

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

A MACHIAVELLISTA STRATÉGIA TERMÉSZETE:

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

Doktori (Ph.D.) értekezés tézisei

SZIJJÁRTÓ LINDA

Témavezető:

Prof. Dr. Bereczkei Tamás



Pécs, 2014.

1. Bevezetés

Christie és Geis 1970-ben megjelent *Studies in Machiavellianism* című könyve óta a mások manipulációjára, félrevezetésére és kizsákmányolására épülő, önérdekvezérelt világnézeti stílust és az ehhez társuló viselkedési stratégiát machiavellizmusnak nevezzük. A szóban forgó jelenséget vizsgáló és magyarázó tudományos elméletek jelenleg két szálon futnak. Az első elméleti irányvonal az evolúciós biológiai keret mentén értelmezett, ún. *machiavelliánus intelligencia* hipotézisre épül. Ezzel párhuzamosan a pszichológia tudománya foglalkozik a machiavellizmus jelenségének vizsgálatával. Bár az elmúlt évtizedekben számos törekvés irányult az imént felvázolt két (az evolúciós és a pszichológiai) irányvonal szintézisére, ezeknek az elméleteknek az ötvözésére napjainkban még megoldatlan problémaként tekintünk (Wilson, Near és Miller, 1996).

Az értekezésben a machiavellista stratégia megismerésére és értelmezésére vállalkozunk, három terület: a társas dilemmahelyzetekben gyakorolt viselkedés, a személyiségvonások, valamint az érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepének empirikus vizsgálatával.

2. A machiavellizmus fogalma az evolúciós biológiában és a pszichológiában

2.1 A machiavellizmus jelenségének magyarázata az evolúciós biológia perspektívájából

Főemlősökkel végzett terepvizsgálatok során a kutatók azt a megfigyelést tették, hogy a komplex társas környezetben mozgó főemlősök – és ezen belül is az emberszabásúak – viselkedése olyan elemeket tartalmaz, mint a taktikai becsapás, a csoporttársak manipulációja vagy eszközként való használata a saját célok megvalósítása során. Ennek a viselkedésnek az oka abban keresendő, hogy a főemlősök saját genetikai képviselőiket az adott populációban úgy tudják a legsikeresebben növelni, ha olyan viselkedési stratégiákat alkalmaznak, amelyekkel a csoporttársak viselkedését saját céljaiknak megfelelően irányíthatják és befolyásolhatják. Ezekre a megfigyelésekre alapozva alkotta meg Richard Byrne és Andrew Whiten a nyolcvanas években az ún. *machiavelliánus intelligencia hipotézist* (Berezkei, 2003; Byrne és Whiten, 1988). A szerzők a más személyek manipulációjára való képességet a szociális intelligencia meghatározó elemének tekintik, amely képesség a bonyolult kihívásokkal teli társas közegben adaptívnek tekinthető.

2.2 A machiavellizmus jelenségének magyarázata a pszichológia perspektívájából

Niccolò Machiavelli 1513-ban írta meg *A fejedelem* című művét, amelyben egy olyan komplex viselkedési stratégiát vázol, amelynek gyakorlásáról úgy véli, segítséget nyújthat az uralkodónak

a hatalom megszerzésében és megszilárdításában is (Szabó, 2001). Egyfelől jó benyomáskeltésre biztatja az uralkodót: azt javasolja, hogy legyen barátságos, mutassa magát megbízhatónak és próbáljon meg szimpátiát kelteni másokban. Másfelől felhívja a figyelmét arra a lehetőségre is, hogy ha érdekei azt kívánják meg, legyen önző, manipuláljon és használjon ki másokat. Megközelítőleg négy és fél évszázaddal *A fejedelem* publikálását követően, Machiavelli gondolataira alapozva Christie és Geis (1970) megalkották a *machiavellizmus* fogalmát. A szerzők 1970-ben megjelent *Studies in machiavellianism* című könyvükben a machiavellizmust egyfajta világnézeti stílusként, illetve viselkedési stratégiaként ábrázolják, amelyben más személyek a saját célok elérésére érdekében szabadon irányítható és manipulálható eszközként szerepelnek.

2.3 A machiavellista viselkedési stratégia és világnézeti stílus jellemző elemei

2.3.1 A machiavellista egyének társas cserekapcsolatai során tanúsított viselkedése

A pszichológiai szakirodalmak a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének egyik legfontosabb tulajdonságaként az önérdekkövető viselkedést említik, amelynek két fontos pillérét azonosíthatjuk; a mások manipulációjára és kizsákmányolására irányuló hajlamot (Christie és Geis, 1970; Fehr, Samsom és Paulhus, 1992, Wilson, Near és Miller, 1996; Gunnthorsdottir et al., 2002; Jones és Paulhus, 2009). A manipuláció ebben a kontextusban más személyek szociálisan elfogadott formában történő irányítását, kontrollálását jelenti, amely viselkedés a saját célok elérése érdekében történik és gyakran szemben áll a manipulált személy egyéni érdekeivel. A hatékony manipuláció érdekében a machiavellista egyének gyakran folyamodnak taktikai megoldásokhoz; társaik bizalmába férkőzve, barátságosságot színelve vagy éppen büntudatot keltve igyekeznek mások érzelmeit és gondolatait befolyásolni, ezáltal pedig olyan hatást gyakorolni döntéseikre, amelyek kedvezőek és nyereségesek lehetnek saját céljaik elérése során (Fehr et al., 1992; Jones és Paulhus, 2009). A társak manipulációjára irányuló hajlammal szoros összefüggésben kell megemlítenünk a machiavellista viselkedési stratégia másik központi elemét, a cserepartnernek kizsákmányolására való hajlamot (Christie és Geis, 1970; Fehr et al., 1992; Jones és Paulhus, 2009; Wilson et al., 1996). A társak kizsákmányolása esetükben a szociális interakciók során a csaló¹ tevékenységekben való elköteleződésben, a megelőlegezett bizalommal való visszaélésben, és a kapott szívességek viszonzásának megtagadásában érhető tetten (Christie és Geis, 1970; Gunnthorsdottir et al., 2002). Bár a témában született kutatások tapasztalatai alapján a machiavellista egyének saját céljaik elérése érdekében gyakran köteleződnek el a csaló tevékenységek mellett, fontos kiemelnünk, hogy a machiavellizmus és a csaló viselkedés nem

¹ A továbbiakban több helyen is említésre kerül a machiavellizmussal összefüggésben a csalás fogalma. Az általunk alkalmazott értelmezési keretben csalásnak tekintjük azt a viselkedést, amelynek során az egyén a kapott bizalmat nem vagy csak minimális mértékben viszonozza, ezáltal kizsákmányolva és megkárosítva partnerét.

ekvivalens fogalmak. A machiavellista egyének, ha érdekük fűződik hozzá, alkalmazható opciónak tekintik a csalást és gyakrabban élnek ezzel a lehetőséggel, mint a machiavellizmus alacsony szintjével jellemezhető társaik, de nem csálnak minden helyzetben (Fehr et al., 1992; Gunnthorsdottir et al., 2002). Ha érdekeik azt kívánják meg, hajlamosak alkalmazkodni a csoport igényeihez és normakövető módon viselkedni (Czibor és Bereczkei, 2011).

2.3.2 A machiavellista egyéneket jellemző interperszonális attitűd

A szakirodalmak áttekintése során negatív kép rajzolódik ki előttünk a machiavellista egyének társas attitűdjéről. A cserepartnerek rovására elkövetett önérdelvezérelt viselkedés a társak irányában megjelenő rosszindulatúsággal és a cinizmussal párosul: partnereiket gyengének, irányíthatónak, befolyásolhatónak látják. Gyanakvóak, társaikkal szemben bizalmatlanok, partnereik megbízhatóságában pedig rendszerint kételkednek. Cserepartnereikre instrumentális alapon, a saját tervek megvalósításához szükséges, szabadon manipulálható, kontrollálható eszközökként tekintenek (Fehr et al., 1992).

2.3.3 A machiavellista egyéneket jellemző személyiségjegyek

A machiavellista egyének személyiségét vizsgáló kutatások sorából kiemelkednek azok, amelyek a Big Five elmélet keretein belül értelmezett öt dimenzió kapcsolatát vizsgálják a machiavellizmussal összefüggésben. A témában született vizsgálatok eredményei szerint a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyéneket alacsony fokú Lelkiismeretesség, alacsony fokú Barátságosság, valamint magas fokú Neuroticitás jellemzi (Jakobwitz és Egan, 2006; Paulhus és Williams, 2002).

2.3.4 A machiavellista egyének érzelmi képességei

A machiavellizmus vizsgálatára irányuló pszichológiai kutatások kiemelkedő fontosságot tulajdonítanak a machiavellista stratégiának alapot biztosító emocionális háttérnek. Christie és Geis a magas machiavellizmust mutató egyéneket a „hidegfejű” jelzővel illették (Wastell és Booth, 2003). A szerzők ezzel a kifejezéssel arra utalnak, hogy a machiavellista egyéneket egyfajta emocionális hidegség, azaz az interperszonális melegség hiánya jellemzi, személyes kapcsolataikba fektetett érzelmeiknek mértéke pedig alapvetően alacsony (Wilson et al., 1998). Az ide vonatkozó szakirodalmak a machiavellista karakter egyik központi vonásaként említik az *érzelmi távolságtartásra való képességet* is, amelynek köszönhetően távolságot tudnak tartani a szituációban keletkező érzelmektől, így még az érzelmileg megterhelő szituációkban is képesek nyugalmuk megőrzésére és céltudatos cselekvésre, a racionális döntéshozatalra és a céljaikkal megegyező stratégia higgadt azonosítására (Christie és Geis, 1970). A machiavellizmus és érzelmi intelligencia kapcsolatát vizsgáló kutatások eredményei negatív kapcsolatot találtak a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia konstruktuma közt (Austin et al., 2007; Jones és

Paulhus, 2009; Wastell és Booth, 2003). Ennek kapcsán a kutatók azt feltételezik, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében a kifejezetten alacsony fokú érzelmi intelligencia szint az, amely szükségszerűen arra készteti őket, hogy társaikat instrumentális alapon kezeljék (Wastell és Booth, 2003).

3. A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben mutatott viselkedési stratégiája

3.1 Szociális dilemmahelyzetek

Azokra a helyzetekre, amelyekben a résztvevő felek céljai és viselkedése kölcsönhatásban állnak egymással, és függenek a többiek által tanúsított viselkedéstől, a szociálpszichológia társas dilemmahelyzetekként tekint (Fiske, 2006). A társas dilemmahelyzetek tehát olyan személy- és csoportközi szituációk, amelyek az önérdek és a közérdek közt húzóó ellentét miatt feszültséggel terheltek. A dilemma mibenléte az önérdekkövető és kooperatív lépés közti választásban áll. Az *önérdekkövető lépés* megtétele egyéni érdekeinket szolgálja, segítségével rövid távú előnyökre tehetünk szert, ezáltal gyorsan jutva számunkra fontos erőforrásokhoz. A garantált rövid távú nyereség ellenére azonban egyértelmű hátránya, hogy a csoport érdekeivel szemben helyezkedik el, így végső soron kollektív költségekkel jár. A *kooperatív lépés* védi a csoport és ez által az egyes csoporttagok érdekeit valamint erőforrásait, előnyei azonban csak hosszú távon jelentkezhetnek, míg rövid távon akár veszteséget is jelenthet az egyénnek. A költségek ellenére a társas dilemmahelyzetek ideális megoldásának a közös javak megőrzése érdekében történő együttműködést tekintjük (Liebrand és Messick, 1996).

3.2 A társas dilemmahelyzetek értelmezése a játékelmélet perspektívájából

3.2.1 Játékelmélet

A játékelmélet alapjainak lefektetése jellemzően Neumann János és Oskar Morgenstern nevéhez fűződik, méghozzá 1944-ben napvilágot látott *Játékelmélet és gazdasági viselkedés (Theory of games and economic behaviour)* címet viselő munkájuk miatt. A játékelmélet alapvető célkitűzése a gazdasági szituációk matematikai összefüggések segítségével történő elemzése, elsősorban a bennük résztvevő egyének várható viselkedésének bejósolhatósága érdekében. A játékelméleti modell olyan helyzeteket vizsgál, amelyekben kettő vagy több, egymással kölcsönös függésben és érdekkonfliktusban álló személy vesz részt. A játékelmélet a cserekapcsolatok résztvevőit olyan racionális személyekként kezeli, akik ezekben a konfliktusokban saját céljaik elérése érdekében tudatosan hoznak reális és racionális döntéseket, amelyeknek végcélja nem más, mint egyéni hasznosságfüggvényük maximalizálása, tehát az adott helyzetben elérhető nyereségek

maximalizálása és az esetleges veszteségek minimalizálása (Alcock, Carment és Sadava, 1998; Karajz, é.n.).

3.2.2 A kísérleti játékok

A kísérleti játékok a játékelméleti modell egyik központi fogalmának tekinthetők, amelyeknek segítségével a hétköznapi, valós döntés- és konfliktushelyzetek laboratóriumi körülmények közt válnak modellálhatóvá. A kísérleti játékok során a résztvevők elsődleges célja a saját nyereség maximalizálása. A játékban résztvevő személyek a *játékosok*, akik a játék során két stratégia közül választhatnak: az önérdékkövető vagy a kooperatív stratégia mellett. A játékosok a játék döntéspontjaiban hozott döntéseiket önállóan hozzák meg. Ezeket a lépéseket *akciónak* nevezzük, az egymást követő akciók sorozatát pedig *stratégiának* hívjuk. A játék során elért eredményt a játékelmélet *kifizetésnek* (payoff) hívja. A játékok során az anonimitás biztosítja a résztvevők számára a lehetőséget, hogy döntéseiket a társakról kapott információk torzító hatásától függetlenül hozhassák meg. A résztvevők számától függően beszélhetünk *csoportos* (pl. közjavajáték) és *kétszemélyes* kísérleti játékokról, a játék fordulóinak száma alapján pedig *egy- és többmenetes* játékokat különböztetünk meg. A kísérleti játékok egyes típusaiban, az ún. *szimultán* játékokban a játékosok lépései egyazon időben, párhuzamosan történnek, tehát a résztvevők nem tudnak egymás döntéseiről. Az ún. *szekvenciális* játékokban azonban a játékosok lépéseiket egymás döntéseinek ismeretében teszik meg, tehát a játékosok megelőző döntései meghatározóak a játék során alkalmazott stratégia szempontjából. A kísérleti játékokat a nyereségek függvényében *állandó és változó összegű játékokra* oszthatjuk. Az állandó összegű játékok csoportján belül találjuk az ún. *zéró összegű* játékokat. A zéró összeg játékelméleti vonatkozásban azt jelenti, hogy az egyik játékos csak a másik játékos rovására növelheti nyereségét, így a két játékos hasznosságának összege nulla lesz. A hétköznapi társas dilemmahelyzetek modellálására bizonyos szempontból alkalmasabbak a változó összegű játékok, ahol a játékosok által elérhető kifizetés összege nem egy állandó érték, tehát lehetséges olyan kimenet, amely mindkét fél számára kedvező végeredménnyel járhat, vagyis a játék maga lehetővé teszi a résztvevők számára a kooperációt (Alcock, Carment és Sadava, 1998, Siminovits, 2007). Az 1970-es évektől kezdve a kísérleti játékok hatékony eszközeivé váltak azoknak a pszichológiai tárgyú vizsgálatoknak, melyek az egyének társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseit illetve az azokat befolyásoló szituatív és személyiségváltozókat tanulmányozzák (Gulyás, 2007).

3.3 A machiavellizmus játékelméleti vonatkozása

3.3.1 A machiavellista stratégia értelmezése a játékelmélet segítségével

Az utóbbi évtizedekben megnőtt azoknak a kutatásoknak a száma, amelyek a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedését a kísérleti játékok segítségével próbálják feltárni (Burks et al., 2003; Czibor és Bereczkei, 2011, 2012; Gunthorsdottir et al., 2002). A vizsgálatok rámutattak, hogy a machiavellista egyének kísérleti játékok során tanúsított viselkedése szempontjából meghatározó, hogy egymenetes vagy többfordulós játékokban vesznek-e részt. A megfigyelések szerint a machiavellista egyének az egymenetes kísérleti játékokban, amelyben a játékosárs kizsákmányolása által gyorsan és kockázat nélkül maximalizálhatják saját nyereségüket, nagyobb eséllyel csalnak (Gunthorsdottir et al., 2002). Ezzel szemben a többmenetes játékok esetében megfigyelhető, hogy a machiavellista egyének nem minden esetben köteleződnek el a csaló stratégia mellett. Ennek részben taktikai okai vannak: a kezdetben viszonzott szívesség a gyanútlan partnert további kooperációra ösztönözheti, így a végső nyereség maximalizálása érdekében, a játék végén kerülhet sor a kizsákmányolására. A machiavellista egyének viselkedését a kísérleti játékok módszerével vizsgáló kutatások további fontos eredménye, hogy azokban a kísérleti játékokban, amelyekben a profit növelése a cél, a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének magasabb összegeket nyernek, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik (Czibor és Bereczkei, 2011, 2012; Paál és Bereczkei, 2010).

A fenti vizsgálatok eredményei rávilágítanak, hogy a machiavellista stratégia vizsgálatában és feltérképezésében a kísérleti játékok módszere megfelelő segítséget nyújthat számunkra. Gunthorsdottir és munkatársai (2002) amellett érvelnek, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének viselkedésében megjelenő különbségek vizsgálatára leginkább az ún. *bizalomjáték* alkalmas.

3.3.2 A machiavellista stratégia vizsgálatára alkalmas kísérleti játék: a bizalomjáték

A klasszikus bizalomjáték a nem ismétlődő, szekvenciális és zéró összegű játékok csoportjába tartozik (Berg, McCabe és Dickhaut, 1995). A bizalomjátékban két személy vesz részt („A” és „B” játékos). Az anonim játék során a játékosársak csupán egyetlen csatorna segítségével, számítógépes összeköttetésen keresztül kommunikálhatnak egymással. A játék életszerűségét azzal biztosíthatjuk, ha a vizsgálat végén mindkét játékosnak kifizetjük az általa a játék során keresett összeget. Első lépésként mindkét fél megkapja a vizsgálatvezetőtől az instrukciót a játék menetére vonatkozóan. Ezt követően „A” játékos virtuális formában, 1000 forintot kap a kísérletvezetőtől(kezdőtőke). Ekkor, első játékosként dönthet arról, hogy ebből a tőkéből ad-e a társának („B” játékosnak), és ha igen, mekkora összeget. Az „A” által felajánlott összeg „A”

számlájáról levonásra kerül. Ezt az összeget a kísérletvezető megduplázza, majd továbbítja „B” felé. Ezt követően „B” dönthet arról, hogy saját tőkéjéből, mekkora összeget szeretne visszaküldeni „A” játékosnak. A „B” által felajánlott (viszonzott) összeg „B” számlájáról levonásra kerül és hozzáadódik „A” vagyonához (az összeg duplázása nélkül). A klasszikus, egyfordulós bizalomjáték ezen a ponton véget ér (Bereczkei, 2009; Berg et al., 1995; Burks et al., 2003; Gunthorsdottir et al., 2002).

3.3.3 A machiavellista egyének viselkedése a bizalomjátékban

A machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének bizalomjátékban tanúsított viselkedésének tanulmányozására született kutatások közül kiemelkedik Gunthorsdottir és munkatársainak (2002) vizsgálata. A szóban forgó kutatás eredményei szerint a bizalomjátékban az első játékosok által felajánlott összegek tekintetében nincs különbség, a második játékosként felajánlott összegek vonatkozásában azonban szignifikáns különbség áll fenn az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok közt. Azaz első játékosként mindkét csoport tagjai egyenlő mértékben választottak a bizalmi és nem-bizalmi lépések közt. Ezzel szemben a bizalomjáték második játékosként a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek a többiekénél kisebb valószínűséggel adtak vissza a tőlük kapott pénzből. Gunthorsdottir és munkatársai (2002) az első játékosként tett felajánlások összege és a Mach-pontszámok közötti összefüggés hiányát azzal magyarázzák, hogy a machiavellista egyének első játékosként valóban bizalmatlanok a partnereikkel szemben, ugyanakkor megkockáztatják azt a lehetőséget, hogy egy relatíve magas felajánlás esetén magasabb nyereményhez jutnak abban az esetben, ha a játékostárs együttműködik és viszonzza a neki juttatott tőkét. Mindez összhangban áll azzal az eredménnyel, miszerint második játékosként hajlamosak visszaélni a partner bizalmával és egy méltánytalanul alacsony összeggel viszonzni a kapott szívességet.

3.4 A vizsgálat célja és hipotézisei

Kutatásunkban célul tűztük ki, hogy megvizsgáljuk, milyen viselkedést tanúsítanak a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének egy modellált társas dilemmahelyzet során, továbbá hogyan befolyásolják a dilemmahelyzet során hozott döntéseiket a szituatív tényezők illetve a személyiségjellemzők.

1. hipotézis

Hipotézisünk alapján azt várjuk, hogy a Machiavellizmus-pontszámok és az első játékosként tett felajánlások összegének nagysága nem mutat együttjárást.

2. hipotézis

Hipotézisünk szerint a bizalomjáték során a második játékosaként tett felajánlások összegének nagysága és a Machiavellizmus-pontszámok közt negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn.

3. hipotézis

Feltételezzük, hogy a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében a vizsgálatvezető által a harmadik forduló második játékosaként tett felajánlás (provokatív lépése) prediktív változó.

4. hipotézis

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

5. hipotézis

Hipotézisünk szerint pozitív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a ZKPQ Impulzív-szenzoros élménykeresés skáláján elért pontszámok közt.

6. hipotézis

Hipotézisünk szerint a Machiavellizmus-pontszámok negatív irányú, szignifikáns összefüggésben állnak a ZKPQ Szociabilitás skáláján elért pontszámokkal.

3.5 Módszertan

3.5.1 Minta

Kutatásunkban 116 egyetemi hallgató vett részt (64 nő, 52 férfi), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói voltak. Életkoruk 18 és 32 év közti (átlagos életkor: 22,31 év, szórás: 2,90 év). Annak érdekében, hogy a vizsgálat során modellált társas dilemmák valószerűségét növeljük, a résztvevők anyagi juttatásban részesültek: a játék során keresett összeget a vizsgálat végén kifizettük számukra.

3.5.2 Vizsgálati eszközök

3.5.2.1 Bizalomjáték

Vizsgálatunk eszközeül egy kísérleti játékot, az ún. bizalomjátékot (lásd: 2.3. fejezet) választottuk. A teljes anonimitás biztosítása érdekében a vizsgálatok lebonyolításában a közgazdasági játékok programozása érdekében létrehozott z-Tree szoftvert alkalmaztuk (Fischbacher, 2007, Paál,

2011). Vizsgálatunkban a klasszikus bizalomjáték (*Trust game*) általunk több ponton is módosított, számítógépes változatát alkalmaztuk.

Az általunk bevezetett módosítások a következők voltak:

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

3.5.2.2 MACH-IV. teszt

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis (1970) által kidolgozott *Mach-IV. tesztet* választottuk, amely 20 itemet tartalmaz. Az egyes állításokkal kapcsolatos egyetértés, illetve egyet nem értés mértékét a vizsgálati személyeknek egy hétfokú Likert-típusú skálán kell bejelölniük. A teszten belül 10 állítás változatlanul adódik hozzá az összpontszámhoz, 10 állítás viszont fordítva számolandó. A teszten minimálisan 40, maximálisan 160 pont érhető el. Christie és Geis meghatározása alapján 80 alatti pontszám esetén alacsony, 80-120 közt átlagos, 120 felett pedig magas fokú machiavellizmusról beszélhetünk. Az elméleti átlagértéknek a 100 pontot tekintjük.

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

A személyiségjellemzők vizsgálatára a *Zuckerman-Kuhlman-féle személyiség tesztet* (ZKPQ) választottuk. A teszt első változatát 1991-ban publikálta Marvin Zuckerman és D. Michael Kuhlman. A teszt az alábbi öt személyiségdimenziót méri: az Aktivitást, az Agresszió-ellenségességet, az Impulzív-szenzoros élménykeresést, a Neuroticizmus-szorongást és a Szociabilitást. A kérdőív végleges változatában 89 itemet találunk, továbbá 10 hozzáadott tételt, amelyek azért kerültek be kérdőívbe, hogy a gondatlan, hamis válaszadást kiszűrjék, ezáltal egy hatodik, ún. Infrekvencitás faktort alkotva. A ZKPQ-III-R jelenleg használt változata tehát az említett hat faktort 99 item segítségével vizsgálja (Zuckerman, Kuhlman, Joireman, Teta és Kraft, 1993). A mérőeszköz igaz-hamis állításokból áll. A ZKPQ-III hazai adaptációját Rózsa és Nagy (1996) végezték.

3.6 Eredményeink ismertetése

3.6.1 A machiavellizmus és a felajánlások közti összefüggés

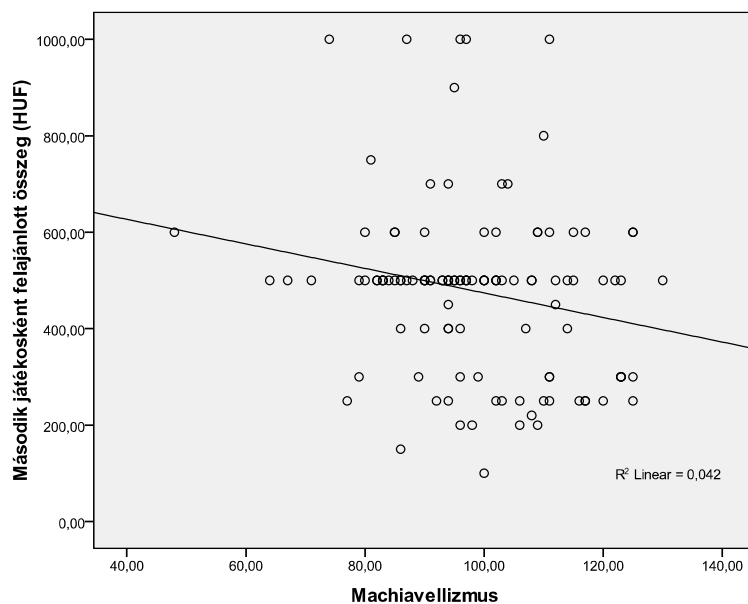
3.6.1.1 A machiavellizmus és az 1. játékosként tett felajánlások összege közti összefüggés

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

3.6.1.2 A machiavellizmus és a 2. játékosként tett felajánlások összege közti összefüggés

Eredményeink szerint negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a második játékosként tett felajánlások összege közt ($r=-0,205$, $p<0,05$) (lásd: 1. ábra).

1. ábra: Machiavellizmus és a 2. játékosként felajánlott összegek közti összefüggés



Forrás: saját adatok

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

Lineáris regresszió analízis segítségével megvizsgáltuk, hogy az alacsony illetve magas Mach-pontszámokkal jellemezhető játékosok egyes felajánlásait mely szituatív illetve személyiség tényezők befolyásolták a bizalomjáték egyes fordulóiban. Eredményeink az alábbi táblázatban találhatóak:

Az AM és MM személyek által tett felajánlások bejósolásában szerepet játszó változók

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

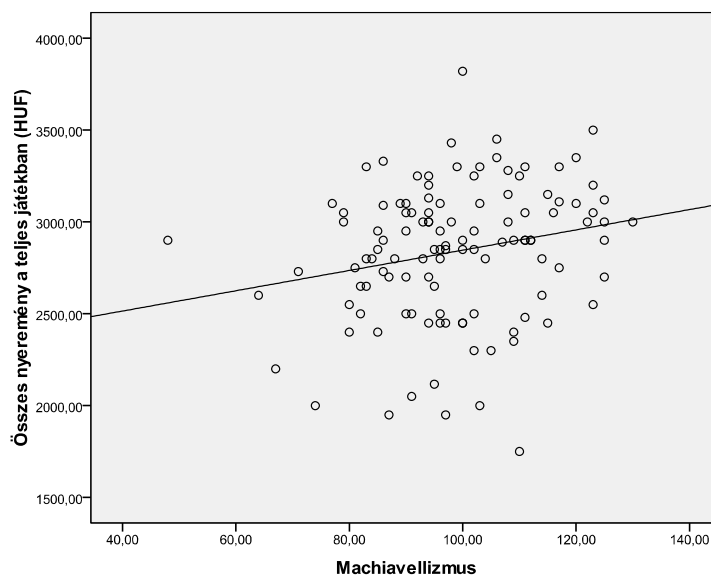
Forrás: saját adatok

Harmadik hipotézisünkkel összhangban, a lépésenkénti lineáris regresszió analízis eredményei szerint a magas-Machos játékosok esetében a vizsgálatvezető harmadik forduló második játékosaként tett felajánlása 13,2%-ban tudja bejósolni az utolsó forduló második játékosként tett felajánlások összegét, míg az alacsony-Machos játékosok esetében ilyen összefüggés nem figyelhető meg. Ugyanakkor eredményeink további, az alacsony és magas-Machos játékosok által tett felajánlások közti érdekes különbségekre irányították figyelmünket. Eredményeink szerint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok esetében az első felajánlás tekintetében a magas fokú Aktivitást, míg a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének által tett első felajánlások tekintetében egy kontextuális tényezőt (a partner korábbi lépését), a második játékosként tett felajánlások tekintetében pedig egy esetben a magas fokú Agresszivitás-ellenségességet, egy esetben pedig egy kontextuális tényezőt, a partner korábbi lépését tudunk prediktorként azonosítani.

3.6.2 A machiavellizmus és a bizalomjáték során keresett össznyereség kapcsolatának vizsgálata

A korreláció analízis eredményei azt mutatják, hogy vizsgált mintánk esetében pozitív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Mach-pontszámok és az össznyereség mértéke közt ($r=0,218$; $p < 0,05$) (lásd: 2. ábra).

2. ábra: A machiavellizmus és az össznyereség közti összefüggés



Forrás: saját adatok

3.6.3 A machiavellizmus és a személyiségjellemzők közti összefüggés

A korreláció analízis eredményei szerint sem az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán, sem a Szociabilitás skálán elért pontszámok esetében nem áll fenn szignifikáns kapcsolat a Mach-pontszámokkal.

3.7 Megvitatás

3.7.1 Megvitatás a hipotézisek mentén

Feltevésünkkel összhangban (1. és 2. hipotézis) nem találtunk szignifikáns kapcsolatot az első játékosként tett felajánlások mértéke és a machiavellizmus szintje közt, ugyanakkor vizsgált mintánkon negatív irányú, szignifikáns összefüggést találtunk a machiavellizmus és a második játékosként tett felajánlások mértéke közt. Ezek szerint minél magasabb fokú machiavellizmus jellemzi a vizsgálati személyeket, annál kisebb összegeket küldtek vissza partnerüknek második játékosként. A negyedik fordulóban a játékosok által tett második lépés különbözik a korábbi lépésektől. A játékosok annak tudatában tették meg lépéseiket, hogy a harmadik fordulóban játékosársuk méltánytalanul bánt velük: egy szokatlanul alacsony összeget ajánlott fel

irányukban második játékosként. Az alacsony és magas-Machos játékosok utolsó felajánlásait vizsgálva érdekesítő különbséget találtunk: míg az alacsony-Machosok esetében nincs prediktív tényező, addig a magas-Machosok esetében az utolsó forduló második játékosaként tett felajánlásokat egyedül a játékosárs megelőző fordulóban tett lépése, esetünkben a provokatív lépés mértéke befolyásolja. *Ez az eredmény igazolja 3. hipotézisünket, miszerint a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében a vizsgálatvezető provokatív lépése prediktív változó.* További elemzéseink során a machiavellizmus és a bizalomjáték során keresett összeg nagysága közti összefüggést vizsgáltuk. *Feltevésünkkel összhangban (4. hipotézis) a pozitív, szignifikáns összefüggés áll fenn a machiavellizmus mértéke és a bizalomjáték során keresett össznyereség közt. Ugyanakkor nem találtunk szignifikáns összefüggést a machiavellizmus mértéke és az Impulzív-szenzoros élménykeresés valamint a Szociabilitás skálán elért pontszámok közt, így erre vonatkozó hipotéziseinket (5. és 6. hipotézis) nem sikerült igazolni.* Eredeti feltevésünk tehát, miszerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyéneket az Impulzív-szenzoros élménykeresés magas foka és alacsony fokú Szociabilitás jellemzi, nem igazolódott be.

3.7.2 Összegzés

Eredményeink tükrében azt valószínűsítjük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedését a társas dilemmahelyzetekben taktikai okok vezérik. Vizsgálatunkban a machiavellista egyének első játékosként egy méltányosnak tekinthető felajánlás segítségével igyekeztek elhítenni partnerükkel, hogy megbízhatóak és szándékaik alapvetően kooperatívak. Második játékosként azonban minden esetben visszaéltek az irántuk megelőlegezett bizalommal és kizsákmányolták partnerüket. A játékosárs provokatív lépését követően megfigyelhető, hogy saját döntésüket a partner viselkedésének függvényében hozták meg. Mindezek alapján valószínűsíthetjük, hogy a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek viselkedését taktikai okok vezérik: pozitív benyomáskeltésre törekszenek, emellett azonban érzékenyek a partner korábbi viselkedésére, nyomon követik lépéseit és annak függvényében hozzák meg saját döntéseiket. A viselkedésüket a partner viselkedésének szenzitív nyomon követése mellett a magas fokú Agresszió-ellenségesség befolyásolja, amely a társak iránti rosszindulatúságra és szociális interakciók során megjelenő negatív reaklási módra utal. Profit-orientált stratégiájuk sikerességét a játékban elért profit nagysága tükrözi; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének nagyobb összeget kerestek a játék során, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Mindezek tükrében azt valószínűsítjük, hogy a machiavellista stratégia egy olyan, a partnerek viselkedésére érzékeny, profit-orientált stratégia, amelynek célja a saját nyereség maximalizálása, mégpedig a társak jóhiszeműségének kihasználása és kizsákmányolásuk segítségével.

4. A machiavellizmus és a személyiségjellemzők kapcsolata

4.1 A személyiség az evolúciós pszichológia perspektívájából

Az evolúciós pszichológia a személyiségbeli változókra adaptív jelenségekként tekint, amelyek a változó társas környezethez való alkalmazkodás eredményeképp jöttek létre. Annak érdekében, hogy választ kaphassanak arra a kérdésre, miként tudtak a személyiségvonások pozitív hatást gyakorolni a rátermettségre, az evolúciós pszichológiai elméletalkotók az elmúlt évtizedekben nagy hangsúlyt fektettek a személyiségben rejlő egyéni különbségek funkcióinak vizsgálatára (Buss, 1996, 2009; MacDonald, 2005; Nettle, 2007). A témában született kutatások a személyiséget a Big Five modell keretein belül értelmezett öt dimenzió segítségével vizsgálják (Buss, 1996).

4.2.A Big Five által reprezentált dimenziók értelmezése az evolúciós pszichológia segítségével

A Big Five modellre a személyiség leírására alkalmas, egységesen elfogadott modellként tekinthetünk. Daniel Nettle (2007) állásfoglalása szerint az egyéni fitness alakulása szempontjából az egyes személyiségvonások nyereségeket és költségeket egyaránt hordozhatnak magukban: bizonyos környezeti feltételek közt kifejezetten előnyösek lehetnek, míg más esetben akár a túlélést is fenyegethetik. Az evolúciós pszichológia által a Big Five öt dimenziójához társított nyereségeket és költségeket az alábbi táblázat szemlélteti.

Az öt fő személyiségdimenzió egyéni fitnessre gyakorolt hatása

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

Forrás: Nettle, 2007

A személyiségben rejlő egyéni különbségekre tehát az evolúciós pszichológia álláspontja szerint a szociális adaptáció termékeiként tekinthetünk, amelyeknek a társas alkalmazkodás során megjelenő kihívások megoldásában kulcsszerep jutott.

4.3 A machiavellizmus és a Big Five vonások kapcsolata

Az utóbbi egy évtizedben számos kutatás született annak feltérképezésére, hogy milyen személyiségvonásokkal rendelkeznek a machiavellista egyének. Ezek a vizsgálatok a machiavellizmust főként a Big Five modell öt fő dimenziójával összefüggésben tanulmányozták. A témában született vizsgálatok rámutattak a machiavellizmus és a Barátságosság változói közt fennálló negatív összefüggésre (Amanatullah, Morris és Curhan 2008; Austin et al., 2007; Lee és Ashton, 2005; Paulhus és Williams, 2002; Vernon, Villani, Vickers, és Harris., 2008; Veselka, Schermer és Vernon, 2012). Továbbá negatív együttjárást találtak a machiavellizmus és a Lelkiismeretesség közt (Paulhus és Williams, 2002; Austin et al., 2007; Vernon et al., 2008; Veselka et al., 2012). A machiavellizmus és Neuroticitás kapcsolatára vonatkozó eredmények pedig azt mutatják, hogy a két változó közt pozitív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn (Austin et al., 2007; Jakobwitz és Egan, 2006; Veselka et al., 2012).

4.4 A vizsgálat célja és hipotézisei

Az alábbiakban bemutatásra kerülő kutatás célkitűzése, hogy feltárja a Big Five vonások és a machiavellizmus közt fennálló összefüggéseket, hogy ezáltal tudjunk választ adni második kutatói kérdésünkre, amely a személyiségvonások machiavellista stratégiában betöltött szerepére irányult.

1. hipotézis

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

2. hipotézis

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

3. hipotézis

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

4.5 Módszertan

4.5.1 Minta

Vizsgálatunkban 157 egyetemi hallgató vett részt (67 férfi, 90 nő), életkoruk 17 és 44 év közti, (átlagos életkor: 22 év, szórás: 3,51 év), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói voltak.

4.5.2 Vizsgálati eszközök

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis által 1970-ben kidolgozott, 20 itemet tartalmazó Mach-IV. tesztet használtuk.

A *személyiségvonások* mérésére a BFI teszt (Big Five Inventory) segítségével került sor. A mérőeszközt John, Donahue és Kentle fejlesztette ki 1991-ben. A kérdőív az öt Big Five dimenziót méri, amelyek az alábbiak: Extraverzió, Barátságosság, Lelkiismeretesség, Neuroticitás és Nyitottság. A BFI 44 személyiségjellemző leírását tartalmazza. A vizsgálati személyeknek a teszt kitöltése során egy 5 fokú Likert-skálán kell értékelni a saját magukra vonatkozó személyiségjellemzőkkel való egyetértésüket illetve egyet nem értésüket. A kérdőív hazai adaptációját jelenleg az ELTE kutatói végzik (Rózsa és munkatársai, megjelenés alatt).

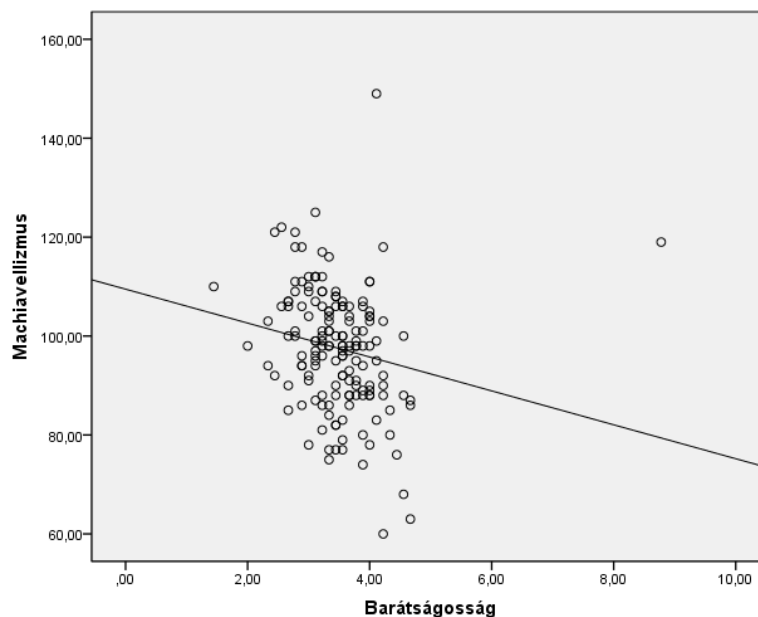
4.6 Eredményeink ismertetése

4.6.1 A machiavellizmus és a személyiségvonások összefüggései

4.6.1.1 A machiavellizmus és a Barátságosság közt fennálló összefüggés

Eredményeink szerint negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a két változó közt ($r=-0,190$; $p<0,05$) (lásd: 3. ábra).

3. ábra: A machiavellizmus és Barátságosság közt fennálló összefüggés

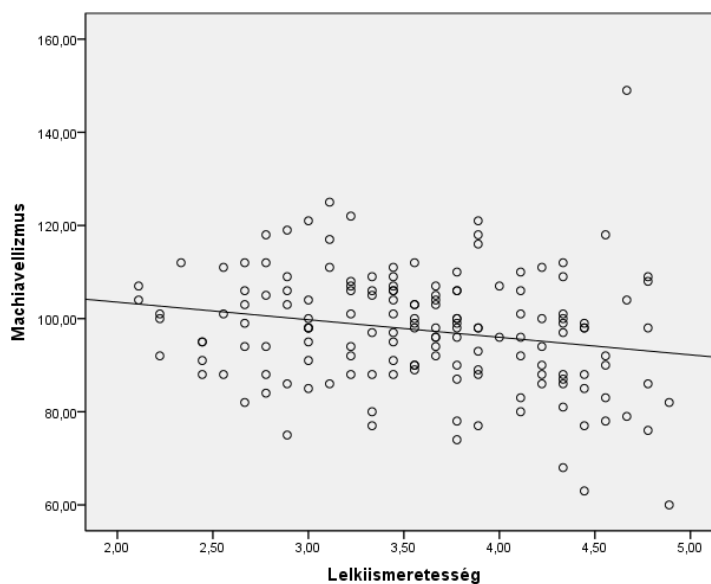


Forrás: saját adatok

4.6.1.2 A machiavellizmus és Lelkiismeretesség közt fennálló összefüggés

A Pearson-féle korreláció analízis eredményei szerint vizsgált mintánkon negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok között ($r=-0,207$; $p<0,01$) (lásd: 4. ábra).

4. ábra: A machiavellizmus és a Lelkiismeretesség közti összefüggés

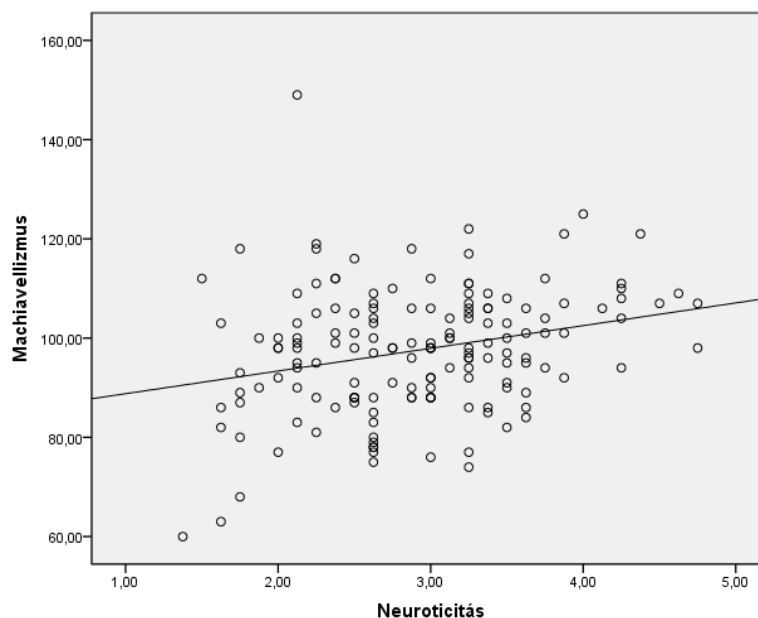


Forrás: saját adatok

4.6.1.3 A machiavellizmus és Neuroticitás közt fennálló összefüggés

A Pearson-féle korreláció analízis eredményei szerint vizsgált mintánkon pozitív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Neuroticitás skálán elért pontszámok között ($r=0,265$; $p<0,01$) (lásd: 5. ábra).

5. ábra: A machiavellizmus és a Neuroticitás közti összefüggés



Forrás: saját adatok

4.6.1.5 A machiavellizmus és Extraverzió valamint a Nyitottság közt fennálló összefüggés

Nem találtunk szignifikáns összefüggést a machiavellizmus szintje és az Extraverzió skálán elért pontszámok közt ($r=-0,132$; $p>0,05$), továbbá nem találtunk szignifikáns összefüggést a Machiavellizmus-pontszámok és a Nyitottság skálán elért pontszámok közt sem ($r=0,030$; $p>0,05$).

4.7 Megvitatás

4.7.1. Megvitatás a hipotézisek mentén

Feltevésünkkel összhangban (1. hipotézis) negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot találtunk a Barátságosság skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt. Alátámasztást nyertek hipotéziseink (2. és 3. hipotézis), miszerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot áll fenn a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt. Beigazolódott hipotézisünk (3. hipotézis), valamint pozitív irányú, szignifikáns kapcsolat a Neuroticitás skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt.

4.7.2 Összegzés

Vizsgálatunk eredményei alapján kirajzolódni látszik előttünk a machiavellista egyéneket jellemző személyiség egy szelete. Ezek szerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek alacsony fokú Barátságosságot, alacsony fokú Lelkiismeretességet és magas fokú Neuroticitást mutatnak. Mindebből arra következtethetünk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének – az alacsony fokú Barátságosságnak köszönhetően – csökkent hajlamot mutatnak a kooperációra, a proszociális viselkedésre, kevésbé bíznak meg társaiban, cinikusak és gyanakvóak. Ezek a tulajdonságok fontos alapot szolgáltathatnak a saját célok elérése érdekében a társak kizsákmányolásán és manipulációján alapuló machiavellista stratégiának. Bár a magas fokú Neuroticitás okán a machiavellista egyének konfliktushelyzetekben könnyebben kibillennek nyugalmi állapotukból és elveszítik belső stabilitásukat, ugyanakkor éberebbé és érzékenyebbé is válnak az olyan vészjelző ingerekre, mint például a társak elutasítása, haragja vagy esetleges bosszúja. A machiavellista viselkedési stratégia ismeretében nyilvánvaló, hogy számukra egyértelmű előnyökkel jár, ha szenzitívek tudnak lenni a veszélyt jelző társas-és fizikai ingerekre. A veszélyre utaló ingerek észrevétele azonban önmagában nem elegendő a helyzetből adódó problémákkal való megküzdéshez. Az alacsony fokú Lelkiismeretességnek épp emiatt juthat fontos szerep a machiavellista egyének személyiségében, hiszen az imént említett szituációkban a túlélés zálogaként tekinthetünk a megváltozott feltételekhez való gyors és rugalmas alkalmazkodásra.

5. A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolata

A korábbi fejezetekben arra a kérdésre kerestük a választ, milyen szerep jut a machiavellista stratégiában a társas dilemmahelyzetekben tanúsított viselkedésnek, illetve a személyiségjellemzőknek. Harmadik, egyben utolsó kutatói kérdésünk az érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepére vonatkozik.

5.1 Az érzelmi intelligencia konstruktuma

5.1.1 Fogalma, kutatásának története

Az érzelmi intelligencia fogalma már a hatvanas években megjelent a pszichológiában, a fogalom tisztázására, a jelenség pontos definíciójára és az első érzelmi intelligencia modell megszületésére azonban egészen 1990-ig kellett várni, amikor is a John Mayer és Peter Salovey kutatópáros az érzelmi intelligenciát olyan konstruktumként definiálta, amelyet három képességcsoport alkot: az érzelmek kifejezésének –és észlelésének, az érzelmek szabályozásának valamint az érzelmi információ problémamegoldás során történő felhasználásának képessége (Salovey és Mayer,

1990). Mayer és Salovey (1997) a későbbiek során létrehozta az érzelmi intelligencia négyágú modelljét, amely szerint az érzelmi intelligenciát négy képességcsoport alkotja: az érzelmek szabályozása, az érzelmek megértése és az érzelmi tudás alkalmazása, az érzelmek integrálásának képessége valamint az érzelmek észlelése és kifejezése (Mayer és Salovey, 1997; Mayer, Salovey, Caruso és Sitarenios, 2001; Mayer, Salovey és Caruso, 2008, Nagy, 2006).

5.3 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolatára vonatkozó összefüggések

Wastell és Booth (2003) pozitív irányú, szignifikáns kapcsolatot találtak az alexitímia és a machiavellizmus változói közt. A szerzők eredményeiket a machiavellista személyek érzelmi feldolgozása során megjelenő deficittel magyarázták. Ezek szerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek esetében hiányzik a megfelelő érzelmi kapocs a külvilággal, így a machiavellista egyének önérdekkövető viselkedésének és egocentrikus világnézetének oka az emocionális feldolgozás során megjelenő deficitben keresendő. A szerzők felvetették annak lehetőségét, hogy az érzelmi intelligencia és a machiavellizmus közt negatív kapcsolat áll fenn. Austin és munkatársainak vizsgálata (2004, 2007) megerősítette ezt a feltevést: negatív irányú, szignifikáns összefüggést találtak a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia közt.

5.4 A vizsgálat hipotézisei

1. hipotézis

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

2. hipotézis

Hipotézisünk szerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot áll fenn az Érzelemkifejezés skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt.

3. hipotézis

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

5.5 Módszertan

5.5.1 Minta

Vizsgálatunkban 154 egyetemi hallgató vett részt (64 férfi, 90 nő), életkoruk 17 és 39 közti, (átlagérték: 21,72 év, szórás: 3,07), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói voltak.

5.5.2 Vizsgálati eszközök

A machiavellizmus mérésére a Mach-IV. kérdőívet használtuk (Christie és Geis, 1970).

A Vonás érzelmi intelligencia mérése a Schutte Önbeszámolás Érzelmi Intelligencia Skála (SSREI-HU) segítségével történt. Az SSREI skálát Schutte és munkatársai dolgozták ki, 1998-ban. A kérdőív magyar nyelvű adaptációját 2006-ban Nagy Henriett készítette. Az eredeti teszt (Schutte et al., 1998) magyar változata, az SSREI-HU jelenlegi formájában 28 állítást tartalmaz. A vizsgálati személyeknek a teszt kitöltése során egy 5 fokú Likert-skálán kell értékelni az állításokkal való egyetértésüket, illetve egyet nem értésüket.

Az SSREI-HU teszt az alábbi hat faktort méri:

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

5.6 Eredményeink ismertetése

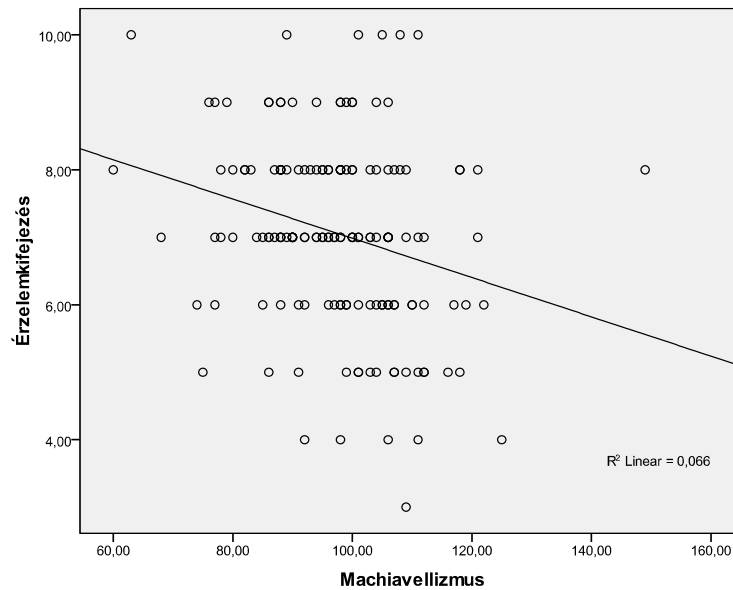
5.6.1. A machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia összefüggései

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

5.6.2 A machiavellizmus és az Érzelemkifejezés közt (EE) fennálló összefüggés

Pearson-féle korreláció analízis során kapott eredményeink szerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelem kifejezés (EE) skálán elért pontszámok közt ($r=-0,257$; $p<0,01$) (lásd: 6. ábra).

6. ábra: A Machiavellizmus és az Érzelemkifejezés közti összefüggés



Forrás: saját adatok

5.6.3 Machiavellizmus és Érzelemszabályozás másoknál (ERO) közt fennálló összefüggés

A Pearson-féle korreláció analízis során vizsgált mintánkon nem találtunk szignifikáns összefüggést a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál (ERO) skálán elért pontszámok közt ($r=-0,070$; $p>0,05$).

5.7 Megvitatás

5.7.1 Megvitatás a hipotézisek mentén

Nem sikerült igazolni 1. hipotézisünket, ugyanis nem találtunk szignifikáns együttjárást a Machiavellizmus-pontszámok és a Vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok közt. Alátámasztást nyert hipotézisünk (2. hipotézis), miszerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus- pontszámok és az Érzelemkifejezés skálán elért pontszámok közt. Beigazolódott hipotézisünk (3. hipotézis), miszerint nincs szignifikáns kapcsolat a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál skálán elért pontszámok közt.

5.7.2 Összegzés

A fentiekben bemutatott vizsgálatban a machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia, valamint a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia részképességei közti összefüggéseket vizsgáltuk. Összegezve kutatásunk eredményeit, azt mondhatjuk, hogy a machiavellizmus sem a Vonás-érzelmi intelligenciával, sem a társak érzelmeinek szabályozásával nem mutat együttjárást, ugyanakkor negatív kapcsolatban áll az észlelt érzelemkifejezéssel. Mindezek a feltevések

összhangban állnak azokkal a korábbi szakirodalmi adatokkal (Wastell és Booth, 2003; Austin et al., 2004, 2007), amelyek amellet foglalnak állást, hogy a machiavellista egyének ugyan erős késztetést éreznek mások manipulálására, ez irányú szándékaikat nem az érzelmi intelligencia segítségével valósítják meg. Ugyanakkor eredményeink szerint a machiavellizmus az érzelmek kifejezésének nehéz, gyenge kifejezőmódjával mutat együttjárást. Ez a probléma költséges az egyén számára, hiszen komoly problémákat okozhat a társas szituációkban és negatív hatást gyakorolhat az interperszonális kapcsolatokra. A machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek esetében azonban feltételezhetjük, hogy ez a képességbeli „hiba” nyereséges, olyan értelemben, hogy kedvező feltételeket teremt a machiavellista stratégia sikerességének az érzelmek szándékolatlan elrejtése által. Ez utóbbi összefüggés azonban kellő óvatossággal kezelendő, tekintettel azokra a hazai és nemzetközi eredményekre, amelyek az SSREI Érzelem kifejezés skálája esetében nem megfelelő belső konzisztenciát találtak (Gignac et al., 2005; Nagy, 2006).

6. Összefoglalás

6.1 A vizsgálat eredményeinek áttekintése a kutatói kérdések tükrében

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

6.1.1 A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben gyakorolt viselkedéses stratégiájára vonatkozó eredményeink

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

bizalomjáték során. Ötödik és hatodik hipotézisünket, miszerint a Szociabilitás negatív, az Impulzív-szenzoros élménykeresés pedig pozitív összefüggésben áll a Machiavellizmus-pontszámokkal, nem sikerült igazolni.

6.1.2 A machiavellizmus és a személyiségvonások kapcsolatára vonatkozó eredményeink

Eredményeik mindhárom hipotézisünket igazolták: a Machiavellizmus-pontszámok negatívan korrelálnak a Barátságosság és Lelkiismeretesség skálán elért pontszámokkal, valamint pozitívan a Neuroticitás skálán elért értékekkel.

6.1.3 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolatára vonatkozó eredményeink

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

6.2 Összegzés

A machiavellista stratégia megismerésére irányuló vizsgálsorozatunk három szakaszból állt.

Első kutatói kérdésünk a machiavellista viselkedési stratégia feltérképezésére irányult. Így a vizsgálsorozatunk első fázisában a machiavellizmus és a társas dilemmahelyzetek során gyakorolt viselkedés, valamint a machiavellizmus és játék során elért nyereség közti összefüggések, illetve annak vizsgálatára törekedtünk, melyek a társas dilemmahelyzetek során hozott döntésekre ható szituatív tényezők illetve személyiségjellemzők. A kutatásunkban kapott eredmények körvonalazzák előttünk a machiavellista viselkedéses stratégia képét. Eredményeink tükrében azt valószínűsítjük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedése taktikai megfontolásra épül. Az interakció kezdetén egy méltányosnak tekinthető felajánlás segítségével igyekeznek elhítenni partnerükkel, hogy megbízhatóak és szándékaik kooperatívak, ezt követően azonban visszaélnak mások bizalmával és kizsákmányolják társaikat. Stratégiájuk sikeres megvalósítását a partner korábbi viselkedésének érzékeny megfigyelése és az ahhoz való rugalmas alkalmazkodás segítségével érik el. Stratégiájuk sikeressége a játékban elért profit nagyságában érhető tetten; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének nagyobb összeget kerestek a játék során, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Ehhez egyfelől sikeres taktikájuk, másfelől olyan személyiségjellemzők járulhattak hozzá, mint a társak irányában megjelenő rosszindulat és negatív bánásmód, valamint a magas fokú kockázatvállalási hajlam. A machiavellista viselkedési stratégiát tehát egy alapvetően önrdekkövető, profit-orientált stratégiának tekinthetjük, amely a partnerek viselkedésére való

érzékeny reagálási móddal jár együtt és a társak jóhiszeműségének kihasználása által valósítható meg.

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

Harmadik kutatói kérdésünk a vonás-érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepére vonatkozott. Vizsgálatsorozatunk utolsó fázisában a machiavellizmus és a vonás-érzelmi intelligencia közti összefüggéseket vizsgáltuk. Eredményeink alapján egyfelől arra következtethetünk, hogy a machiavellista egyének által alkalmazott stratégia kivitelezése nem az érzelmi intelligencia képességének segítségével valósul meg. Ugyanakkor vizsgálatunk eredményei szerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek érzelmeiket nehezebben fejezik ki, mint a machiavellizmus alacsony fokával rendelkező személyek. Feltételezésünk szerint, ez a „deficit” szorosan kapcsolódhat a machiavellistákat jellemző

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

Bibliográfia

- Ahn, T. K., Ostrom, E., Schmidt, D., & Walker, J. (2003). Trust in two-person games: game structures and linkages. *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research. Russell Sage, New York*, 323-351.
- Alcock, J. E., Carment, D. W., & Sadava, S. W. (1998). Attitude change. *A Textbook of Social Psychology. 4th edition. Scarborough, Ontario: Prentice-Hall Canada.*
- Ali, F. & Chamorro-Premuzic, T. (2010). Investigating theory of mind deficits in nonclinical psychopathy. *Personality and Individual Differences, 49*, 169-174.
- Ashton, M. C., Paunonen, S. V., Helmes, E., & Jackson, D. N. (1998). Kin altruism, reciprocal altruism, and the Big Five personality factors. *Evolution and Human Behavior, 19*(4), 243-255.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., Moore, H. (2007) Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences* Vol. 43 pp. 179–189.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science, 211*(4489), 1390-1396.
- Axelrod, R. (1984). The evolution of cooperation. New York: Basic Books
- Bereczkei, T. (2003). *Evolúciós pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó
- Bereczkei, T. (2009). *Az erény természete*. Budapest, Typotex Kiadó
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and economic behavior, 10*(1), pp. 122-142.

- Buss, D. M. (1996). Social adaptation and five major factors of personality. *The five-factor model of personality: Theoretical perspectives*, pp. 180-207.
- Buss, D. M. (2009). How can evolutionary psychology successfully explain personality and individual differences?. *Perspectives on Psychological Science*, 4(4), pp. 359-366.
- Byrne, R., & Whiten, A. (1998). Machiavellian intelligence II: Evaluations and extensions.
- Christie, R., Geis, F. L. (1970). *Studies in machiavellianism*. New York: Academic Press,
- Czibor, A., & Bereczkei, T. (2011). Sikeresek-e a machiavellisták? Viselkedési stratégiák, személyiségjellemzők és narratív beszámolóok társas dilemmahelyzetekben. *Pszichológia*, 31(4), pp. 359-380.
- Czibor, A., & Bereczkei, T. (2012). Machiavellian people's success results from monitoring their partners. *Personality and Individual Differences*, 53(3), pp. 202-206.
- Fehr, B., Samsom, D., Paulhus, D. L. (1992). The construct of Machiavellianism: Twenty years later. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.), *Advances in personality assessment*. Vol. 19. pp. 77-116.
- Fiske, S. T. (2006). *Társas alapmotívumok*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 49-66.
- Gulyás, A. (2007). A méltányosságelmélet alapjai. *Közgazdasági Szemle*, 52, 167-183.
- Jakobwitz, S., Egan, V. (2006). The dark triad and normal personality traits. *Personality and Individual Differences*, Vol. 40, 331-339.
- John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory: Technical report*. Berkeley: University of California
- Jones, D. N. & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In Leary, M. R. & Hoyle, R. H. (eds.). *Individual Differences in Social Behavior*. New York: Guilford, 93-108.
- Karajz, S. (é.n.) *Közgazdasági elméletek, oktatási segédanyag* http://www.gei.uni-miskolc.hu/tantargyak/kozgazdasagi_elmeletek_anyag.pdf Letöltve: 2013. December 14.
- Kiyonari, T., Tanida, S., & Yamagishi, T. (2000). Social exchange and reciprocity: confusion or a heuristic?. *Evolution and Human Behavior*, 21(6), 411-427.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, 38 (7), pp. 1571-1582.
- Liebrand, W. B., & Messick, D. M. (1996). *Frontiers in social dilemmas research*. Springer-Verlag New York, Inc..
- Mayer, J., D., Salovey, P., Caruso, D., R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American psychologist*, 52(5), 509.

- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1999). A five-factor theory of personality. *Handbook of personality: Theory and research*, 2, 139-153.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (2012). *Personality in adulthood: A five-factor theory perspective*. Guilford Press.
- Nagy, H. (2006). A képesség-alapú érzelmi intelligencia modell érvényességének empirikus elemzése. Doktori értekezés. Eötvös Lóránd Tudományegyetem Pedagógiai és Pszichológiai Kar
- Nettle, D. (2007). *Personality: What makes you the way you are*. Oxford University Press.
- Ostrom, E., & Walker, J. (2003). Trust and reciprocity. *Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York, Russel Sage Foundation
- Paál, T. (2011). Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban.
- Paulhus, D. L. and Williams, K. M. (2002) The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality* 36, 556-563.
- Petrides, K. V., Vernon, P. A., Aitken Schermer, J., Veselka L. (2011). Trait Emotional Intelligence and the Dark Triad Traits of Personality. *Twin Research and Human Genetics* 14, 1, 35-41
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, cognition and personality*, 9(3), 185-211.
- Schutte, N., S., Malouff, J., M., Hall, L., E., Haggerty, D., J., Cooper, J., T., Golden, C., J., Dornheim, L. (1998) Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences* Vol. 25. 167-177.
- Vernon, P. A., Villani, V. C., Vickers, L. C., & Harris, J. A. (2008). A behavioral genetic investigation of the Dark Triad and the Big 5. *Personality and Individual Differences*, 44(2), 445-452.
- Veselka, L., Schermer, J. A., & Vernon, P. A. (2012). The Dark Triad and an expanded framework of personality. *Personality and Individual Differences*, 53(4), 417-425.
- Vlek, C. A. (1996). Collective risk generation and risk management: The unexploited potential of the social dilemmas paradigm. In Liebrand Messick *Frontiers in social dilemmas research* (pp. 11-38). Springer Berlin Heidelberg.
- Wastell, C., & Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymic perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22(6), 730-744.
- Wilson D.S., Near D., & Miller R.R. (1996) Machiavellianism: A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures. *Psychological Bulletin*. 119(2) 285-299.
- Wilson, D.S., Near, D. & Miller, R.R. (1998). Individual Differences in Machiavellians as a Mix of Cooperative and Exploitative Strategies. *Evolution and Human Behavior*, 19, 203-212.
- Zuckerman, M., Kuhlman, D. M., Joireman, J., Teta, P., & Kraft, M. (1993). A comparison of three structural models for personality: the Big Three, the Big Five, and the Alternative Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 757.