

A siker lélektana

Váriné Szilágyi Ibolya–Solymosi Zsuzsa (szerk.) *A siker lélektana.*

Szociálpszichológiai és szociológiai tanulmányok a sikerről.

(Budapest: Hatodik Síp Alapítvány,

Új Mandátum Könyvkiadó, 1999.)

A nyolcvanas évek második felétől a hazai könyvkiadás business-bulvár irodalmában tucatszámra jelentek meg a sikerre vonatkozó receptkönyvek. Ami a könyvcímekben a siker után állt annak csak a fantázia szabott határt (a sikeres menedzser, a sikeres vállalat, a sikeres ügynök, szónok, nő stb.). A többnyire Amerikából importált könyvek és ezek promóciós keretétől szolgáló tréningprogramok azt sulykolták az olvasóknak és résztvevőknek (vállalati vezetőktől a munkaügyi központok tanfolyamain részt vevő munkanélküliekig), hogy csak akarniuk kell és az üzleti élet csúcsaira juthatnak. Oda ahol a siker mérhető dimenzióját a mindenre lefordítható általános egyenértéke a pénz jelenti.

Arról, hogy bizonyos esetekben a sikerhez egy társadalmi pilótajáték során jutnak az első sorok tagjai, ezen írárok és programok nem szóltak. Retorikájukban, ideológiájukban tisztán jelenik meg az egyéni siker preferálása és az, hogy a kudarcért az egyén tehető felelőssé, mivel nem akart eléggé, nem tett meg mindent, nem tette megfelelő mértékben magáévá a sikerszakértők tanácsait és végül is nem lett hasonlóvá a self-made man mítoszok hőseihez.

Vannak írárok amelyek olvasásakor a megfelelő célközönségre vonatkozó ötlet (kiknek kellene még elolvasniuk) újra és újra felbukkan.

Mindazzal együtt, hogy tudjuk, a fent jellemzett bestsellerek és a *Siker lélektana* olvasótáborának feltehetően nincs közös részhalmaza, kívánság szinten felmerülhet az, hogy szakmai közönségen, pszichológusokon, szociológusokon túl olvassák ezt a könyvet „vigasztalódásul” azok is, akik éppen a fent jellemzett módszerek segítségével törekedtek a sikerre, és ezen kétségbeesett törekvéseik során szenvedték el életük soron következő kudarcát.

A tudatos, szándékos sikerre törekvés esélyeit növeli, ha többet tudunk magáról a sikerről, a hozzá vezető utakról és azokról az esélyegyenlőtlenségekről amelyek már induláskor megvannak.

A *Siker lélektana* a siker jelenségének tudományos elemzésén kívül az utóbbi évtizedek értelmiségi rétegvizsgálataiból származó empirikus tapasztalatokat is összegzi, újraértelmezi a siker és a siker változó aspektusai tekintetében. A vizsgálatba bevont értelmiségi rétegek (közgazdászok, építészek és agrármérnökök) sajátos, egymástól eltérő pályát tettek meg és különböző pozícióba jutottak a sikeresé-lyek tekintetében.

A kötet négy szerző nyolc egyéni, illetve párban írt tanulmányát tartalmazza. A szerkesztő pároson kívül Hamar Anna és Hrubos Ildikó képviselteti magát egy-egy tanulmánnyal.

A siker fogalmi tisztázására törekszik a bevezető tanulmányban – „Siker-minta, siker-ideológia és retorika” – a szociálpszichológus Váriné Szilágyi Ibolya. A siker témájában a pszichológia majdnem minden ága érdekelt. A sikeres személyiség kialakulása, sajátosságai, motivációs háttere mind olyan témák, melyek besorolhatók az egyes szakpszichológiákba, de mivel a siker specifikusan társadalmi jelenség elsősorban a szociálpszichológia hívatott vizsgálni, illetve integrálni a jelenséggel kapcsolatos más területen született eredményeket.

A siker jelenségének társadalmi jellege elsősorban a teljesítménytől való megkülönböztetésében nyilvánul meg. A teljesítmény különböző dimenziókban kisebb-nagyobb nehézségek árán mérhető, de a sikerrel való összekapcsolódása nem egyszerű; sokszoros és bonyolult áttételeken keresztül sokszor meg sem valósul., ki sem mutatható ez a kapcsolat. A siker a társadalmi „lentől” a társadalmi „fent” felé irányuló mozgás, „a társadalmi térben való progresszió, a státus- és/vagy presztízsbeli emelkedés”.

A siker kutatások egyik alapproblémája ezen felfelé irányuló mozgás leírása egy olyan konkrét társadalmi térben ahol létezik valamilyen tudományos (vagy legalább laikus) konszenzus arra vonatkozóan, hogy az egyén által elért és betöltött pozíciók, hol helyezkednek el a fent és lent között, és hogy ezen pozíciók mely dimenziói relevánsak.

A tanulmány egyik erénye G. Ichheiser, a pályalélektan területén dolgozó bécsi pszichológus gondolatainak felfedezése és ismertetése. Ichheiser, Manheim és Merton sikerre vonatkozó munkái alapján a szerző olyan fogalmi keretet kínál amely kiválóan hasznosítható újragondolható, fejleszthető a további kutatások során. A felvetett kérdések: a siker értékfüggő jelentése, a társadalmak sikermintái, az amerikai siker-kultusz a siker-ideológia és a siker-retorika. Az attribúcióra vonatkozó szociálpszichológiai kutatások eredményei és a siker percepciójának problémája: a sikeres személy sikerességének milyen okokat tulajdonítunk (külsőket: véletlen, szerencse, etnika hovatartozás, családi háttér stb. vagy belsőket: szorgalom, igyekezet, tudás, intelligencia stb.), az egyén személyiségbeli sajátosságai (önértékelése, kompetenciaérzése) hogyan befolyásolja a sikeresség észlelését, az attribúciót és a sikeres személyekkel kapcsolatos érzelmi viszonyulást.

A siker mint társadalmi cél és a hozzá tartozó eszköz viszony merton kategóriákkal történő végiggondolása és a siker-képzetek szociális reprezentációként való értelmezése zárja a tanulmányt.

A bevezető tanulmányban ismertetett fogalomkészletre és elméleti megfontolásokra támaszkodik a második tanulmány, egy a siker-képzetekre vonatkozó vizsgálat bemutatása.

Váriné Szilágyi Ibolya és Solymosi Zsuzsa *A siker szociális reprezentációja értelmiségi rétegeknél* című tanulmányukban egy, a kilencvenes évek elején készült kérdőíves vizsgálatnak a személyesen ismert és az általánosított sikeremberre vonatkozó szociális percepciót érintő eredményeit teszik közzé.

A vizsgált siker-képzetek jelentőségét az adja, hogy ezek szociális reprezentációk, nemcsak egyéni, hanem réteg- és kultúraspecifikus, kollektív eredetű tudati struktúrák, és mint ilyenek részt vesznek a köztudat, az énkép, az önértékelés és a magatartás további befolyásolásában. Kollektív ismeretet, tapasztalatot tükröznek és orientálják az egyéneket, csoportokat.

A sikerre, illetve sikeres személyekre vonatkozó szociális reprezentációk rétegspecifikus természetének tesztelésére három eltérő helyzetű értelmiségi réteg reprezentánsainak megkérdezése szolgált. A konjunkturális helyzetben lévő közgazdászok, a krízishelyzetben lévő agrármérnökök és a folyamatosan magas presztízsű, egzisztenciálisan a környezet anyagi lehetőségeitől függő építészek (ezek csoportján belül egy egyetemista alminta). Ebben az esetben a sikerképzetek rétegspecifikussága nem volt igazolható. Úgy tűnik, hogy a sikeremberekre vonatkozó szociális reprezentációk inkább kollektív ideológiák által befolyásoltak. Ezen szakmai csoportok sikerképzetei azonos elemeket hangsúlyoznak amikor a sikerért felelős tényezők rangsorolásáról van szó az ismert és az általánosított magyar sikerember esetében. A megítélésnél használt tulajdonságokból három fő faktor volt elkülöníthető – a faktorok sorrendje a faktorok magyarázó erejének sorrendjét is jelenti. Mind az ismert, mind az általánosított sikerember esetében a munka, a kommunikáció és a külső tényezők faktora különül el és jelenik meg a sikeresség okaként. Eltérő attribúciós tendenciák mutathatók ki azonban az ismert, illetve az általánosított, magyar sikeremberre vonatkozóan. Az ismert sikerember sikereiben dominánsabb a személyes tulajdonságok és erőfeszítés szerepe, mint a külső tényezőké. A külső tényezőknek nagyobb szerepet tulajdonítottak a megkérdezettek a személyesen nem ismert sikerember esetében. A kétféle sikeremberről (ismert és általánosított) szóló jellemzések alapján is látható, hogy míg az ismert sikeremberhez való érzelmi viszonyulás pozitív, addig a személyesen nem ismert magyar sikeremberhez történő viszonyulás negatív töltetű. Ez a tendencia erőteljesebben jelenik meg az egyetemista almintában. A szerzők ennek egyik lehetséges magyarázatául a fiatalok pesszimista jövőképét és félelmeit jelölik meg.

A külső-belső kontroll mint személyiségváltozó befolyásolja az egyének ítéletét a sikeresség okait illetően. Amint ez az eddigi kontrollhelyre vonatkozó vizsgálatok tanulságai alapján várható volt, az alacsonyabb belső kontrollal jellemezhető csoport kisebb jelentőségűnek ítélte a munka, és nagyobbban a külső tényezők faktorát, míg a magasabb belső kontroll attitűddel rendelkezőknél ez fordítva történt.

További gondolkodásra, illetve vizsgálatokra ösztönözhet az a kérdés, hogy a sikeres ember, illetve sikeresség ezen szociális reprezentációja milyen módon befolyásolja a köztudatot, az egyének észlelését és magatartását a jövőben.

A következő tanulmányt: *Kapitalizálódás értelmiségi tükörben* szintén a fenti szerzőpáros jegyzi. Kérdésük ez esetben arra vonatkozott, hogy az általuk jól ismert értelmiségi csoportok (közgazdászok, építészek, agrármérnökök, illetve ezek egyetemista alcsoportjai, N=302) hogyan viszonyulnak a vállalkozáshoz és a vállalkozókhoz. Vannak-e ebben a tekintetben generációs és genderspecifikus eltérések? A megkérdezettek esetében az adatok feldolgozásánál figyelembe vett változók: a nem, az életkor, a szakág, az egyén értékhatára, az énképe és a külső-belső kontroll mutatója. Sajnálatos azonban, hogy semmit sem tudunk a válaszolók vállalkozásban való érintettségéről, hogy ők maguk (vagy egyetemistáknál a szülők/eltartók vettek-e vagy vesznek-e részt fő vagy mellékállásban valamilyen vállalkozásban – a kérdőív felvétele 1993–1994-ben történt.).

A vállalkozással kapcsolatos 76 item mindegyikét hétfokú skálán ítéltették meg a minta résztvevőivel. Lehetséges, hogy a kérdőívek kitöltőinek nem volt, a tanulmány olvasójának, nekem azonban vannak értelmezési nehézségeim amikor a vál-

lalkozás lehetséges motívumaira vonatkozó kérdésblokk intencióját olvasom: „A vállalkozásra gondolva általában minősítse a felsorolt tényezőket. (7=számomra nagyon fontos, 1=számomra egyáltalán nem fontos)” – ezt követően találjuk a 21 itemet a családi élettől a hatalomig.

Nem derül ki, hogy ezek az itemek – egyébként besorolhatók többé-kevésbé a Rokeach-i célérték/eszközérték kategóriákba – az egyén értékháttérét hivatottak felderíteni (de ezt korábban már a Rokeach-féle értékkála rövidített változatával megtették – ennek alapján vázolták a véleményminták értékháttérét) vagy, ha nem, milyen módon minősülnek vállalkozói motívumnak (kinél, kiknél jelentik a cselekvés indítóokait?). Továbbá, mit jelent a „vállalkozói attitűdök motívuma” kifejezés. Minden szakmának megvannak a maga kísértései. A szociológiában az egyik ilyen, amikor a szociológus jól ismert terepen, általa sikeresen művelt témára vonatkozó kutatást kiegészít egy, az adott időszakban relevánsnak vagy divatosnak tűnő kérdéskörrel azon az alapon, hogy kár lenne veszni hagyni a viszonylag kis fáradsággal beszerezhető információkat. Ezt követően aztán a kapott adatok mindegyike mindegyik mással összevethető.

A vizsgált tényezők: a vállalkozói hajlandóság erőssége, a belső motivációk, a vállalkozás vélt következményei és céljai, a vállalkozásra vonatkozó másoktól származó elvárások észlelése és hajlandóság ezen elvárásoknak való megfelelésre, elképzelések arra vonatkozóan, hogy hogyan biztosítanak egy vállalkozás indításakor az anyagi forrásokat, a vállalkozás külső-belső feltételeire vonatkozó vélemények és a makroközeg megítélése (piac versus tervgazdálkodás).

A vizsgált szakmai csoportokat közepes vállalkozói kedv jellemezte, az átlagosnál nagyobb volt a vállalkozói kedv a végzett építész férfiak és agráregyetemisták körében bár motivációs bázisuk és értékpreferenciájuk – szakmájuk aktuális piaci helyzetét tekintve érthetően – különböző.

A vállalkozás makrokörnyezetének megítélése tekintetében a felvett változók mentén nem volt kimutatható szignifikáns különbség, az eredmények érdekessége elsősorban abban van, hogy a megkérdezettek többségének véleménye megegyezik a tekintetben, hogy olyan piacgazdaságot szeretnének amelyből nem hiányzik az állami gondoskodás és a szociális biztonság. A vállalkozói hajlandóság nemek közötti eltérése megerősítette az erre vonatkozó korábbi vizsgálatok tapasztalatait: a nők vállalkozói hajlandósága kisebb; s ebben az esetben kimutatható volt ennek összefüggése a nők férfiakétól eltérő motivációs- és értékháttérével is.

Az egyén személyiségbeli sajátosságai és a vállalkozáshoz való viszony tekintetében határozottan igazolódott az a feltevés, hogy a magas önértékeléssel rendelkezők vállalkozói szándéka erősebb, mint alacsony önértékelésű társaiké. A realitások józan figyelembevételére utal a szerzők azon megjegyzése, hogy még McClelland is – teljesítménymotivációs tréningek tapasztalatainak összegzéseként – beszámolt arról, hogy ezek nem segítettek akkor, amikor az objektív feltételek nem javultak.

A kutatók beszámolnak arról is, hogy a vizsgálat idején még nem alakult ki társadalmi konszenzus a vállalkozást és a kiválóság kritériumrendszerét illetően, és ez a rendszerváltást követő „csalódottság és bizalomvesztés” légkörében szituatív hatással volt a vélekedésekre. További vizsgálatok adhatnának csak számot arról, hogy ez a konszenzus alakult-e az elmúlt időszakban és hogyan. A szituatív hatással valószínűleg ma is számolni kell.

Hamar Anna *Választások és kényszerek* című tanulmánya a rendszerváltás agrár-értelmiségének helyzetét, és az e helyzetből fakadó kényszereket, lehetőségeket a csoport tagoltságának átalakulását, az agrárértelmiség megváltozott régi és a lehetőségek/kényszerek nyújtotta új pozícióit elemzi.

A kötetben szereplő értelmiségi csoportok közül ez a csoport szenvedte el a legtöbb negatív változást, kényszerült leginkább döntésre. A siker ezzel a csoporttal kapcsolatban meg sem említődik. A közhiedelemmel ellentétben az agrárszakemberek zöme az átalakult szövetkezetekben maradt, és a szövetkezet helyzetének függvényében vezetői pozíciója akár meg is erősödött. A kilencvenes évek közepén létrehozott tipológia elemei folytonosan alakulnak. Az 1996-ban írt elemzés a következő agrárértelmiségi csoportokat nevezte meg: a „fiatal reformnemzedék”, a „szakértelmiség”, a „szocialista vállalkozó”, az önállósodottak és végül a szövetkezeti menedzsment. Ezen sajátos helyzetű értelmiségi csoport közelmúltbeli történetének ismertetése jó háttérül szolgál a többi tanulmányhoz, és sok esetben magyarázatot nyújt arra, hogy vélemény- és attitűdkérdésekben miért és hogyan különböznek el képviselői.

Hrubos Ildikó *Közgazdászok és a siker – másodelemzések a 80-as évek kutatásai-ból* című tanulmánya a közgazdász értelmiségi csoport felfelé ívelő pályájának előzményeit ismerteti. A másodelemzett vizsgálatok beszámolnak a szakma belső rétegzettségéről, négy kohorsz (az 1953-ban, 1968-ban, 1973-ban és 1978-ban végzetek) pályafutásáról, az ezeket jellemző karriertípusokról (kitérve ezek presztízisére és anyagi megbecsültségére). Megismerhetjük a közgazdászok véleményét a szakmai előrelépés jelentős faktorairól – erős belső kontroll attitűdre utal a sorrend, és jelzi a családi háttér egész életpályát befolyásoló hatását is. A fiatal közgazdászok munkaerőpiaci mozgására jellemző volt az erőteljes felfelé mobilitás (az 1973-ban, 1976-ban és 1979-ben végzetek vettek részt a vizsgálatban). A közgazdász egyetemisták értékválasztását vizsgálták 1982-ben. A teljes népességre reprezentatív érték-vizsgálatok eredményeitől eltérően az egyetemisták a hedonista és az autonómiához kapcsolódó értékeket választották ezen belül a közgazdász hallgatók legjellemzőbb sajátossága az autonómiára törekvés, a változatos, nyitott élet, emberi kapcsolatok vonzza őket. A különböző évfolyamok összehasonlítása generációs hatást mutat ki az értékek tekintetében is; idősebb korban az értékválasztások eltolódnak a pragmatikus értékek felé. Az utolsóként ismertetett vizsgálat három közgazdász almintát reformattitűdjeit vizsgálta 1981–1982-ben. A kormányzatban dolgozók, az iparvállalati menedzserek és a kutató közgazdászok almintája közötti lényeges eltérés a kutatók és a többi csoport között volt, a kutatók határozottabban reformpártiak voltak. A fiatalabbak, az értelmiségi családi háttérűek, a második gazdaságban érintettek radikalizmusa erősebb, reformelkötelezettsége határozottabb volt.

Ez a tanulmány jobban érthetővé teszi a közgazdászok jelenlegi attitűdjeit, véleményét és tipikus reakciómódjait többek között a sikerkutatásokban.

Solymosi Zsuzsa *Közgazdász identitás és sikerkép a kilencvenes évek elején* című tanulmánya az 1993-as sikerkutatás közgazdász almintára jellemző sajátosságait foglalja össze, 17 mélyinterjú és háromszor ennyi kérdőív tapasztalatai alapján. A kutatás kitért a pályaválasztás motivációira (a család mellett a középiskola jelentőségére hívja fel a szerző a figyelmet), arra, hogy ebben a szakmában ritka a pályaelhagyás – ezt a szakma magas presztízse indokolja is. Szakmán belül a presztízis –

mint minden más szakmában – a nemek közötti aránnyal függ össze; azoknak a szakmai csoportoknak ahol a nők nagy számban vannak jelen, a presztízse alacsonyabb. A két nem eltérő módon értékeli a kíváncsú szakmai karriert is, más tényezőket tartanak fontosnak. Sajátos racionalitás, pragmatizmus jellemzi ezen szakmai csoport emberi kapcsolatait. Az emberi kapcsolatok érzelmi oldalával szemben hangsúlyosabb a szakmai, illetve karriercélokra használható network-jelleg. A csoport tagjai általában magas önértékeléssel és belső kontroll attitűddel jellemezhetők, saját sorsukat illetően optimisták. A csoport egyöntetű volt a rendszerváltás szükségességének elismerésében, kritikus és türelmetlen az azóta elért változások tekintetében. Ez a kritikusság azonban nem jár együtt politikai aktivitással, feltűnő ennek a csoportnak az apolitikussága ami szakmai életstratégiájuk fontos eleme.

A harmadik szakma, az építészek sikerrel kapcsolatos nézeteit, attitűdjeit ismerteti Váriné Szilágyi Ibolya *Az építészek sikerképe és retorikája a 70-es, 80-as és a 90-es években* című tanulmányában. Ez az a szakmai csoport (az agrármérnökök és közgazdászok rétegével szemben) amelynek teljesítménye nyilvánosabb, az építész teljesítmény siker/kudarcs dimenziói (a házak) láthatóak, egymással összevethetőek.

A kutatás longitudinális jellege – három évtizedre terjed ki – lehetővé teszi a sikerképekben bekövetkezett hosszú távú trendek felismerését és összekapcsolását ezen mérnökcsoport helyzetével az „erős recesszió gyenge konjunktúra” időszakában. A szakma egészének helyzetéről elmondható, hogy ez sokkal kiegyensúlyozottabb, az elmúlt évtizedekben stabilabb volt, mint a felfelé ívelő pályán haladó közgazdászoké vagy a válsághelyzetbe került agrárszakembereké. A siker fogalma elsősorban minden vizsgált időszakban a szakmai elismertséget (az alkotó kreatív tervezői munka eredményét) jelenti, de a kilencvenes években e mellé új dimenzióként került a „keresettség” – ez megépült házakat, piaci sikert, jó jövedelmet jelent. Az, hogy az építész sikerképekben ez az új anyagi dimenzió milyen karriert fog befutni, ma még nem látható, de feltehetően éppen a szakma sajátossága miatt (a létrejött alkotások nyilvánossága) nem lesz domináns.

A kötetet Váriné Szilágyi Ibolya *Az individualizmus különböző formái a sikerképekben* című tanulmánya zárja. Az individualizmus–kollektívizmus fogalmának definiálására, történeti megjelenési formáira és ezen formáknak tulajdonított funkciókra tér ki a tanulmány első része. Az individualizmus–kollektívizmus nem egyszerű kétpólusú dimenzió, ugyanazon egyénben, társadalomban különböző megjelenési formákban mindkettő fellelhető. A szerző saját kilencvenes évek elején létrehozott tipológiáját is megismerhetjük. E szerint az individualizmus következő formái léteznek: primitív egoizmus, racionális gazdasági vagy utilitáriánus individualizmus, fogyasztói individualizmus és „újhumanista”, vagy „újfelvilágosító” (neoaufklerista) individualizmus. Ez utóbbi tartalma szerint már majdnem kollektívizmus, hiszen ugyan az egyén vélemény- és döntési szabadságának hangsúlyozásában jelentkezik, de az autonómia mellett igényli a felelősséget is, és csoportkötődése van, a mások érdekeinek figyelembevétele, a kollektív jövőért való aggodás és cselekvés is jellemzi. A narratív pszichológia – az elbeszélő szöveg elemzésére és értelmezésére alapozott irányzat – eszközeinek segítségével elemzett interjúkban mutatja ki a szerző az individualizmus különböző megjelenési formáit. A self-narratívumok, az egyén életének érzelmileg hangsúlyos fordulóiról, siker és kudarcélményeiről al-

kalmassak arra, hogy következtethessünk mind a siker szociális reprezentációira, mind az építészek individualizmusának típusára.

A Siker lélektana érthető okokból értelmiségcentrikus.

Nem tudjuk, hogy a nem értelmiségi pályákon, életutakon mozgó csoportok a siker milyen szociális reprezentációival bírnak, ezen szociális reprezentációk milyen módon befolyásolják észlelésüket, mozgástéztudatukat, döntéseiket. További kérdés, csak a szimmetria okán, hogy milyenek a jelenlegi kudarcképzetek. A különböző társadalmi csoportok mit élnek meg kudarcként, a kudarc mely dimenziói relevánsak a megítélésben, és ebben az esetben milyen attribúciós tendenciák fedezhetők fel. Működnek-e társadalmi csoport szinten én-védő mechanizmusok, egyáltalán mennyiben domináns ma az egyén önmeghatározásában valamilyen szakmai csoporthoz, vagy más közösséghez tartozás? Saját karrierjét mennyiben érzi szakmája általános helyzetéhez kötöttnek? A csoporthoz való tartozás jelentősége az öndefinícióban magyarázza-e az individualizmusok terén mutatkozó egyéni különbségeket?

A kötet tanulmányai sokféle módon közelítik a siker problémáját, az elemzett és újraelemzett értelmiségi réteggutatások (amelyek nagy előnye longitudinális jellegük) megfelelő támpontul szolgálnak a véleményekben, attitűdökben mutatkozó különbségek megértéséhez. A pszichológus szerző és szociológus szerzőtársai a kötet tartalmában megjelenő novumon túl abban is újítottak, hogy bemutatták: egy, a sikerhez hasonló jelenség kutatásánál milyen előnyökkel járhat ezen két szakma művelőinek együttműködése.