejött. Ide azok a személyek kerültek, akiket nem lehetett besorolni egy kommunikációs stílus alapján.

Kommunikációs stílus								
Csoport		Versen- gő	Együtt- működő	Kompromisz- sumos	Elkerü- lő	Alkal- maz- kodó	Vegyes csoport	Össze- sen
	Munka- vállaló	2	2	21	22	11	11	69
	Tanuló	7	7	33	13	10	21	91
	Össze- sen	9	9	54	35	21	32	160

4. táblázat: Kommunikációs stílusok csoportosítása munkavállalók és tanulók tekintetében

A fent látható táblázat alapján is megállapítható a kompromisszumos és az elkerülő stílus hangsúlyos előfordulása. Munkavállalók tekintetében 21 fő illetve 22 fő, akik e kategóriába sorolhatók, tanulók esetén pedig 33 fő illetve 13 fő volt ez a létszám.

Vámos hallgatók esetén megfigyelhető, hogy a vegyes csoportoknál magasabb számban szerepelnek, ami 21 főben mutatkozott meg, míg ez az érték a munkavállalóknál, csak 11 fő.

A vegyes csoport esetén az összes tanulóknak kb. a 23 százaléka tartozik ide, vagyis ezeket a személyeket nem lehetett egy megadott stílusba besorolni, mivel volt, hogy 2 vagy több stílus esetén is azonos eredményeket értek el. Ez az arány a munkavállalóknál kb. 17 százalék. Az összes résztvevő 20 százaléka került vegyes csoportba amiatt, mert több stílus is jellemző volt rá.

5.5. A felvett tesztek egymással való kapcsolata

A felvett tesztek eredményei a következő esetekben korrelálnak egymással: **A MACH kérdőív a TCI kérdőívvel ellentétes irányú gyenge korrelációt mutat. Összességében a MACH az alacsony kategóriába van mindkét csoportnál és a TCI magas értékével korrelál a leginkább** ($r=0,179$, $p<0,05$), a korreláció ugyan szignifikáns, nagyon gyenge.

Mach besorolás			
		Alacsony	Magas
TCI besorolás	Alacsony	5	3
	Átlagos	20	20
	Magas	45	15
	Nagyon magas	39	13
	Összesen	109	51

5. táblázat Mach teszt és TCI teszt eredményének összevetése

Az 5. táblázatból látható, hogy a résztvevők nagy része magas vagy nagyon magas TCI besorolásba került párosodva az alacsony machhal. Magas TCI és alacsony mach korrelációját tekintve a személyek kb. 30 százaléka sorolható ide, illetve a nagyon magas TCI és az alacsony mach esetén ez az érték kb. 24 százalék. Látható, hogy a legkevesebben az alacsony TCI és magas mach összefüggésbe kerültek, a 160 főnek 1,875 százaléka, illetve az alacsony TCI és alacsony mach besorolásnál ez 3,125 százalék volt. **Ezek alapján az ellentétes korreláció megállapítható.**

Az empátia skála külön elemzésénél megfigyelhető, **hogy tendencia szintű gyenge korreláció mutatható ki az empátia és a Mach eredmények között** ($r=0,149$, $p>0,05$).

Tendencia szintű, gyenge ellentétes a korreláció a Kommunikációs stílus és a MACH besorolás között ($r=0,138$, $p>0,05$), és gyenge, nem szignifikáns a korreláció ($r=0,139$, $p>0,05$) a Kommunikációs stílus és a Jutalmazás-büntetés között is.

Kommunikációs stílus								
		Versen- gés	Együttmű- ködés	Kompro- misszu- mos	Elkerülés	Alkal- maz- kodás	vegyes csoport	Össze- -sen
Mach beso- rolás	Ala- csony	5	4	33	28	17	22	109
	Magas	4	5	21	7	4	10	51
	Össze- sen	9	9	54	35	21	32	160

6. táblázat: A kommunikációs stílusok kapcsolata a mach eredményekkel

A 6. táblázatból kiolvasható, **hogy a kompromisszumos és elkerülő stílus korrelál az alacsony és magas machal.** A vegyes csoportban szereplő személyek nagy száma azt mutatja, hogy egy személy nem csak egy stílusban ért el azonos pontszámot, ezért került ebbe a csoportba és az ide besorolt személyek is megemlítendőek nagy számuk miatt az összefüggések tekintetében. A mach és kompromisszumos stílus összefüggés vizsgálata során a személyek 33,75 százaléka került besorolásra. Ezt felosztva megkapjuk, hogy a 33,75 százaléknak kb. 61 százaléka az alacsony mach és a kompromisszumos stílus korreláció és a maradék 44 százalék pedig a magas mach és a kompromisszumos stílus korreláció lett. Elkerülés stílus és alacsony mach korrelációnál láthatunk még a személyek tekintetében kiemelkedő értéket, ez 17,5 százalék. A vegyes csoportnál összességében a machiavellizmus és a kommunikációs stílusok korreláció tekintetében a szereplők 20 százaléka került ebbe a besorolásba.

Az 5 kommunikációs stílust tekintve a résztvevőknek több mint 68 százaléka az alacsony mach besorolással mutat összefüggést.

Kommunikációs stílus							
	Versen- gés	Együtt- műkö- dés	Kompro- misszum	Elkerülés	Alkal- maz- kodás	vegyes csoport	Össze- sen

Jutalmazás-büntetés besorolás	Büntetés	9	7	42	17	12	24	111
	Jutalmazás	0	1	11	16	8	5	41
	Mindkettő	0	1	1	2	1	3	8
	összesen	9	9	54	35	21	32	160

7. táblázat: Kommunikációs stílus és a büntetésre, ill. jutalomra való érzékenység teszt eredményeknek az összevetése

A 7. táblázatból kitűnik a legmagasabb érték a büntetésre való érzékenység és a kompromisszumos stílus korreláció tekintetében, ami a 160 főből 26,25 százalékot tesz ki. E mellett magasabb érték még a vegyes csoport valamint az elkerülés stílus összefüggése a büntetésre érzékenységgel, számok tekintetében ez a következő képen mutatkozik meg: vegyes csoport és büntetésre érzékenység esetén 15 százalék, míg az elkerülés és büntetésre érzékenység esetén 10,6 százalék. Jutalmazás és a kommunikációs stílusok korrelációjában a legmagasabb értéket **16 fő tesznek ki azok, akik** az elkerülés stílus és jutalmazás összefüggések kapcsán kerültek ebbe a besorolásba. 0 lett az értéke a jutalmazás és a versengés összefüggés eredményének, vagyis ebbe a besorolásba senki nem került.

Vizsgálatunkban nincs szignifikáns kapcsolat a MACH valamint a büntetése, ill. jutalmazásra való érzékenység teszt eredményei között ($r=0,043$; $p>0,05$).

Jutalmazás-büntetés					
		Büntetés	Jutalmazás	Nem besorolható	Összesen
Mach besorolás	Alacsony	76	29	4	109
	Magas	35	12	4	51
	Összesen	111	41	8	160

8. táblázat: Mach és a büntetésre, illetve jutalomra való érzékenység teszt eredményeinek összefüggései

A 8. táblázat megmutatja, hogy a vizsgálati személyek 47,5 százaléka az alacsony mach és a büntetésre való érzékenység kategóriába kerültek, míg 21,8 százaléka a résztvevőknek a

magas mach és büntetésre való érzékenység besorolásba. A jutalmazásra való érzékenység és az alacsony mach korreláció tekinthető még számottevőnek, ez az érték 18,1 százalék lett.

VI. Megvitatás

6.1. A machiavellizmus és a szociális együttműködés összefüggései

Paál (2011) megállapítási szerint a machiavellizmus és az együttműködő irányzatok ellentétben állnak egymással. Ez a tényállítás az én dolgozatomban is megmutatkozik, **az alacsony MACH teszt és a magas TCI Szociális együttműködés ellentétes irányú gyenge korrelációja alapján.** Mivel a machiavellista személyek központjában az önérdek áll, hogy a saját céljaikat elérjék, amiben nem jelent korlátozást a másik fél, ezen tulajdonságokkal nem összeegyeztethető azzal, hogy valaki együttműködésre képes legyen. Ezzel kapcsolatosan megemlíteném, a 2.1.1. pontban az elméleti aként már ismertetteket, mekkora fontossággal is bír, mivel folyamatosan elemezzük, megfigyeljük egymást. Ebből következtetéseket vonunk le a másiktól és ez által viszonyulunk hozzá. Az alacsony mach személyekre jellemző: a csoport előtérbe állítása, mi- központúság, a fontos elvekkel való könnyed azonosulás, ezzel összefüggésben megállapítható az együttműködés magas foka is. A mi szakmánkban igen fontos szerepet tölt be, hogy képesek legyünk mások tetteit, érzéseit megérteni. Meg kell tudnunk állapítani azt, hogy egy cselekedet mögött, milyen tudattartalom és szándék áll. Ezek felderítésében igen nagy szerepet játszik az elmélet. Az elmélet által, kellő szakmai felkészültséggel és megfelelő kikérdezési, kihallgatási taktikával kinyerhetjük a potenciális áldozatból, gyanúsítottból azokat az információkat, amik számunkra reális fontossággal bírnak egy ügy elbírálása kapcsán.

Emellett minden folyamatban lévő, vagy befejezett munka után, szüksége van a szakmabelieknek egy önreflexióra, ami által elemezni tudják az intézkedéseiket, hogy azokat képesek legyenek reálisan értékelni, ha pedig szükséges a következőkben azon változtatni.

A vámos dolgozók és leendő dolgozók munkájuk során sűrűn kényszerülnek, olyan helyzetbe, hogy valamit fel kell kutatni, elő kell keresni, meg kell találni. Segítséget nyújt a személyekkel való viselkedésben az, hogy átérezzük, az adott pillanatban számukra, milyen érzelmeket válthat ki egy kényszerintézkedés, bizonyítási eljárás vagy csak egy egyszerű információgyűjtés. Például az általunk gyanúsnak vélt személynek a lakásában házkutatás határozat elrendelése volt szükséges, a házkutatás során nem tudhatjuk, hogy számára ez a

folyamat negatív érzéseket kelt-e, szégyenérzetben van-e miatta, kellemetlen-e számára vagy mivel nincsen semmi rejtegetni valója együttműködő, megértő lesz, és nem okoz problémát az eljárás. Megfelelő módon kell tudni kezelni a szituációkat, a törvényekben is az arányosság és a szakszerűség a legfontosabb ismérvek közé tartozik. Betartásuk kellő fontossággal bír, mivel komoly szankciókat vonhat maga után, egy-egy aránytalanul felmért intézkedés súlya.

McIllwain (2003) meghatározása szerint a machiavellizmus és az empátia kapcsolatát tekintve: hatással vannak egymásra, ha az egyiknek magas az értéke, akkor a másiknál a pontérték alacsony lesz.⁷⁵ Ezen megállapítást alapul véve, hasonlóság található a kutatási eredményeimben is, miszerint a kiemelkedő empátia az alacsony mach eredménnyel van összefüggésben, ami érthető is, mivel a magas mach személyekből hiányzik az empátia. Nap, mint nap különböző, az ügyekben érintett személyekkel kell folyamatos kapcsolatot tartani, így fontos, hogy empatikus és segítségnyújtásra való képesség meg legyen bennünk. A vámosok felderítési területének körében a gazdasági bűncselekmények említhetők meg kiemelkedően. A NAV-nál bejelentett vagy észlelt elkövetések tekintetében, a személyek valamilyen kötelezettséget elmulasztottak teljesíteni vagy hatáskörös bűncselekményt követett el. Általában - e folyamat által vagyon gyarapodása származik az illetőnek, vagy éppen nem származik neki vagyon csökkenés. Ebben a szakmában tudni kell megfelelően kezelni a szituációkat, mint ahogy minden más rendőri szervnél is. Nagy a jelentősége annak, hogy a feladatunkat végre hajtsuk és a megfelelő anyagiakat a jogos tulajdonosnak visszajuttassuk, ezt empatikus keretek között végrehajtva, adott szükséges intézkedés és a személyek viselkedésének függvényében.

A jövőbeni munkámat én az előbb elmondottak alapján képzelem el, megfelelő, szakszerű, arányos intézkedésekkel, jó megfigyelőképesség kiépítésével, megfelelő kommunikáció kialakításával, de mindezek mellett hozzáálló együttérzéssel.

6.2. A machiavellizmus és a büntetésre, illetve jutalomra való érzékenység összefüggései

Ali és munkatársai (2009) és Mealey (1995) szerint megállapítást nyert a kapcsolat a machiavellizmussal, miszerint a magas mach személyeknél megállapítható a negatív ingerlékenység, a szorongásra való hajlam és a büntetést megelőző viselkedés, valamint az

⁷⁵ Paál, 2011

ehhez hozzásegítő viselkedést módosító képesség is. Nagyfokú idegrendszeri aktivitás mutatható ki a magas mach személyeknél, abban a szituációban, amikor a büntetésnek a kockázata jelentős.⁷⁶

Az általam vizsgált személyek eredményeiből az állapítható meg, hogy az alacsony mach kategóriába tartozó személyekre jellemző, hogy nagyobb mértékben érzékenyek a büntetésre, de nem mutatkozott szignifikáns eltérés.

A büntetésre való érzékenység véleményem szerint, a szakmából adódóan lett magasabb, mint a többi eredmény. A résztvevők a munkájukban szigorú szabályok között dolgoznak, ami, ha nem megfelelő ellátással és fegyelemmel végeznek, súlyos következményei lehetnek. A büntető törvénykönyv komoly szankciókat állapít meg a hivatalos személy jogsértése esetén. A hierarchia nagymértékben befolyással bír ezen a szakterületen, amire természetesen szükség is van a megfelelő munka elvégzéséhez és emellett a szigor is kiemelkedő fontossággal bír, mivel a rendvédelmi pályán dolgozók a köznyelv szerint nem tévedhetnek. A rend és a fegyelem áll a középpontban.

Büntetésre való érzékenység esetén a BIS rendszer aktivizációja emelhető ki, ezáltal az óvatosság mértéke a kiadott feladattal szemben nagymértékben megnő. A túlzott mértékű aktivizáció, viszont negatív irányba csaphat át, mivel jellemzőjeként állandó szorongást, depressziót vált ki, ami senki számára nem előnyös, de különösen ebben a szakmában nem az, mivel minden napi kapcsolatban állunk az emberekkel. Fontos a megjelenés a magabiztosság, mivel másként, hogy érnénk el a célunkat: hogyan védenénk meg másokat, hogyan kaphatnánk el a bűnözőket.

A jutalomra érzékenyeknél véleményem szerint a középpontban pl.: az előre lépés vágya áll, a szakmai siker elérése, amikor egy bűnöző elfogásra kerül, egy sikeresen teljesített vizsga vagy éppen teszt. Egy adott ügy sikeres lezárása, egy sikeresen elvégzett félév hatalmas pozitivitással jár, ami maga után vonja a dicséret utáni vágyat is és előtérbe helyezi a továbbhaladás, továbbjutás képét. A gondolat, miszerint, ha jól dolgozom, tanulok, és mindent úgy csinálok, ahogyan azt előírták, pozitív elbírálásban lesz részem, megdicsérnek, nagyobb felelősséggel járó feladatokat bízhatnak rám, ezáltal az előre jutásom is biztosabb lesz. Ezen erőfeszítések elsősorban a büntető jellegű ingerek elkerülése mellett valósul meg.

Büntetésre és jutalomra egyaránt érzékeny személyek az előbb leírtak szerint két mérce között lavíroznak. Hajtja őket az előbbre jutási vágy és a dicséret, a kíváncsiság, míg közben tartanak

⁷⁶ Paál, 2011

a megtorlástól is ezzel párhuzamosan. Emiatt ezek a személyek nehezebben tudnak előrébb kerülni, mint ahogy szeretnék.

Tanulóként, nekem az az álláspontom, hogy a diákok teljes mértékben alá vannak vetve a vezetőségnek, az oktatóknak, tanáraiknak és koruk miatt valamilyen szinten a szüleinknek is. Saját elvárásainak, de mások elvárásainak is meg akar felelni, illetve az attól való tartás, hogy az tőlük elvártakat nem képesek teljesíteni, félelemmel, kétségbeeséssel tölti el a diákok. Jobban tartanak a cselekedetük, viselkedésük, nem elegendő tudásuk miatti megtorlástól, az ezek miatti stressztől. A jutalomra való érzékenység mértéke alacsony, ami azt mutatja, hogy a tanulók nagy része végrehajtja a feladatot, mert tart a negatív következményektől és nem pedig azért, mert tudja, hogy ha jól teljesít, előnyben részesül.

A munkavállalóknál a megoszlás mértéke között szerintem azért nincs olyan nagymértékű eltérés, mert a tesztet kitöltött NAV- os dolgozók már igen tapasztaltak és jó szakemberek is emellett. Pályafutásuk a cégnél már több éves, így jobban belelátnak a rendszerbe, nagyobb tapasztalatuk van, mint a tanulóknak. Tudják, hogy mi a kötelezően elvégzendő munka és azt hogyan is kell elvégezni megfelelően. Azért látszik még itt is, hogy a büntetésre való érzékenység még mindig magasabb, mint a jutalomra való érzékenység. **A rendszer miatti szigorú szabályozás megfigyelhető, a szankciótól való tartás mértéke látható, hogy nagyobb.** A jutalom tekintetében, a sikeresen elvégzett feladat, a dicséret, a szakmai profizmus elérése, fizetés nagy befolyásoló tényezővel bír számukra.

6.3. A machiavellizmus és konfliktuskezelés összefüggései

Bebizonyosodott a feltételezett negatív korreláció a konfliktuskezelés és a machiavellizmus között. Az eredmények kommunikációs stílusonként lettek csoportosítva, nem pedig személyenként, mivel erre nem volt lehetőség, ugyanis egy személy több kommunikációs stílusba is besorolható volt, ezért a vegyes csoport megvitatására külön nem tértem ki. **Kiemelkedő értékkel párosult az alacsony mach a kompromisszum, az elkerülés és az alkalmazkodás stílusokkal, viszont a magas mach besorolás és a kompromisszumos stílus között is több személy került besorolásra, mint átlagban a többi stílusnál.**

Alacsony mach és a kompromisszumos stílus kapcsolata alapján az ide besorolt személyre jellemző a csoportban való jó együttműködés, a csoportban gondolkodás, miközpontság mellett a kölcsönösen elfogadható megoldások keresése. Az ilyen személyek próbálnak érvényesülni a csoportban mégis ezt olyan mértékben teszik, hogy a nézeteikből

képesek engedni és jó érvelés következménye képen megváltoztatni álláspontjukat. Egy nyomozó csoport, egy páros ellenőrzés a határnál, diákok esetében a csoportos együttműködés a foglalkozáson szükségessé teszik, hogy képesek legyünk egymással együtt dolgozni, a másokra nem csak odafigyelni, de meg is érteni. Fontos, hogy képesek legyünk megérteni a kollégánk álláspontját is, mivel az egy csoportban való dolgozás együttműködés szükségét kelti. Összességében véve viszont szakmából adódóan úgy kell elvégezni a feladatokat, ahogyan a felettes utasításba adta, de a csoporton belüli egyensúly megmaradása fontos. A vezető szerepe igen nagy fontossággal bír, és mivel a felmért személyek között több vezető beosztású személy is részt vett, gondolom, hogy az okozta a személyek nagyobb számának besorolását a magas mach és a kompromisszum korrelációjába. Egy vezetőnek, ahogy a beosztottaknak is meg kell felelniük a törvénynek és a felettes utasításainak. A felettesek célja, hogy a beosztottaik minél jobb és eredményesebb munkát végezzenek el, így a vezetőknek még, ha utasításba is adta ki beosztottaknak a feladatot, szükséges a kompromisszum, egymás megértése a probléma legkézenfekvőbb megoldásának eléréséhez. Mindenképpen a vezetői munka eredményességét és hatékonyságát segítik elő a konfliktushelyzetek, munkahelyi feszültségek létrejöttében szerepét játszó tényezők feltárása, a problémahelyzetekre való reagálási módok vizsgálata.

Az alacsony mach és az elkerülő stílus korrelációja arra enged következtetni, hogy a csoportokban vannak olyan személyek, akik fontosnak tartják a csoportot és az elveit, jelen esetben a szabálykövetést, a jogszabályok fontosságát, az elkövetők kézre kerítésének súlyát, viszont vannak olyan szituációk, amikor kitérnek a feladat alól vagy a fenyegető helyzettől visszahúzódnak. Én ezt a képen tudnám elképzelni pl., hogy egy nyomozó olyan ügyet kap amiben láthatóan nagy pénzmozgás látható, illetve olyan személyeket érint, akik köztudottan fehér galléros bűnözői kategóriába sorolhatók. Ezekkel a személyekkel szembeni ellenőrzések, kérdezősködések komoly problémát eredményezhetnek, erényes fellépésre lehet szükség velük szemben, amire nem mindenki képes. Így inkább az ilyen és ehhez hasonló szituációkat a személy elkerüli, akár kérheti az áthelyezését a NAV-on belül az ügy kapcsán. És utolsóként az alacsony mach és az alkalmazkodás korreláció tekintetében megállapítható, hogy alkalmazkodásra a rendvédelmi szerveknél mindenképp szükség van, így a mi központúság mellett kiemelkedő szereppel bír az alkalmazkodás. Nem csak egymáshoz kell megfelelően igazodni, de tudni kell a szituációk adta ismeretlen környezetben és ismeretlen személyekkel szemben is alkalmazkodni. Akár a törvények betartása esetén is figyelemmel kell lenni a kötelező tevékenységekre, azok megfelelő módon való elvégzésére.

Véleményem szerint a rendvédelmi területen dolgozó állománynak szüksége van konfliktustűrő-, konfliktuskezelési- és jó kommunikációs képességre, mivel minden intézkedés maga is egy konfliktus.

VII. Összegzés

Az elmondottak alapján vizsgálatunk eredményiből négy következtetés vonható le.

Elsőként megállapításra került, az irodalommal összhangban, hogy a machiavellizmus és a szociális együttműködés között ellentétes irányú a korreláció. A vizsgálatunk során kimagasló volt az alacsony MACH és a magas TCI Szociális együttműködés együttes megjelenése a résztvevőknél, ez minden képen pozitívum, mivel a rendvédelmi terület megigényli a türelmet, együttműködés, mások megértését. További kutatások is érdekes eredményt mutathatnának, mondjuk a főváros és a megyék vámhivatalaiban dolgozó kollégák összehasonlításában. Budapesten dolgozó vámosok hangsúlyosabban több ügygel dolgoznak egy időben, mint a vidékiek. Emiatt szerintem, különbségek mutatkoznának, mivel egy budapesti kolléga lehet, hogy nem tud annyit foglalkozni egy ügy nyomozásával, ezáltal a személyeket se biztos, hogy annyira megismeri és ezáltal képes empátiakusan viselkedni velük és együttörzően foglalkozni a különböző ügyekben lévő sértettek problémáival. Mint mondjuk, vidéken fele annyira vannak megterhelve az egyének, ezáltal több idejük van a személyek elemzésére, megismerésére is. A tesztek között gyenge szignifikáció mutatható ki, így mindenképpen szükség lenne arra, hogy nagyobb számban sor kerüljön a tesztek felvételére, amivel további következtetéseket lehetne levonni.

Második megállapításnál hasonlóképpen, az előzőekből kiindulva, az empátia és a Mach külön elemzésénél megállapítható volt a tendencia szintű gyenge korreláció. További személyek vizsgálatának felvételével meg lehetne állapítani van-e esetleg erős korreláció a két teszt között.

Eredményekből harmadikként levonható következtetésként a büntetésre illetve jutalomra való érzékenység és a machiavellizmus közötti összefüggés során a mi esetünkben bebizonyosodott, hogy az alacsony mach és a büntetésre érzékenység összefüggései esetén nagy számú alany ebbe a kategóriapárosba sorolható. Fent már említett, hogy ezt a szigorú szabályoknak, a szankcióktól való tartás következményének tudtam be. Felvetődött bennem a kérdés, hogy más rendvédelmi szervnél is hasonló eredmények születnének-e pl.: a rendőrség,

a katasztrófavédelem, a bv. esetében. A két teszt között nincs szignifikáns eredmény, de lehet, hogy további vizsgálatokkal kimatatható lenne a kapcsolat.

Negyedik eredményként a konfliktuskezelés és a machiavellizmus kapcsán meg tudtuk állapítani, hogy gyenge, ellentétes a korreláció és nem szignifikáns. Megállapítható volt, hogy a vizsgálati személyek közül többen besorolhatók, amikor a kompromisszumos stílus és elkerülő stílus korrelál az alacsony és magas machhal. További tesztfelvételre lenne szükség ahhoz, hogy meg tudjuk állapítani lehet-e a két eredmény között kapcsolat. Konfliktuskezelés tekintetében viszont szintén össze lehetne hasonlítani a rendvédelmi szervek dolgozóinak eredményeit.

A tesztfelvétel során külön került sor, a beleegyező nyilatkozatok megtételekor, a nem illetve életkor megadására. Kiváltképp máskor nem csak ezeken a nyilatkozatokon fogom feltenni a nemre illetve korra vonatkozó adatokat, hanem külön a tesztekhez is fogok csatolni egy ezzel kapcsolatos adatfelvételt. Ezáltal nem és életkor alapján is végezni lehetett volna vizsgálatokat, összehasonlításokat, mind pl.: a csoporton belül, mind a férfiak- nők viszonyában. Esetlegesen még hivatásos állomány munkavállalók esetén a beosztást, rendfokozatot is fel lehet venni adatként és ezek alapján is végezni következtetéseket.

VIII. Irodalomjegyzék:

A konfliktus, URL: http://www.kodolanyi.hu/images/tartalom/File/hefop/a_konfliktusiskola_csikosne_sipeki_iren.pdf Megtekintés: 2014. febr. 05.

Anna Gunnthorsdottir, Kevin McCabe, Vernon Smith (2002): Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game Journal of Economic Psychology, 23, 49-66.p.

Bereczkei Tamás és Tóth Péter (2010): A korrupció kialakulása és fennmaradása: evolúciós-etológiai szempontok, URL: http://mek.oszk.hu/07900/07999/pdf/bereczkei-toth_p.pdf Letöltés: 2014. február 26.

Byrne, R. W. & Whiten A. (1997): Machiavellian intelligence. In A. Whiten & R. W. Byrne (Eds.), Machiavellian intelligence II: Extensions and evaluations. Cambridge: Cambridge University Press, 1-24.p.

Corr, P. J. (2008): Reinforcement Sensitivity Theory (RST): introduction. In P. J. Corr (Ed.), The Reinforcement Sensitivity Theory of Personality, Cambridge: Cambridge University Press, 1-44.p.

Corr, P. J. & McNaughton, N. (2008): Reinforcement Sensitivity Theory and Personality. In P.J. Corr (Ed.), The Reinforcement Sensitivity Theory of Personality, Cambridge: Cambridge University Press, 155 – 188.p.

Czibor Andrea és Bereczkei Tamás (2011): Sikeresek-e a machiavellisták? Viselkedési stratégiák, személyiségjellemzők és narratív beszámolók társas dilemmahelyzetekben, Pszichológia (2011) 31,4, 359-380.o., DOI: 10.1556/Pszicho.31.2011.4.3

Davis, M. & Stone T. (2003): Synthesis: Psychological understanding and social skills. In B. Repacholi & V. Slaughter (Eds.), Individual differences in theory of mind: Implications for typical and atypical development Hove, UK: Psychology Press, 305-352.p.

Elmeteória, URL: <http://hu.wikipedia.org/wiki/Elmete%C3%B3ria> Megtekintés: 2014. február 05.

Farah Ali, Ines Sousa Amorim, Tomas Chamorro- Premuzic (2009): Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism, *Personality and Individual Differences* 47, 758-762.p.

Hare, R.D. (1993): *Without conscience: The disturbing world of the psychopaths amongs*. New York: Guilford.

Finiszter Géza, Madarász Gabriella, Molnár Miklós, Sár László (2003): *Vezetélméleti ismeretek*, Rejtjel Kiadó, Budapest

Jones, D. L. & Paulhus, D. L. (2009): Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior*, New York: Guilford, 93- 108.p.

Józsa Zsuzsanna (2003): *Pszichológia Rendőri vezetőknek c. főiskolai jegyzet*. Bűnügyi- és közbiztonsági vezetői szakirányú továbbképzési szak, 4. fejezet, 42. o., lektor: Csondorné dr. Schüller Gabriella

Kállai János (2008): A szorongás és a védekező magatartás kognitív neuropszichológiai mechanizmusai II. 305. oldal. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 2008, 63.2. 291-310.o. DOI: 10.1556/MPSzle.63.2008.2.2

Kállai János, Rózsa Sándor, Kerekes Zsuzsanna, Hargitai Rita, Osváth Anikó (2009): A Temperamentum alapidimenziójának egyik mérőeszközével, a büntetés- és jutalomérzékenység kérdőívvel (SPSRQ) szerzett hazai tapasztalatok. *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika* 10 (2009) 2, 153-172.o.

Keenan, T. (2003): Individual differences in theory of mind: the preschool years and beyond. In B. Repacholi & V. Slaughter (Eds.), *Individual differences in theory of mind: Implications for typical and atypical development* Hove, UK: Psychology Press, 121-143.p.

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

Knyazev, G. G., Wilson, G. D. & Slobodskaya, H. R. (2008): Behavioural activation and inhibition in social adjustment. In P. J. Corr (Ed.), *The Reinforcement Sensitivity Theory of Personality*, Cambridge: Cambridge University Press, 415 – 431.p.

Linton, D. K. & Wiener, N. I. (2001): Personality and potential conceptions: Mating success in a modern Western sample. *Personality and Individual Differences*, 31, 675-688.p.

McHoskey, J. W. (2001): Machiavellianism and sexuality: On the moderating role of biological sex. *Personality and Individual Differences*, 31, 779-789.p.

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

Mealey, L. (1995): The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model. *Behavioral and Brain Sciences*, 18, 523-599.p.

dr Mészáros Aranka (2011): Tananyag az önismeret és a konfliktuskezelési készség fejlesztése PHD-s Hallgatóknak című tréninghez

Nichols, S. (2001): Mindreading and the cognitive architecture underlying altruistic motivation. *Mind & Language*, 16 (4), 425-455.p.

Paál Tünde (2011): Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban. A manipulatív viselkedés evolúciós perspektívája. Doktori értekezés, Pécs

Paál Tünde (2011): Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban. A manipulatív viselkedés evolúciós perspektívája, 41. o. Doktori értekezés, Pécs

Paál Tünde (2010): Az emberi elme eredete. In Bereczki Tamás és Paál Tünde (szerk.): *A lélek eredete: Bevezetés az evolúciós pszichológiába*, 99-123.o. Gondolat Kiadó, Budapest.

Paál Tünde és Bereczkei Tamás (2006): Elmeteória, együttműködés, machiavellizmus: A felnőttkori elmeolvasó képesség hatása a társas kapcsolatokra, *Magyar Pszichológiai Szemle*, 2006, 61.4. 511-532.o. DOI: 10.1556/MPSzle.61.2006.4.1

Paulhus, D. L. & Williams, K. M. (2002): The Dark Triad of personality: Narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in personality*, 36, 556-563.p.

Pécsi Evolúciós Pszichológia Kutatócsoport: Machiavellizmus URL:
<http://www.evoluciospszichologia.hu/2-machiavellizmus.html> Megtekintés: 2014. febr. 26.

Roger Fischer, William Ury, Bruce Patton (1997): A sikeres tárgyalás alapjai. A második kiadás alapján készült magyar fordítás, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest

Rózsa Sándor, Kállai János, Osváth Anikó, Bánki M. Csaba (2005): Temperamentum és karakter: Cloninger pszichológiai modellje: A Cloninger- féle temperametum és karakter kérdőív felhasználói kézikönyve, Medicina Könyvkiadó Rt., Budapest

Rudas János (2011): Javne örökösei: Fejlesztő tréningcsoportok- elvek, módszerek, gyakorlatcsomagok (Második, bővített kiadás) Oriold és Társai Kiadó, Budapest

Stiller, J. & Dunbar, R. I. M. (2007): Perspective-taking and social network size in humans. Social Networks, 29, 93-104.p.

Túri Viktória (százados) (2010): A pszichés terhelés hatása különleges helyzetekben, különös tekintettel a megküzdési stratégiák nemek szerint változásaira, Doktori (PhD) értekezés, Budapest

Wilson, D. S., Near, D. & Miller, R. R. (1996): Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. Psychological Bulletin, 119 (2), 285-299.p.

Zinbarg, R. E. & Yoon, K. L. (2008): RST and clinical disorders: anxiety and depression. In P. J. Corr (Ed.), The Reinforcement Sensitivity Theory of Personality, Cambridge: Cambridge University Press, 360-398.p.

VIII. Melléklet

1. kérdőív: A büntetésre, ill. jutalomra való érzékenységet mérő kérdőív (SPSRQ)

Kitöltési útmutató:

Az „IGEN” vagy a „NEM” válasz bekarikázásával válaszoljon minden kérdésre. Nincs helyes vagy helytelen válasz, ahogy nincsenek beugrató kérdések sem. Gyorsan dolgozzon, és ne gondolkozzon sokáig a kérdések pontos jelentésén.

Ne feledje, hogy minden kérdésre válaszolnia kell.

1. Gyakran előfordul, hogy azért nem tesz meg valamit, mert attól tart, hogy törvénybe ütköző?
2. A pénzszerzés jó lehetősége erősen motiválja, hogy megtegyen valamit?
3. Inkább nem kér valamit, ha nem biztos benne, hogy meg fogja kapni?
4. Gyakran előfordul, hogy az elismerés, nagyra értékelés lehetősége miatt tesz meg, valamit a munkája, tanulmányai során, barátok közt, vagy családi körben?
5. Gyakran fél új vagy váratlan helyzetektől?
6. Gyakran találkozik olyan emberekkel, akiket fizikailag vonzónak talál?
7. Nehezebb esik, hogy ismeretlen embernek telefonáljon?
8. Szívesen szed bizonyos gyógyszereket, vagy használ drogokat élvezeti hatásuk miatt?
9. Gyakran előfordul, hogy nem él a jogaival, mert így elkerülheti a vitát egy emberrel vagy egy szerevezettel?
10. Gyakran tesz valamit azért, hogy megdicsérjék?
11. Gyermekként nagyon megviselte az otthoni vagy az iskolai büntetés?
12. Szeret a figyelem középpontjában lenni egy partin vagy társasági összejövetelen?
13. Nagy jelentőséget tulajdonít a kudarc lehetőségének olyan feladatok esetén, amelyekre nincs felkészülve?
14. Sok időt tölt azzal, hogy jó benyomást keltsen?
15. Könnyen elbátortalanítják a nehézségek?
16. Szüksége van arra, hogy az emberek mindig kifejezzék az Ön iránti szeretetüket?
17. Ön félénk ember?
18. Társaságban igyekszik a legintelligensebb vagy a legszellemesebb véleményt alkotni?
19. Hacsak lehet, igyekszik elkerülni, hogy képességeit megmutassa, mert fél, hogy zavarba jön?
20. Gyakran megragadja a lehetőséget, hogy vonzó embereket „szedjen fel”?
21. Társaságban nehézséget okoz Önnek, hogy jó beszédtemát válasszon?
22. Gyermekként gyakran megpróbálta viselkedésével elnyerni mások szimpátiáját vagy megszerezni mások jóváhagyását?
23. Gyakran előfordul, hogy nehezen alszik el, mert azokra a dolgokra gondol, amiket tett vagy tennie kell?
24. A társadalmi előmenetel lehetősége tettei mozgatója, még akkor is, ha ez nem „fair”, vagy udvariatlan lépések megtételével jár?
25. Sokáig gondolkozik egy étteremben, mielőtt panaszt tesz az étel minőségéről?

26. Általában előnyben részesíti azokat a tevékenységeket, amelyek azonnali haszonnal járnak?
27. Zavarná, ha vissza kellene mennie a boltba, miután rájött, hogy rosszul adtak vissza?
28. Gyakran nehezen áll ellen a kísértésnek, hogy tiltott dolgokat tegyen?
29. Ha csak teheti, elkerüli, hogy ismeretlen helyekre menjen?
30. Szeret versenyezni, és mindent megtenni azért, hogy győzzön?
31. Gyakran aggódik azok miatt a dolgok miatt, amiket mondott vagy megtett?
32. Könnyen társít ízeket vagy illatokat nagyon kellemes eseményekhez?
33. Nehezeére esne, hogy főnökétől fizetésemelést kérjen?
34. Sok tárgy vagy érzet emlékezteti kellemes eseményekre?
35. Általában igyekszik elkerülni, hogy nyilvánosság előtt kelljen beszélnie?
36. Ha játék automatával játszik, gyakran esik nehezeére, hogy abbahagyja?
37. Gyakran gondolja úgy, hogy több dolgot tudna megtenni, ha nem félne vagy nem volna bizonytalan?
38. A gyors haszon reménye miatt néha nem tud ellenállni annak, hogy megtegyen dolgokat?
39. Ismerőseivel összehasonlítva, sok dologtól fél?
40. Gyakran kalandozik el a figyelme munkájáról egy vonzó idegen társaságában?
41. Gyakran előfordul, hogy annyira aggódik valami miatt, hogy az már intellektuális teljesítménye rovására megy?
42. Érdekli a pénz annyira, hogy kockázatos dolgokat tegyen?
43. Gyakran előfordul, hogy azért nem tesz meg valamit, amit szeret, nehogy másokban ellenkezést váltson ki vagy elutasítsák?
44. A mindennapokban szívesen vegyít verseny-elemeket tevékenységébe?
45. Általában nagyobb figyelmet fordít a fenyegető veszélyekre, mint a kellemes eseményekre?
46. Szeretne társadalmi hatalommal rendelkező ember lenni?
47. Gyakran előfordul, hogy azért nem tesz meg valamit, mert fél, hogy zavarba jön?
48. Szívesen fitogtatja fizikai képességeit, még akkor is, ha ez veszélyekkel járhat?

	IGEN	NEM
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		

20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		

2. kérdőív: A TCI – kérdőív Szociális Együttműködés – skálája

1. Általában olyannak fogadom el az embereket, amilyenek – még ha nagyon különböznek is tőlem.
2. Élvezettel állok bosszút azokon, akik megsértenek.
3. Szeretek a problémákra olyan megoldásokat találni, amelyek mindenki számára előnyösek.
4. Nem túlságosan kedvelem azokat, akik másképpen gondolkodnak, mint én.
5. Bármilyen törvénybe nem ütköző dolgot megtennék, hogy gazdag és híres legyek, még ha a barátaim bizalmát ezzel el is veszíteném.
6. Mások érzéseit ugyanannyira figyelembe szoktam venni, mint a sajátjaimat.
7. Élvezem, ha az ellenségeimet szenvedni látom.
8. Elsősorban magamnak igyekszem megszerezni, amire szükségem van, hiszen úgysem lehet mindenki kedvére tenni.
9. Türelmetlen vagyok azokkal, akik nem hajlandók elfogadni az én nézeteimet.
10. Az emberek többségét képtelen vagyok igazából megérteni.
11. Üzleti sikereket tisztességesen is el lehet érni.
12. Ha bármilyen formában megsértenek, mindig igyekszem a számlát kiegyenlíteni.
13. Szívesen állok mások rendelkezésére.

14. Azoknak sem tudok nyugodt szívvel ártani, akik pedig velem szemben tisztességtelenek voltak.
15. Az emberek nekem hamar és könnyen elmondják az érzéseiket.
16. Igyekszem tekintettel lenni még azok érzéseire is, akik pedig korábban ártottak nekem.
17. Szeretem továbbadni másoknak mindazt, amit én tudok.
18. Gyakran és sokat tanulok más emberektől.
19. Vannak az életben alapelvek, amiket senki nem szeghet meg hosszú távon büntetlenül.
20. Jólesik durvának lennem azokhoz, akik durvák voltak hozzám.
21. Nehezemre esik elviselni a tőlem különböző embereket.
22. A sértéseket inkább kedvességgel viszonzom, mintsem bosszút állnék miattuk.
23. Mindig igyekszem tőlem telhetően együttműködni másokkal.
24. Könnyen meg tudok kedvelni olyan embereket is, akiknek egészen más az értékrendje, mint az enyém.
25. Rendszerint megpróbálom magam a másik helyébe képzelni, ha jobban meg akarom őt érteni.
26. Az élet bizonyos területein az elvek, mint a tisztesség vagy a becsület, csekély szerepet játszanak.
27. Szeretem elképzelni, amint az ellenségeim szenvednek.
28. Közös vállalkozásban ritka a tisztességes osztozkodás.
29. Szakmai vagy üzleti döntésekben vallási vagy erkölcsi elveknek (hogyan helyes és mi nem) nincs sok keresnivalójuk.
30. Gyakran megpróbálom félretenni a saját véleményemet, hogy jobban megértsem mások érzéseit.
31. Legtöbbször hamar megbocsátok azoknak, akik ártottak nekem.
32. Általában tisztelni szoktam mások véleményét.
33. Többnyire oktalanság mások sikereit elősegíteni.
34. Jobban szeretném, ha az emberek nem beszélnének folyton olyan sokat.
35. Mindenkihez tisztelettel és méltósággal kell közeledni, még ha jelentéktelennek vagy hitványnak látszik is.
36. Örömmel segítek még azoknak is, akik régebben rosszat tettek nekem.
37. Hogy valami helyes-e vagy helytelen, az kizárólag nézőpont kérdése.
38. A legtöbb ember csak magával törődik és fütyül arra, kinek okoz kárt vagy fájdalmat.
39. Utálom, ha valakit szenvedni látok.
40. Szerintem lehetetlen igazán megosztani az érzéseinket valaki mással, hacsak az a másik nem élte át ugyanazt.
41. Akik velem kapcsolatba kerülnek, azoknak meg kell tanulniuk mindent az én elvárásaim szerint csinálni.
42. A becstelenség csak akkor jelent problémát, ha rajtakapnak.

	Igen	Nem
1		
2		
3		
4		

5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		

31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		

3. kérdőív: Hogyan birkózol meg a konfliktusokkal?

Kitöltési útmutató:

Mind a 30 lehetőségpárból próbáld meg spontán módon kiválasztani A-t, vagy B-t.

Azt az alternatívát válaszd, amely leginkább megfelel annak, ahogy általában viselkedsz konfliktus szituációkban. Még abban az esetben is, ha nehéz a választás A és B között (néha rendkívül hasonlóak) válassz, mégpedig azt, amelyik szerinted leginkább leírja viselkedésedet.

1.

A. Vannak olyan időszakok, amikor másokra hagyom a problémamegoldás felelősségét.

B. Ahelyett, hogy azt beszélnénk meg, hogy miben nem értünk egyet, azt próbálom hangsúlyozni, amiben azonos véleményen vagyunk mindketten.

2.

A. Megpróbálok kompromisszumra jutni.

B. Megpróbálom figyelembe venni mind a magam, mind a másik személy álláspontját.

3.

A. Általában elég kitartó vagyok, hogy a célokat elérjem.

B. Ha az alkalom úgy hozza, megpróbálom a másik személyt megnyugtatni és kapcsolatunkat fenntartani.

4.

A. Megpróbálok kompromisszumra jutni.

B. Előfordult, hogy saját kívánságaimról lemondok a másik személy javára.

5.

A. Következétesen próbálom a másik személyt rávenni, hogy segítsen a megoldás megtalálásában.

B. Következétesen próbálom elkerülni a felesleges feszültséget.

6.

A. Megpróbálom elkerülni, hogy olyan szituációba kerüljek, amely kellemetlenné válhat a számomra.

B. Megpróbálom meggyőzni a másik személyt arról, hogy az én véleményem a helyes.

7.

A. Nem próbálkozom a problémamegoldással, amíg elegendő idő nem állt rendelkezésemre, hogy alaposan végiggondoljam.

B. Vissza-visszatérek némely pontokhoz, hogy másokra erőltessem az én elképzelésemet.

8.

A. Általában nagyon határozottan tudom, hogyan érjem el a célokat.

B. Azonnal tájékozódok az összes lehetséges álláspontokról a problémával kapcsolatban.

9.

A. Nem gondolom, hogy az embert le kell, hogy törjék a véleményeltérések.

B. Egy határig "elmegegyezem", hogy az én megoldásom valósuljon meg.

10.

A. Határozottan törek a célok felé.

B. Megpróbálom kompromisszumot elérni.

11.

A. Azonnal megpróbálom más álláspontokhoz jutni a problémával kapcsolatban.

B. Ha az alkalom úgy hozza, megpróbálom a másik személyt megnyugtatni, a kapcsolatunkat fenntartani.

12.

A. Időnként megpróbálom elkerülni, hogy olyan helyzetbe kerüljek, amely kibékíthetetlen ellentétet szülhet.

B. Hagyom a másikat, hogy a maga útját járja bizonyos dolgokban, ha ő is békén hagy engem másokban.

13.

A. A középutat javaslom.

B. Keményen próbálkozom, hogy az én álláspontomat vegyék figyelembe.

14.

A. Előadom a magam álláspontját és meghallgatom a másikat is.

B. Megpróbálom megvilágítani mi a logikája, s mik az előnyei az én álláspontomnak.

15.

A. Ha az alkalom úgy hozza, megpróbálom a másik személyt megnyugtatni, kapcsolatunkat fenntartani.

B. Tudatosan próbálom elkerülni a feszültséget.

16.

A. Megpróbálom nem megbántani a másik személy érzéseit.

B. Megpróbálom a másik személyt meggyőzni az én álláspontom előnyeiről.

17.

A. Általában határozottan török a célom felé.

B. Tudatosan megpróbálom elkerülni a szükségtelen feszültségeket.

18.

A. Ha ez a másik személyt boldoggá teszi, hagyom, hogy a maga útját kövesse.

B. Hagyom, hogy bizonyos dolgokban a saját feje után menjen, ha ő is békén hagy más dolgokban engem.

19.

A. Azonnal megpróbálom az összes véleményt megtudni a problémával kapcsolatban.

B. Nem próbálkozom a problémamegoldással, amíg nem volt elég időm, hogy végiggondoljam.

20.

A. Azonnal megpróbálom feloldani ellentéteinket.

B. Megpróbálok olyan megoldást találni, amely az előnyöket és hátrányokat mindkettőnk számára tisztességesen osztja el.

21.

A. Amikor egy konfliktussal foglalkozom, megpróbálom figyelembe venni a másik ember elképzeléseit.

B. Mindig a problémáról való nyílt eszmecserével próbálok indítani.

22.

A. Megpróbálok találni egy középutat.

B. Ragaszkodom követeléseimhez.

23.

A. Nagyon gyakran a magam elképzelését feladom, hogy eleget tegyek mindkét fél kívánságainak.

B. Előfordul, hogy a problémamegoldás felelősségét másokra hagyom.

24.

A. Ha a másik személy álláspontja nagyon fontosnak tűnik az ő számára, megpróbálok én alkalmazkodni kívánságaihoz.

B. Megpróbálom rávenni kompromisszumra.

25.

A. Megpróbálom megvilágítani mi a logikája és mik az előnyei az én álláspontomnak.

B. Amikor egy konfliktussal foglalkozom, megpróbálom figyelembe venni a másik személy kívánságait.

26.

A. Középutat javaslok.

B. Majdnem mindig feladom a magam álláspontját, hogy mindkettőnk kívánságai teljesülhessenek.

27.

A. Időnként megpróbálom elkerülni az olyan álláspontot, amely kibékíthetetlen ellentétet vezet.

B. Ha ez a másik személyt boldoggá teszi, hagyom, hogy az ő megoldása érvényesüljön.

28.

A. Általában nagyon határozott vagyok a célom elérésében.

B. Általában megkérem a másik személyt, ha úgy alakul, hogy segítsen a problémamegoldásban.

29.

A. Középutat javaslok.

B. Nem gondolom, hogy az embernek le kell törnie a véleményeltérések miatt.

30.

A. Megpróbálom nem megbántani a másik ember érzéseit.

B. Mindig bevonom a másik személyt a problémába, hogy együtt oldhassuk meg azt.

	A	B
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		

25		
26		
27		
28		
29		
30		

4. kérdőív: MACH V.

Kitöltési útmutató: Ez a kérdőív húsz kijelentéscsoportból áll. Mindegyik csoport három kijelentést tartalmaz. A kijelentések különböző véleményeket fejeznek ki az emberekről, a világról, a dolgokról. A kijelentések se nem jók, se nem rosszak, egyikükre sem lehet azt mondani, hogy helyesek vagy helytelenek.

Egyenként vedd sorra a húsz kijelentéscsoportot. Mindegyiken belül gondosan olvasd el a három kijelentése. Döntsd el, hogy melyikük áll legközelebb a te véleményedhez, melyik fejezi ki leginkább a te álláspontodat. Ehhez tegyél egy + jelet. Mindenképpen válaszd ki valamelyiket a három közül, akkor is, ha nehezen tudsz dönteni!

Majd döntsd el, hogy a fennmaradó két kijelentés közül melyik áll a legtávolabb a te véleményedhez, melyik fejezi ki legkevésbé a te álláspontodat. Ehhez tegyél egy – jelet. Mindenképpen válaszd ki valamelyiket a maradék kettőből, akkor is, ha nehezen tudsz dönteni! A harmadik kijelentéshez ne tegyél semmilyen jelet.

Ezt mind a húsz csoportnál végezd el, ne hagyd ki egyiket sem!

1.

- A. Nagyobb fantázia kell ahhoz, hogy valaki sikeres bűnöző legyen, mint sikeres üzletember.
- B. Sok igazság van abban a közmondásban, hogy a pokolhoz vezető út jó szándékkal van kikövezve.
- C. A legtöbb ember könnyebben felejt el a szülei halálát, mint valamely tulajdonának elvesztését.

2.

- A. Az embereket jobban érdekli a kocsí, amit vezet, mint a ruha, amit a párjuk hord.
- B. Nagyon fontos, hogy a gyerekekben fejlesszük a képzeletet és a kreativitást.
- C. A gyógyíthatatlan betegségben szenvedőnek lehetőséget kellene adni a fájdalommentes halálra.

3.

- A. Soha sem kell másokkal közölnünk, hogy mit miért csinálunk, csak ha ez haszonnal jár.
- B. Az egyén jóléte, olyan cél, amin minden más szempontot megelőzve kell munkálkodni.
- C. Ha egyszer egy igazán intelligens ember elhatározza magát, hogy megold egy problémát, akkor ritkán szokott tovább töprengeni rajta.

4.

- A. Az emberek olyan lusták és önelégültek lettek, hogy ezt a hazánk is megsínyli.
- B. Az emberek kezelésének legjobb módja az, hogy olyasmit mondunk nekik, amit hallani akarnak.
- C. Jó volna, ha az emberek kedvesebbek lennének ahhoz, akik kevésbé szerencsések, mint ők.

5.

- A. A legtöbb ember alapjában véve jó és kedves.
- B. A férj vagy a feleség legjobb tulajdonsága az összeférhetőség, a többi sajátosság is kellemes lehet, de kevésbé lényeges.
- C. Az ember csak akkor törődjék a világ igazságtalanságával, ha már mindent megkapott az élettől, amit kívánt.

6.

- A. A legtöbb ember, aki vitte valamire a világba, tiszta és erkölcsös életet élt.
- B. Ha az ember ér annyit, amennyit megeszik, nem alacsonyodhat le oda, hogy a karriert a család elé helyezi.
- C. Az emberek messzebbre jutnának, ha kevesebbet törődnének azzal, hogy hogyan csináljanak valamit és többet azzal, hogy mit csináljanak.

7.

- A. A jó tanár olyan, hogy inkább a megválaszolatlan kérdésre mutat rá, mintsem hogy kész válaszokat adjon.
- B. Ha valakit arra kérünk, hogy tegyen meg valamit a kedvünkért, jobb, ha a tényleges indokot mondjuk el neki, mint ha túl súlyos érveket hozunk föl.
- C. Ahhoz, hogy valaki milyen fajta ember, a legjobb útmutatást a munkája adja.

8.

- A. Az olyan monumentális alkotások fölépítése, mint az egyiptomi piramisok, megérte, hogy rabszolgasorsban tartsák az építőket.
- B. Ha egyszer kidolgozzuk egy problémamegoldás módját, akkor legjobb, ha ragaszkodunk is hozzá.
- C. Csak akkor cselekedjünk, ha biztosak vagyunk abban, hogy a cselekedetünk erkölcsileg helyes.

9.

- A. Sokkal jobban élhetnének a világban, ha az emberek fűtyülnének a jövőre és inkább a jelen élvezetével törődnének.
- B. Bölcs dolog hízelegni a fontos embereknek.
- C. Ha egyszer döntöttünk, legjobb, ha a körülmények megválaszolása esetén a döntésünket is megváltoztatjuk.

10.

- A. Az a jó politika, ha úgy csináljuk azt, amit csinálunk, mint ha nem volna más választásunk.
- B. A legtöbb bűnöző és a többi ember között az a legnagyobb különbség, hogy a bűnözők elég buták ahhoz, hogy elkaphassuk őket.
- C. Még a legmegátalkodottabb és leggonoszabb bűnözőkben is rejtőzik valahol egy szikrányi jóérzés.

11.

- A. Akárhogy is vesszük jobb jelentéktelennek és tisztességesnek lenni, mint fontos embernek és tisztességtelennek.
- B. Valakinek, aki tud és szeret is keményen dolgozni, jó esélye van arra, hogy amihez hozzáfog, abban eredményes legyen.
- C. Ha valami nem segít nekünk mindennapi életünkben, akkor az nem is nagyon fontos dolog.

12.

- A. Nem volna szabad büntetni valakit azért, mert olyan törvényt szeg meg, amit ésszerűtlennek tart.
- B. Túl sok bűnöző ússza meg szárazon.
- C. Nem érdemel bocsánatot az, aki másnak hazudik.

13.

- A. Az emberek általában nem szeretnek szorgalmasan dolgozni, hacsak nem kényszerítik őket.
- B. Mindenkinek kell adni egy második esély, még akkor is, ha előzőleg súlyos hibát követett el.
- C. Nem érdemes nyugtalankodni az olyan emberek miatt, akik nem képesek elhatározni magukat.

14.

- A. Az ember elsősorban a háztartásért, nem pedig a szüleiért felelős.
- B. A legtöbb ember jóra való.
- C. Legjobb olyan barátokat választani, akik szellemileg ösztönzik az embert, nem pedig olyanokat, akikkel egyszerűen kellemes együtt lenni.

15.

- A. A világon nagyon kevés olyan ember van, aki önmagában értékes lenne.
- B. Nehéz előre jutni, ha nem rövidítjük le itt-ott az utat.
- C. Egy jóképességű ember, akit saját haszna motivál, hasznosabb a társadalomnak, mint egy jó szándékú, de tehetetlen ember.

16.

- A. Legjobb, ha olyan benyomást keltünk másokban, hogy könnyen megváltoztatjuk az álláspontunkat.
- B. Jól működő taktika, ha mindenkivel jó viszonyba vagyunk.
- C. A tisztesség a legjobb taktika minden esetben.

17.

- A. Minden tekintetben lehetséges jónak lenni.
- B. Magunkon segíteni jó, másokon segíteni még jobb.
- C. A háború és a háború fenyegetése az emberi élet megváltoztathatatlan tényei.

18.

- A. Barnumnak valószínűleg igaza volt, amikor azt mondta, hogy minden percben legalább egy balek születik.
- B. Az élet nagyon unalmas, ha nem viszünk bele szándékosan némi izgalmat.
- C. A legtöbb ember többre vihetné, ha uralkodna az érzelmein.

19.

- A. A mások érzései iránti érzékenység értékesebb, mint a higgadtság a társas érintkezésben.
- B. Az az ideális társadalom, amelyben mindenki tudja, hogy hol a helye és el is fogadja azt.
- C. Legbiztosabb feltételezni, hogy minden emberben van bűnös hajlam és ez felszínre is jut, ha alkalom kínálkozik.

20.

- A. Akik elvont kérdésekről beszélgetnek, többnyire nem tudják, hogy miről beszélgetnek.

B. Ha valaki teljesen megbízik valaki másban, az csak keresi a bajt.

C. A demokrácia működéséhez nagyon fontos, hogy mindenki elmenjen szavazni.

	A	B	C
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			