

Bűnözők konfliktus helyzetekben

A Társas Orientációk mögötti burkolt személyiségelméletek

Budavári-Takács Ildikó százados

Kulcsszavak: bűnözés, Társas Orientációk, „Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”, burkolt személyiségelméletek, Big Five

A bűnözés mindennapi életünk egyik legfontosabb problémája, mind társadalmi, mind egyéni szinten. A bűnözést definiálhatjuk konfliktus megoldási módként is.

Hogyan látják a bűnözők a másik személyt kétszemélyes konfliktus szituációban? Van-e különbség helyzetek között, amelyekben a nyereség eloszlása különböző? Hogyan látják a bűnözők áldozataikat? Hogyan látják azokat, akikkel szemben ők viselkednek áldozatként, ill. hogyan látják a másikat, amikor nincs vesztes?

Ezekre a kérdésekre próbáltunk választ találni a Társas Orientációs helyzetek segítségével. Mélyinterjúkkal tártuk fel azokat a tulajdonságokat, amelyek a különböző kétszemélyes konfliktusos helyzetekben jellemzik a másikat, majd kérdőíves vizsgálatokat végeztünk, amit statisztikailag (SPSS) feldolgoztunk.

Az eredmények azt mutatják, hogy a másiktól alkotott képekben a tulajdonságok a Big Five szerinti skálákba rendeződnek, ill. a különböző Társas Orientációs helyzetekben a másiktól alkotott képekben szignifikáns különbségek vannak. A másiktól alkotott kép nem függ össze a bűncselekmények típusával, azonban néhány szocializációs ill. szociális háttértényezővel igen.

Összefoglalva: a bűnözők eltérő képet alkotnak azokról, akikkel szemben „Mártírként”, „Hős”-ként, „Vezető”-ként vagy „Kizsákmányoló”-ként viselkednek.

Bevezetés

A mindennapi életben számos kétszemélyes konfliktusos szituációban veszünk részt, amelyekben mindkét fél java egyszerre múlik azon, hogy mit tesz az egyik, és mit tesz a másik személy, vagyis kölcsönösen függenek egymástól. Ilyen konfliktusok tanul-

mányozására, modellezésére a pszichológiában évtizedek óta alkalmazták a játékelméletet. Az elmélet feltételezi, hogy a helyzetben szereplő emberek racionálisan gondolkodnak, vagyis arra törekszenek, hogy érdekeiket maximálisan érvényesítsék. Ez a gondolkodásmód, vagyis a

homo economicus képe mélyen gyökerezik a nyugati kultúra emberében [11].

Hogyan működnek az emberek a kétszemélyes konfliktusszituációban? Erre ad választ a Társas Orientáció. A Társas Orientáció az egyén törekvései a kétszemélyes helyzetben, ami lehet individualizmus, altruizmus, együttműködés, versengés, agresszió, mazochizmus, mártíromság, stb. A Társas Orientációkat egységes keretbe lehet illeszteni a Rapoport-i játékelméleti megközelítés segítségével. E szerint az egyén viselkedhet a másikkal szemben „Mártírként”, „Hősként”, „Vezetőként” ill. „Kizsákmányolóként” [19].

A bűnözők viselkedésében tipikusan fellelhető a „Kizsákmányoló” Társas Orientáció, vagyis az a törekvés, hogy a saját egyéni hasznuk maximalizálását célozzák meg, a másik vesztesége árán. A „bűnöző” azonban nem pszichológiai, hanem jogi fogalom, vagyis az embereket nemcsak az az egy Társas Orientáció jellemez, hiszen gyermekükkel viselkedhetnek „Mártírként”, szerelmükkel „Hősként”, barátjukkal „Vezetőként”.

Vajon mi dönti el, hogy kivel szemben milyen Társas Orientációt használunk? Feltételezésünk szerint az egyik ilyen tényező az, hogy milyen tulajdonságokat tulajdonítunk a konfliktusszituációban szereplő másinak, vagyis milyen burkolt személyiségelméleteket gyártunk. A pszichológiai folyamat a következő: észleljük a konfliktust, az érdekütközést, majd alkotunk egy szubjektív véleményt, egy feltevés rendszert, burkolt szemé-

lyiségelméletet a konfliktusszituációban szereplő másiról, és ez alapján eldöntjük, mely Társas Orientációt használjuk vele szemben. Ehhez a „benyomáshoz”, szubjektív tudáshoz még a másik személy jelenléte sem szükséges, elég, ha tudjuk: konfliktusban vagyunk vele, ez alapján feltételezzük, elképzeljük, hogy milyen lehet, milyen tulajdonságokkal bírhat. Ez a folyamat a burkolt személyiségelmélet alkotás.

Problémafelvetés, célkitűzés

A pszichológia néhány évtizede foglalkozik a kétszemélyes konfliktushelyzetekben megnyilvánuló Társas Orientációval. A Társas Orientáció az egyénnek a helyzetben adódó nyereségre vonatkozó törekvése. Ez lehet a közös haszon maximalizálása vagy minimalizálása, az egyéni haszon maximalizálása vagy minimalizálása ill. a másik nyereségének a maximalizálása vagy minimalizálása. Az egyén viselkedhet Kizsákmányolóként, Mártírként, Vezetőként vagy Hősként.

A bűnözés napjaink egyik legfontosabb problémája, mind társadalmi, mind egyéni szinten. Hogyan látják a bűnözők a másik személyt kétszemélyes konfliktusos szituációban? Van-e különbség a másiról alkotott képekben a helyzetek között, amelyekben a nyereség eloszlása különböző? Hogyan látják a bűnözők áldozataikat? Hogyan látják azokat, akikkel szemben ők viselkednek áldozatként, ill. hogyan látják a másikat, amikor nincs vesztes? Vizsgálatunk ezeknek a kérdéseknek a megválaszolását célozza meg.

A vizsgálat gyakorlati haszna a bűnözői magatartás megnyilvánulásakor (Kizsákmányoló TO) használt látásmódnak a megismerése. Ha ismerjük a burkolt személyiségelméleteket, azokat a tulajdonságokat, amelyek meghatározóvá válnak a „Kizsákmányoló” „Áldozat” választásában, akkor magatartásunkat ennek a tudásnak a felhasználásával módosíthatjuk a rólunk alkotott benyomást, annak reményében, hogy nem válunk áldozattá.

A vizsgálat további haszna a Társas Orientációnak mint pszichológiai fogalomnak a pontosítása. Igyekszünk rávilágítani a Társas Orientációk mögötti interperszonális beállítódásokra, burkolt személyiségelméletekre, ill. különböző háttérváltozókkal való összefüggéseit próbáljunk meg feltárni.

Elsődleges célkitűzésünk módszertani jellegű: Egy olyan kérdőív létrehozása, amellyel fel lehet térképezni a Társas Orientációk mögötti interperszonális beállítódásokat, vagy ha úgy tetszik, burkolt személyiségelméleteket. A kérdőív a négy Társas Orientációs helyzetet tartalmazza, amelyekben a helyzetben adódó interperszonális beállítódást a „másikra” vonatkozó tulajdonságlisták jelentik, amely tulajdonságlisták a Big Five szerinti skálák szerint rendeződnek.

Másodlagos célkitűzés: a létrehozott kérdőívvel a burkolt személyiségelméletek feltárása az egyes TO használata mögött, ill. ezen interperszonális beállítódások közti különbségek megfogalmazása.

Elméleti háttér

3.1. Játékelmélet és Társas Orientáció

A Társas Orientáció (Grzelak, 1994, Mérő, 1996) jól érthető a Rapoport nevéhez fűződő játékelméleti megközelítés segítségével. A 2x2-es játék-helyzet olyan szituáció, amelyben két személy vesz részt és mindkét személynek egyforma lehetősége van arra, hogy két adott stratégia közül bármelyiket preferálja, amikor egy helyzetben – amely különböző mértékű konfliktust tartalmaz – szándékának megfelelően választhat. A játékok nyereség-veszteség mátrixa mutatja a felek választásainak összes lehetséges kombinációjából származó nyereségeket és veszteségeket. A nyereségek és veszteségek lehetnek ordinálisak vagy nominálisak. A Rapoport-i játék-helyzetekben a nyereségek-veszteségek ordinálisak.

A Rapoport által pszichológiailag releváns játékhelyzetek („Mártír” „Hős” „Vezető” „Kizsákmányoló”) jellemzői: szimmetrikusak: ha a partnerek egyformán viselkednek, akkor a következmények is egyformák; a konfliktusok kevert motiváltságúak: a játékban szereplők egyszerre törekedhetnek együttműködésre vagy egyoldalú nyereségre is, a partner viselkedésétől függően vagy függetlenül; nem zéró összegűek: az egyik fél nyeresége nem jelenti a másik fél ugyanolyan nagyságrendű veszteségét. (A „játékok” lehetnek „zéró összegűek”, amikor az egyik fél nyeresége a másik fél veszteségével jár együtt, és „nem zéró összegűek”, amikor a két fél nemcsak egymástól, hanem egymással együttműködve,

valamilyen külső forrásból is nyerhet.) Konfliktus abból származik, hogy az adott helyzetben választható alternatívák két közel egyenrangú motivációt hoznak működésbe: az individuális racionalitást (a saját nyereség maximalizálására való törekvés, még a másik kárára is) és a közös haszon elérését irányzó racionális törekvést. A matematikailag leirt konfliktusok dilemmát rejtenek magukban: együttműködni, vagy versenyezni, változtatni vagy nem mozdulni, kockáztatni, vagy óvatosnak lenni, egyéni haszon maximalizálására törekedni, vagy a legnagyobb közös haszonért áldozni. Ezek a dilemmák hordozzák ezeknek a játékhelyzeteknek a pszichológiai jelentőségét (I. táblázat)

X és Y a játékban szereplő emberek, A és B a választható „stratégiák”, a cellákban szereplő számok pedig a

A játékhelyzetek mátrixai:			
	Mártír	X	B
Y	A	2,2	4,1
	B	1,4	3,3
Y	Hős	X	B
	A	2,2	4,3
Y	B	3,4	1,1
	Vezető	X	B
Y	A	2,2	3,4
	B	4,3	1,1
Y	Kizsákmányoló	X	B
	A	3,3	2,4
	B	4,2	1,1

I. táblázat

két ember döntései nyomán keletkező nyereség ill. veszteség. A mátrixok bal felső sarkában a játékok ún. „Természetes Kimenetele” található, vagyis az a helyzet, amikor mindkét játékos olyan döntést hoz, amelyben elkerülni igyekszik az őt érhető legnagyobb veszteséget. A mátrixok többi cellájában a „Természetes Kimeneteltől” való eltérések találhatók, amelyek következményeiről kapták nevüket az egyes játékok, ill. a Társas Orientációk. Pl. a Mártír játékhelyzetben X-nek és Y-nak két alternatíva között kell választania (A és B). Ha az A-t választják, akkor a Természetes Kimenetel mellett döntenek, amellyel igyeksenek elkerülni az őket érhető legnagyobb veszteséget. A másik fél döntésétől függetlenül elérik, hogy ne a legnagyobbat veszítsék. Ha a másik eltér, nagyobbat nyerhetnek. Amennyiben a Természetes Kimenettől való eltérés mellett döntenek, vagyis a B-t választják, elérhetik a legnagyobb közös hasznot, ha a másik is eltér. Ennél a döntésnél a játékosnak bíznia kell a másikban, hogy az is a B-t választja. Ha a másik ekkor a Természetes Kimenetel mellett dönt, akkor a legnagyobb az egyén vesztesége. Ezért a bizalom játékanak is hívják ezt a játékhelyzetet, vagy más néven „Fogolydilemma helyzet” [6].

A Természetes Kimenettől való eltérésekkel a „Mártír” a másikat jutalmazza, míg önmagát bünteti. A „Hős” önmagát és a másikat is jutalmazza, de a másikat jobban. A „Vezető” önmagát és a másikat is jutalmazza, de önmagát jobban. A „Kizsákmányoló” önmagát jutalmazza, míg a másikat bünteti.

A Társas Orientációkat sorbarendezhetjük az alapján, hogy az egyén mennyire tartja szem előtt a másikat ill. a maga jutalmazását és büntetését. Leginkább a másikat jutalmazását tartja fontosnak a „Mártír”, aki még a saját büntetése árán is erre törekszik. Ez valós, hétköznapi szituációban akkor jelenik meg, pl. amikor az egyén a munkahelyén a főnökének igyekszik minél többet teljesíteni, még akkor is ha ezért nem fizetik meg. A „Hős” már saját maga jutalmazására is törekszik (legalábbis arra, hogy ne járjon rosszul), de neki is még mindig a másikat nagyobb mértékű jutalmazása a fontosabb. Hétköznapi szituációban pl. amikor az egyén a munkahelyen azt tartja szem előtt, hogy mindenki más a legjobban járjon, de azért ő se járjon rosszul. A „Vezető” már jól szeretne járni, méghozzá jobban, mint a másikat, de ő még nem büntet. Munkahelyi szituációban pl. az egyén arra törekszik, hogy mindenki jól járjon, de ő járjon a legjobban. A „Kizsákmányoló” számára csak a saját maga jutalmazása a fontos, méghozzá a másikat büntetése által. Folytatva a munkahelyi példát, ez akkor jelenik meg, amikor az a véleménye az illetőnek, hogy az okos ember a munka könnyebb végét igyekszik megfogni.

3.2. Big Five

A személyiségvonások – faktorok feltárására és mérésére irányuló személyiségpszichológiai kutatások egyik legnépszerűbb megközelítése az ún. „Big Five” vagy ötfaktoros modell [3], amely szerint a személyiség öt alapvető személyiségdimenzi-

ó mentén általánosan leírható és jellemezhető. Több kutató is arra következtetésre jutott, hogy a „Big Five” a személyiségstruktúra legjobb paradigmája.

Ezeket a dimenziókat találták az önjellemzésekben, a természetes nyelvek szótári elemzése során, kérdőíves vizsgálatokkal; gyerekeknél, felnőtteknél, egyetemi hallgatóknál, nőknél és férfiaknál; angol, német, holland és japán és más nemzetiségű mintáknál [13].

A „Big Five”, magyarul az ötfaktoros modell az extravenzió (Extraversion), a neuroticitás (Neuroticism: N), a nyitottság – az élmények, tapasztalatok iránt – (Openness to experience), az együttműködés (Agreeableness) és a lelkiismeretesség (Conscientiousness) dimenziókat foglalja magába.

A „Big Five” elnevezés egy kissé félrevezető, mert az sugallja, hogy csak öt fontos vonást foglal magába, holott bizonyos személyiségvonások mátrixáról van szó. Az öt faktor mérésére kidolgozott egyik legelterjedtebb és legismertebb eszköz a Revised NEO Personality Inventory (NEO PI-R), [3] amely 30 különböző vonást mér az öt fő faktorba szerveződve. A szerzők úgy gondolják, hogy ez a modell segít a vonások azon körét meghatározni, melyeket egy átfogó, személyiségvizsgáló eszköznek mérnie kell, s azok a faktorok, amelyek a vonásokból tevődnek össze a személyiség alapdimenzióit alkotják [3].

3.3. *A probléma kapcsolódása az eddigi kutatásokhoz*

A Társas Orientációval foglalkozó kutatások egy része azzal foglalkozik, hogy milyen tényezők befolyásolják a kétszemélyes konfliktusok kimenetét. A kutatások a szituatív meghatározókkal, a stratégiai elvekkel, különböző háttérváltozókkal ill. a „másik” játékossal foglalkoznak. A szituatív változók: a konfliktus prezentálása, a kommunikáció, az instrukció, és a jutalom természete. A „másik” játékossal összefüggő változók: a „másik” játékos stratégiája, státusza, a konfliktusban szereplők interperszonális viszonya, és a „másik” személyiségjellemzői[12].

A Társas Orientációs kutatásokban nem esik szó a társas érintkezésekben, így a konfliktusokban is megnyilvánuló burkolt személyiségelméletekről, vagyis arról, hogy hogyan befolyásolja stratégiaválasztásunkat ill. viselkedésünket az a kép, amely a másiktól bennünk van.

A Rapoport-i játékelméleti megközelítés pszichológiailag releváns játék-helyzeteiben („Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”) a stratégia megválasztása attól is függ, hogy milyen képet alkotunk a „másiktól”. Ez a kép befolyásolja azt, hogy hogyan döntünk. Gondolkodhatunk úgy a másiktól, hogy az egy balek, vagy hogy egy esendő ember, akin segíteni kell, vagy hogy jobb nem ujjat húzni vele. Bárhogyan is gondolkodunk róla, a kép, amelyet alkotunk, a mi burkolt személyiségelméletünk, mely segíti eldönteni viselkedésünket a másikkal szemben.

A személyészlelés aktív, konstruktív folyamat, amelyben az észlelő tudása

és korábbi tapasztalatai néha fontosabb szerepet játszanak, mint az észlelt ember tényleges tulajdonságai. A burkolt személyiségelmélet a felhalmozott hipotéziseink és elvárásaink összege arról, hogy hogyan szerveződnek az emberi tulajdonságok és jellemvonások [14].

George Kelly [16] volt az első pszichológus, aki a burkolt személyiségelméleteket vizsgálta. Ő szereprepertoár tesztet fejlesztett ki, hogy az emberek konstruktum-rendszerét feltárja és mérje. A tesztben arra kéri az alanyokat, hogy írják le, miben hasonlít egymásra két általuk jól ismert személy és azt, hogy ők miben különböznek egy harmadik személytől. Egy sor ilyen kérdést alkalmaznak a konstruktumok feltárására, amelyeket az egyén a számára jelentős más emberek megkülönböztetésére használ.

A burkolt személyiségelméletek nagy hasonlóságot mutatnak, és leírhatók a „Big five”-al. Norman [18] megvizsgálta sok ember egymásról, 20 tulajdonságra adott értékelését, közülük egyesek jól ismerték egymást, míg mások csak felszínesen. Az eredmény az volt, hogy keveset számít a két ember kapcsolata, valamennyi ítélet esetén nagyjából ugyanazokkal a tulajdonságokkal írták le a másikat. Egy későbbi vizsgálatban tökéletesen idegen emberekről adott ítéletek ugyan azt a struktúrát mutatták, mint a korábbi vizsgálatban. Az ítéletek függetlenek voltak attól, hogy az egyének mennyire ismerik a célszemélyt, Normann megítélési dimenziói az észlelőkben rejtőznek, és

az észlelők alapvető, közös személyiségelméletére utalnak. A *Normann* által talált dimenziók olyan tulajdonságokkal írhatók le, mint a szeretetreméltóság, extroverzió, lelkiismeretesség, és érzelmi stabilitás. A *Normann* által talált személyiségvonások lényegében megegyeznek a személyiséglélektani kutatások során felfedezett „Big five”-al, csupán egy tulajdonság, az intellektuális nyitottság az, ami még ötödikként csatlakozik az előbbiekhöz.

Jelen kutatásunkban *Kelly*hez hasonlóan egy szerep-repertoárral szembeesítettük a vizsgált személyeinket, de míg ő a vizsgált személy életének fontos szereplőit értékeltette külön-

böző tulajdonságok mentén, addig a jelen vizsgálatban a vizsgált személy különböző „szerepeiben” („Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”) értékeli másokat, azt akivel két-személyes konfliktushelyzetben van. A szerep repertoárt a Társas Orientációk adják: „Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”. A szerepek mint nyereségmegosztásra irányuló viselkedések vannak megfogalmazva, a vizsgált személynek pedig a helyzetben szereplő másikat kell jellemeznie, ill. valamifajta benyomást kialakítania. A jellemzést, a benyomás kialakítását egy tulajdonságlista segíti. A tulajdonságokat értékelni kell a szerint, mennyire jellemzőek a helyzetben szereplő másokra.

	Mártír helyzet	Hős helyzet	Vezető helyzet	Kizsákmányoló helyzet
Lelki-ismeretesség Skála	Megbízható Becsületes Őszinte Rendezett Megbízható Lelkiismeretes	Megbízható Becsületes Őszinte Rendezett Megbízható	Megbízható Becsületes Őszinte Rendezett Megbízható	Megbízható Becsületes Őszinte Rendezett Megbízható
Együtműködés Skála	Barátságos Közeli Szeretetreméltó Jó	Barátságos Közeli Szeretetreméltó Jó	Barátságos Közeli Szeretetreméltó Jó	Barátságos Közeli Szeretetreméltó Jó
Nyitottság Skála	Okos Vidám Fantáziadús Találékony	Okos Vidám Fantáziadús Találékony Sokoldalú	Okos Vidám Fantáziadús Találékony Sokoldalú	Okos Vidám Fantáziadús Találékony Sokoldalú
Neuroticitás Skála	Szorongó Félnk Bátortalan Szomorú Beteg Magányos	Szorongó Félnk Bátortalan Szomorú Beteg Magányos	Félnk Bátortalan Szomorú Beteg Magányos	Szorongó Félnk Bátortalan Szomorú Beteg Magányos

II. táblázat

Ezzel a módszerrel megismerjük a személy véleményét a kétszemélyes konfliktushelyzetben szereplő másiktól. Nem egy valóságos benyomást, hanem egy a fejében lévő reprezentációt arról, hogy különböző Társas Orientációt („Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”) milyen tulajdonságú emberekkel szemben használ. Vagyis megkapjuk azokat a burkolt személyiségelméleteket, amelyeket a különböző Társas Orientációkban használunk.

A bűnöző mintán végzett vizsgálat különlegességét az adja, hogy a „Kizsákmányoló” Társas Orientációban használt burkolt személyiségelmélet tulajdonképpen az áldozat kiválasztásának a módozatát is adja. Vagyis megtudhatjuk, hogy milyen tulajdonságokat tulajdonít egy bűnöző az áldozatának. Mik azok a vélt tulajdonságok, amelyek alapján úgy dönt, hogy kizsákmányolja a másikat.

4. Módszerek

4.1. Hipotézisek a módszerről

A burkolt személyiségelméletek kutatása Kelly módszerétől eljutott a kérdőíves, átfogó személyiségdimenziókat feltáró módszerekig.

A saját módszerünk kérdőíves módszer, amelyben egy szerep-repertoárral szembesítjük a vizsgált személyeinket. A szerep-repertoárt a Társas Orientációk adják: „Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”. A szerepek mint nyereségmegosztásra irányuló viselkedések vannak megfogalmazva, a vizsgált személynek pedig a helyzetben szereplő másikat

kell jellemeznie, ill. valamifajta benyomást kialakítania. A jellemzést, a benyomás kialakítását egy tulajdonságlista segíti. A tulajdonságokat egy tizenhét fokú skálán értékelni kell a szerint, mennyire jellemzőek ill. nem jellemzőek a helyzetben szereplő másokra.

A saját módszerünkről feltételezem, hogy a kérdőívben szereplő négy Társas Orientációs helyzetben a felállított tulajdonságlisták a Big Five szerinti személyiségdimenziókba rendeződnek. Vagyis a kérdőív az extraverzió, a neuroticitás, a nyitottság, az együttműködés és a lelkiismeretesség dimenziókat foglalja magába, ezeket mint skálákat méri, egy-egy skálaértékkel [2]. Az egyes Társas Orientációkban ezek a burkolt személyiségelméleti skálaértékek különbözőek, ill. egyénenként is jellemzőek lesznek.

A négy Társas Orientációs helyzetben a Big Five skálák egymástól függetlenek (magas strukturális konzisztencia) és megbízhatóan (magas Cronbach-alfa) mérhetőek.

4.2. A módszer kidolgozása

4.2.1. Tulajdonságlista létrehozása

Mélyinterjúk [4] segítségével igyekeztem feltárni azokat a tulajdonságokat, amelyek a különböző kétszemélyes konfliktusos helyzetekben a másikat jellemzik.

Ezt 50 fogvatartottal végeztem el. Az interjúk hossza 30-30 perc volt. Megpróbáltam válaszokat kapni arra, hogy a különböző kétszemélyes konfliktus helyzetekben, ahol más-

más a nyereségeloszlás (vagyis amikor vesztes, nyertes, ill. különböző mértékben nyertes) milyennek

1. szomorú
2. bánatos
3. kicsi
4. gyenge
5. megalkuvó
6. buta
7. féltős
8. gyenge akaratú
9. nemtörődőm
10. befolyásolható
11. naív
12. vékony
13. iszákos
14. elvált
15. beképzelt
16. embertelen
17. nagyképű
18. idegesítő
19. bajkeverő
20. háláttlan
21. goromba
22. megalázkodó
23. tutyi-mutyi
24. bártortalan
25. nem érdeklődő
26. hiszékeny
27. meggondolatlan
28. tékozló
29. haragos
30. idegen
31. rossz
32. ellenség

III. táblázat: *A kizskmányoló TO. tulajdonságlistája*

Milyen tulajdonságai vannak annak az embernek, akivel szemben úgy viselkedik, hogy ő rosszul járjon, ön pedig jól járjon?

képzeli el a másikat, aki a helyzetben szerepel. Milyen tulajdonsággal jellemzi, esetleg eszébe jut-e valamilyen konkrét kép erről? Kértem, hogy legalább öt-öt tulajdonsággal jellemezzék a helyzetben szereplő másikat.

Az interjúk felszínre hozták a két-személyes konfliktushelyzetben szereplő másiknak tulajdonított jellemzőket. Összesen ötvenszer húsz tulajdonság jött felszínre, amelyek között igen nagy volt a tartalmi átfedés ill. az ismétlés (III. táblázat).

4.2.2. Végleges kérdőív

A végleges kérdőívben szereplő tulajdonságlistában azok a tulajdonságok szerepelnek, amelyek a leggyakoribbak voltak.

A mélyinterjúk [4] során összegyűjtött tulajdonságokat egy listába szedtem össze, attól függetlenül, hogy azt melyik Társas Orientációs helyzetben említették. Erre azért volt szükség, mert igen nagy volt az átfedés, ismétlés, és az összehasonlításokat is csak egységes listákkal lehet majd elvégezni. A tartalmilag ugyanazt jelentő jellemzőket egy-egy jellemzőként kezeltem (pl. okos, jó eszű, éles eszű). Felállítottam egy gyakorisági sorrendet és azok a tulajdonságok maradtak a listán, amelyek legalább tízszer szerepeltek. Így huszonhat tulajdonság maradt (IV. táblázat).

Ezután véletlenszerűen összekevertem a tulajdonságokat, megfogalmaztam a négy Társas Orientációs helyzetet, majd mindegyik helyzet-

	Lelkiismeretesség	Együttműködés	Neuroticitás	Nyitottság
Lelkiismeretesség		-0,358 ***	1,803 ***	NSZ.
Együttműködés	0,358 ***		2,162 ***	0,402 ***
Neuroticitás	-1,803 ***	-2,162 ***		1,760 ***
Nyitottság	NSZ.	-0,402 ***	1,760 ***	

***: $p < 0,01$ **: $p < 0,05$ *: $p < 0,1$ NSZ.: nem szignifikáns

VI. táblázat:

A tulajdonságokátlagai közti különbségek (GLM: General Linear Modell)

hez megszerkesztettem a tulajdonságlistát.

A kérdőívet kiegészítettem még néhány szocializációs, szociológiai, büntetés végrehajtási ill. szociálpszichológiai háttértényezőre vonatkozó kérdéssel [15].

5. A vizsgálat menete

Vizsgálati személyek: A Sátoraljaújhelyi Fegyház és Börtön önként jelentkező elítéltejei: 200 férfi.

A kérdőív felvételi módja: 20 fős csoportokban történt.

A kérdőív itemszáma: 104.

A szükséges idő: 35 perc

Vizsgálat helye: a büntetésvégrehajtási intézmény kulturális célokra kialakított tanterme.

A vizsgálatvezetőn kívül jelenlévő személyek: egy ügyeletes nevelőtiszt.

Elhelyezés: a v.sz-ek a padsorokban; a nevelőtiszt oldalt, a padsorokra nézve merőlegesen, egy széken ült, a v.v. a v.sz-el szemben állt.

A vizsgálat menete: kiosztottam a kérdőíveket, és a kérdőív instrukcióját hangosan felolvastam. Akiknek kér-

désük volt a kitöltéssel kapcsolatban, azok feltehettek kérdéseiket. Ezeket röviden megbeszéltük, tisztáztuk. A kérdőív kitöltése önállóan történt.

Adatfeldolgozás: Az adatok statisztikai feldolgozása SPSS program segítségével történt.

6. Hipotézisek

6.1. Burkolt személyiségmérételek

Mivel az ítéletek függetlenek attól, hogy van-e valóságos célszemély a kétszemélyes konfliktusos helyzetben, a várható megítélési dimenziók burkoltan az „észlelőben” rejtőznek, vagyis a vizsgált személyek burkolt személyiségmérételeket gyártanak.

A burkolt személyiségmérételek megjelennek a vizsgálatban, méghozzá Norman vizsgálatához hasonlóan egységes személyiségdimenziókat alkotnak. Ezek az egységes személyiségdimenziók várhatóan a Big Five kategóriái: az extravertió, a neuroticitás, a nyitottság, az együttműködés és a lelkiismeretesség.

A különböző Társas Orientációs helyzetekben ugyanazok a dimenzió

	Mártír helyzet	Hős helyzet	Vezető helyzet	Kizsákmányoló helyzet
Lelki- ismeretesség	2,56	1,60	1,83	2,33
Együtt- működés	2,02	1,27	1,58	2,00
Neuroticitás	3,97	4,15	3,50	3,90
Nyitottság	1,72	1,69	2,15	2,92

VII. táblázat:

Különböző társas orientációkban a másik megítélése a különböző tulajdonságok mentén, azok átlagainak különbségei (GLM: General Linear Modell)

várhatók, vagyis a burkolt személyiségelméletek ugyan azt a struktúrát mutatják mind a négy helyzetben.

A burkolt személyiségelméleti kutatások kimutatták már, hogy személyiségelméleteinkben egyetemesen jelen lévő dimenziók vannak, bár ezeknek a dimenzióknak a fontossága változhat [7].

6.2. Burkolt személyiségelméletek és a Társas Orientációs helyzetek

A kutatások kimutatták már, hogy burkolt személyiségelméleteinkben egyetemesen jelen lévő dimenziók vannak, bár ezeknek a dimenzióknak a fontossága különböző kultúrákban más és más [7]. Például a kínai kultúrában a lelkiismeretesség hangsúlyozottan fontos volt, míg az ausztrál kultúrában az extroverzió emelkedett ki.

A személyeket aszerint ítéljük meg, hogy jutalmaznak vagy büntetnek minket, ill. hogy hasznunk vagy kárunk származik belőlük [5].

Feltételezésünk szerint ennek fordítottja is igaz: a személyeket aszerint

is megítéljük, hogy jutalmazzuk vagy büntetjük őket, ill. hogy hasznuk vagy kárunk származik belőlünk.

Jelen kutatásunkban feltételezzük, hogy minél inkább az egyéni haszon maximalizálására törekszik valaki, a másik nyereségének a csökkenése ill. megszűnése mellett („Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”), a másikat egyre lelkiismeretesebbnek, együttműködőbbnek látja. Ugyanis ezekkel a tulajdonságokkal lehet leginkább visszaélni, ill. a „nagylelkű” másikat is inkább ezekkel a társadalmilag pozitívnak tartott tulajdonságokkal lehet jellemezni.

Az intellektuális nyitottsággal valószínűleg kevésbé fogják jellemezni azokat, akikkel szemben a nyereség növelésére törekszenek, vagyis ez kevésbé lesz jellemző a másokra a „Vezető” ill. a „Kizsákmányoló” helyzetben.

6.3. Burkolt személyiségelméletek összefüggései a bűncselekmény típusával

Feltételezem, hogy a burkolt személyiségelméletek alkotása összefügg a

személy bűnözői magatartásával, vagyis a bűncselekmény típusával. Nem erőszakos bűnelkövetőknél várható, hogy a másikat kevésbé tartják intellektuálisan nyitottnak, mint az erőszakos bűnelkövetők.

7. Eredmények

7.1. Nyers adatok

A 200 v. sz. közül 150 adott értékelhető kérdőívet. Értékelhetetlennek minősültek azok a kérdőívek, amelyek egyáltalán nem voltak kitöltve, és amelyek láthatóan félbehagyottak voltak (pl. csak az első tizenöt állításig jutott el).

7.2. A vizsgáló módszer (kérdőív)

A kérdőívben szereplő négy Társas Orientációs helyzetben a felállított tulajdonságlisták a Big Five szerinti személyiségdimenziók közül a következőkbe rendeződnek: neuroticitás, nyitottság, együttműködés, lelkiismeretesség. A személyiségdimenziók korrelálnak a más-más orientációban lévő ugyanolyan személyiségdimenziókkal, vagyis ugyanazt mérik (IX.

táblázat).

A kérdőív a neuroticitás, a nyitottság, az együttműködés és a lelkiismeretesség dimenziókat, mint skálákat méri, egy-egy skálaértékkel. A négy Társas Orientációs helyzetben négy-négy skála alakult ki, összesen tizenhat skála, amelyek a következő tulajdonságokat tartalmazzák (II. táblázat).

A faktorok a kérdőív 17 fokú skáláinak adataiból rajzolódtak ki (IV. táblázat), azonban a szélsőséges válaszadások miatt (a mérőeszköz két végét használták a válaszadók) a skálát dichotomizáltuk a megbízhatóbb kezelés miatt. Az összes ezután következő statisztikai feldolgozás a dichotomizált adatokkal történt.

A négy Társas Orientációs helyzetben a skálák megbízhatóan mérnek. A skálák megbízhatóságának ellenőrzésére a skálák Cronbach α -t vizsgáltam [21]. A 4X4 skálából 14 skála Cronbach α -ja 0,70 felett van, vagyis megbízhatóan mérnek. A skálák tehát jónak mondhatók (VIII. táblázat).

	Átlag	Szórás	Cronbach α
Kizsákmányoló helyzet Lelkiismeretesség	2,32	1,90	0,8213
Kizsákmányoló helyzet Együttműködés	2,00	1,47	0,7358
Kizsákmányoló helyzet Neuroticitás	3,90	1,88	0,7403
Kizsákmányoló helyzet Nyitottság	2,92	1,69	0,7180

VIII. táblázat:

Big five skálák átlagai, szórásuk és belső konzisztenciájuk (Cronbach α értékek)

7.3. Burkolt személyiségelméletek

A burkolt személyiségelméletek megjelennek az elképzelt kétszemélyes konfliktusos helyzetekben. A burkolt személyiségelméletek lényegében ugyan azt a struktúrát mutatják mind a négy Társas Orientációs helyzetekben (VIII. IX. táblázat).

A meghozott ítéletek a másik tulajdonságairól függetlenek attól, hogy van-e valóságos célszemély a kétszemélyes konfliktusos helyzetben, vagyis a megítélési dimenziók burkoltan az „észlelőben” rejtőznek, a vizsgált személyek burkolt személyiségelméleteket gyártanak.

A megítélési dimenziók pedig a Big Five előzőekben ismertetett kategóriái: a neuroticitás, a nyitottság, az együttműködés és a lelkiismeretesség. Az extravertzió, mely szintén a Big Five része, nem tűnik fontos személyiségjelleg-kategóriának, nem jelent meg a vizsgálatban. Ennek oka valószínűleg a börtönhelyzetben keresendő. A

börtön zárt világában irreleváns információ a másik jellemzésében annak kifelé vagy befelé fordulása. Ebben a helyzetben az emberek egysegesen igyekeznek inkább befelé fordulni, az amúgy is szűk intimitáshatáraikat védeni.

A bűnöző mintán végzett vizsgálat szerint a személyiségészlelésükben a fentebb felsorolt dimenziók azok, amelyek fontossággal bírnak. Van azonban két tulajdonság, amely nem beilleszthető a Big Five kategóriába, viszont jelentősége az implicit személyiségelméletek létrehozásában fontos, ezek a következők: nőies, erőszakos. Mindkét jelzőt rendkívül magasán értékelték a tizenhét fokú skálán, mind a négy kétszemélyes konfliktusos helyzetben. (Pl.: Nőiesség átlagai: Mártír helyzetben: 13,00; Hős helyzetben: 12,74; Vezető helyzetben: 13,78; Kizsákmányoló helyzetben: 14,30 – Egyébként az összes jelző közül a nőiesség kapta a legmagasabb értékeket.) Vagyis a nőiességet és az

	Lelkiismeretesség Mártír helyzet	Lelkiismeretesség Hős helyzet	Lelkiismeretesség Vezető helyzet	Lelkiismeretesség Kizsákmányoló helyzet
Lelekiismeretesség Mártírhelyzet	1,00			
Lelekiismeretesség Hőshelyzet	0,33 ***	1,00		
Lelkiismeretesség Vezetőhelyzet	0,26 ***	0,35 ***	1,00	
Lelkiismeretesség Kizsákmányoló helyzet	0,20 **	0,31 ***	0,43 ***	1,00
***: p < 0,01 **:p < 0,05 *:p < 0,1 NSZ.: nem szignifikáns				

IX. táblázat: A skálás közötti korrelációk

erőszakosságot mind a négy teljesen különböző nyereség megosztási preferenciával jellemezhető helyzetben jellemzőnek találták a másakra nézve, tehát a másiktól való gondolkodásban erőteljesen jelen lévő gondolkodási kategóriáról van szó.

7.4. Burkolt személyiségelméletek és a Társas Orientációs helyzetek

Az egyes Társas Orientációkban a burkolt személyiségelméletek különbözőek, ill. egyénenként is jellemzőek.

A különböző Társas Orientációs helyzetekben a másiktól alkotott képekben szignifikáns különbségek vannak. Megnéztem a különböző helyzetekben az összes tulajdonság átlagai közti különbséget (V. táblázat). E szerint az egyes helyzetek között a legtöbb esetben szignifikáns különbségek vannak. A „Hős” és a „Vezető” helyzetekben nincsenek szignifikáns különbségek, bár ez nem meglepő, hiszen tudjuk, hogy ez a két Társas Orientáció az, amelyik leginkább átfedi egymást [20].

Megnéztem a skálák átlagai közti különbségeket is. Ezek is egy kivételtől eltekintve szignifikáns különbségeket mutatnak (VI. táblázat). Tehát statisztikailag nyilvánvaló, hogy mind a négy kétszemélyes konfliktusos helyzetben, azonos dimenziókban, de lényegi különbségeket téve értékelik a másik személyt a vizsgált személyek.

A Társas Orientáció ismertetésekor felvázoltam a pszichológiailag releváns Rapoport-i játékhelyzeteket. A helyzetekben a stratégiaválasztásnál

döntő hogy a két személy együttműködik, bízik-e egymásban, vagy sem. A „Mártír” helyzetben az egyén legnagyobb nyeresége akkor adódik, amikor mindketten együttműködésre törekszenek, mindketten bízva a másikban (bizalom játékanak is nevezik találónan ezt a játékhelyzetet), vagyis mindketten eltérnek a természetes kimeneteltől, felvállalják az esetleges „Mártír” szerepet.

A „Mártír” (VII. táblázat) helyzetben az egyén arra törekszik, hogy a másik nyeresége a legnagyobb legyen, ill. a saját nyeresége a legkisebb. A vizsgálat eredménye szerint a „Mártír” helyzetben gondolják a másikat leginkább lelkiismeretesnek, ill. együttműködőnek, és kevésbé gondolják róla, hogy intellektuálisan nyitott. Egyéni interjúkban, ebben a helyzetben legtöbbször valamilyen rokonukat, leginkább gyermeküket említették, mint konkrét személyt, akit el tudnának képzelni.

A „Kizsákmányoló” (VII. táblázat) helyzetben az egyén arra törekszik, hogy ő maga a legtöbb nyereséghez jusson, akár a másik személy kárán is. Ebben a helyzetben a legérdekesebb tulajdonság a másik együttműködése, ill. annak értékelése. A „Kizsákmányoló” helyzetben az egyén legnagyobb nyeresége akkor adódik, amikor a vele szemben lévő személy együttműködésre törekszik, marad a természetes kimenetel mellett, ami biztosítja a legnagyobb közös hasznot, míg ő maga eltér a természetes kimenetel választásától. A játékhelyzet neve is ebből a másik kizsákmányolására törekvő straté-

giából adódik. Vizsgálatunk eredménye szerint a „Kizsákmányoló” helyzetben a másikat együttműködőbbnek, lelkiismeretesebbnek látja, mint a „Hős” vagy a „Vezető” helyzetben. Tehát minél inkább a saját nyereséget célozza meg az egyén, akár a másik kárán is, annál inkább együttműködőnek, lelkiismeretesnek látja a másikat. Azt zsákmányolja ki a leginkább, aki vele szemben a leginkább „szociálpozitív” tulajdonságokat mutat, vagy legalábbis ilyen benyomást kelt.

Még érdekesebb az az eredmény, hogy a nyitottságot ebben a helyzetben tartják a leginkább jellemzőnek a másokra nézve, a négy helyzet közül. Vagyis nem egy szerencsétlen ügyefogyott baleknak képzelik a kizsákmányoltat, hanem éppen ellenkezőleg: a négy helyzetet összehasonlítva leginkább okosnak, vidámnak, sokoldalúnak, fantáziadúsoknak, találékonynak. Az eredmény meglepő, hiszen a viktimológiai kutatások épp ellenkező tulajdonságokkal írják le az áldozatok típusait a különböző tipológiákban [9, 1].

A „Hős” és a „Vezető” helyzetben (VII. táblázat) nagyon hasonlóan látják a másikat. Mindkét kétszemélyes konfliktusszituációban az egyén arra törekszik, hogy mindketten nyereséghez jussanak, de míg a „Hős” a másiknak, a „Vezető” önmagának szeretné a nagyobb nyereséget.

A neuroticizmus skálán a „Hős” helyzetben pontozták legmagasabbra a másikat. Egyéni interjúkban, ebben a helyzetben legtöbbször elesett beteg embert, ill. a házastársukat említették,

mint konkrét személyt.

7.5. *Burkolt személyiségelméletek összefüggései a bűncselekmény típusával*

A burkolt személyiségelméletek alkotása és a személy bűnözői magatartása [8], ill. a büntetés végrehajtás néhány jellemzője között megpróbáltunk összefüggéseket keresni. Néhány bűnözői magatartással, ill. büntetés végrehajtással összefüggő változót is megnéztünk a vsz-nél. Nem találtunk markáns összefüggéseket a visszaesés, a szabadságvesztés hossza, a bűncselekmény fajtája, ill. a börtönben kapott jutalmak és büntetések, önkárosítások és a „Kizsákmányoló” orientációban kialakított burkolt személyiségelméletek között.

Megvizsgáltuk a vsz-ek börtönhierarchiában betöltött helyét is, (X. táblázat) és ezek összefüggéseit a burkolt személyiségelméletek alkotásával. Megkértük őket, hogy sorolják be önmagukat, hol helyezkednek el a börtönrangsorban: alul, felül vagy középen. Ez a rangsor az együttműködés (barátságosság, közeli, szeretetre méltó, jó) ill. lelkiismeretesség tulajdonosításával mutat markáns összefüggést. Minél feljebb sorolja önmagát, annál inkább együttműködőnek és lelkiismeretesnek véli a kizsákmányolt másikat. Tehát minél inkább domináns, vezető szerepben van valaki, annál inkább úgy gondolja, hogy a másik fél „behódol”, együttműködő, lelkiismeretes lesz a konfliktushelyzetben. Az intellektuális nyitottság megítélése is összefüggést mutat a rangsorral. Minél feljebb helyezi el önmagát valaki, annál inkább okosnak, vidámnak, fantázi-

Rangsor	Kizsákmányoló helyzet			
	Lelkiismeretesség	Együtműködés (barátságosság)	Neuroticizmus	Intellektuális nyitottság
Felül	2,65*	2,23**	4,26 NSZ.	3,23*
Középen	2,31*	2,01**	3,86 NSZ.	2,89*
Alul	1,28*	1,00**	4,28 NSZ.	2,14*

***: $p < 0,01$ **: $p < 0,05$ *: $p < 0,1$ NSZ.: nem szignifikáns
(A szignifikancia szintek megállapításánál a táblázat utolsó adata az összehasonlítási pont, az utolsó adatok szignifikancia szintjének megállapításakor pedig az első adat az összehasonlítási pont)

X. táblázat:

Kizsákmányoló társas orientációban a másíknak tulajdonított tulajdonságok skála átlagai, aszerint, hogy hová helyezi önmagát a börtönrangsorban (GLM)

adúsnak, találékonyak, sokoldalúnak ítéli a kizsákmányolt másikat. Úgy tűnik, hogy minél inkább domináns, vezető szerepben van valaki, annál jobban „tisztelet” ellenfelei intellektuális képességeit (vagy inkább számol vele).

Megnéztük a burkolt személyiségelmélet alkotás és a büntetés végrehajtási fokozat összefüggéseit is. (XI. táblázat). Minél szigorúbb rezsimben van valaki, annál kevésbé látja az áldozatát lelkiismeretesnek ill. együtműködőnek. Ennek az eredménynek a hátterét egyrészt kereshetjük a büntetés végrehajtási körülményekben, vagyis hogy a potenciális áldozatok hasonzorú bűnelkövetők ill. büntetés végrehajtási szakemberek lehetnek, akiket a szigorúbb rezsimben jobban dehumanizálnak, vagyis egyre kevésbé látják pl. lelkiismeretesnek ill. együtműködőnek őket. Másrészt kereshetjük a háttérben magát a bűnelkövetőt, aki minél súlyosabb, erőszakosabb, károsabb bűncselekményt követ el, annál szigorúbb rezsimbe kerül. Vagyis az, aki

súlyosabb cselekményt követ el, az kevésbé látja a másikat lelkiismeretesnek ill. együtműködőnek, ami egy „dehumanizáló” törekvése annak, aki súlyosan sért meg emberi értékeket, törvényeket „Kizsákmányoló” orientációjával.

8. Megbeszélés

A bűnözés mindennapi életünk egyik legfontosabb problémája, mind társadalmi, mind egyéni szinten.

Hogyan látják a bűnözők a másik személyt kétszemélyes konfliktus szituációban? Van-e különbség helyzetek között, melyekben a nyereség eloszlása különböző? Hogyan látják a bűnözők áldozataikat? Hogyan látják azokat, akikkel szemben ők viselkednek áldozatként, ill. hogyan látják a másikat, amikor nincs vesztes?

Ezekre a kérdésekre próbáltunk választ találni a Társas Orientációs helyzetek segítségével. Mélyinterjúkkal tártuk fel azokat a tulajdonságokat, melyek a különböző kétszemé-

Végrhajítási fokozat	Kizsákmányoló helyzet			
	Lelkiismeretesség	Együttműködés (barátságosság)	Neuroticizmus	Intellektuális nyitottság
Előzetes, fogház	2,65**	2,72*	4,27 NSZ.	2,63 NSZ.
Börtön	2,45**	2,23*	3,84 NSZ.	3,08 NSZ.
Fegyház	1,9**	1,80*	3,90 NSZ.	2,78 NSZ.

***: $p < 0,01$ **: $p < 0,05$ *: $p < 0,1$ NSZ.: nem szignifikáns
 (A szignifikancia szintek megállapításánál a táblázat utolsó adata az összehasonlítási pont, az utolsó adatok szignifikancia szintjének megállapításakor pedig az első adat az összehasonlítási pont)

XI. táblázat:

Kizsákmányoló társas orientációban a másíknak tulajdonított tulajdonságok skála átlagai, aszerint, hogy milyen büntetésvégrehajítási fokozatban van (GLM)

lyes konfliktusos helyzetekben jellemzik a másikat, majd kérdőíves vizsgálatokat végeztünk, a burkolt személyiségelméletek feltárására.

*Kelly*hez hasonlóan egy szerep-repertoárral szembesítettük a vizsgált személyeinket, de míg ő a vizsgált személy életének fontos szereplőit értékelte különböző tulajdonságok mentén, addig a jelen vizsgálatban a vizsgált személy különböző „szerepeiben” („Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”) értékel másokat, azt akivel kétszemélyes konfliktushelyzetben van. A szerep repertoárt a Társas Orientációk adják: „Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”. A szerepek, mint nyereségmegosztásra irányuló viselkedések megfogalmazva, a vizsgált személynek pedig a helyzetben szereplő másikat kell jellemeznie, ill. valamifajta benyomást kialakítania. A jellemzést, a benyomás kialakítását egy tulajdonságlista segíti. A tulajdonságokat értékelni kell aszerint, mennyire jellemzőek a helyzetben szereplő másíkra.

Ezzel a módszerrel megismerjük a személy véleményét a kétszemélyes konfliktushelyzetben szereplő másíkról. Nem egy valóságos benyomást, hanem egy a fejében lévő reprezentációt arról, hogy különböző Társas Orientációt („Mártír”, „Hős”, „Vezető”, „Kizsákmányoló”) milyen tulajdonságú emberekkel szemben használ. Vagyis megkapjuk azokat a burkolt személyiségelméleteket, amelyeket a különböző Társas Orientációkban használunk.

Az eredmények azt mutatják, hogy a másíkról alkotott képekben a tulajdonságok a Big Five szerinti skálákba rendeződnek, ill. a különböző Társas Orientációs helyzetekben a másíkról alkotott képekben szignifikáns különbségek vannak. A vizsgált személyeink eltérő képet alkotnak azokról, akikkel szemben „Mártír-ként”, „Hős”-ként, „Vezető”-ként vagy „Kizsákmányoló”-ként viselkednek. Vagyis a bűnelkövető magatartáskor („Kizsákmányoló” Társas Orientáció) használt implicit személyiségelmélet

alkotása markánsan elkülönül a más élethelyzetekben használt Társas Orientációtól.

IRODALOM

- [1] Adler, F., Mueller, G. O. W., Lauffer, W. S.: Kriminológia, Osiris Kiadó, 2000, Budapest.
- [2] Bugán, A.: Skálarendszer az ember-felfogással kapcsolatos attitűd mérésére. A Debreceni Komplex Tudatvizsgálat Dokumentumai, belső kiadványsorozat, 1985, Debrecen.
- [3] Costa, P. T. and McCrae, R. R.: Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 1992, 13(6): 653-665.
- [4] Csabai, M.: Az elemző interjú, In: Pszichodiagnosztikai Vademecum I. Explorációs és Biográfiai Módszerek, Tünetbecslő Skálák, Kérdőívek 1. rész., 75-101., Tankönyvkiadó, 1992, Budapest.
- [5] Csepeli, Gy.: Szociálpszichológia, Osiris Kiadó, 1997, Budapest.
- [6] Faragó, K., Joó, A.: A Módosított Fogoly-Dilemma Helyzet Megoldása csoportban. *Pszichológia*, 1982, 2: 347-375.
- [7] Forgas, J.P.: A társas érintkezés pszichológiája. Gondolat, 1989, Budapest.
- [8] Gönczöl, K., Korinek, L., Lévai, M., (szerk.): Kriminológiai Ismeretek Bűnözés Bűnözés-kontroll. Corvina, 1996, Budapest.
- [9] Görgényi I.: A viktimológia, In: Gönczöl K., Korinek L., Lévai M., (szerk.) Kriminológiai ismeretek Bűnözés Bűnözés-kontroll. 93-107., Corvina, 1996, Budapest.
- [10] Grzelak, J.: Konfliktus és kooperáció, In: Szociálpszichológia, 313-339., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1994, Budapest.
- [11] Hankiss, E.: Társadalmi Csapdák Diagnózisok. Magvető Kiadó, 1983, Budapest.
- [12] Horváth, A.: Konfliktusok társas kapcsolatokban. Debreceni Egyetem Kossuth Egyetemi Kiadója, 2003, Debrecen.
- [13] John, O. P.: The „Big Five” factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In: Pervin, L. A. (ed.), Handbook of person-
- ality: Theory and research. New York:, 1990, Guilford.
- [14] Jones, E. E., és Nisbett, R. E.: The actor and the observer. In: General Learning Press, 1971, Morristown.
- [15] Karczag, J.: Kérdőív- és Skálamódszerek a Pszichodiagnosztikai gyakorlatban, In: Pszichodiagnosztikai Vademecum I. Explorációs és Biográfiai Módszerek, Tünetbecslő Skálák, Kérdőívek I. rész., 145-159., Tankönyvkiadó, 1992, Budapest.
- [16] Kelly, G. A.: The Psychology of Personal Constructs. New York, 1955, Norton.
- [17] Mérő, L.: Mindenki másképp egyforma A játékelmélet és racionalitás pszichológiája. Tericum, 1996, Budapest.
- [18] Norman, W.T.: Toward an adequate taxonomy of personality attributes, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 574-583.
- [19] Rapoport, A.: Exploiter, Leader, Hero and Martyr: the four archetypes of the 2x2 game. *Behavioral Science*, 1967, 12.: 81-84.
- [20] Takács, és trsai.: Társas orientáció és bűnözés, In: Kriminológiai és kriminalisztikai tanulmányok XXXV., 1998, 146-183., Budapest.
- [21] Vargha, A.: A Szondi-Teszt Pszichometriája, Universitas Könyvkiadó, 1994. Budapest.

Capt. Ildikó Budavári-Takács

Delinquents in conflict situations. Implicit personality theories behind the social orientations.

Crime is one of the most important problem of our world both in social and individual levels. We can define criminal acts as a way of social conflict resolution.

How do criminals perceive their partners in conflict situations? Is there a difference among the situations in their perceptions when they are varied in their cost/benefit balance? How

do the criminals perceive their victims? How do they perceive their partners when they are in the victims role, and what is their perception when there is no losers position in the game? We tried to find answers to these questions using the Social Orientation Situations method.

Interviews were conducted with the subjects to find out about the perceived characteristics of the partners, then questionnaires were conducted and analysed statistically by SPSS programs.

The results showed that the perceived characteristics form the pattern of the BIG FIVE factors, and there were significant differences in the perceptions

of others in the different Social Orientation situations. The perceptions of the partners were not dependent upon of the type of the criminal acts, but some significant differences were detected by socialisational and socio-economic background variables. To sum up: the criminals create different perceptions about others who act in the roles of the „Martyr“, the „Hero“, the „Leader“ or the „Exploiter“ with them.

Budavári-Takács Ildikó
1555 Budapest, Pf.: 68.