

A SIKER SZOCIÁLIS REPREZENTÁCIÓJA — ÉRTELMIÉGI RÉTEGEKNÉL*

Problémafelvetés

A siker és kudarc azoknak a társadalmi jelenségeknek a sorába tartozik, amelyeknek összetettsége nehezen átlátható, ugyanakkor és talán éppen emiatt erős az értelmezésük és magyarázatuk kényszere. Mivel ezen a téren a társadalom minden tagja érintett, mindenki szeretne sikeres lenni, az emberek könnyen esnek a sikert vagy a kudarcot egy-egy tényezőre (pl. a szerencsére vagy a kemény munkára) visszavezető, leegyszerűsítő magyarázatok csapdájába. Annál is inkább, mert ezek az értelmezési sémák már adottak, szociálisan öröklöttek, benne vannak az adott kultúrában, benne a társadalmi érvényesülésről kialakult kép(ek)ben. Felülvizsgálatukra rendszerint csak bizonyos társadalmi helyzetek kihívása, újabb élettapasztalatok készítetnek. Minél inkább modernizálódott és nyitott egy társadalom, annál szervezettebben hozzátartozik, hogy határozott, normatív erejű elképzelései legyenek a sikerről és kudarcról. Eltérő mértékben modernizálódott társadalmak különböző tartalmú és intenzitású sikerképzetekkel rendelkeznek, amelyek mint a siker kultúra- és rétegspecifikus *szociális reprezentációi* befolyásolják az egyének és csoportok magatartását (Merton, 1980: 401–419).

A szakirodalomból kitűnik, hogy a modern ipari társadalmakban és a modernizáció korában markánsabb laikus sikerképzetek és -ideológiák jelennek meg, amelyek lényeges indikátorai lehetnek egy-egy társadalom egészséges vagy anomáliás fejlődésének (Merton 1980: 345). Az, hogy e sikerképzetek feltárt ismérveiből mennyi és pontosan mi az általános érvényű és mennyi az aktuálisan az adott társadalomra, rétegre, csoportra érvényes elem, feltehetően nyitott kérdés, és ezért ez a mindenkori empirikus kutatások tárgya lehet.

Noha a siker és a kudarc jelenségeit már a harmincas évek pszichológiájában vizsgálták, klasszikus és empirikusan is behatóan kutatott témává inkább a kudarcjelenség vált. A szociológiában, főként a német gazdaságsszociológiában viszont — itt most nem részletezendő okokból — már a húszas, harmincas években előtérbe került a siker témája (Mannheim 1930; Ichheiser 1930; 1933). Lewin és Hoppe ezzel

* Ez a kutatás az OTKA 1990-ben elnyert támogatásával született. A 4 éves időtartamú pályázat címe: „Sikerminták, sikerideológiák, sikerértékek”. Társ kutatóként részt vett benne Hamar Anna és Hrubos Ildikó szociológus, Lengyel Zsuzsa szociálpszichológus, Stuber Ervinné közgazdász. Külön köszönet illeti Sipos Mihály matematikust a kutatás matematikai statisztikai adatfeldolgozásáért, valamint Angelusz Róbert szociológust konzultatív segítségért.

az érdeklődéssel összhangban vezette be az aspirációs szint fogalmát (Hoppe 1930; Lewin 1936; Lewin et al. 1944), elsősorban az aktuális teljesítmény és élmény laboratóriumi vizsgálataiban. G. Ichheiser ez idő tájt a siker közkeletű jelentéseit kutatta, és kiemelendő jelentőségű, hogy M. Weber és K. Mannheim nyomán megalkotta a siker vizsgálatának koherens fogalmi keretét, rendkívül problémaérzékenyen választva ki és integrálva a siker fenomenológiáját, szociológiai és pszichológiai változóit.¹ Mannheim elsőként ismerte el Ichheiser invenciózus teljesítményét. Egyidejűleg mutatták ki a sikerkutatás könnyen adódó tévútjait. Az általuk felállított axióma értelmében a siker elvileg is és empirikusan is megkülönböztetendő a teljesítménytől, mivel ez utóbbi a tényszerű dolgok szférájában (Sachgebiet) tárgyiasuló, a siker pedig a társas viszonyok szférájában elérhető eredmény (Mannheim 1930). A siker elsődleges jelentésének és szerveződése legfontosabb síkjának a *társadalmi sikert és elismerést, a társadalmi térbeni pozicionális előrehaladást* tekintették. Ezt egyébként a siker korai és hatvanas évekbeli empirikus vizsgálatai is megerősítették (Mannheim 1930; Ichheiser 1933; Merton 1957; Katz 1964). Ichheiser szerint: „a szakterületen meggyökerezett teljesítmény-dimenzióval ellentétben a siker-dimenziót *specifikusan társadalmi dimenzióként* kell elfogadni. Ennek... legfőbb specifikus jegye az, hogy egy »fent« és egy »lent« között feszül (a szociális lélettér hierarchikus tagolódású)” (Ichheiser 1933: 101). Ettől megkülönböztetendő a teljesítmény-szféra, amelyben egy cselekvés eredménye *instrumentális* viszonyban áll a sikerszférával, ezért is rendkívül csábító a két sféra összekeverése, vagy épp egybeolvasztása, noha egymáshoz való viszonyuk az aktuális kutatás érdemi tárgya.² Ichheiser arra figyelmeztetett, hogy „minden olyan fontolgtatás hibás lesz a sikerjelenségről, amelyben nem világos vagy amely nem látja be, hogy a társadalmi önérvényesítés a sikermegélés, sikerélmény kikapcsolhatatlan és meghatározó feltétele, és ezért mind a »kitűzött cél elérése«, mind a »teljesítmény realizálása« éppen ott ölti fel a kudarc pszichológiai karakterét, ahol a társadalmi önérvényesítés komponense elmarad vagy negatívan értékelendő” (Ichheiser 1933: 105).

A problematika bonyolultságát mutatja, hogy az egyén aktuális sikerélménye gyakran jelentősen eltérhet mind a társadalmi siker domináns képzetétől, mind az illető tényleges teljesítményétől. Az egyéni cselekvést motiváló sikerképzet nemcsak a saját képesség(ek)től és erőfeszítéstől, hanem az észlelt-becsült társadalmi mozgástértől is függ, és végső soron ezek együtt alakítják ki az egyén aspirációs szintjének referenciakeretét (Ichheiser vonatkozó gondolatait lásd bővebben Váriné 1990).

Maga a *sikerfogalom is többértelmű*, minthogy az általa takart jelenség is eltérő jelentésű lehet a társadalmi értékpreferenciák mezejétől, a sikerideológiáktól, a személy értékeitől és élményeitől függően. Itt nemcsak arról van szó, hogy a társadalmi cselekvés különböző területein más és más a siker prototípusa: mások az anyagi, a művészi, a tudósi stb. siker kritériumai és szimbólumai. Maga a siker is más és más jelentést hordozhat eltérő kultúrák, rétegek, csoportok és egyének számára: egybeolvadhat az anyagi sikerrel, jelentheti a társadalmi pozicionális emelkedést, a maga-

sabb státuszt, továbbá az ezzel összefüggő vagy ettől független társadalmi elismerést, a biztos munkahelyet és még egyebeket. Az, hogy adott társadalom adott periódusában a fenti sikerjelentések közül melyik válik dominánssá, árulkodik arról, hogy a sikerképzet, illetve -cél értéktartalma milyen helyet foglal el a társadalom aktuális értékrendszerében. A Merton által leírt amerikai társadalomra és sikerkultúrára nézve is szimptomatikus volt a sikerképzet egybeolvadása az anyagi sikerrel és az ezt biztosító társadalmi státusz elérésével. Nem az anyagi szerzésvágy a specifikusan amerikai, hanem az ez irányú törekvés, a nagyra törés és a pazarló fogyasztás formálódott kulturálisan előírt céljá és elvárásá az amerikai társadalomban (Merton 1980: 402).³ Katz ugyanakkor ausztráliai kutatásában azt tapasztalta, hogy az anyagi siker a magasabb státuszra törekvés nélkül is sikercéllá válhat (Katz 1964). A porosz típusú társadalmakban, amelyekre a magyar társadalom is jelentős mértékben hasonlított, a társadalmi siker jelentése elsősorban a hierarchikus státuszbeli előrehaladással azonosult, amivel konvencionálisan társult az elismertség és a védettség. A rendszerváltást megelőző értelmiségi kutatásokból az tűnt ki, hogy az előzővel ellentétben egy-egy szakmai csoporton belül egy másik — nagyrészt informális — sikerskála is működött, amely szerint a siker kritériuma döntően a szakmai értékek elismerése volt. A nyolcvanas évek közepétől megindult és a mához közeledve egyre erőteljesebbé válik az a folyamat, amelynek során a siker jelentése az önmagában vett anyagi sikerre korlátozódik.

Minthogy ezek a laikus, „naiv pszichológusi” teóriák a mindennapi élet nyomáskényszere alatt, a gondolkodás ökonomizálása — spontán kiegyensúlyozása — végett kollektív eredetű hiedelmekből képződnek, háttérben marad rejtett ideologikus (hamis tudati) természetük. Mindamellet akár az adott társadalom domináns sikerkultuszát, akár az egyes rétegek, csoportok ettől eltérő sikerképzeteit vizsgáljuk meg közelebbről, előtűnik a mögöttes *sikerideológia*. Ideológiaként minősítette Ichheiser azt a nézetet, amelynek értelmében hinni kell abban, hogy a magasabb társadalmi státusz elérhető a személyes erőfeszítés, rátermettség és egyéni érdem eredményeképpen, miközben homály fedi e státuszok, a magasabb pozíciók eltérő hozzáférhetőségét a különböző osztályok vagy rétegek számára. Ma már az USA-ban is kétkedően fogadnák az amerikai sikerideológia egyik elemét, amely szerint „az oktatás eredménye az intelligencia, következésképpen a munka- és a pénzbeli siker” (Malcolm 1938: 29; idézi Merton 1980: 348). Mertonhoz hasonlóan Forgas, Morris és Furnham (1982), Csepeli és szerzőtársai (1992) is ideológiaként mutatják be az anyagi sikerre, gazdagságra és szegénységre vonatkozó fatalista, a sorsot okoló, illetve a sikert és a kudarcot kizárólag a személyes képességek függvényének tekintő nézeteket (Merton 1980: 405; Forgas et al. 1982; Csepeli et al. 1992: 22).

A korai sikerkutatások hívták fel a figyelmet a siker percepciójában és a domináns sikerideológiákban rejlő attribúciós tendenciákra. Ichheiser részletesen elemezte, hogyan ítélik oda az egyén cselekvési szándékához képest belső és külső tényezőket/tulajdonságokat a sikeres személynek, hogyan észlelik a siker hozzáfér-

hetőségét, hogyan vetül rá valakire és válik negatív személyes tulajdonságává például a munkanélküliség a külső megfigyelők szemében (Ichheiser 1930; 1970). Az attribúciós elmélet atyjának tekintett F. Heider is több erre vonatkozó gondolatot és példát vett át Ichheisertől (Heider 1958: 62, 87, 96). A további kutatások fényt derítettek a domináns sikerideológiák és -értékek rétegspecifikus befogadására is. Kimutatták, hogy az a sikerminta, amely a magasabb társadalmi státusz elérésére s az ezzel járó gazdagságra irányul, elsősorban a középosztály értékpreferenciáit tükrözi (Hyman 1953; Katz 1964).

A sikerképzetek mindegyikére jellemző a *szociális reprezentációk* két fő sajátossága: az, hogy ezek nemcsak egyéni, hanem réteg-, illetve kultúraspecifikus, kollektív eredetű tudati struktúrák, s mint ilyenek részt vesznek a köztudat és a magatartás további befolyásolásában (Weber 1982; Moscovici 1981).

A siker szociális reprezentációja kutatásának aktualitását a kelet-európai országokban felerősítették a rendszerváltás után megindult demokratizálódás és privatizálódás tanulási folyamatai. Tekintettel arra, hogy a hetvenes, nyolcvanas években még minden hazai értelmiségi és értékutatóban tapasztalható volt, hogy a válságokban szégyenlős módon háttérbe szorult vagy nem is szerepelt az anyagi motiváció, kíváncsiak voltunk arra, hogy a makrokörnyezet ez irányú látványos változása, a társadalom növekvő anyagi polarizáltságának jelei hogyan befolyásolták az anyagi, valamint a teljesítménymotiváció helyét a sikerértékekben és -képzetekben.

A nyolcvanas évek második felében a leendő értelmiségiek körében a kutatók az elhomályosult jövőkép, a szakmai ambíciók realizálása és a munka tekintetében növekvő bizonytalanság és félelem, az értékválság és értékrelativizálódás, valamint — a leendő agrármérnököket kivéve — a vezetéstől és a közszerepléstől való tartózkodás markáns jeleit tapasztalhatták. Feltehetően részint reakcióként arra a jelenségre, hogy a politikai szerepvállalás híján a szakmai teljesítmény és a társadalmi siker között jelentős távolság támadt, a korrupció és a szabály-, illetve normasértő viselkedés általánossá vált. Jogos kérdésfeltevésük lehetett ezek után, hogyan — milyen hiedelmekkel, sikerképzetekkel — indulnak el az emberek az új helyzetben? Mennyire felkészültek a nyitottabb jövőre, a korábbiaknál tágabb mozgástér kihasználására?

Kiváltképpen érdekelt bennünket három olyan értelmiségi réteg elképzelésének alakulása a társadalmi és személyes sikerről, amelynek egyrészt korábbi kutatásainkból ismerhettük múltbeli sikerképzeteit, értékpreferenciáit és a jövőre vonatkozó terveit, másrészt várható volt, hogy társadalmi helyzetük, terveik és önértékelésük alakulásában lényeges változást hoz a privatizálódó gazdaság. Ilyennek ítéltük a konjunkturális változások iránt mindig érzékeny építész-mérnököket, a korábbi rendszer által meglehetősen kedvezményes helyzetbe hozott, de a rendszerváltozással igen nehéz helyzetbe kerülő agrármérnököket, valamint a korábban bizonyos szakmákban (például a külkereskedelemben) prosperáló, egészében azonban nem tisztázott szerepű és önértékelésű, de a nyolcvanas években presztízsből és feladatokban már emelkedő, s ma már kifejezetten konjunkturális helyzetbe kerülő

közgazdászokat. Metodikai meggondolás is vezetett bennünket, mégpedig az, hogy ha homogénebb mintán, a siker elérése szempontjából csupán előnyös helyzetben lévő értelmiségieket vizsgáltunk, könnyen észrevétlenül maradhatott volna számos, a siker szerveződésében látenszen részt vevő mozzanat, hiszen az előnyösebb helyzetben lévőknek nincs annyira szükségük az úgynevezett küzdési stratégia (coping strategy) tudatosítására. Ha pedig csak a hátrányos helyzetűekre korlátozzuk a vizsgáltak körét, akkor ismét torz képet kaphattunk volna a mai sikerelképzelésekről, hiszen az újabb szociálpszichológiai vizsgálatokból egyértelműen kiderül, hogy a rossz hangulat befolyásolja a társadalmi megismerést (az aktuális tárgy vagy helyzet felfogását és emlékezeti felidézését (Forgas 1994).⁴ Általános pszichológiai és társadalomtudományi megismerési tapasztalat, hogy az úgynevezett problémahelyzetek többet árulnak el arról, hogyan formálódnak a tapasztalat mélyebb szintjein a dolgok, események és fogalmak jelentései. Ezekből a meggondolásokból kiindulva választottunk olyan vegyes összetételű mintát, amelyen belül a közgazdászok felfelé ívelő, az építészek a presztízs tekintetében folyamatosan magasan lévő, egzisztenciálisan pedig az ország és az egyének anyagi lehetőségeinek a függvényében változó, az agrármérnökök viszont krízishelyzetbe került értelmiségi szakmát képviselnek.

Egy empirikus kutatás néhány eredménye

1. A kutatás kérdésfeltevései, hipotézisei

Az alábbi tanulmányban ismertetett kutatás arra keresett választ, hogy *milyen sikerképzetek és sikerideológiák élnek ma Magyarországon a modernizáció szempontjából kitüntetett szerepet játszó egyes értelmiségi szakmai rétegekben.*

Közelebbi ismeretekhez kívánt tehát jutni

- arról, hogy *milyen attribúciós tendenciák* tükröződnek a hazai sikerképzetekben;

- *milyen részt kap ezekben a képzetekben az anyagi siker, a jólét s milyet a szakmai teljesítmény;*

- *milyen nem-, szakma- és generációspecifikus vonásai* valószínűsíthetők ezeknek a sikerképzeteknek.

E helyütt csak néhány kérdésre adott válasz feldolgozásának eredményeit ismer-tetjük, nevezetesen a személyesen ismert és az általánosítható magyar sikeres ember szociális percepciójáról nyert információkat adjuk közre.⁵

Felderítő vizsgálatról lévén szó, az alábbi előzetes *hipotéziseket* fogalmaztuk meg:

- Jellemző különbséget vártunk a siker hozzáférhetőségét illetően lényegesen eltérő helyzetben lévő értelmiségi szakmai rétegek, valamint az ezek életkori különbségeit képviselő egyetemista és végzett szakember alminták között.

- Feltételeztük, hogy néhány potenciális sikertényező és tulajdonság megítélésében a férfiak és a nők véleménye eltérő lesz.
- Feltételeztük, hogy a válaszolók értékrendjében a korábbi kutatásokhoz viszonyítva előbbre kerül az anyagi siker mint érték.
- Az aktuális társadalmi térben éppúgy várható, hogy a teljesítményorientáltsággal kapcsolatos tényezők és tulajdonságok értéke emelkedik, mint ahogy az is elképzelhető, hogy lényegesen háttérbe szorulnak az anyagiakhoz képest.
- Feltételeztük, hogy a személyesen ismert sikeres ember képe idealizáltabb lesz a magyarországi sikerember generalizált képéhez viszonyítva, de hogy milyen tekintetben és milyen mértékben, erre vonatkozóan nem volt s talán nem is lehetett előfeltevésünk.

2. Módszer, minta, a kutatás menete

A sikerképzetek felderítésére elsősorban egy extenzív önkitöltős, *anonimitást biztosító kérdőíves felmérés* szolgált, amely a minta egyharmadánál interjúkkal egészült ki. Ennek eszközül egy általunk kidolgozott, 1991–92-ben két elővizsgálatban kipróbált, majd ennek nyomán véglegesített komplex kérdőívet alkalmaztunk, amelynek a konstruálásában a kognitív szociálpszichológia eszközeit alkalmaztuk.⁶ A kérdőív túlnyomórészt *zárt* kérdéseket tartalmazott (kivéve a válaszadó saját siker-, illetve kudarcélményének felidézését).

Az itt közölt eredmények a vizsgálat egészéből az alábbiakra térnek ki:

- ki a *személyesen ismert sikerember* (neme, működési területe, milyen kapcsolatban áll vele a kérdezett);
- milyen *tényezőknek* köszönheti az illető a sikerességét (14 tényező 4-fokú skálán való megítélése);
- milyen *tulajdonságokkal* jellemezhető (szemantikus differenciállal, ellentétes tulajdonságpárok között 7-fokú skálán megítélve); és
- milyen *ma általában Magyarországon a sikerember* (a továbbiakban a *magyar sikerember*) a fentiekben felsorolt azonos módszerekkel megítélve.

A potenciális sikertényezőket és a sikeres ember feltehető tulajdonságait az elővizsgálat tapasztalatai alapján válogattuk és véglegesítettük, ügyelve arra, hogy a korábbi kutatásokban is fontosnak bizonyult belső tényezők (a személy képességeihez és erőfeszítéséhez tartozóak) és külső tényezők (a rajta kívül álló feltételekre vagy a külső megjelenésére vonatkozóak) egyaránt képviselve legyenek.

A kutatás *mintáját három*, a siker elérése szempontjából jelentősen eltérő helyzetű *értelmiségi réteg* — agronómusok, közgazdászok és építészek —, ezen belül két alminta — utolsó éves egyetemisták, illetve már több éve dolgozó, életkorukat tekintve 30 és 40 év közötti szakemberek alkották.

A kérdőíves válaszok feldolgozásában standard matematikai eljárásokat alkalmaztunk.⁷

3. Az eredmények ismertetése

3.1. Kik tartanak ma sikeresnek?

Első kérdésblokkunk a „személyesen ismert sikeres emberre” vonatkozott. Mindkét almintában — 90 és 87 százalékban — az igazán sikeresnek tartott személy neve férfi, a sikeresség képze a férfiakhoz társult. A nők is a férfiakat választották, bár ők valamivel több nőt jelöltek meg, mint a férfiak, és ebben leginkább a közgazdász nők tűntek ki. A válaszolók legnagyobb arányban a gazdasági szférában találták az ismert sikerember működési területét, ami a sikerképzetekben az anyagi gyarapodás szerepének a növekedésére utalhat. Ugyanakkor néhány eléggé jellegzetes különbség figyelhető meg az egyetemisták és a végzett szakemberek jelöléseiben: az egyetemisták csak 50 százalék alatt nevezték meg a gazdasági szférát, és relatíve magas arányban a tudományos szférát, valamint közel minden harmadik az egyéb területekről (sport, popzene stb.) választotta az ismert sikeres személyt. Ezzel szemben a végzett szakemberek 65 százaléka nevezte meg ilyenként a gazdasági szférát, ehhez képest minden egyéb jelölésük elhanyagolható (10% alatti) nagyságrendű volt. Kivétel az egyéb terület, főként a sport, ahol közel minden ötödik válaszadó talált sikeres képviselőt. Ez a két eltérő választási struktúra arra utal, hogy az egyetemisták — életkoruknál és sajátos „iskolai” élethelyzetüknél fogva más köröket ismernek, mint a már aktív értelmiségiek.

Hasonlóan sok az eltérő vonás annak megnevezésében is, hogy az egyes alminták milyen kapcsolatot neveznek meg a személyesen ismert sikerember esetében. Az egyetemistáknál a rokoni kapcsolatok dominálnak (33%), ugyanez a szakembereknél mindössze 17 százalék. Mindkét almintában viszonylag alacsony a közvetlen rokoni kapcsolat az ismert sikeres személlyel: 10, illetve alig 5 százalék, a többi távolabbi rokoni kapcsolatot jelent. Szignifikáns különbség fedezhető fel még a barátok megnevezésében, míg az egyetemistáknak csak az ötöde, a diplomásoknak viszont a harmada büszkélkedhet azzal, hogy a sikeres embert barátjának tudhatja. A „maradék” említések, amelyek egyébként 50 százalék körüliek, tehát nem elhanyagolható a nagyságrendjük, csak a közeli és főleg a távoli ismeretségi körükben találtak példát a sikeres emberre.

Eredményeink alátámasztani látszanak korábbi szerzők (Merton 1980; Katz 1964) arra utaló megállapításait, hogy a személyesen ismert sikeres személy kiválasztása egyúttal rendszerint a referenciaszemély, illetve -csoport indikátorának is tekinthető (lásd az egyetemista és szakemberminta eltérő választási stratégiáit). Figyelemre méltó azonban, hogy a fenti szerzők vizsgálataikat konszolidáltabb, és a siker szempontjából áttekinthetőbb feltételeket nyújtó társadalmakban folytatták, ahol régóta bejáratott és kipróbált sikerideológiák szolgáltak mintául a választáshoz: a nagy múltú piaccgazdasági viszonyok és a nyitottabb társadalmi lehetőségek pedig személyközelibbé és realiztikusabbá tették a sikeresség modelljét.

3.2. A sikertényezők szociális percepciója

A sikerért potenciálisan felelőssé tehető, a sikert különböző mértékben generáló 14 belső és külső tényező fontosság szerinti osztályozásából alakult ki a kauzális attribúciók rangsora a két almintában (1. és 2. melléklet).

E szerint az *ismert sikerszemély* esetében a megkérdezettek annak *belső személyes tényezőit* — a befektetett „kemény munkát”, a „dönteni tudást”, a „határozott fellépést” és a „kitartást” — tekintették a legfontosabb sikergeneráló tényezőnek (ezekhez járult még a „jóinformáltság”), és csak utolsósorban számoltak a fizikai és nem-fizikai értelemben vett, úgynevezett külső tényezőkkel (pl. a rokonszenves külsővel, a véletlennel, illetve szerencsével, a kedvező anyagi körülményekkel). Már itt fel kell hívnunk a figyelmet a „jóinformáltság” ellentmondó és kontextuális jelentésére, amire később még visszatérünk.

Másik kérdésblokkunk a *magyar sikeres emberre* vonatkozott. Arra a generalizált képre, amelyet az emberek a mai magyar valóságban a sikerességhez szükséges tényezőkről és személyes adottságokról önmagukban őriznek. Az 1. és 2. melléklet tanúsága szerint a megkérdezettek ez esetben a siker létrejöttében már nem a belső, hanem a *külső tényezőket értékelték az első helyeken*. A jóinformáltság, a jó nexusok szerepeltek előkelő ranghelyeken és szorosan társultak ezekhez a vezetéshez szükséges belső tényezők (döntéskészség, határozottság, jó beszédkészség). Az „ismert sikerember” esetében még utolsó helyen lévő „kedvező anyagi helyzet” a hazai sikerember általánosított képében már a 6., a „szerencse” pedig a 7. ranghelyre került. Ugyanakkor az egyetemisták még a szakembereknél is jóval kisebb fontosságot tulajdonítottak a belső tényezőknek, a kitartásnak, a komoly, kemény munkának és a kiváló teljesítménynek.

A hivatkozott melléletekből az is látható, hogy végső soron a két almintá, tudniillik az egyetemisták és a végzett szakemberek között a sikerért felelős tényezők rangsorát tekintve az ismert és az általánosított sikeres embert illetően nincs érdemi különbség, hasonló az attribúciós tendencia is: az ismert sikeres ember előnyösebb képe figyelhető meg.

Az 1. táblázat összefoglalóan mutatja, hogy az egyes sikertényezőkkel való rendelkezés tekintetében mennyire másként ítélték meg a személyesen ismert és a magyar sikerembert.

1. táblázat

Az ismert és a magyar sikerember összehasonlítása a sikertényezőkben
(egymintás t-próba szignifikáns eredményei)

Egyetemista almintá (N: 198)

A) az ISMERT SIKEREMBER – keményebben dolgozó, – kiválóbb teljesítményű, – nagyobb erkölcsi tartású, – kitartóbb, – jobb intellektuális képességű, – mint a magyar sikerember	B) a MAGYAR SIKEREMBER – szerencsésebb, – jobban informált, – jobb nexusokkal rendelkező, – mint az ismert sikerember
---	---

Végzett szakember almintá (N:107)

A) az ISMERT SIKEREMBER – keményebben dolgozó, – nagyobb erkölcsi tartású, – kitartóbb, – jobb intellektuális képességű, mint a magyar sikerember	B) a MAGYAR SIKEREMBER – szerencsésebb, – jobban informált, – jobb nexusokkal rendelkező, – mint az ismert sikerember
---	---

A t-próbák egyik almintában sem mutattak szignifikáns különbséget az ismert és a hazai sikerember megítélésében a rokonszenves megjelenés, a dönteni tudás és az emberismeret terén. A végzett szakembereknél ezenkívül nem különbözött szignifikánsan az ismert és a hazai sikerember képe a kiváló teljesítmény, a határozott fellépés és a jó beszédkészség tekintetében. Különbség a két almintá sikerképeiben — amint az a tényezők fontossági rangsorát bemutató 1. és 2. mellékletből kitudnik —, hogy míg a végzett szakemberek hasonló módon ítélik oda a kiváló teljesítményt mindkét sikeres személynek, addig az egyetemisták tartózkodóbbak a magyar sikerember teljesítményének elismerésében.

Néhány tényező, így mindenekelőtt a „jóinformáltság” megítélése és jelentése meglehetősen kontextus-függőnek látszik: ha a belső tényezőkhez társul, akkor inkább pozitív, ha a külsőkhöz, akkor inkább negatív értelmet nyerhet. Például vezetői képességekkel párosulva önmaga is vezetői erőnyé válik.

Szakágak szerint jellemző különbség, hogy a jóinformáltságot az agrárosok jóval fontosabbnak tekintették, mint a többi szakág képviselői, ami feltehetően az agrárszféra válságával, és vele összefüggésben az agrármérnököknek a kilencvenes évekbeli társadalmi bizonytalanságával, tájékozódási vákuum-helyzetével magyarázható. A kitartásnak és a teljesítménynek az építészek tulajdonítanak kiemelt jelentőséget a többiek „langyos-közepes” minősítésével szemben. Az interjúk alapján az építészeknek ezen vélekedése mögött az a tapasztalaton alapuló meggyőződésük

valószínűsíthető, hogy kiváló építésszé csak makacssággal, pályázatokon való sikeres vagy sikertelen, de szívós és rendszeres részvétellel válhat az ember.

Az egyes potenciális sikertényezők vélt fontosságának vizsgálata után magát a *tényező-készletet* vizsgáltuk. Kíváncsiak voltunk rá, hogy milyen faktorokba tömörülnek, milyen dimenziókat képviselnek ezek a tényezők. Ez látható a 2. táblázaton, amely az egyes tényezők faktorsúlyának rendezett, rotált mátrixa alapján készült.

2. táblázat

Sikertényezők faktorelemzésének eredményei

A) SZEMÉLYESEN ISMERT SIKEREMBER

Egyetemista alminta (N:198)	Szakember alminta (N:107)
FAKTOR 1. <i>Külső tényezők-F</i> – jó nexusok .738 – jó anyagiak .657 – szerencse .600 VP 2.386 17%	FAKTOR 1. <i>Munka-F</i> – kiváló teljesítmény .852 – kitartás, szorgalom .806 – komoly munka .802 VP 2.738 20%
FAKTOR 2. <i>Munka-F</i> – kemény munka .818 – kitartás, szorgalom .803 – kiváló teljesítmény .626 VP 2.229 16%	FAKTOR 2. <i>Kommunikáció-F</i> – jó beszédképesség .788 – határozott fellépés .739 – emberismeret .650 – kiváló intellektus .594 VP 2.634 19%
FAKTOR 3. <i>Kommunikáció-F</i> – határozott fellépés .780 – jó beszédképesség .758 – dönteni tudás .647 VP 2.068 15% TOTAL VP 48%	FAKTOR 3. <i>Külső tényezők F.</i> – jólinformáltság .786 – jó nexusok .733 – jó anyagok .728 VP 2.227 16% TOTAL VP 55%

2. táblázat (folyt.)

B) A MAGYAR SIKEREMBER

Egyetemista almintá (N:198)	Szakember almintá (N:107)
FAKTOR 1. <i>Munka-F</i> komoly munka .802 kitartás .757 kiváló intellektus .675 erkölcsi tartás .668 kiváló teljesítmény .634 VP 2.792 20%	FAKTOR 1. <i>Munka-F</i> komoly munka .849 kiváló teljesítmény .823 kitartás, szorgalom .796 erkölcsi tartás .702 kiváló intellektus .663 VP 3.581 26%
FAKTOR 2. <i>Kommunikáció-F</i> jólinformáltság .781 dönteni tudás .742 emberismeret .639 határozott fellépés .592 jó beszédképesség .562 VP 2.696 19%	FAKTOR 2. <i>Kommunikáció-F</i> jó beszédképesség .800 határozott fellépés .730 emberismeret .663 rokonszenves megjelenés .518 VP 2.203 16%
FAKTOR 3. <i>Külső tényezők-F</i> szerencse .722 jó anyagiak .751 jó nexusok .522 VP 1.801 13% TOTAL VP 52%	FAKTOR 3. <i>Külső tényezők-F</i> jó anyagiak .797 jólinformáltság .714 jó nexusok .695 VP 2.042 15% TOTAL VP 57%

A személyesen ismert sikeres ember esetében a *sikertényezőkből faktoranalízissel* mindkét almintánál három — a vélemények alakulásáért felelős — faktor különült el: a „külső tényezők”, a „munka” és a „kommunikációs” faktor. A magyar sikeres ember képének szerveződésében ugyancsak mindkét almintában három közös faktor: a „munka”, a „kommunikációs” és a „külső tényezők” faktora játszott fő szerepet. Mindegyik faktor magyarázó ereje felette volt a 10 százaléknak, összességükben pedig 48, 55, illetve 52, 57 százalékban magyarázták a két kép alakulását a sikertényezők tekintetében. A faktorok jól elkülönültek és könnyen nevesíthetők voltak.⁸

Ezek után összefüggést kerestünk ezen faktorok és egyéb, a vélemények alakulását vélhetően befolyásoló paraméterek tekintetében. Valószínűsíthető volt ugyanis, hogy a *nemen* és a különböző *szakághoz* tartozáson kívül bizonyos *személyiség-változók*, például a válaszadó *belülről* vagy *kívülről* *irányítottságának* (belső, illetve

külső kontrolljának) a foka is befolyásolhatja egy-egy faktor képviselését és súlyát az „ismert sikeres személy” és a hazai „általánosított sikeres ember” sikerének kauzális magyarázatában.

A szociálpszichológia meglehetősen régen bevezette már empirikus vizsgálataiba a „belülről” és „kívülről irányítottág” (másképpen: „belső” és „külső kontroll”) fogalmait, arra a köznapi tapasztalati szinten is feltűnő pszichológiai jelenségre utalva, hogy az emberek erősen különböznek a tekintetben, hogy milyen mértékben hagyatkoznak elvárásaikban, terveikben, céljaikban, aktuális döntéseik, viselkedésük és véleményük szabályozásában külső mintákra és végszavakra, vagy ellenkezőleg, belső, korábban azonosulás révén beléjük épült mintákra, értékekre és motívumokra. Ezeket a fogalmakat különböző szerzők részben eltérő módon operacionalizálták az empirikus vizsgálatok számára (Rotter et al. 1972), de érvényesítve a fenti megkülönböztetést. Természetesen az emberek nagy többsége ilyen is és olyan is, tehát amikor azt kívánjuk vizsgálni, hogyan befolyásolja a belső vagy külső kontroll az emberek várakozásait vagy véleményét, akkor az adott vizsgálatban csupán kisebb alcsoportokkal dolgozhatunk, a valamilyen tekintetben kiugróan alacsony vagy magas értékeket nyert alcsoportokat hasonlíthatjuk össze meghatározott szempontból. Korábbi érték- és jövőorientációs kutatásunkban azt tapasztalhattuk, hogy a nagyobb fokú belső kontroll jellemző módon együtt járt a határozottabb és a szakmai érvényesülésre is irányuló tervező típusú jövőorientációval mind a három, a jelen kutatásban is vizsgált értelmiségi rétegnél (Váriné 1992).

A fenti személyiségközeleli változók a megkérdezetteknek a saját siker, illetve kudarcélményükre vonatkozó, a kérdőívbeli formalizált skálákon jelölt önjellemzéses adatoknak a feldolgozásából származtak. Ennek során e változók mentén alacsony–közepes–magas átlagú alcsoportokat képeztünk, s a továbbiakban a fenti csoportképzők független változóként szerepeltek az összehasonlításhoz szükséges számításokban. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a kitüntetett csoportokban (a *nem*, a *szakág*, *belső*, illetve *külső kontroll* szerint) vannak-e értékelhető különbségek az adott faktorsúlyok átlagait tekintve. Mindegyik említett változóra egyszempontú variancia-analízist végeztünk. Ezek eredményeit mutatja az 3. táblázat.

3. táblázat

Eltérések a sikerért felelős tényező-faktorokban néhány paraméter mentén

A) AZ ISMERT SIKEREMBER ESETÉBEN

Egyetemista alminta (N:198)				Szakember alminta (N:107)		
Csoportképző változók	F1	F2	F3	F1	F2	F3
nem	0.001	0.05	0.10	n.s.	n.s.	n.s.
szakág	0.05	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.01
belső kontroll	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.05
külső kontroll	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.05

F1 Külső tényezők	F1 Munka
F2 Munka	F2 Kommunikáció
F3 Kommunikáció	F3 Külső tényezők

B) A MAGYAR SIKEREMBER ESETÉBEN

Egyetemista alminta (N:198)				Szakember alminta (N:107)		
Csoportképző változók	F1	F2	F3	F1	F2	F3
nem	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
szakág	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
belső kontroll	0.05	n.s.	n.s.	n.s.	0.01	0.01
külső kontroll	0.05	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.01

F1 Munka	F1 Munka
F2 Kommunikáció	F2 Kommunikáció
F3 Külső tényezők	F3 Külső tényezők

Az egyetemistáknál az *ISMERT SIKEREMBER* esetében a *NEM* és a *SZAKÁG* bizonyult befolyásoló tényezőnek: a férfiak és a leendő agrármérnökök a sikeresség okainak a megítélésében nagyobb súlyt adtak a „külső tényezők”-nek, és kisebbet a „munka-faktor”-nak, ezzel szemben a hallgatók és a leendő építészek éppen fordítva jártak el. Ugyanakkor ezek a prediktorok nem okoztak különbséget a hazai sikerember sikerességét magyarázó tényezők megítélésében, itt viszont a külső-belső kontroll jelentett vízválasztót: az alacsony belső kontrollal, illetve a magas külső kontrollal jellemezhetők szignifikánsan alacsonyabb faktorértéket képviseltek a „munka-faktor”-ban.

A végzett szakemberek véleménye az objektív változók szerint homogénebb volt mindkét sikerember sikerességének feltételezett okait illetően: sem nemek szerinti, sem szakágspecifikus különbség nem mutatkozott. Jellemző módon befolyásolta ugyanakkor az ítéletek alakulását a megkérdezettek belülről vagy kívülről irányított-

sága. Ez eléggé konzekvensen abban nyilvánult meg, hogy az alacsony belső kontrollal jellemezhető csoport magasra értékelte a „külső tényezők” és leértékelte a „munka-faktor” szerepét a sikeresség lehetséges okaiként, viszont a magasabb belső kontroll jellemző módon magasabb értékkel társult a „munka-faktor”-ban és kisebb súllyal a „külső tényezők” faktorában.

3.3. A sikeres ember tulajdonságainak szociális percepciója

További kérdésünk volt, hogyan értékelik a megkérdezettek a két — különböző kontextusban megítélhető — sikerembert? Milyen tulajdonságokat vélnek rájuk jellemzőnek?

A megkérdezettek 25 ellentétes tulajdonságpár 7-fokú skálán való minősítésével végezték el a jellemzést.⁹

Az ismert és a hazai sikerembert jellemző tulajdonság-rangsorokban (lásd a 3. és a 4. mellékletet) a vezető tulajdonságok az *aktivitás* és az *erő* dimenzióit képviselték, s a rangsorok láttán először a két kép nagyjából egyezőnek tűnt. Közelebbi vizsgálatnál azonban kiderült, hogy ismét eltérően, ám az előzőekben ismertetett tendenciával egybevágóan (az ismert sikerembert „szépítően”) észlelik és jellemzik a vizsgált személyek a személyesen ismert és a hazai sikerembert a nekik tulajdonított tulajdonságokban.

A tulajdonságok rangsora szerint az ISMERT SIKEREMBER-t az *aktív, önálló, magabiztos, ambiciózus, határozott, energikus* tulajdonságok jellemezték, és lényegesen kevésbé volt jellemző rá a *kockázatvállalás, a nagyvonalúság, a jól alkalmazkodás, az önzetlenség* stb. A MAGYAR SIKEREMBER-t is elsősorban az *aktivitás* és az *erő* dimenziójába tartozó tulajdonságokkal jellemezték (ezek vezettek a ranglistán), de figyelemreméltó különbségeket tárt fel a két sikerembernél nyert tulajdonság-átlagok ugyancsak egymintas t-próbával történő összehasonlítása. Ennek eredményei láthatók a 4. táblázaton (az eredmények legalább 0.05 szinten szignifikánsak).

4. táblázat

Az ismert és a magyar sikerember összehasonlítása a tulajdonságokban

Egyetemista alminta (N:198)

A) Az ismert sikerember	B) A magyar sikerember
– rokonszenvesebb,	– aktívabb,
– segítőkészebb,	– erősebb,
– jobb,	– energikusabb,
– önzetlenebb,	– kockázatvállalóbb,
– megbízhatóbb,	– magabiztosabb,
– okosabb,	– határozottabb,
mint a magyar sikerember	– alkalmazkodóbb,
	– rugalmasabb,
	mint az ismert sikerember

4. táblázat (folyt.)

Szakember alminta (N:107)

A) Az ismert sikerember	B) A magyar sikerember
– segítőkészebb, – önzetlenebb, – okosabb, – vidámabb, – nagyvonalúbb, – önállóbb, mint a magyar sikerember	– aktívabb, – gyorsabb, – kockázavállalóbb, – alkalmazkodóbb, – rugalmasabb, mint az ismert sikerember

Nem volt szignifikánsan különböző a két sikerember megítélése a vidám–szomorú, pozitív–negatív, igényes–igénytelen, elismert–nem elismert, takarékos–tékozló, derűlátó–borúlátó tulajdonságpárookban (a 25-ből 6 tulajdonságpárban).

A 4. táblázatra tekintve szembetűnő, hogy míg a *MAGYAR SIKEREMBER*-t az aktivitás, az erő dimenziói és a vezetéshez szükséges tulajdonságok jellemezték, addig az *ISMERT SIKEREMBER*-nél az értékelés dimenzióját képviselő tulajdonságokat értékelték magasra, közülük is főként a társas viszonyok szempontjából lényegesebbeket. Az összképet tekintve ezúttal is az *ISMERT SIKEREMBER* a rokonszenvesebb. Külön figyelmet érdemel, hogy noha az „elismert”-ség az 1991-es, 1992-es elővizsgálatok idején még vezető (a legnagyobb arányban említett) sikerkritérium volt, így előkelő helyre várhattuk a sikerességet jellemző tulajdonságok sorában is, de sem a tulajdonságok rangsorában, sem a kétféle sikerkép összehasonlításában nem játszott lényeges szerepet. Ez feltehetően azzal magyarázható, hogy míg a korábbi rendszerben az elismertség stabil közmegegyezéssel kritériumok alapján működött, addig a felbomló régi és most formálódó új rendszer e tekintetben még nem nyújt kiforrott megítélési támpontokat.

A két sikerember feltételezett tulajdonságaira vonatkozó adatokat ismét faktoranalízissel dolgoztuk fel. Ennek eredményét mutatja az 5. táblázat.

5. táblázat

A sikeres ember tulajdonságainak faktorai

A) A SZEMÉLYESEN ISMERT SIKEREMBER

Egyetemista almintá (N:198)		Szakember almintá (N:107)	
FAKTOR 1.		FAKTOR 1.	
<i>Pozitív értékelő-F</i>		<i>Pozitív értékelő-F</i>	
jó	.858	önzetlen	.885
önzetlen	.813	jó	.852
segítőkész	.803	segítőkész	.841
rokonszenves	.793	rokonszenves	.798
pozitív	.784	megbízható	.736
megbízható	.702	igényes	.634
		okos	.581
VP 4.652	19%	VP 5.455	22%
FAKTOR 2.		FAKTOR 2.	
<i>Határozottság-F</i>		<i>Határozottság-F</i>	
magabiztos	.857	határozott	.824
határozott	.804	erős	.790
		energikus	.751
		aktív	.721
		magabiztos	.695
		gyors	.664
		ambiciózus	.614
VP 2.259	9%	VP 4.315	17%
FAKTOR 3.		FAKTOR 3.	
<i>Optimizmus-F</i>		<i>Optimizmus-F</i>	
derűlátó	.803	derűlátó	.697
vidám	.780	vidám	.610
		alkalmazkodó	.563
		rugalmas	.517
VP 2.195	9%	VP 2.085	8%
TOTAL VP	37%	TOTAL VP	47%

5. táblázat (folyt.)

B) A MAGYAR SIKEREMBER TULAJDONSÁGAINAK FAKTORAI

Egyetemista almintá (N:198)		Szakember almintá (N:107)	
FAKTOR 1.		FAKTOR 1.	
<i>Pozitív értékelő-F</i>		<i>Pozitív értékelő-F</i>	
segítőkész	.844	segítőkész	.826
jó	.838	jó	.799
erkölcsös	.826	pozitív	.781
önzetlen	.791	rokonszenves	.767
megbízható	.742	önzetlen	.722
rokonszenves	.719	megbízható	.687
igényes	.659	derűlátó	.599
okos	.574	okos	.560
		igényes	.514
VP 5.738	23%	VP 5.519	22%
FAKTOR 2.		FAKTOR 2.	
<i>Határozottság-F</i>		<i>Határozottság-F</i>	
magabiztos	.836	magabiztos	.746
ambiciózus	.744	energikus	.654
határozott	.726	kockázatvállaló	.648
kockázatvállaló	.626	határozott	.633
VP 3.835	15%	VP 3.263	13%
FAKTOR 3.		FAKTOR 3.	
<i>Aktivitás, erő-F</i>		<i>Aktivitás, erő-F</i>	
gyors	.798	erős	.711
erős	.724	aktív	.709
energikus	.675	gyors	.590
aktív	.641		
VP 2.801	11%	VP 2.273	9%
TOTAL VP	49%	TOTAL VP	44%

A tulajdonság-párokkal való jellemzés adatainak faktorelemzése során mind az ismert, mind az általánosított sikerember esetében 2-2 azonos természetű és elnevezésű és egy eltérő faktor különült el. A két sikerember-kép esetében mind az egyetemistáknál, mind a szakembereknél a „pozitív értékelő”-faktor (amelyet tartalmánál fogva „humán”-faktornak is nevezhetnénk) rendelkezett a legnagyobb magyarázó erővel, ezt követte a „határozottság” faktor. Figyelemre méltó, hogy a „határozottság”-hoz tartozó tulajdonságok a magyar sikerember esetében magukhoz vonzották a „kockázatvállaló” tulajdonságot is. Végül míg az ismert sikerember esetében az „optimizmus”, addig a magyar sikerembernél az „aktivitás-erő”-faktor bizonyult to-

vábbi fő strukturáló dimenzióinak. Összességükben ezek a faktorok az „ismert” esetében 37, illetve 47 százalékban, a hazai sikerember általánosított képe esetében 49, illetve 44 százalékban magyarázták a vélemények alakulását. Ezek után ismét azt kerestük, hogy néhány, számunkra fontos változó mentén található csoportok szignifikánsan eltérnek-e a fenti két kép tulajdonság-faktoraiban? Ebből a célból minden egyes változóra ismét egyszempontú variancia-analízist végeztünk, amelyek eredményeit foglalja össze az 6. táblázat.

6. táblázat

Eltérések a sikerért felelős tulajdonság-faktorokban néhány paraméter mentén

A) AZ ISMERT SIKEREMBER ESETÉBEN

Csoportképző változók	Egyetemista alminta (N:198)			Szakember alminta (N:107)		
	F1	F2	F3	F1	F2	F3
nem	n.s.	n.s.	n.s.	0.02	n.s.	n.s.
szakág	n.s.	0.10	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
belső kontroll	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
külső kontroll	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

Mindkét alminta esetében:

F1 „Pozitív értékelő”-faktor
F2 „Határozottság”-faktor
F3 „Optimizmus”-faktor

B) A MAGYARORSZÁGI SIKEREMBER ESETÉBEN

Csoportképző változók	Egyetemista alminta (N:198)			Szakember alminta (N:107)		
	F1	F2	F3	F1	F2	F3
nem	n.s.	0.01	n.s.	n.s.	0.02	n.s.
szakág	0.01	n.s.	n.s.	n.s.	0.05	n.s.
belső kontroll	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.10	n.s.
külső kontroll	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.10	n.s.

Mindkét alminta esetében:

F1 „Pozitív értékelő”-faktor
F2 „Határozottság”-faktor
F3 „Aktivitás-erő”-faktor

A fenti táblázatok tanúsága szerint az *ismert sikerember* esetében igen nagy a konszenzus, alig akad szignifikáns különbség a vizsgált csoportok között. Az *egyetemista* almintánál csupán a „határozottság”-faktorban találunk szakág szerinti elté-

rést, nevezetesen az agrárosok magasabbra értékelik a határozottságot, szemben a másik két szakma képviselőivel, bizonyára nem függetlenül attól, hogy ők a vezetést és a vezetői erényeket magától értetődően sajátították el a szakmára való felkészülés során. A *szakember* almintánál a „pozitív értékelő” faktorban találunk nemek szerinti különbséget: a nők kevésbé jutalmazóak a férfiaknál, feltehetően a szakmán belüli hátrányosabb helyzetük, valamint amiatt is, hogy elismerik ugyan a férfi-dominanciát a sikeres ember esetében, de csupán kénytelen-kelletlen.

A *magyar sikerembernek* az *egyetemisták* között a nők nagyobb határozottságot tulajdonítanak a férfiaknál, talán mert tőlük távolabb áll ez a tulajdonság. Szakágak szerint abban mutatkozik különbség, hogy a „pozitív értékelő” faktorban az agrár-egyetemisták az építészhallgatóknál jóval, a közgazdászoknál valamivel pozitívabb összképet festenek a hazai sikeremberről. Feltehetőleg még élnek bennük emlékek a sikeresen tevékenykedő agrármérnökökről, és ezt a pozitív képet és értékelési sémát a képzés különböző okokból továbbra is sugalmazza. A *szakember* almintánál a „határozottság”-faktorban minden általunk felvett, a táblában szereplő változó szignifikáns különbséget hozott felszínre. Nevezetesen a nemek szerint azt találjuk, hogy a nők határozottabbnak vélik a magyar sikerembert, mint a férfiak, hasonlóan az egyetemistákhoz. Szakágak szerint ismét az agrárosok tűnnek ki külön véleményükkel: határozottabbnak tartják a hazai sikeres embert, mint a többi szakágbeliek.

Végül jellemző különbséget hoz felszínre a belső–külső kontroll tekintetében történő összehasonlítás is: az alacsonyabb belső kontrollal rendelkezők az általánosított hazai sikerembert határozottabbnak látják, mint a magasabb belső kontrollal jellemezhető, minden bizonnyal a siker külsődleges jegyeire hagyatkozván a megítélésben.

A fenti adatokból arra az érdekes következtetésre juthatunk, hogy éppen azok látják a sikeres ember domináns tulajdonságának a határozottságot, akik maguk vagy még nem érlelheték ki magukban ezt a tulajdonságot, vagy eleve deficitesnek érzik magukat ebben a tekintetben.

Az eredmények megvitatása

Egy társadalom átalakulásának időszakában komoly jelentősége van annak, hogy milyen sikerkép él a modernizációban elvileg fontos szerepet játszó értelmiségi rétegek leendő és aktív tagjainak a fejében, akik hol cselekvő részesei, aktorai, hol szemlélői az eseményeknek. A sikeresség, a sikeres ember szociális reprezentációjának ugyanis nemcsak múltba nyúló gyökerei, hanem — a valóságkonstruálás perspektívájában — jövőbe vetülő következményei is vannak.

Előzetes hipotéziseink közül néhány nem igazolódott az eredményekben: nem találtunk átütő *szakmaspecifikus* különbséget a kétféle sikerkép egészét illetően, csupán egy-egy szakmareleváns sikertényező vagy tulajdonságfaktor eltérő képviselésében.

A nemek közötti különbség sem meghatározó: nemektől függetlenül a személyesen ismert sikeres ember szinte kizárólag férfi. Egy-egy sikerkép szóródásában a faktorpontokkal végzett egyszempontú variancia-analízis felszínre hozott néhány szignifikáns különbséget: a nők hajlamosabbak a személyesen ismert sikerember idealizálására, kivált a „munka” és a „határozottság” dimenzióiban. Ezek a szórványos eltérések azonban nem álltak össze jól értelmezhető nemek szerinti mentális tendenciává.

Az *anyagi sikerre* való törekvés nyíltabb elfogadása lényegében csak abban jelentkezett, hogy a személyesen ismert sikeres embert legnagyobb arányban a gazdasági szférából választották a kérdezettek.

A *kiváló teljesítmény*, amely a nyolcvanas években végzett kutatásokban még vezető helyet foglalt el az értékek rangsorában (kivált a leendő agrár- és építész-mérnököknél), a kilencvenes években az egyetemistáknak a hazai sikeremberre vetített képében leértékelődött, míg a szakembereknél fontosságát még őrizve társult a kommunikációs és vezetői erényekhez.

Az eredmények a két alminta által képviselt *generációs különbségeket* is mutatnak: mind a személyesen ismert sikeres ember működési területének kiválasztásában, mind a kétféle sikerkép konstruálásában, mind a tulajdonságok odaítélésében az egyetemisták másként viselkedtek, mint a szakemberek: ez utóbbiak más kontextusban, a piaczgazdaság szükségleteinek és feltételeinek megfelelőbben értelmezik és kezelik a kommunikációs készséget és a jólinformáltságot, mint az egyetemisták. Az sem lényegtelen, hogy a szakemberek komplexebben látják és tárgyilagosabban értékelik a kiváló teljesítmény szerepét nemcsak az ismert, hanem a hazai sikerember sikerének a szerveződésében is. Mindent egybevetve mégis azt mondhatjuk, hogy a két alminta viselkedésében markánsabb az azonosság mint a másság. Az értelmiség sikerképében — függetlenül attól, hogy a pályán lévő vagy a pályára készülő korosztályról van szó — meghatározóak a konszenzuális elemek.

Hipotéziseink közül egyértelműen igazolódott, hogy a személyesen ismert sikeres ember jóval *idealizáltabb* képet mutat, mint a hazai általánosított sikeres emberé. Ez önmagában nem meglepő, hiszen a szociális és azon belül a személypercepcióban jellemző módon eltérően ítéljük meg a hozzánk közelálló, a saját csoportunkba, környezetünkbe tartozó, és másként a tőlünk nagyobb pszichológiai távolságra eső egyéneket és csoportokat: a társadalmi szituáció kihívásaitól függően vagy sematikusan, vagy épp differenciáltabban.¹⁰

Eredményeinkben tehát nem a kétféle sikerkép másságának van felhívó jellege, hanem annak, hogy mindkét populációban az általánosított magyar sikeremberhez való viszonyulás negatív érzelmi töltetű. Emlékeztetőül: az ismert sikeres személy saját magának — kiváló tulajdonságainak, személyes erőfeszítésének, képességeinek, erkölcsi tartásának — köszönheti a sikerét, ezzel szemben a hazai általánosított sikerember „success story”-ja a külső tényezőkkel — jólinformáltság, jó nexusok, szerencse stb. — magyarázható. Ezek az eredmények azt mutatják, hogy jobbnak tartjuk azt a sikeres személyt, akit közvetlenül tapasztalatból ismerünk, mint azokat a

társait, akik számunkra idegenek, ám feltehetőleg hasonló módon küzdenek a sikerért.

A jelenség magyarázatához számos pszichológiai értelmezés felvonultatható. Több okból is a „pszichológiai távolság” tűnik e helyütt érvényes magyarázó elvnek. Elsőként: az ismert sikerembert, még ha távoli rokoni vagy ismeretségi köréből választja is ki a kérdezett, feltehetően azért választotta, mert valamiféle követési mintát sugalmaz számára, könnyebb vele azonosulnia. A potenciális referenciaszeméllyel való azonosulás önmagában is létrehozza a pozitív érzelmi viszonyulást. A második, közvetlenül az elsőhöz csatlakoztatható hatás: akit elvileg módunkban áll ellenőrizni, befolyásolni, abban jobban megbízunk, akkor is, ha történetesen gyakorlatilag nem ellenőrizzük, nem befolyásoljuk. A dolog láthatósága és lehetőségessége számít pszichológiailag relevánsnak, hatást kifejtő momentumnak. A harmadik ok: a hazai sikerember általánosított képének kialakulásában feltehetően szerepet kap az a jelenség, amelyet Tversky és Kahneman más vonatkozásban, a jövőbelátás illúziójával kapcsolatosan állított. Nevezetesen, hogy az egyedi eseményekből és nem az események átlagából ítélünk (Tversky—Kahneman 1974). A hazai sikerembert illetően pedig az egyedi reprezentáns javarészt a tömegkommunikációban „tálalt”, sokszor politikai karrierrel gyanús sikerjelenség, és/vagy a fitogtató fogyasztás, az irritáló gazdagság.

Az is aláhúzza a társadalomban, vagy legalábbis az általunk vizsgált értelmiségi csoportokban élő sikerképzetek generalizált létét, hogy nincs igazán szakmaspecifikus különbség az értékelésekben. Pedig ez várható lett volna, hiszen nagyon különböző sikereséyekkel rendelkező szakmák képviselőit vizsgáltuk. A szakágspecifikus különbség hiánya egyébként megerősíti azt a vélekedést, hogy a szociális reprezentációknak nem elsősorban a szociális státuszhoz van közük, nem ez befolyásolja őket elsősorban, hanem az úgynevezett kollektív ideológiák. Ezekből bizonyos elemek pozitív vagy negatív előítéletes sztereotípiákká válhatnak, s így aktualizálódhatnak olyan tárgyörökben is, mint például a siker vagy a kudarc. Az ezekről való vélekedést illetően is érvényes, hogy az egyéni magyarázatokban az okok választása mélyén „sztereotípiák és előítéletek is meghúzódhatnak”, amelyek receptszerűen okok láncolatát feltételezik, hasonlóan a gazdagság és a szegénység szokásos magyarázataihoz (Csepeli et al. 1992: 23).

A modernizációt igenlők a személyes sikeresség szükségességét tudatosan, az eszükre hallgatva nem tagadhatják, ugyanakkor — némi inkonzisztenciával — negatívan értékeli a sikeres embert, gyanakodva fogadják őt, kivált a siker elérésének eszközeit és a sikerességben szerepet játszó személyes tulajdonságokat illetően.

Hogy erre mennyi a valóságos alap, az nem lehetett kutatásunk tárgya. Ezúttal is szembe találtuk magunkat az attribúciós kutatás szokásos dilemmájával: nem tudjuk megmondani, hogy kire jellemzőbbek inkább az ismert sikeres személyt szépítő, a hazai sikerembert — kivált erkölcsi vonatkozásban, intellektusban — aláértékelő tendenciák: a megítélés tárgyára, avagy magukra a megítélőkre. Valószínűleg szerepet kapott ezekben a megítélésekben az Ichheiser által „szálka–gerenda” (mote–beam)

mechanizmusnak nevezett hatás is, tudniillik a megítélés önfelmentő és ugyanakkor a Másik tekintetében az apró negatív információt is felnagyító, a mindennapi gondolkodásban öntudatlanul is működő önvédő racionalizáció.

Az eredményekből úgy tűnik, mintha az értelmiségi társadalom elbizonytalanodott volna azt illetően, hogy mit tekintsen sikernek. A jelenlegi feltételek között elhalványult és háttérbe szorult a korábban leginkább elfogadott sikerkritérium: a társadalmi elismertség, amit pedig a sikerkutatás klasszikusai (Mannheim, Merton, Ichheiser) a legfontosabbnak tartottak és összefüggésbe hoztak a társadalmi önérvényesítéssel, a pozicionális előrehaladással. Válaszadóink jelentős része a mélyinterjúk tanúsága szerint a teljesítményre alapozott társadalmi elismertséget tartaná az ideális sikerkritériumnak. Ez az igény azonban csak abban az esetben elégíthető ki, ha a teljesítménnyel kapcsolatban az alábbi feltételek teljesülnek: az egyén felelősséget érez az eredményért és átlátható viszonyok mellett időben és rendszeresen visszaigazolást kap a sikerről vagy a kudarcról (McClelland 1961). Az aktuális társadalmi térben ezeket a feltételeket hiányolják a kérdezettek. Ezért is érthető, hogy a siker személyes jelentéseként a megkérdezettek legnagyobb gyakorisággal a „belső elégedettség”-et említették, távolságtartóan az aktuális megítélések bizonytalanságaitól.

Vizsgálatunk eredményei egybecsengenek a társadalmi igazságosság és esélyegyenlőség terén nyert hazai kutatási eredményekkel. Ezekből kitűnik, hogy igen erősen élnek és szinte negatív sztereotípiákként működnek a korábbi egalitárius szemlélet elemei, amelyek nem keltenek szimpátiát az úgynevezett sikeremberek iránt, s nem engedik koherens és lelkesítő képpé formálódni a sikerhez vezető útra vonatkozó elképzeléseket. Talán azért sem, mert a sikercélok és sikernormák dinamikájának a gazdaságilag elmaradott, szegény és gyenge demokratikus hagyományokkal rendelkező kelet-közép-európai országokban más is a valóságos játéktere, s ez háttértudásként mindenképpen benne él a megítélőkben. Lehetséges, hogy erősíti ezt az erőtlén sikerképet az általánosnak vélt „magyar sajátosság”, a kudarcra orientáltság is. (Csepeli et al. 1992). Arra pedig, hogy miért erőteljesebb a fent elemzett tendencia a pálya előtt várakozóknál, mint a már végzett szakembereknél, a vizsgálat egésze adhat majd magyarázatot. Itt csak előlegezésképpen: a várható munkát és egzisztenciát illetően az egyetemisták jövőképe pesszimista, márpedig a jövőtől való félelem elbizonytalanít és gyanakvóvá tesz a Másság iránt.¹¹ Kiváltképpen, ha ez a Másság jórészt a jövőbeni egzisztenciára vonatkoztatható, és olyan a társadalmi makroklima, hogy a jövőbeni viselkedés lehetőségei, feltételei és következményei átláthatatlanok és kiszámíthatatlanok.

Jegyzetek

- ¹ Ichheiser a siker alábbi szokásos jelentéstípusait találta: a) a siker mint a kitűzött cél elérése; b) mint egy teljesítmény realizálása; c) a siker mint érvényesülés a társadalmi szférában; d) a siker „kisiklott” jelentései (amelyek vagy a következményekkel, vagy a feltételekkel azonosítják a sikert, példa az előbbire: siker az, ha elégedett vagyok önmagammal); e) ezenkívül vannak még jóval kisebb arányban úgynevezett homályos és inkonzisztens félreértelmességek. A siker fenti jelentései közül az ő 1930-as vizsgálatában a társadalmi szférában való érvényesülés szerepelt legnagyobb arányban (31%-ban) a vizsgált 14–16 éves bécsi fiatalok körében.
- ² Ichheiser szerint a siker specifikusan társadalmi dimenziójától eltérő és megkülönböztetendő a teljesítmény-szféra, amelyben egy cselekvés eredménye csak akkor tekinthető teljesítménynek, ha szándékos erőfeszítés hozta létre, továbbá, ha bizonyos társadalmilag elismert területen realizálódott (Ichheiser 1933: 99).
- ³ Míg ugyanis Merton a negyvenes évekbeli amerikai sikerkultur vizsgálatok viszonylag koherens képet tudott felvázolni, amelyben az említett fogalmi, cselekvésszerű és érzelmi-tapasztalati dimenziók indikátorai nagyjából mind egy irányba mutattak (legalábbis az ötvenes, hatvanas években), addig számos más társadalmi berendezkedést, illetve országot ismerünk, ahol a teljesítmény és a társadalmi siker messze került egymástól, bár ez kevéssé nyilvánult meg a retorikában. Sok jel mutat arra, hogy a vietnami háború és a '68-as amerikai diákmozgalmak nyomán az amerikai társadalom is megosztottabb a siker kritériumait illetően.
- ⁴ A *European Journal of Social Psychology* különszámot szentelt (1994 24-1) — Joseph P. Forgas szerkesztésében — annak a témának, hogyan befolyásolják az érzelmek és hangulatok a társadalmi megismerést, az észleléstől a véleményformáláson át a döntéshozatalig.
- ⁵ Kutatásunk a jelen tanulmányban foglaltaknál mind tartalmilag, mind az alkalmazott módszerek tekintetében jóval szélesebb területre terjedt ki. A kérdőív az itt ismerteteteken túl információkat szerzett a tömegtájékoztató által preferált sikeremberről, az ideálisnak vélt sikeremberről, a megkérdezett személyes siker és kudarc-élményeiről, a siker személyes jelentéseiről, közeli és távoli céljairól (jövőképeiről), a tervek realizálásáért vállalt saját felelősségről és a külső körülmények vélt hatásáról, saját sikerességéről és optimizmusáról, az értékeit tükröző életelveiről, végül vállalkozói attitűdjeiről. A kérdőíves vizsgálatot kiegészítették a vizsgált minta kb. egyharmadával készített mélyinterjúk.
- ⁶ Kérdőívünk úgy volt megszerkesztve, hogy a megkérdezettek mind a *szemlélt*, mind az *aktor* szerepében megnyilatkozhattak. Amikor a *siker ember* (a személyesen ismert és a mai átlagos sikerember) *sikerességében közrejátszó tényezőkről* és *tulajdonságokról* kértük véleményüket, akkor tulajdonképpen a sikerre (vagy kudarcra) összpontosíthatták figyelmüket, és olyan releváns információkat és interpretációkat idézhettek fel, amelyeket szükségképpen a *szemlélt* perspektívájából formálhattak és alkalmazhattak.
- A kérdőív más, itt fel nem dolgozott egységeiben viszont, például ahol a saját siker-, illetve kudarcélményeik, személyes sikerességük stb. felől érdeklődtünk, vagy arról informálódtunk, hogy számukra mi a siker elsődleges jelentése, akkor az *aktor* szerepéből válaszolhattak.
- ⁷ Két objektumra vonatkozó ítéletek szignifikáns különbségét egymintás t-próbák eredményei mutatták, a vélemények-hiedelmek bizonyos csoportosulásait faktorelemzéssel vizsgáltuk. Az egyszempontú variancia-analízisekben független változóként a nem, a szakág és néhány önjellemzés alapján képzett személységmutató szerepelt.
- ⁸ Az egyes jól elkülönülő faktorok — amellet, hogy megmutatják bizonyos tényezők vagy tulajdonságok stabil vagy instabil együtt járását — azt világítják meg, hogy melyek azok a tényező- vagy tulajdonságdimenziók, amelyekben a minta egészét tekintve az ítéletek polarizálódása és együtt járása a leginkább hat a megítélés tárgyáról kialakult összképre, a kialakult *vélemény* egészére. Ilyen szempontból nézve informatívak lehetnek mind a faktorok, mind a faktorokból kimaradó úgynevezett szülő tényezők vagy tulajdonságok, amelyekben minden bizonnyal nagyon nagy az egyetértés, a pozitív vagy negatív vélemény.
- ⁹ A 25 tulajdonságpárt az elővizsgálat alapján szelektáltuk. Ezek közül az *aktivitás* dimenzióját képviselték az alábbiak: aktív, ambiciózus, határozott, rugalmas, gyors, kockázatvállaló, jól alkalmazkodó. Az *erő*

dimenzióját képviselték az önálló, magabiztos, energikus, erős és független tulajdonságok. Az összes többi az *értékelő* dimenzióba soroltuk (lásd a 3. és 4. mellékletet).

¹⁰ Attól is függően, hogy a cselekvő (az aktor) vagy a megfigyelő perspektívájából alkotjuk meg ítéleteinket. Jones és Nisbett (1971) mutattak rá arra, hogy az „aktor” és a „megfigyelő” különböző perspektívát vesz fel valamely viselkedés okainak az értelmezésében. Adott esetben ez a sikeresség megítélésére is vonatkoztatható. Kutatásunkban azonban — ahogy már említettük — a válaszadók mindkét sikerszemélyt a „megfigyelő” perspektívájából minősítik.

¹¹ Hogy miért erőteljesebb a fent elemzett tendencia a pálya előtt várakozóknál, mint a szakembereknél, arra egy korábbi, a jövőre vonatkozó kutatásból származó — ezzel egybevágó — eredményeket tudnánk említeni (Váriné 1992).

1. melléklet

Egyetemista al minta (N:198)

A SIKERBEN KÖZREJÁTSZÓ TÉNYEZŐK FONTOSSÁGI SORRENDJE

A) AZ ISMERT SIKEREMBER ESETÉBEN

ranghely/tényező neve	$\bar{X}$	ST.D
1. komoly munka	3.347	0.76
2. dönteni tudás	3.312	0.77
3. határozott fellépés	3.239	0.80
4. jólinformáltság	3.177	0.85
5. kitartás	3.176	0.80
6. jó beszédképesség	3.192	0.86
7. kiváló intellektuális képességek	2.979	0.85
8. kiváló teljesítmény	2.948	0.84
9. emberismeret	2.819	0.86
10. jó nexusok	2.715	0.98
11. erkölcsi tartás	2.737	0.99
12. rokonszenves megjelenés	2.516	0.81
13. szerencse	2.281	0.86
14. kedvező anyagi helyzet	1.943	0.94

B) A MAGYAR SIKEREMBER ESETÉBEN

ranghely/tényező neve	$\bar{X}$	ST.D
1. jólinformáltság	3.521	0.74
2. jó nexusok	3.518	0.70
3. dönteni tudás	3.404	0.68
4. határozott fellépés	3.375	0.68
5. jó beszédképesség	3.368	0.76
6. kedvező anyagiak	3.150	0.83
7. szerencse, véletlen	3.094	0.79
8. emberismeret	2.881	0.84
9. kitartás, szorgalom	2.632	0.76
10. komoly, kemény munka	2.622	0.78
11. kiváló intellektus	2.593	0.76
12. kiváló teljesítmény	2.565	0.81
13. rokonszenves megjelenés	2.547	0.76
14. erkölcsi tartás	2.083	0.78

SIKERTÉNYEZŐK FONTOSSÁGI SORRENDJE*

A) AZ ISMERT SIKEREMBER ESETÉBEN

ranghely/tényező neve	$\bar{X}$	ST.D
1. dönteni tudás	3.458	0.704
2. jólinformáltság	3.364	0.782
3. határozott fellépés	3.321	0.737
4. komoly munka	3.208	0.836
5. jó beszédkésztség	3.198	0.877
6. kitartás	3.190	0.889
7. jó nexusok	3.038	0.955
8. emberismeret	2.896	0.804
9. kiváló intellektus	2.877	0.912
10. kiváló teljesítmény	2.774	0.979
11. rokonszenves megjelenés	2.538	0.886
12. erkölcsi tartás	2.528	0.978
13. szerencse	2.390	0.956
14. kedvező anyagi helyzet	2.330	1.002

B) A MAGYAR SIKEREMBER ESETÉBEN

ranghely/tényező neve	$\bar{X}$	ST.D
1. jó nexusok	3.585	0.599
2. jólinformáltság	3.524	0.622
3. dönteni tudás	3.390	0.740
4. határozott fellépés	3.314	0.670
5. kedvező anyagi helyzet	3.198	0.810
6. jó beszédkésztség	3.189	0.757
7. emberismeret	2.991	0.775
8. szerencse/véletlen	2.962	0.755
9. kitartás	2.745	0.757
10. komoly munka	2.667	0.816
11. kiváló teljesítmény	2.651	0.805
12. kiváló intellektus	2.604	0.902
13. rokonszenves megjelenés	2.452	0.806
14. erkölcsi tartás	1.953	0.855

TULAJDONSÁGOK FONTOSSÁGI SORRENDJE*

A) AZ ISMERT SIKEREMBERNÉL

sorszám	változó	$\bar{X}$	ST.D
1. aktív	– passzív	6.061	0.980
2. önálló	– önállótlan	6.056	1.073
3. magabiztos	– félénk	6.010	1.146
4. ambiciózus	– ambíció nélküli	6.005	1.170
5. határozott	– határozatlan	5.959	1.236
6. energikus	– enervált	5.872	1.127
7. megbízható	– megbízhatatlan	5.865	1.320
8. okos	– buta	5.775	1.173
9. rokonszenves	– ellenszenves	5.612	1.517
10. elismert	– nem elismert	5.590	1.208
11. pozitív	– negatív	5.513	1.337
12. igényes	– igénytelen	5.497	1.360
13. rugalmas	– merev	5.429	1.249
14. segítőkész	– nem segítőkész	5.383	1.382
15. jó	– rossz	5.346	1.363
16. vidám	– szomorú	5.291	1.329
17. gyors	– lassú	5.258	1.232
18. derűlátó	– borűlátó	5.250	1.360
19. erős	– gyenge	5.244	1.318
20. kockázatvállaló	– kockázatkerülő	5.117	1.543
21. nagyvonalú	– kisstílú	5.082	1.342
22. független	– függő	5.031	1.613
23. jól alkalmazkodó	– rosszul alkalmazkodó	4.969	1.485
24. önzetlen	– önző	4.714	1.633
25. takarékos	– pazarló	4.495	1.557

B) A MAGYAR SIKEREMBERNÉL

sorszám	változó	$\bar{X}$	ST.D
1. aktív	– passzív	6.376	0.813
2. magabiztos	– félénk	6.289	1.058
3. határozott	– határozatlan	6.282	0.988
4. ambiciózus	– ambíció nélküli	6.242	0.991
5. energikus	– enervált	6.149	0.907
6. önálló	– önállótlan	5.912	1.105
7. rugalmas	– merev	5.871	1.142
8. kockázattűrő	– kockázatkerülő	5.830	1.123
9. elismert	– nem elismert	5.689	1.202
10. gyors	– lassú	5.660	1.067
11. erős	– gyenge	5.513	1.128
12. megbízható	– megbízhatatlan	5.505	1.406
13. okos	– buta	5.497	1.325
14. derűlátó	– borűlátó	5.438	1.138
15. igényes	– igénytelen	5.433	1.311
16. jól alkalmazkodó	– rosszul alkalmazkodó	5.397	1.305
17. pozitív	– negatív	5.330	1.377
18. független	– függő	5.306	1.285
19. vidám	– szomorú	5.253	1.167
20. rokonszenves	– ellenszenves	5.191	1.392
21. nagyvonalú	– kisstílú	4.866	1.210
22. jó	– rossz	4.702	1.334
23. takarékos	– pazarló	4.492	1.250
24. segítőkész	– nem segítőkész	4.412	1.566
25. önzetlen	– önző	4.154	1.575

TULAJDONSÁGOK RANGSORA AZ ISMERT ÉS A MAGYAR SIKEREMBERNÉL *

A) AZ ISMERT SIKEREMBER

ranghely/változó		$\bar{X}$	ST.D
1. ambiciózus	- ambíció nélküli	6.314	0.800
2. önálló	- önállótlan	6.283	1.102
3. aktív	- passzív	6.208	0.902
4. határozott	- határozatlan	6.190	1.039
5. energikus	- enervált	6.151	0.903
6. magabiztos	- féltékeny	6.151	1.102
7. okos	- buta	5.764	1.342
8. igényes	- igénytelen	5.726	1.239
9. gyors	- lassú	5.648	1.209
10. elismert	- nem elismert	5.642	1.140
11. megbízható	- megbízhatatlan	5.543	1.474
12. erős	- gyenge	5.462	1.325
13. rugalmas	- merev	5.400	1.237
14. független	- függő	5.343	1.543
15. derűlátó	- borűlátó	5.343	1.208
16. pozitív	- negatív	5.317	1.547
17. kockázattűrő	- kockázatkerülő	5.305	1.514
18. vidám	- szomorú	5.236	1.151
19. rokonszenves	- ellenszenves	5.210	1.504
20. jól alkalmazkodó	- rosszul alkalmazkodó	5.124	1.680
21. nagyvonalú	- kisstílű	5.123	1.446
22. segítőkész	- nem segítőkész	5.094	1.619
23. jó	- rossz	5.076	1.459
24. takarékos	- pazarló	4.596	1.598
25. önzetlen	- önző	4.358	1.893

B) A MAGYAR SIKEREMBER*

ranghely/változó		$\bar{X}$	ST.D
1. aktív	- passzív	6.376	0.813
2. magabiztos	- félénk	6.289	1.058
3. határozott	- határozatlan	6.282	0.988
4. ambiciózus	- ambíció nélküli	6.242	0.991
5. energikus	- enervált	6.149	0.907
6. önálló	- önállótlan	5.912	1.105
7. rugalmas	- rugalmatlan	5.871	1.142
8. kockázatvállaló	- kockázatkerülő	5.830	1.123
9. elismert	- nem elismert	5.689	1.202
10. gyors	- lassú	5.660	1.067
11. erős	- gyenge	5.513	1.128
12. megbízható	- megbízhatatlan	5.505	1.406
13. okos	- buta	5.497	1.325
14. derűlátó	- borúlátó	5.438	1.138
15. igényes	- igénytelen	5.433	1.311
16. jól alkalmazkodó	- rosszul alkalmazkodó	5.397	1.305
17. pozitív	- negatív	5.330	1.377
18. független	- függő	5.306	1.285
19. vidám	- szomorú	5.253	1.167
20. rokonszenves	- ellenszenves	5.191	1.392
21. nagyvonalú	- kisstílusú	4.866	1.210
22. jó	- rossz	4.702	1.334
23. takarékos	- pazarló	4.492	1.250
24. segítőkész	- nem segítőkész	4.412	1.566
25. önzetlen	- önző	4.154	1.575

* Minél magasabb az átlag, annál jellemzőbbnek vélik a megkérdezettek a tulajdonságpár első tagját a sikeres emberre.

Hivatkozások

- Bendix, R.—S. M. Lipset (Eds.) 1953. *Class, Status and Power. A Reader in Social Stratification*. Glencoe, Ill.: Free Press
- Csepeli György et al. 1992. A gazdagság és a szegénység okaira adott magyarázatok rejtett normatív szempontjai Magyarországon. *Szociológiai Szemle*, 3, 21–39.
- Forgas, J. P. 1994. The Role of Emotion in Social Judgements: An Introductory Review and Affect Infusion Model. *European Journal of Social Psychology*, (24)1, 1–25.
- Forgas, J. P.—S. Morris—A. Furnham 1982. Lay Explanation of Wealth: Attributions for Economic Success. *Journal of Applied Social Psychology*, 12, 381–397.
- Heider, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley
- Hoppe, F. 1930. Erfolg und Misserfolg. *Psychologische Forschung*, 14, 1–62.
- Hunyady György 1981. Cognitive complexity concerning judgements of persons and ideological topics. In: *Pszichológia*, 1981/1, p. 105–130.
- Hyman, H. H. 1953. The value system of different classes: A social psychological contribution to the analysis of stratification. In: R. Bendix—S. M. Lipset (Eds.), *Class, Status and Power: A Reader in Social Stratification*. Glencoe, Ill.: Free Press
- Ichheiser, G. 1930. *Kritik des Erfolges. Eine soziologische Untersuchung*. Leipzig: Hirschfeld
- 1933. Die Vieldeutigkeit in Begriff des Erfolges. In: *Zeitschrift für paedagogische Psychologie und experimentelle Paedagogik*. 34, 97–104.
- 1970. *Appearance and Reality*. San Francisco: Jossey-Bass
- Jones, E. E.—R. E. Nisbett 1971. The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In: E. E. Jones et al. (Eds.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press, 79–94.
- Kahnemann, D.—P. Slovic—A. Tversky (Eds.) 1982. *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press
- Katz, F. M. 1964. The meaning of success: some differences in value systems of social classes. *The Journal of Social Psychology*, 62, 141–148.
- Lewin, K. 1936. *Principles of Topological Psychology*. New York: McGraw-Hill Book Company
- Lewin, K.—T. Dembo—L. Festinger—P. Sears 1944. Level of aspiration. In: Hunt, J. Mc. (Ed.) *Handbook of Personality and the Behavior Disorders*. The Ronald press Co. New York.
- McClelland, D. 1961. *The Achieving Society*. Oxford, Princeton
- Mannheim, K. 1930. Über das Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 63. Lásd még in: *Essays on the Sociology of Knowledge*. London 1952, 230–276.
- Merton, K. 1980. *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Budapest: Gondolat Kiadó (Eredeti: *Social Theory and Social Structure*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1949; 1968).
- Moscovici, S. 1981. Social Representation. In: J. P. Forgas (Ed.) *Social Cognition: Perspectives on everyday understanding*. London, New York: Academic Press
- Rotter, J. B.—J. Chance—E. J. Phares (Eds.) 1972. *Applications of a Learning Theory of Personality*, N.Y.: Holt, Rinehart and Winston
- Tversky, A.—D. Kahnemann 1974. Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Váriné Szilágyi I. 1990. Gustav Ichheiser a képességről, a sikerről és az érvényesülésről. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 5–6, 203–224.
- 1992. A jövő vonz vagy taszít? Remények és félelmek az értelmiségi pályára készülők jövőképében. In: Solymosi Zsuzsa (szerk.) *Társadalom és felsőoktatás. II. kötet. A felsőoktatás fejlesztését szolgáló kutatások*. Budapest: Felsőoktatási Koordinációs Iroda, 55–168.
- Weber, M. 1982 (1930). *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest: Gondolat