

**Szegedi Tudományegyetem  
Gazdaságtudományi Kar  
Gazdálkodástudományi Doktori Iskola  
Gazdaságpszichológia Alprogram**

**TÓTH LÁSZLÓ**

**AZ IRIGYSÉG GAZDASÁGPSZICHOLÓGIAI ELEMZÉSE  
Irigység a posztoszocialista társadalomban**

**Doktori értekezés tézisei**

**Témavezetők: Dr. Garai László, Dr. Hámori Balázs és Dr. Csanádi Mária**

**SZTE Gazdaságtudományi Kar**

**Szeged, 2009.**

## TARTALOM

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. Bevezetés .....</b>                                 | <b>3</b>  |
| <b>2. A kutatás céljai .....</b>                          | <b>4</b>  |
| <b>3. Az empirikus vizsgálat bemutatása .....</b>         | <b>5</b>  |
| <b>4. Elméleti keret.....</b>                             | <b>9</b>  |
| <b>5. Az irigység intézményesülésének folyamata .....</b> | <b>11</b> |
| <b>6. Az kutatás főbb eredményei .....</b>                | <b>12</b> |
| <b>7. Hivatkozások.....</b>                               | <b>15</b> |
| <b>8. A szerző témakörben megjelent publikációi.....</b>  | <b>15</b> |

# 1. Bevezetés

„Megdöglött a tehenem, dögöljön meg a szomszéd tehene. És a szomszéd. Nálunk ez így működik” – szemlélteti az általános magyar közhangulatot az irigység társadalomra és gazdaságra gyakorolt hatásait felmérő kutatásunk egyik interjúalánya. De mi a baj a szomszéddal és miért kell a szomszéd tehenének elpusztulnia? *Miért* működik ez így nálunk, egyáltalán miért *nálunk* működik ez így, és mi is az pontosan, ami *így* működik? Vajon az érdeklő-e az embereket, hogy mitől pusztult el a saját tehenük?

A posztoszocialista vagy ún. rendszerváltó országok viszonyait jellemző mondás szerint „míg a Nyugatot a verseny mozgatja, a mi gazdaságainkat az irigység hajtja.” Ezekben a társadalmakban – úgy tűnik – sokan osztják azt a véleményt, mely szerint a „sárga irigység” érzelme áthatja a mindennapokat, és az egyéni illetve gazdasági jólétet is jelentősen befolyásolja. „A kelet-európai társadalmak mára már szinte behozhatatlannak tűnő lemaradása egyáltalán nem szakítható el az ezekben a társadalmakban hosszú ideig uralkodó motivációs rendszertől, amelynek tengelyében – ugyan kimondatlanul – mindig is az irigység állt” (Hámori, 1998. 51. old.).

Az irigység jelenségéről szóló tudományos munkájában az iméntiket alátámasztva a német szociológus Helmut Schoeck (1966) amellel érvel, hogy „*a fejletlenség vagy a fejlődés elmaradásának egyik döntő tényezője az 'irigységkorlát' (envy-barrier), vagy a népesség körében intézményesített irigység (envy)*” (24. old.). Összevetve a gondolatot a posztoszocialista országok társadalmában elterjedt hiedelemmel, jól látható az álláspontok egybeesése. Hasonló gondolat olvasható, Goel és Thakor (2005) megfogalmazásában: „az irigység intuitív módon teremt jó alapot olyan mikromotivációk számára, amelyek makrohatásokat keltenek”. Többek között ez az érzelem tehát (részben) magyarázatot adhat olyan makroökonómiai változásokra is, mint a fejlődés (illetve annak elmaradása), illetőleg az egyéni, vállalati és nemzetgazdasági hatékonyság csökkenése. Zizzo (2007) egy az irigység témakörével foglalkozó tanulmánykötet egyik fejezetében a következő további témákat sorolja fel, amelyek esetében az irigység bevonása az elemzésekbe jelentős érdeklődést válthat ki a közgazdászok között, és közelebb vihet az észlelt jelenségek részletesebb megismeréséhez: alku, emberi jólét, vállalati struktúra, iparágak közötti bérkülönbségek, fogyasztás, adózás és gazdasági növekedés.

A társas preferenciák egyik legrombolóbb fajtája az irigység, amely nem feltétlenül csak az egyén racionális autonómiáját zavarja meg, hanem John Rawls (1971) amerikai filozófus alapgondolata szerint *negatív hatással van mind az irigykedőre, mind pedig az*

*irigyelt félre is.* Míg az irigykedőt a kisebbségérzés miatt, addig az irigyelt személyt a rosszindulattól való félelem vagy az irigykedő fél ellene irányuló cselekedetei miatt éri jóléti veszteség.<sup>1</sup> Amellett, hogy a jólét csorbát szenved, az irigység társadalmi szinten is destruktív lehet, általános bizalmatlansághoz vezet és csökkenti a hatékonyságot, amennyiben arra készíti az irigykedőket, hogy ne kövessék azt, amit az igazságosság/törvényesség (justice) szabályai diktálnak (Rawls, 1971, 531. old).

Az irigység szervezeti környezetben, munkahelyi közegben való széleskörű megjelenése az emberi viszonyok „megmérgezésén” keresztül erodálhatja a munkavégzéshez szükséges feltételeket, az együttműködéshez elengedhetetlen *bizalmat*, és így számottevő negatív hatása lehet a termelésre és a szervezetek működésének hatékonyságára, s szélsőséges esetben akár a teljes gazdasági összehatékonyságra nézve is befolyásoló tényezővé válhat. Tulajdonképpen ebben az esetben az egyéni irigység egy másik pszichológiai mechanizmus, a bizalom erodálásához vezet és ezen keresztül fejt ki a makrosíkon is érzékelhető negatív hatásait. A dolgozatban részletesen tárgyalt tapasztalatok és vizsgálatok szerint a poszt szocialista országokban éppen ezzel a jelenséggel találkozunk, s további vizsgálata nélkül soha sem érthetjük meg teljes egészében az ezekben az országokban végbemenő társadalmi és gazdasági folyamatokat.

## 2. A kutatás céljai

A dolgozat fő célkitűzései:

(1) Az irigység társadalmi és gazdasági hatásainak szakirodalom-alapú leírásán és elemzésén keresztül azon egyéni és kollektív hatások feltárása, amelyek következtében az egyéni szintű irigység összegződve társadalmilag és gazdaságilag destruktív irigységgé transzformálódott a poszt szocialista országokban tapasztalható viszonyok között. Ezen folyamat leírására alapozva mintegy történelmi háttérként tervezem bemutatni, hogy a szocializmusban hogyan intézményesült az irigység, miként mentette át magát a rendszerváltás utáni időkre, és ennek milyen következményei vannak még napjainkban is a társadalmi, gazdasági és szervezeti tranzakciókra nézve.

---

<sup>1</sup> Amikor az emberek látják, hogy egy eddig velük egyenrangú kiemelkedik közülük, akkor ahelyett, hogy ezt a sikert a tehetségének vagy erényeinek tulajdonítanák, a sikereit legtöbbször a hiányosságainak, vétkeinek tudják be. A felemelkedés okaként a tehetséget és más erényeket megnevezni annyit tenne, mint elismerni, hogy ők maguk kevésbé erényesek (Tocqueville, 1969 [1835] – Idézi: Elster, 1998).

(2) Az irigység lehetséges mikro- és makrogazdasági hatásainak feltárása a jelenlegi magyar gazdasági és üzleti szereplők empirikus vizsgálatával. Válaszokat találni arra, hogy milyen tapasztalataik vannak a gazdasági szereplőknek a társadalomban és a gazdasági életben előforduló irigység mértékéről és annak (mikro-, illetve makroszintű) hatásairól.

A dolgozat két *általános, átfogó* hipotézis köré épül.

*A társadalom és a gazdaság szereplői iránt megmutató irigység fékezően hat:*

1. a gazdaságra és

2. a szélesebb társadalmi viszonyokra.

### **3. Az empirikus vizsgálat bemutatása**

A dolgozatban egy tematikus interjúkon alapuló magyar vállalati felmérés eredményeit mutatom be. A dolgozatomat egy olyan feltáró jellegű empirikus kutatásra kívántam alapozni, amely módszerének köszönhetően mélyebb betekintést adhat az általam vizsgált kérdéskör társadalmunkban gyökerező problémáiba. A téma nehezen megfogható voltából és az interdiszciplinaritásból fakadó módszertani problémákból következően alapvetően egy olyan típusú kutatási módszertan bizonyult a legkézenfekvőbbnek, amely lehetőséget nyújt a mélyebb összefüggések feltárásához, illetve a háttérben nehezen tetten érhető motivációk és jelenségek kézzelfoghatóbbá tételéhez. „A kvalitatív kutatások erőssége, hogy a valóságot részletekbe menően, a tartalmi gazdagságot megőrizve elemzik. Ez a tartalmi gazdagság önmagában jelentős érték” (Szokolszky, 2004. 412-413. old.). A dolgozat empirikus részének deklarált célja is inkább a leírás, a dokumentálás, és az ezen keresztül érvelés és bizonyítás, semmint mennyiségi konklúziók megvonása.

*Az alapvetően feltáró jellegű empirikus kutatás* háttéréül három intézmény, az MTA Pszichológiai Intézete, az ELTE Pszichológia Intézete és a Budapesti Corvinus Egyetem Összehasonlító Gazdaságtan Tanszékének együttműködésén alapuló OM 114/2004 számú „*A versenyképesség egyéni, társadalmi, intézményes feltételei*” című kutatási projektje szolgált. Az itt bemutatott eredmények a Budapesti Corvinus Egyetem keretein belül működő kutatócsoport<sup>2</sup> által készített adatbázis adott témára vonatkozó részei feldolgozásán alapulnak.

---

<sup>2</sup> A kutatócsoport tagjai, akik a mélyinterjúkat készítették: Dr. Hámori Balázs (a kutatócsoport vezetője, egyetemi tanár), Dr. Szabó Katalin (egyetemi tanár), Derecskei Anita (Ph. D. hallgató, SZTE), Hurta Hilda (Ph.

## *Az empirikus kutatás célja*

Az empirikus kutatás legfőbb célja az volt, hogy felmérjük a magyar gazdasági élet szereplőinek mélyen húzódo, kultúrában rögzült attitűdjeit. Arra törekedtünk, hogy az összefüggésekre rámutatva rendszerezett formában bemutassuk és feltárjuk a lehetséges mértékét az eddig anekdotaszerűen ismert vagy bizonyos esetekben elméleti szinten feltételezett jelenségeknek, hozzákapcsolva az elemzéshez ezeknek az egyének közötti viszonyokra és a gazdasági illetve társadalmi tranzakciókra gyakorolt hatásait.

A Közgazdasági Szemlében társszerzőkkel közösen publikált cikkünkben (Hámori et al. 2007a) ugyanezen felmérés és adatbázis néhány kérdésének részletes elemzésére alapozva megállapítottuk, hogy Magyarországon a gazdasági szereplők véleménye szerint igen alacsony a kooperációs hajlandóság, illetve a gazdasági életben, de magában a társadalomban is többnyire csak kényszerből versenyeznek az emberek. Ennek a – mondhatni egyedülálló – konstellációnak – az együttműködés hiányának és a versenyszellem alacsony szintjének – előidézőjeként a társadalomban mélyen gyökerező kulturális okok sejthetőek. Valószínűsíthető, de mára már nehezen bizonyítható, hogy már a történelmi Magyarország társadalmára is az átlagostól eltérő és hátráltató irigység volt a jellemző, és ezekre az irigység alapú attitűdökre ráépült a szocialista diktatúra más országaiban is empirikusan tetten ért (lásd pl. Beckman et al. 2002) irigység intézményesítő ideológiája és működési mechanizmusa.

Az irigység illetve annak manifesztációi is hozzájárulhattak ahhoz, hogy a társadalom tagjai közötti bizalmi szint a szükségesnél alacsonyabb szintre csökkent. Eközben az irigység eredményeként a győztesekre irányuló nyomás hatására egyre kevesebben gondolták azt, hogy megéri kitűnni és erőfeszítéseket tenni az előrejutás érdekében, másképpen fogalmazva egyfajta irigységfelár került a költség-haszon számításba. Továbbá a kudarcból való félelem megnövekedettsége miatt a versenyszellem is alapvetően háttérbe szorult, illetve nem fejlődött ki kellőképpen. E jelenség gyökerét leginkább abban feltételezhetjük, hogy egy kudarc elviselése önmagában is megterhelő feladat az egyén számára, de ha ez párosul az irigyek kárörvendésével, akkor könnyen eltántoríthatja még a vállalkozó kedvűeket is az újabb kockázatok felvállalásától, kiváltképpen ha a siker is csak várhatóan az irigyek általi leszólással, az érdemek és a befektetett energia illetve kockázatvállalás mértékének elbogatellizálásával jár együtt. Magyarországon ez utóbbi jelenséget tovább bonyolítja, hogy a rendszerváltozás utáni sikerek számottevő része a nyereség arányához képest valóban

---

D. hallgató, SZIE), Nagy Ágnes (Ph. D. hallgató, SZTE), Király Gyöngyi (egyetemi hallgató, BCE), Koltai Vera (egyetemi hallgató, BCE), és Tóth László (a dolgozat szerzője).

megkérdőjelezhető kockázatvállalás és energiabefektetés eredményeként állt elő. Ezek a valós, akár az igazságosság, akár a méltányosság normáin alapuló elvárások és ítéletek további táptalajt biztosítottak a már meglévő irigy attitűdök eredményeként előálló, mások sikereit lebecsmérlő és megkérdőjelező viselkedési formáknak.

A dolgozatban ez utóbbi felvetéseket próbáltam alátámasztani, és az összefüggéseket a szakirodalomhoz kapcsolva még inkább feltárni az interjúalanyok saját beszámolóira alapozott empirikus felmérés adataival.

### ***Az empirikus kutatás módszertana***

A dolgozatban bemutatott irigységjelenség és annak gazdasági illetve társadalmi hatásainak megismerése érdekében folytatott társadalomtudományos kutatások inkább csak sporadikusnak tekinthetőek. Az irigységjelenség összetettsége és nehezen megfoghatósága alapvetően a kvalitatív empirikus kutatás irányába orientálja a kutatót.

Tekintettel arra, hogy ez *a kutatási terület viszonylag feltáratlan*, ezért logikusnak tűnt egy olyan kvalitatív empirikus kutatási módszer alkalmazása, amely az egyéni beszámolókon, relatíve nyitott, tág kérdések megfogalmazásán alapul, miközben lehetőséget nyújt arra, hogy *a jelenséget kontextusba ágyazva próbáljuk meg értelmezni és leírni*. Mivel „[a] közvetlenül nem megfigyelhető jelenségek és jellemzők feltárására a legdirektebb – és legegyszerűbbnek tűnő – eljárás a kérdezés” (Szokolszky, 2004. 321. old.), ezért természetes módszertani választásnak bizonyult az interjúkészítés, amely *a kérdőívvel szemben nagyobb mozgásteret nyújt a mélyebb összefüggések feltárására, a nehezen megfogható és így kevésbé számszerűsíthető jelenségek megismerésére*. Ez utóbbi törekvés különösen fontos volt, hiszen a dolgozat egyik legfőbb célja, hogy *leírja és dokumentálja az irigység jelenségét*, és annak gazdasági, illetve társadalmi hatásait, miközben bemutatja annak sokarcúságát és komplexitását. Márpedig ahogy Szokolszky (2004.) fogalmaz a pszichológiai kutatómódszertant összefoglaló könyvében: „a kvalitatív interjú legfőbb hozama az, hogy alkalmas módszer az emberi világ összetettségének, ellentmondásosságának, sokszínűségének megragadására” (477. old.).

Mindemellett, mivel az interjúkban több egymáshoz kapcsolódó, de külön-külön is érdekes jelenséget vizsgáltunk, illetve az interjúfelvételt párhuzamosan több kutató végezte, ezért szükség volt az interjúk úgymond tematizálására azért, hogy azokat könnyebben kézben tarthassuk, és így kevesebb lehetőséget adjunk az interjúalanyoknak a témától való

elkalandozására. Ehhez a tematizáláshoz járultak hozzá az előre megadott válaszok is, amelyek ily módon tovább erősítették az interjúk strukturáltságát is, illetve elősegítették, hogy a válaszokat valamelyest számszerűsítsük, és adatokat nyerjünk a válaszok eloszlása közötti arányokra, súlyokra vonatkozóan.<sup>3</sup>

Az empirikus kutatás eredményeként 67 kis-, közepes- és nagyvállalatnál összesen 72 „tematikus kvalitatív interjút” készítettünk, amelyek egy-két kivétellel felsővezetőkkel vagy kisebb – családi vagy mikro- – vállalkozás esetén cégtulajdonosokkal készültek.

Az interjúalanyoknak előzetesen írásban elküldtük az interjú forgatókönyveként szolgáló huszonegy kérdést<sup>4</sup>, amelyek esetében néhány lehetséges választ is előre megfogalmaztunk, s a személyes beszélgetés során – amely egy-másfél órán át tartott – a válaszadók véleményét leginkább tükröző választ beszéltek meg. A válaszadónak mindig lehetősége volt egyéb – a válaszok között nem szereplő – véleményt alkotni, így nem kényszerültek mindenképpen valamelyik általunk felvetett nézőpont elfogadására, sőt kifejezetten kértük őket saját véleményük elmondására, a válaszok részletesebb kifejtésére, példákkal való alátámasztására, vagyis a nyílt végű válaszokra. Emellett a megadott gondolatindító válaszok esetében is lehetőségük volt több válasz jelölésére ugyanúgy, mint a válaszadás megtagadására. Ezért az összes válaszok száma néha meghaladja, vagy épp nem éri el a válaszadók számát. Az egyes választípusok súlyát minden esetben az összes kapott válaszhoz viszonyítva állapítottuk meg.

Az interjúk során a válasz kiválasztását hosszabb beszélgetés követte, amely során a kérdező igyekezett az egy-egy válasz mögött megbújó mélyebb szándékokat és indokokat megérteni. *E kombinált módszerrel*, vagyis a kérdőív és az interjú adta lehetőségekkel egy szélesebb vizsgálatra nyílt mód. Egyrészt valamelyest általánosnak tekinthető következtetéseket is le lehet vonni a megadott válaszok eloszlásának – súlyainak – vizsgálatával, másrészt az interjú adta légkör mélyebb betekintést tett lehetővé egy-egy kérdésben, mintha csupán a kérdőívet dolgoztuk volna fel. Továbbá az interjúrészletek hozzájárulnak a dolgozat azon deklarált céljához, *hogy dokumentálja az irigységjelenség*

---

<sup>3</sup> „A félig strukturált jelleg azt jelenti, hogy a kérdés valahol félúton áll a strukturált kérdőív és a strukturálatlan mélyinterjú között. Az interjú előre kidolgozott interjúterven alapul, amely meghatározza a feltétlenül érinteni kívánt szempontokat és kérdéseket, de a kérdező a kérdések lényegét tartja szem előtt, nem a konkrét szövegezésüket. A félig strukturált interjú alkalmasabb a hipotézistesztesztelésre és a mennyiségi konklúziók megvonására, mint a kevésbé strukturált interjúfajták” (Szokolszky, 2004. 463 és 466. old.).

<sup>4</sup> Az interjúkészítések egyik jelentős módszertani problémája pontosan abból fakad, hogy „a hirtelen feltett kérdések esetében a válaszadó nyomást érez, hogy a számára homályos, nehéz kérdést is elfogadja és azonnal megválaszolni próbálja – ez azonban átgondolatlan, ad hoc válaszokat eredményez” (Szokolszky, 2004. 332. old.). Ennek elkerülése céljából a leplezetlen megközelítést választottuk, vagyis lehetőséget adtunk a válaszadónak, hogy válaszaikat előre átgondolják.



gazdasági és társadalmi viszonyokra gyakorolt lehetséges hatásait a magyarországi viszonyok között.<sup>5</sup> Emellett, bár a kvalitatív interjúkat alkalmazó módszertanban inkább a leíró jelleg dominál, mindamellett a félig strukturált interjúk alkalmasak lehetnek arra is, hogy egyes előzetesen megfogalmazott hipotézisek *valószínűségét erősítsék vagy gyengítsék* (Szokolszky, 2004. 452. old.).

A dolgozatban a huszonegy kérdésből csak azokat vizsgálom, amelyek az irigység témaköréhez kapcsolódnak és ez idáig még sehol sem voltak feldolgozva. Referenciaként néhány olyan kérdést is felhasználok, amelyek elemzése több társszerzővel már korábban publikált cikkeinkben megjelent.<sup>6</sup> Ez utóbbiak esetében mindenkor jelzem a már publikált eredmények pontos hivatkozásait.<sup>7</sup>

A 72 interjú e vizsgálati típusban soknak számít, azonban az így kialakított adatbázis statisztikailag nézve viszonylag kis mintának minősül. A primer adatok ezért nem igazán alkalmasak alaposabb statisztikai elemzésekre, *csak a válaszok eloszlási arányainak, súlyainak jelzésére*. Az interjúk szöveges része ugyanakkor lehetőséget ad a tartalomelemzésre, a problémakör mélyebb megismerésére (Hámori et al., 2007a), a háttérben gyakran megbúvó motivációk és attitűdök feltárására. *Ez az empirikus munka tehát nagyrészt kvalitatív jellegű*, de a téma alapvetően nehezen számszerűsíthető jellegéből adódóan megbízhatóbb és hatékonyabb módszernek tekinthető a szimpla kérdőíves statisztikai elemzéssel szemben.

## 4. Elméleti keret

Az irigység problémakör gazdaságpszichológiai vizsgálata nem csupán az interdiszciplinaritásból fakadó szokásos problémákat veti fel. Az irigységjelenség pszichológiai vizsgálata oly szerteágazó és sokoldalú, hogy a dolgozat megértése érdekében

---

<sup>5</sup> Ahogy Szokolszky (2004. 417. old.) fogalmaz, a kvalitatív kutatások célja: „egyrészt az egyediség vagy a különféleség tanulmányozása, másrészt az általános jelenségek és folyamatok kontextusfüggő, lokális körülményekbe ágyazott, kontingens természetének feltárása.”

<sup>6</sup> Hámori Balázs – Szabó Katalin – Derecskei Anita – Hurta Hilda – Tóth László (2007a): Versengő és kooperatív attitűdök az átalakuló gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. 6. sz. pp. 579-601.

Hámori Balázs – Szabó Katalin – Hurta Hilda – Tóth László (2007b): A vállalaton belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 11. sz. Október.

<sup>7</sup> Egyes esetekben a korábbi cikkek adatai nem azonosak az itt publikáltakal, ennek oka, hogy a cikkek írásakor nem minden interjút sikerült teljes egészében feldolgozni. Dolgozatomban már a teljes adatbázis eredményei találhatóak.

valamint a választott módszertan indoklásaképpen feltétlenül szükséges világosan körülhatárolni az irigység konstruktumot és azt egy-egy pszichológiai iskolához kötni.

A dolgozatban alkalmazott irigységkoncepció alapvetően pszichoanalitikus kezdeményen nyugszik, magában hordoz neoanalitikus (modern analitikus és tárgykapcsolati), pszichodinamikus és a kognitív elemeket is. Ezen túl a konstruktum leírásában tükröződik az utóbbi mintegy 15 év változása, amely során a modern pszichoanalitikus és pszichodinamikai kutatások valamint a kognitív pszichológia egy új, ún. kognitív pszichoanalízis (cognitive psychoanalysis) és/vagy neuropszichoanalízis (neuropsychanalysis) irányzatban egyesült.

A két irányzat egyesülése – szakítva a kartézianus felfogással – egyértelműen leteszi a voksot amellett, hogy az emberi elme, mint egység tanulmányozása biztosítja a keretet az érzelmek, a kogníció és neurobiológiai eredmények értelmezésének, az emberi viselkedés pontosabb leírásának, a jobb megértésének és növeli a prediktív validitást is. Kutatásom és dolgozatom irigységkoncepciója is ezen irodalom mentén értelmezhető.

Felfogásomban az irigység komplex érzelmek. Mint ilyen természetesen fiziológia aktivitásmintázatra épül, de eltérően az alapvető érzelmektől, *nem a fiziológiai mintázat mentén különíthető el a többi érzelmetől*. Kutatásomnak nem tárgya a fiziológia mintázat bármilyen vizsgálata vagy ezen aktivitásra való bármilyen hivatkozás. Amellett fogok érvelni, hogy az irigység egy olyan frusztrációcsökkentés során előálló komplex érzelmek és erre épülő destruktív viselkedés, amely az egyén szintjén a relatív materiális megfosztottság (azaz, ami másnak van, az már nem lehet az enyém) és narcisztikus (sérülés a személy idealizált énképén) sérülés összegződése során előálló neurotikus elhárítás terméke. *Ez tovább növeli az egyén lemaradását és aggregált szinten jóléti veszteséget okoz*. Mint minden elhárítás érzelmek, kognitív és viselkedéses szinten jelenik meg. E három tényező együttes kezelése és el nem választhatósága indokolja a fenti irányzat keretei között való gondolkodást, vizsgálódást és értelmezést.

Ezenfelül amellett fogok érvelni, hogy azokban a társadalmakban, ahol a szocializáció során a társas közeg képes olyan értelmezési sémákat és viselkedéses stratégiákat kínálni, amelyekkel a megfosztottság érzése és a narcisztikus sérülés az egyén számára érett „megküzdő stratégiákkal” (coping strategies) kezelhető egészséges versengésre sarkallja az egyént, innovációra sarkall, motivál, s hatékonyságnöveléshez vezet. Viszont ezeket a viselkedésformákat nem tekintem irigység által motiváltnak, ezekben az esetekben inkább versenyszellemről beszélhetünk.

Az ilyen társadalom azonban különbözik azoktól a társadalmaktól, ahol szocializáció olyan értelmezési sémákat és viselkedési stratégiákat nyújt, amellyel az egyén a frusztrációját agresszióval vezeti le. Az agresszió jelen esetben a neoanalitikus iskolák definícióját jelenti: a frusztrációt kiváltó tárgy (ember, dolog, eszköz, feladat, elvek, értékek) rombolása, ellehetetlenítése, verbális devalválása, és szélsőséges esetben elpusztítása. *E „neurotikus megküzdés” hatékonyságvesztéshez, demotiváltsághoz, külső kontrollós viselkedéshez vezet, amely összességében jóléti veszteséget okoz.*

Végső soron pedig dolgozatomban azt mutatom be, hogy Magyarországon, de tulajdonképpen a többi rendszerváltó országban is, a szocializmus egyik örökségeként hogyan vált széleskörűen elterjedt attitűd, cselekvési mintává társadalmunkban az irigység e neurotikus elhárítással való kezelése, milyen konkrét viselkedésekben jelenik meg az irigység, s hogyan okoz hatékonyságvesztést és jóléti veszteséget.

## **5. Az irigység intézményesülésének folyamata**

A dolgozatban arra próbáltam rávilágítani, hogy a szocialista társadalmakon belül milyen módon terjedt el és nyilvánult meg az irigység, és hogy miként alakult ki annak társadalmi szintű kultúrája. Röviden és leegyszerűsítve, a gondolatmenetet összefoglalva, a következő módon írható le a folyamat:

1. A régi társadalmi rendszerrel együtt megszűntek az irigység manifesztálódását gátló kulturális illetve vallási korlátok.
2. A központi tervgazdálkodás által generált hiánygazdaság a javak társas konstrukcióját durvább szemcséjűvé és felcserélhetőbbé alakította.
3. Ebben a helyzetben maga az, hogy a termék „van” és a másoknak „van,” meghatározta a termék értékét, illetve adott több okot az irigység fellángolására.
4. A szocialista rendszer által hirdetett egyenlőségkultusz ösztársadalmi kérdéssé tette a társas összehasonlítás gyakorlatát.
5. Mivel az emberek egyre többször kényszerültek a társas összehasonlításra, ezért egyre nagyobb számban volt az irigységnek módja a fellángolásra.
6. A szocializmus térnyerésének, és így az egyenlőségkultusz társadalmi elterjedésének eredményeként kiszélesedtek az emberek referenciacsoportjainak határai, miközben a lehetséges referenciadimenziók drasztikusan lecsökkentek.

7. A referenciapontok számának megnövekedése kibővítette az irigység potenciális célpontjainak számát.
8. A parancsuralmi berendezkedés jelentősen meghatározta az irigység manifesztációjának lehetséges formáit.
9. Az irigység fellángolásai és rosszindulatú manifesztációi megszorodtak, így ez az érzelem alapvetően destruktív társadalmi szinten is érzékelhető tényezővé illetve motivációvá vált.
10. A szocialista állam által ösztönzött feljelentések váltak az irigység legfőbb manifesztációjává.
11. Ennek eredményeként, hogy a hatóságok által ösztönözött feljelentések váltak az irigység általános manifesztációjává, az egyéni irigység gyakran a kelleténél súlyosabb (rosszindulatúbb) módon jelent meg társadalmi szinten, végképp felőrölve a kooperációhoz szükséges emberek közötti bizalmat.
12. A rendszer konszolidálódása miatt a legelterjedtebb manifesztálódási mód – a feljelentés – vesztett rosszindulatából, így viszont a kisebb irigység szintű esetek is társadalmi szinten manifesztálódhattak, ami az egymásnak való keresztbe tevésben, a rosszindulatú pletykák elterjedésének, mások teljesítményének egyre gyakoribb leszólásában testesült meg.

## **6. Az kutatás főbb eredményei**

- H1: Az irigység egy destruktív jelenség, amely fékezően hat a gazdaságra és a társadalmi viszonyokra.
- H2: Az emberek mások (jövedelemnövekedésben mért) sikereit valamilyen igazságtalanságra (csalásra) vezetik vissza, és így mások sikerei negatív reakciókat váltanak ki a sikertelenekből.
- H3: A magyar vállalatvezetők körében a versenyhelyzetekben elszenvedett kudarcélmények alapvetően gyengítik a versenyszellemet, kisebb erőfeszítésre sarkallnak.
- H4: A cselekedetek háttérében meghúzódó irigy motivációkra csak apró, nehezen észrevehető jelekből tudnak következtetni az emberek.
- H5: Megfelelő társadalmi normák hiányában az emberek általában védtelenek mások irigységével szemben.

Az empirikus kutatás eredményeként megállapíthatjuk, hogy a válaszadók többsége szerint a jövedelemkülönbségek többnyire nem a piacgazdaság és az abban alapvető szerepet játszó verseny eredményeként álltak elő az utóbbi két évtizedben. Bár csak kevesen vállalkoztak arra, hogy egyértelműen kijelentsék azt, hogy a többség csalással jutott a vagyonához, az interjúkból mégis az a kép rajzolódik ki, hogy a válaszadók nehezen tudnak megnevezni olyan embereket, akik véleményük szerint saját erejükből, tehetségükből, megérdemelten halmozták fel vagyonukat. Viszont számos utalást találhatunk az interjúkban arra, hogy sokan csalással, trükkökkel, adó- és járulékelkerüléssel, a kapcsolati tőke etikailag kifogásolható módon való felhasználásával jutottak előbbre. Az interjúkban vissza-visszatérő momentum az etikai normák, a tisztesség és a becsület magyarországi hiánya. A mások sikereivel kapcsolatos ilyen alapvetően negatív vélekedések kiváló táptalajt nyújtanak az irigy motivációk legitimálására, egyfajta önigazolási lehetőséget biztosítanak az irigyek számára. A lényeges kérdés ebben az esetben nem is az, hogy valójában mennyire igazak azok az állítások, melyek szerint a többség illegitim módon jutott hozzá a vagyonához, hanem az, hogy egy ilyen bizonytalan helyzet, általános vélekedés illetve közhangulat, ahol ilyen nagy számban megkérdőjelezik, illetve megkérdőjelezhető a siker, nagyobb teret nyit az irigy motivációk megnyilvánulásának anélkül, hogy az irigykedő embereknek viselkedésük miatt retorziókra kellene számítani. Ha valaki irigységtől fűtötten megkérdőjelezi egy másik eredményét, egy ilyen közegben nem vált ki megütközést, hiszen szinte napi szinten találkozunk az ember megkérdőjelezhető eredményekkel. Kiváltképpen igaz ez Magyarországon, ahol ezzel egyidejűleg a bizonytalan morális és etikai normákból fakadóan az emberek kezében nincs semmilyen hatékony eszköz arra, hogy felvegyék a harcot az irigységtől motiváltak rosszindulata ellen. Valóban az adatok és az interjúk is azt mutatják, hogy a sikertelenek reakciói a sikeresekkel szemben leginkább negatív cselekedetekben nyilvánulnak meg. Ezeket a negatív reakciókat az interjúalanyok többnyire a háttérben meghúzódó irigységnek tulajdonítják. Mivel a teljesítmények könnyen megkérdőjelezhetőek, az irigység is sokkal könnyebben talál magának legitim célpontot és az imént kifejtettek miatt sokkal könnyebben is érvényesülhetnek negatív hatásai. Az interjúk alapján megállapíthatjuk, hogy ezeknek az attitűdöknek aztán a másoknak való betartás, a mások rossz hírüvének keltése, a teljesítményének leszólása formájában megjelenő manifesztációi kézzelfogható gazdasági károkat okoznak: az innovációt hátráltatják, könnyedén egy-egy üzlettől való eleséshez, egy-egy projekt késedelmes elindításához, egy-egy innovatív ötlet ellehetetlenüléséhez vezethetnek. Interjúalanyaink véleménye szerint az ilyen rosszindulatú viselkedési formák elterjedésének okait alapvetően Magyarország sajátos viszonyaiban kell

keresni, kihangsúlyozva, hogy gyakran maga az általános irigység az okok eredendő forrása. Ez alapvetően alátámasztja azt a feltételezést, mely szerint az irigység által motivált cselekedetek csökkenthetik a gazdasági növekedést, a lehetséges tranzakciók számát és hátráltathatják a hosszú távú fejlődést is.

A versenyszellem magyarországi állapotáról sokat elmond maga az az eredmény is, mely szerint mindösszesen a megkérdezettek 40%-a jelezte, hogy őt motiválja a kudarc. Ha a gazdasági szereplők nagyobb része fél a kudarcoktól, ha egy részük másokat hibáztat, és külső körülményekre hivatkozik, az számottevő negatív hatással lehet az újtószellemre, a kockázatvállalásra, a vállalkozó kedvre. Ezen megállapítás mellett nem szabad arról sem megfeledkezni, hogy kudarc esetén az irigyek reakciójaként megjelenik a káröröm, ami a kudarcélmény mellett további frusztrációk forrása lehet a versenyzők számára. Ha a társadalomban az irigység általánosan jelen van, a mások kárörömétől való félelem szintén hátráltathatja a vállalkozó kedvet, a kockázatvállalást. A kudarcból való félelem, az irigyek káröröme mind hozzájárulhatnak az emberek versenyhez való negatív viszonyához.

Az a tendencia, mely szerint a fiatalok közül sokan az irigységet a verseny eredményeként megjelenő, a sikertelenekben előálló természetes érzelemnek tekintik, hosszabb távon az irigység és annak manifesztációnak további elfogadásához, legitimálásához vezethet, ha általánosan elfogadott részévé válik a versennyel kapcsolatos attitűdöknek. Ez kifejezetten káros lehet, kiváltképpen ha figyelembe vesszük, hogy az interjúalanyok meghatározó részét az irigység motiválja keményebb erőfeszítések megtételére, és ez torzíthatja a versenyt és annak céljait. Ezek a megfigyelt tendenciák az egészséges versenyszellem magyarországi fejlődését jelentősen hátráltathatják a jövőben. Eközben az irigység sajátos manifesztációi, mint például a másik elhiteltelenítése, leszólása, elszigetelése illetve a mások munkájának hátráltatása, a betartás tovább erodálhatja az emberek közötti viszonyokat, tovább csökkentve az együttműködéshez szükséges egyének közötti bizalom szintjét. Különösen veszélyes folyamatok ezek, hiszen a felmérésből kiderül, hogy az emberek jelentős része védtelen az irigység motiválta viselkedési formák ellen, ezért számukra ez egy újabb akadály, amely megnehezítheti a mindennapi és a gazdasági céljaik elérését.

## 7. Hivatkozások

- Beckman, S. R. – Formby J. –Smith W. J. – Zheng B. [2002]: Envy, malice and Pareto efficiency: An experimental examination. *Social Choice and Welfare*, Springer, vol. 19 (2), pp. 349-367.
- Elster, J. [1998]: Emotions and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, Issue 1, March, pp. 47-74.
- Goel, A. – Thakor, A. V. [2005]: Green with Envy: Implications for Corporate Investment Distortions. *Journal of Business* 78-6, November, pp. 2255-2287.
- Hámori Balázs [1998]: Érzelemgazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Hámori Balázs – Szabó Katalin – Derecskei Anita – Hurta Hilda –Tóth László [2007a]: Versengő és kooperatív attitűdök az átalakuló gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. 6. sz. pp. 579-601.
- Hámori Balázs – Szabó Katalin – Hurta Hilda –Tóth László [2007b]: A vállalaton belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 11. sz. Október.
- Rawls, J. [1971]: *A theory of justice*. Harvard University Press, Cambridge.
- Schoeck, H. [1966]: *Envy: A Theory of Social Behavior*. Glenny and Ross (trans.), New York, Harcourt, Brace.
- Szokolszky Ágnes [2004]: *Kutatómunka a pszichológiában. Metodológia, módszerek, gyakorlat*. Budapest. Osiris Kiadó.
- Zizzo, D. J. [2007]: *The Cognitive and Behavioral Economics of Envy*. Prepared for Richard H. Smith (ed.), „Envy: Theory and Practice”, Oxford University Press (Affective Science Series), forthcoming.

## 8. A szerző témakörben megjelent publikációi

Cikkek:

1. Tóth, László [2004]: Trust: a transaction cost influencing psychological mechanism. *Competitio*, III. Évfolyam, 1. szám, 2004 április.
2. Tóth László [2005]: Az információgazdaság kompetens munkavállalói. *Vezetéstudomány* 36. évf. 2005. 4. sz.: 2-10.

3. Hámori Balázs – Derecskei Anita – Hurta Hilda – Szabó Katalin – **Tóth László** [2007]: Versengő és kooperatív attitűdök az átalakuló gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. 6. sz. pp. 579-601.
4. Hámori Balázs – Szabó Katalin – Hurta Hilda – **Tóth László** [2007]: A vállalaton belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 10. sz. Október.
5. Hámori, B. – Szabó, K. –Derecskei, A. – Hurta, H. – **Tóth, L.** [2008]: Competitive and cooperative attitudes in the transforming economy of Hungary. *Acta Oeconomica*. Akadémiai Kiadó. Volume 58, Number 3/September. pp. 263-294.

Konferencia:

1. Tóth, László [2003]: Trust: a transaction cost influencing psychological mechanism. Presented at the Institutional and Policy Diversity, Its Role in Economic Development Conference, University of Debrecen, 2003. november 2-4.
2. Tóth László [2004]: *A tudásgazdaság kompetens munkavállalói*. A tudásmenedzsment és tudásalapú gazdaságfejlesztés, jubileumi konferencia, Szegedi Tudományegyetem (SZTE), Szeged, 2004. október 13-14.
3. Tóth, László [2005]: From bad to worse: envy and the post-socialist transition. Scientific workshop on the economic effects of envy. Budapest. november 4.
4. Tóth László [2006]: Irigység a munkahelyen. Előadás. Steps Around Economic Psychology -- Pieces and Cases – A gazdaságpszichológus Ph.D. hallgatók II. Kutatási Fóruma. SZTE. Szeged, április 14.
5. Tóth László [2006]: Irigység és/vagy igazságosság. Előadás. „Pszichológia a gazdaságban, ökonómiai szempontok a pszichológiában” [Psychology in the Economy vs. Economic Aspects in Psychology] – A gazdaságpszichológus Ph.D. hallgatók III. Kutatási Fóruma. SZTE. Szeged, november 25.
6. Tóth László [2007]: Irigység mint társadalmi mechanizmus. Előadás. "Ésszerűség, érzelmek, indulatok a gazdasági folyamatokban és döntésekben - A gazdasági versennyel kapcsolatos felfogások” [Emotions, Sentiments and Rationality in the Economy and in the Business Decisions – Perceptions on Economic and Business Competition] - A gazdaságpszichológus Ph.D. hallgatók IV. Kutatási Fóruma. SZTE. 2007. május 18-19. Szeged.
7. Balazs Hamori, Katalin Szabo, Anita Derecskei, Hilda Hurta, **Laszlo Toth** [2007]: Attitudes towards competition and cooperation: The Hungarian case, 3<sup>rd</sup> International Conference on Business, Economics and Management, Yasar University, Izmir, Turkey, 13-17 June 2007, Proceeding CD, hamori.pdf, pp. 15. ISSN 13061089.
8. Tóth László [2007]: Irigység az üzleti életben: Magyar vállalati vezetők vélekedései az irigységről. Versenyszellem és piacgazdaság: attitűdök és értékek a gazdasági hatásmechanizmusokban" - "Market Economy and Competitive Spirit: Values and Attitudes in Economic Impacts. A gazdaságpszichológus Ph.D. hallgatók V. Kutatási Fóruma. SZTE. Szeged, november 23.