

TANULMÁNYOK

Csepli György–Örkény Antal–Székelyi Mária–Barna Ildikó

BIZALOM ÉS GYANAKVÁS

*Szociálpszichológiai akadályok a piacgazdasághoz vezető úton Kelet-Európában**

Bevezetés

A cikk azokat a morális és szociálpszichológiai akadályokat vizsgálja, amelyek fontosak az új kelet-közép-európai demokráciák piacgazdaságainak működése szempontjából. Célunk az, hogy a kelet-európai átmenet során kialakuló új gazdasági és társadalmi viszonyok néhány összefüggését feltárjuk, különös tekintettel a nyugati struktúráktól való eltérésekre, illetve a fordulat belső logikájának dinamikájára.

Az önszabályozó piacgazdaság működése elsődlegesen instrumentális feltételeken alapszik, de a fejlődő piaci rendszer gazdasági és társadalmi folyamatainak megértéséhez elengedhetetlen, hogy a szereplők lelki és értékbeli viszonyulását is feltárjuk. A gazdasági – jelen esetben a piaci – rendszer stabilitását és hatékonyságát alapvetően az határozza meg, hogy a szereplők mennyiben tekintik azt legitimnek, ebben pedig meghatározó elem a gazdasági rendszer iránti bizalom.

Elemzésünk szempontjából két, ellentétes értelmű fogalom központi jelentőségű: bizalom és gyanakvás. A *bizalom* a társadalmi és gazdasági rendszer működésmódjának elfogadását, helyeslését jelenti, valamint egy olyan társadalomlélektani mechanizmust, amely a rendszerben résztvevők társadalmi viselkedését is pozitív módon befolyásolhatja, és kapocsként szolgál a személyes motivációk és hitvallások, illetve az elérni kívánt szervezeti, társadalmi célok között. A bizalom ellentéte a *gyanakvás*,

* A tanulmány eredeti változata a Collegium Budapest szervezésében, Kornai János és Susan Rose-Ackerman által vezetett Honesty and Trust fókuszcsoporthoz készült. Az angol nyelvű szöveg 2004-ben fog megjelenni egy tanulmánykötetben a Macmillan-Palgrave kiadónál. Köszönjük a fókuszcsoporthoz vezetőinek és a könyv szerkesztőinek, hogy hozzájárultak tanulmányunk magyar nyelvű kiadásához. A tanulmány az International Social Justice Project (ISJP), nemzetközi összehasonlító vizsgálat adatain alapul. A kutatást a következő szervezetek támogatták: The National Council for Soviet and East European Research (USA); the National Science Foundation (USA); the Institute for Social Research, University of Michigan; OTKA (Magyarország); the Economic and Social Research Council (Nagy-Británia); the Deutsche Forschungsgemeinschaft (Németország); Institute of Social Science, Chuo University (Japán); the Dutch Ministry of Social Affairs; the Bulgarian Academy of Sciences; the Grant Agency of the Czechoslovak Academy of Sciences; Saar Poll Ltd. (Észtország); the Ministry of Science and Technology of the Republic of Slovenia; the State Committee for Scientific Research (Komitet Badan Naukowych, Lengyelország). Az 1996-os adatfelvétel vezető kutatói a következők voltak: Bernd Wegener (Németország), Petr Mateju (Csehország), Ludmila Khakhulina and Svetlana Sidorenko-Stephenson (Oroszország), Andrus Saar (Észtország), Örkény Antal (Magyarország), Alexander Stoyanov (Bulgária), and David Mason and James Kluegel (USA). Az projektről további információk a projekt honlapján található, a www.butler.edu/isjp/ címen.

mely eltávolítja és megkérdőjelezi az egyén és a társadalom (vagy egyszerűen a „mások”) kölcsönviszonyát, és lélektanilag elbizonytalanítja a szereplőt cselekvésének értelmében és sikerében (Festinger 1957). A bizalom és a gyanakvás az egyénhez kapcsolódó társadalmi jelenségeként manifesztálódnak. A bizalom olyan társadalmi tőke¹ amely hozzájárul az egyén társadalmi sikeréhez,² a gyanakvás pedig meggátolja az ilyen tőke akkumulációját. Társadalmi szinten a rendszerbe vetett bizalom a társadalmi integráció egyik legfontosabb alkotóeleme, míg a társadalmi szintű bizalom hiánya társadalmi dezintegrációhoz, a rendszer delegitimációjához vezet.

A társadalomban meglévő bizalom vagy bizalmatlanság mértéke három szinten mérhető. Egyrészt beszélhetünk a rendszert működtető elvek iránti bizalomról vagy bizalmatlanságról, másfelől az intézmények bizalmi tőkéről, harmadrészt vizsgálhatjuk a társadalom szereplői vagy azok bizonyos csoportjai iránt megmutatkozó bizalmat vagy bizalmatlanságot. Ha elemzésünket a gazdaság világára szűkítjük, akkor ez jelentheti a piaci elvek elfogadását vagy elutasítását, a gazdasági intézmények megítélését, illetve a gazdasági szereplők iránti pozitív vagy negatív attitűdöket. A gazdaság és a társadalom ilyenét szétválasztása azonban értelemszerűen önkényes és félrevezető. A gazdaságot vezérlő elvek egyben a társadalmi integráció legfontosabb szervezőelvéit is kijelölik, a gazdasági intézmények összefonódnak a politikai és társadalmi intézményekkel, a gazdasági szereplők különféle csoportjai egyben a társadalmi tagoltság megjelenítői is. Gondoljunk csak az új gazdaságszociológia által használt *beágyazottság* fogalomra, amely azt hangsúlyozza, hogy a gazdasági szereplők cselekvését egyaránt meghatározzák a kulturális normák és a kapcsolatrendszerekben megjelenő társadalmi tőkék (Polanyi 1957; Granovetter–Swedberg 1992). „Az új gazdaságszociológia külön definiálja a gazdasági cselekvések társadalmi beágyazottságának kognitív, kulturális, strukturális és politikai aspektusát (Zukin–DiMaggio 1990: 14–23), utalva a gazdasági cselekvések kognitív, kulturális, társadalomszerkezeti és politikai tényezőktől való függésére.” (Szántó 1994)

Kutatásunk a gazdaság szereplői iránt megmutatkozó attitűdöket vizsgálja, az elemzés értelmezési szintje azonban egyaránt vonatkozik a gazdasági rendszerre és a szélesebb társadalmi viszonyokra. Jól mutatja ezt, ha arra a kérdésre akarunk választ kapni, hogy piaci viszonyok között mit gondolnak az emberek a gazdagokról. A gazdagság (mint meggazdagodás) egyfelől a piacgazdasági siker manifesztációja, másfelől a társadalmi tagoltság és egyenlőtlenség-rendszerek metaforája is egyben. A gazdagokról való társadalmi gondolkodás ugyancsak nem független a gazdasági intézmények megítélésétől, illetve attól, hogy mit gondolunk a piacgazdaságot vezérlő elvekről.

Nem véletlen, hogy a világon mindenütt különös kíváncsiság övezi a gazdagokat: az embereket érdekli, hogy kik is a gazdagok és mitől lettek azok. Ez a kíváncsiság fakadhat az egyes történetek érdekességéből, de valódi szociológiai magyarázata nem ez. A gazdagok a siker és az érvényesülés megszemélyesítői, így a velük szemben táplált attitűdök egyben sokat mondanak a gazdaság egészéről és a társadalmi viszonyok megítéléséről is.

1 A társadalmi tőke fogalmához lásd Coleman 1989 és Bourdieu 1977.

2 Barbara Misztral (1996: 55) a kölcsönös szavahihetőséget úgy tekinti, mint egy olyan társadalmi tőkét, amely az egész csoport javára van, és amely mintegy keretbe foglalja a kapitalista viszonyokat.

A bizalmatlanság szindrómájának része a sikeresekkel és gazdagokkal szemben megmutató gyanakvás. Amennyiben a gyanakvás magyarázati sémát is kínál (például a külső okok túlértékelése képében), irigységgé fajulhat; és a gyanakvás, valamint az irigység attitűdjeinek torzításában eltűnik a kiemelkedő teljesítményért felelős érdem. Az érdemtelenül nyilvánított teljesítményhez kapcsolódó előnyök igazságtalannak tűnnek. Nem véletlen, hogy az osztó igazságosság szabályainak dilemmái kapcsán merült fel talán legmarkánsabban az irigység szociológiai elemzésének igénye. Rawls definíciója kiindulópontként szolgálhat a kelet-európai irigység kultúrájának tárgyalásához: „az irigységet így arra irányuló hajlandóságnak tekinthetjük, hogy ellenségesen gondolunk mások előnyeire, noha az, hogy szerencsésebbek nálunk, nem csökkenti a mi előnyeinket. Irigyeljük azokat, akik jobb helyzetben vannak nálunk, és még akkor is készek lennénk megfosztani őket a nagyobb előnyöktől, ha ezzel a magunkéból is fel kellene adnunk szükségképpen valamit.” (Rawls 1997: 616). A Rawls-i értelemben vett irigységet a verseny okozta kudarc megtapasztalása idézi elő, amely csökkenti a személyek önbecsülését, és társadalmi gyűlölködéshez vezethet.

A bizalomnak a közép- és kelet-európai gazdasági átalakulás folyamatában játszott szerepét vizsgálva arra a kérdésre kell választ kapnunk, hogy az emberek milyen mértékben azonosulnak az új gazdasági viszonyokat működtető legfontosabb szabályokkal. Mennyire fogadják el az érvényesülés és siker piacgazdaság által legitimált és kijelölt útjait, és hogyan látják mindazokat, akik sikerükkel és meggazdagodásukkal megtestesítik a piaci viszonyok világát. Ha a bizalmatlanság domináns beállítódássá válik, akkor ez a piaci szabályok és elvek legitimációját is jelentősen korlátozhatja.

Az államszocialista rendszerek 1989-90-es összeomlása és a liberális demokráciák megszületése a modern piacgazdaság gyors kialakulásához vezetett. Ez a változás a társadalomban felfokozott pozitív várakozásokkal találkozott. Az emberek a piaci elveken működő gazdasági rendszertől várták életkörülményeik gyors javulását, munkakörülményeik megváltozását. Ezt csak erősítette, hogy kelet és nyugat elszakítotttsága megszűnt, és a korábban elérhetetlennek tűnő ideálok, amelyeket a nyugati országok testesítettek meg, látszólag nagy tömegek számára váltak elérhetővé. E várakozásokkal szemben a politikai, gazdasági és társadalmi átalakulás az egész régiót átható nagymértékű gazdasági recesszióval járt együtt. Milliók veszítették el munkahelyüket, a munkában maradók nagy részének reálbére csökkent, a nyugdíjak, segélyek, járadékok értéke nem tartott lépést az inflációval. A folyamatosan rosszabbodó helyzetben a korábban teljes foglalkoztatottsághoz és létbiztonsághoz szokott emberek joggal érezhették, hogy a gazdasági átmenet egy olyan zéró összegű játszma, amelyben egyesek meggazdagodása és sikere csak mások kárán és veszteségén keresztül valósulhatott meg. A magukat vesztesnek érző emberek számára kapóra jött az az értelmezési minta, melynek révén a maguk kudarcát mások érdemtelennek tartott meggazdagodásával magyarázhatták.

Az irigység tömeges előfordulása esetén a piaci szabályok és viszonyok delegitimációja lép fel. Különösen igaz ez a Rawls által *általános irányú irigység*nek nevezett lelkiállapotra. Míg ugyanis a *meghatározott irányú irigység* forrása a verseny, illetve a verseny során kudarcot szenvedettek rosszérzése a sikeresekkel szemben (és ennyiben független a státustól), addig általános irigységet a hátrányos (státus) helyzetben lévők érznek az előnyös helyzetben lévőkkel szemben, amennyiben általában vágnak a felsőbb osztályok gazdagságára és jobb lehetőségeire (Rawls 1997).

Adam Smith (1993) a magántulajdon képében megjelenő gazdagságot és az azon alapuló egyenlőtlenségeket tartja az irigység legfőbb kiváltójának. Kelet-Európában a piaci átmenet a privatizációban és annak egyenlőtlenségeket eredményező következményeiben hozott drámai változást. Nem meglepő tehát, hogy a megváltozott körülmények sok emberben kognitív diszharmóniát idéztek elő a gazdagság és a sikeresség megítélésében. A diszharmónia különösen erős, ha a saját teljesítmény megítélésében, és a megszerzett javakkal való elégedettség alakításában nem működik a generációkra visszanyúló stabil összehasonlítás, hanem annak helyére a kortársakkal való társadalmi összehasonlítás mechanizmusai lépnek.³ Akik másokat sikeresnek, önmagukat pedig sikertelennek látják, azokon könnyen úrrá lehet az irigység, ami rendszerint együtt jár az önbizalom és az önbecsülés hiányával, a mellőzöttség megalázó érzetével, és a személyes lehetőségek kilátástalanságával is.

A modern piacgazdaság morális princípiumok követését is megköveteli a gazdaság szereplőitől, hiszen ezek hiányában a gazdasági intézmények legitimációs vákuumba kerülnek. A morális szabályok levezethetőek a piaci cserekapcsolatokból fakadó interakciók belső logikájából (tisztesség, megbízhatóság, jó hírnév stb.), de jelentőségük túlmutat a szűkebben vett gazdasági szférán. A morális szempontból elismert gazdaságra vonatkozó nézetek az igazságosság, méltányosság, szolidaritás értékeire építenek. Morális hitelesítés hiányában a piacgazdaságot sokan negatívan értékeli és a közvélemény szemében a piacot, a piaci tranzakciókat és a piaci szereplőket korrupció, gátlástalanság, tisztességtelenség, pazarlás, igazságtalanság vélelmei sújtják.

A fent említett három dimenzió (az intézmények és a jogrendszer átalakulása, a források átstrukturálódása és a kognitív változások) kölcsönösen összefüggnek egymással, ugyanakkor működésük egymástól függetlenül, külön-külön is lehetséges. Ideális esetben a három dimenzió együttesét harmónia hatja át, s ami jogszerű, az hasznos, jó és szerethető is egyben, azonban változások idején az egyes dimenziók egymáshoz való viszonya felborul, s a piaci működések megítélését diszharmónia jellemzi.

Eric M. Uslaner különbséget tesz stratégiai és morális bizalom között. Míg az előbbi kölcsönös tranzakciókra vonatkozik, és a másik ember viselkedésének predikcióján alapul, addig „a morális bizalom arra a hitre épül, hogy mások is osztják az általunk vallott alapvető morális értékeket, és ezért úgy kell viselkednünk velük, ahogyan mi szeretnénk, hogy mások velünk bánjanak.” (Uslaner 2002: 18). Rawls szerint az olyan lélektani tényezők mint az irigység vagy a féltékenység individuális szinten nem hordoznak morális tartalmat. Ha azonban az egyéni negatív lélektani tényezők kollektív hatások folytán összegződnek, akkor társadalmilag veszélyes mértékű irigységgé transzformálódhatnak (Rawls 1997).

Az 1990-es években bekövetkezett közép- és kelet-európai gazdasági és társadalmi változások vizsgálata során egyik dimenziót sem hanyagolhatjuk el. A rendszerváltással és következményeivel foglalkozó szakirodalom azt mutatja, hogy a figyelem inkább a gazdasági dimenzió vizsgálatára irányult, s a kutatók kevésbé vizsgálták azt, hogy a morális és lélektani tényezők milyen szerepet játszottak az új gazdasági szerkezet kialakulásában. Tanulmányunkban ezen utóbbiak bemutatására teszünk kísérletet.

3 Kant az irigységet az emberi természet kiiktathatatlan jellemzőjének tekintette, ami abból fakad, hogy javainkat soha nem önmagukban nézzük, hanem mindig másokkal összehasonlítva (Kant 1964: 127).

Az államszocialista rendszerek 1989–90-ben történt összeomlását követően az egyes közép- és kelet-európai országokban a közvéleményt sokkolta az átmenet hirtelensége és mélysége. A sokkhatás okozta elbizonytalanodásban az emberek a morális eszmények biztonságosnak vélt menedékébe húzódtak, ahonnan azonban a gazdasági átmenet jelenségei még viszolyogtatóbbaknak tűntek. Az átmenetet az igazságosság, a tisztességesség és bizalom eszményeibe vetett hit perspektívájából nézve, az emberek ott is korrupciót, tisztességtelenséget, igazságtalanságot, érdemtelen meggazdagodást láttak, ahol egyébként a piac normális működésén kívül nem történt semmi egyéb. Ezen negatív érzések valódi okai sokkal inkább keresendők abban, hogy ezek a rapid változások megzavarták az emberek társadalmi „iránytűt”. A változások mind mennyiségileg, mind minőségileg drámaiak voltak. Miközben a külső (rendszerszintű) értékpremisszák és értelmezési keretek megváltoztak, az emberek belső értékpremisszái nem akkomodálódtak, és így sokuk egy korábbi, megszokott szempontrendszer szerint akarta látni és értelmezni az őt körülvevő új valóságot. Az embereken diszharmónia és sikervakság lett úrrá és ez akarva-akaratlanul delegitimálta és rossz hírbe hozta az átmenet nyertesait, akik sorra aratták sikereiket a gazdaságban, a politikában és a kultúrában. A gyanakvás legkevésbé a kulturális teljesítmények értékét érte utol, s leginkább a gazdasági siker vált gyanússá (Csepeli–Örkény 1993). Ezen társadalmi egyenlőtlenségek megtapasztalása különösen azokat háborította fel, akik az átalakulás veszteségeinek tartották magukat. Az általában vett sikerre, valamint annak speciális esetére, a gazdagságra vonatkozó nézeteket a közvéleményben dominánssá vált morális jellegű rosszsallás uralta, és ennek következtében a becstelenség, a tisztességtelenség és az igazságtalanság vélelmek váltak uralkodóvá.

A siker és a gazdagság mindennapi magyarázatai nem értéksemlegesek. Egy és ugyanazon esemény teljesen más megvilágításba helyezhető azáltal, hogy előfordulását milyen okokkal magyarázzuk (Kelley 1967). Ha valaki mást sikeresnek lát, akkor két választása van. Az egyik esetben nem ismeri el a sikert, pontosabban igyekszik azt megfosztani értékétől. Ebben az esetben a megfigyelő a személytől független, hozzá képest külső okokkal magyarázza a sikert, miáltal a siker értékét leszállítja, sőt magának a sikernek a tényét is kétségbe vonhatja azáltal, hogy azt pusztán a szerencsének, a jó összeköttetéseknek, az örökölt előnyöknek tulajdonítja. A másik mód az, ha a siker a sikeres ember képességeinek, kemény munkájának tulajdonítja, és akkor maga a személy kerül a siker középpontjába, ami egyben azt is jelenti, hogy a megfigyelő a sikert megérdemeltnek, legitimnek, értékrendjével megegyezőnek tartja, még akkor is, ha önmaga nem tartozik a „nyertes” csoportba. A választás ezen oktulajdonítási minták között azonban nem a megfigyelő szeszélyén múlik. Ezek általában a „domináns ideológiákhoz” kapcsolódnak (Klueger–Mason–Wegener 1995; Abercrombie–Hill–Turner 1990). Az egalitárius, szocialista ideológiák általában a személytől független külső okokat emelik ki, míg a meritokratikus, konzervatív-liberális ideológiák a személy képességeire, erényeire helyezik a hangsúlyt.

Az okok implicit ideológiai irányát tehát az határozza meg, hogy a személyhez képest külső vagy belső hatóerőként jelennek meg (Weiner et al. 1972). A külső okok esetében, amennyiben gazdagságról, sikerességről van szó, a személy hozzá képest külső, tőle függetlenül ható erők haszonélvezőjeként, privilégiumok hordozójaként jelennek meg, és így teljesítménye erkölcsileg, lélektanilag, sőt politikailag is negatív színben tűnik fel. Ezen pszichológiai technika, amelyek célja mások teljesítményének

leértékelése, leírható irigységként (Schoeck 1966). Amennyiben az egyének által más egyénekkel szemben érzett „természetes” irigységek összegeződnek, s a siker leértékelésére szolgáló technikák nem egyszerűen a sikeres és a gazdag személyek megítélésére szolgálnak, hanem az egyes egyének társadalmi kategóriák (nomenklátúra, uralkodó osztály, „zsidók”) reprezentánsainak lejáratására és negatív megítélésére is használatosak, akkor *resszimentté* szerveződve társadalmi-politikai identitásképző tényezővé válnak (Szabó 1989).

Az átmenet előrehaladásával arányosan a sikeresség és gazdagság delegitimációja szociológiailag polarizálta a posztszocialista társadalmakat, aminek következtében a sikeresek és a sikertelenek, a nyertesek és a vesztesek között kognitív szakadék is képződött. Míg az előbbieket meritokratikus, utóbbiak az egalitáriánus igazságosság-felfogás irányba mozdultak el.

Az általában vett sikeresség és a gazdagság megítélése nem feltétlenül jár együtt. Az adatok azt mutatják, hogy a posztszocializmusban a gazdagság az emberek számára inkább forrása a diszharmóniának, mint a sikeresség, mely megfoghatatlanabb lévén, kevésbé irritáló számukra. A későbbiekben ezt a diszharmóniát nevezzük *társadalmi irigységnek*, melynek jelentését ebben az esetben kizárólag a gazdagsággal szemben érzett társadalmi gyanakvással és távolságtartással azonosítjuk. A társadalmi irigység nem tévesztendő össze a mindennapi irigységgel, amelynek célpontjai a személyes ismerősök.

Feltételezésünk szerint az államszocializmusból a piacgazdaságba való átmenet eredményessége végső soron az új működésmóddal, új gazdasági szabályokkal kapcsolatban táplált bizalom mértékétől függ. Minél erőteljesebb a bizalom, annál inkább várható, hogy a redisztributív korszak piacgazdasági szempontból kontraproduktív beidegződései (egalitarianizmus, autoritarianizmus, paternalizmus, tanult tehetetlenség) eltűnnek, gyengülnek. Minél gyengébb a bizalom, annál erőteljesebb az új gazdasági rendszerrel szemben táplált gyanakvás, annál erőteljesebb a diszharmonikus attitűd, mely a sikert, a kiemelkedést, s különösképpen a meggazdagodást, a gazdagságot sújtja. Amennyiben azt találjuk, hogy a poszt-szocialista országokban az irigység mértéke jelentősen megnőtt az elmúlt tíz évben, akkor az irigység kultúrájának leírása a rendszerváltás és a gazdasági átalakulás anómikus vonásainak megértéséhez vihet közelebb bennünket.

Kutatási design

Elemzésünkben egy 1991-ben és egy 1996-ban elvégzett nemzetközi, empirikus attitűdvizsgálat adatait használjuk.⁴ Ezek az adatfelvételek az emberek igazságossággal, az igazságos társadalommal és az elosztás igazságos elveivel kapcsolatos nézetei kuttatták.⁵ Így bár közvetlenül nem az általunk vizsgálni kívánt jelenségek feltárására írá-

4 A kérdőívek kialakításának folyamata angolul zajlott, és a kérdőívek eredeti nyelve is angol volt, amelyeket ezután az egyes országok saját nyelvére fordítottak le. A mintavételt és a kérdezést valamennyi országban az adott ország valamely vezető kutatóintézménye végezte. A mintavételi keretet mindenhol a 18 éves, illetve idősebb, adott állampolgárságú személyek jelentették. A legtöbb országban a kérdőívek felvétele kérdezőbiztossal történő, személyes kérdezés formájában zajlott. A válaszadási arány mindenhol 80 és 90 százalék között mozgott.

5 Lásd www.butler.edu/isjp/; Kluegel–Mason–Wegener 1995; és Mason et al. 2000.

nyultak, a vizsgált dimenziók mégis lehetőséget nyújtanak a bizalom/bizalmatlanság, illetve az irigység jelenségének empirikus mérésére.

1991-ben tizenhárom országban történt a kérdéses identikus kérdőívek alapján. A tizenhárom ország között találunk hagyományos, liberális piacgazdaságokat (például: Nagy-Britannia, Hollandia, az Amerikai Egyesült Államok, illetve a közvetlenül az egyesülés előtt álló Nyugat-Németország) és volt szocialista országokat is (Kelet-Németország, Csehország, Magyarország, Bulgária és Oroszország). Mivel a keleti tömb országait az első vizsgálat épp a fordulat időszakában érte, a változásokat követően joggal merült fel az igény a vizsgálat megismétlésére, hiszen így lehetőség nyílt az attitűdváltozások vizsgálatára is. A vizsgálatot 1996-ban öt közép-kelet-európai országban ismételtük meg.

Az elemzést nem országonként, hanem régióként végeztük el. Bulgária, Magyarország, Oroszország, Csehország és Kelet-Németország képviselte Kelet-Európát, míg Nyugat-Németország, Hollandia és Nagy-Britannia Nyugat-Európát. Az Amerikai Egyesült Államokat külön kezeltük.

A nemzetközi összehasonlító vizsgálatok különös nehézsége, hogy minden résztvevő országban, függetlenül a társadalmi és kulturális különbségektől, szigorúan megegyező kérdéseket kell feltenni, hiszen ez biztosítja azt, hogy az országok közötti különbségeket pontosan mérni tudjuk. Ez különösen élesen jelentkezik, ha a gazdasági rendszer elfogadását kívánjuk vizsgálni. Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy mit is gondolnak az emberek a gazdagokról, és meggazdagodásuk okairól, olyan szempontot kell keresnünk, amely a különbségek ellenére is informál az embereknek a gazdasági rendszerről alkotott képéről. A közös pontot az érvényesülés mechanizmusában találtuk meg: attól függetlenül, hogy valaki piaci vagy redisztributív gazdasági rendszerben szocializálódott, a siker és a gazdagság megítélésében azonos szempontokat fog érvényesíteni, de ennek mechanizmusa várakozásaink szerint eltérő lesz.

A kérdőív két helyen is érintette az érvényesülés és a meggazdagodás lehetséges módjait. Az érvényesülés mechanizmusára vonatkozó kérdésünk így szólt: „Most néhány olyan tényezőt sorolok fel, amelyeket általában lényegesnek tartanak a magas társadalmi helyzet eléréséhez. Kérem, mondja meg, hogy Ön szerint ezek mekkora szerepet játszanak társadalmunkban a siker elérésében.” A válaszadóknak ötfokú skálán⁶ kellett megítélniük, hogy az egyes szempontokat mennyire tartják fontosnak. Négy szempont megítélését teszteltük: a tehetségét, a kemény munkáét, a jó kapcsolatokét, illetve a jó indulási feltételekét.

A gazdagokra vonatkozó kérdésünk pedig a következőképpen szólt: „Az Ön véleménye szerint Magyarországon⁷ a következő tényezők milyen gyakran okai annak, hogy valaki gazdag?” Az emberek itt is a fenti válaszalternatívák szerint dönthettek. Itt öt szempontot teszteltünk: a tehetséget, a kemény munkát, a jó kapcsolatokat, a jó indulási lehetőségeket, illetve a gátlástalanságot.

6 Az 1-es érték azt jelentette, hogy az adott tényező soha nem játszik szerepet, az 5-ös pedig azt, hogy nagyon gyakran.

7 Itt minden kérdőívben a kérdéses terepét jelentő ország szerepelt.

A két kérdésblokk szorosan összefügg egymással. Az érvényesülés útja arra vonatkozik, hogy milyen mechanizmus jelöli ki az emberek előrejutásának lehetőségeit. A gazdagokra vonatkozó ítéletek viszont éppen azokra vonatkoznak, akik ezen mechanizmusok alapján sikereket tudnak felmutatni. Mindkét megközelítést azonos elvek mentén vizsgáltuk. Ezek közül vannak olyanok, amelyek az egyén belső erőforrásain alapulnak és az egyéni erőfeszítéseket tükrözik, és vannak olyanok, amelyek a külső feltételek szerepére helyezik a súlyt. Ez pontosan követi azokat az elméleti premisszákat, amelyeket már az attribúciós elméletek kapcsán említettünk.

Az érvényesülés és a meggazdagodás jellegzetes köznapi narratívái mögött a modern piacgazdaságban és liberális polgári társadalomban eltérő ideológiai sémák rekonstruálhatóak. A narratívákat egyaránt szervezheti egy individualista és teljesítményelvű, valamint egy külső, az egyéni teljesítmények értékét kétségbevonó magyarázórendszer.

Az egyes ítéletek bár önmagukban is példázzák az attribúciós mintákat, azonban még közelebb juthatunk az érvrendszerek komplex rekonstrukciójához, ha ezen vélekedéseket logikailag konzisztens módon aggregálva kezeljük. Ha például a siker esetében a kemény munka és a tehetség fontosságára adott válaszokat együtt kezeljük⁸, ezek együttese lesz az a mutató, amely kifejezi, hogy a válaszadó mennyire tartja fontosnak a belső, meritokratikus erőforrások szerepét az érvényesülésben.

Az aggregálással egy négyes változóegyütteshez jutunk. Mind az érvényesülés, mind a gazdagság esetében rendelkezünk egy, a külső okok szubjektív fontosságát mérő, és egy, a belső okok szubjektív fontosságát mérő változóval. A négy változó és kombinációik által kijelölt tudástér jelenti az elemzés fókuszát.

Tanulmányunkban négy fogalmat használunk a bizalmatlanság (gyanakvás) megmagyarázására.

1. Az *általános bizalmatlanság* a sikeresség és a meggazdagodás esetében a külső oktatáson alapuló prioritását jelzi a belsővel szemben. A mutató értékét úgy kaptuk, hogy a négy külső okra adott osztályzat összegéből kivontuk a négy belső okra adott osztályzat összegét. A magas indexérték azt fejezi ki, hogy a megkérdezett a belső, meritokratikus attribúciókkal szemben a külsők fontosságát hangsúlyozza. Az általános bizalmatlanság operacionalizálásához a siker és a gazdagság külső, illetve belső oktatáson alapuló változóját használtuk fel. Feltételeztük, hogy a külső okok túlsúlya a belső okokhoz képest – vonatkozzanak azok akár a sikeresség, akár a gazdagság megítélésére – diszharmóniaérzetet fejez ki. Aki így gondolkodik, az az érvényesülés mögött inkább az előnyös stathosztikus helyzetet, a kamatoztatható kapcsolatok szerepét látja, semmint a sikeres és/vagy gazdag személy kemény munkáját, illetve kiemelkedő kvalitásait. A személyes kapcsolatok szerepét itt mindenképpen át kell gondolnunk. Elméletileg, ezen kapcsolatok belső erőforrások felhasználása révén is létrejöhetnek, és így az érvényesülés és siker elengedhetetlen feltételeiként is szemlélhetők. Ebben az esetben a kapcsolati tőke tehát az egyén számára pozitív erőforrásként jelenik meg. A jó kapcsolatok azonban azt is jelenthetik, hogy valaki érdemtelenül és tisztességtelenül éri el a célját, ami makroszinten korrupciót, személyi összefonódást, klientizmust és paternalizmust jelenthet. A kapcsolati tőkének ez a kettős jelentése a siker és a gazdagok iránti ítéletekben is tetten érhető. Eredményeink alapján azonban a személyes kap-

8 Ez azt jelenti, hogy a változókra adott skálapontszámokat átlagoljuk.

csolatokat itt a meritokratikus értékekkel szembenálló tőkeként definiálhatjuk, mivel Kelet-Európában ez szignifikánsan negatívan korrelál a belső erőforrásokkal,⁹ és Nyugat-Európában is erősebb a kapcsolata a külső, mint a belső erőforrásokkal.¹⁰

2. A *sikervakságot* a sikerre vonatkozó külső és belső attribúciók eltéréseivel mértük. A sikervakság változóját úgy képeztük, hogy a külső oktulajdonítás változón felvett értékből kivontuk a belső oktulajdonítás változójának értékét. A változó magas értékei azt fejezik ki, hogy a megkérdezett a sikert inkább külső okokkal magyarázza, vagyis „vak” az egyéni sikerre.

3. A *meggazdagodásra vonatkozó gyanakvás* a gazdagokkal szembeni ellenérzéseket testesíti meg. A mérőszám arra vonatkozik, hogy a megkérdezett vajon a gazdagok teljesítményét vagy a külső (társadalmi-gazdasági) körülményeket hangsúlyozza-e. A változó magas értékei azt jelentik, hogy a válaszadó a meggazdagodás külső okait állítja előtérbe.

4. Végül használjuk a *speciális irigység* fogalmát. Feltételezésünk szerint az irigység egy olyan lélektani-társadalomlélektani jelenség, amelyet úgy lehet mérni, ha más, az irigységet elrejtő beállítódásokat kiszűrünk. Ehhez mind az általános bizalmatlanságot, mind a gazdagokkal szembeni elutasító attitűdöt felhasználjuk. Abból indultunk ki, hogy az emberek véleménye az érvényesülés lehetséges módjáról és a gazdagok sikerének háttéréről elméletileg szorosan össze kell, hogy függjön: ha valaki hisz abban, hogy az egyéni érdem és a teljesítmény határozza meg, hogy ki mire viszi, abban is hinnie kellene, hogy a gazdagok sikerességének háttérében is ilyen tényezők a meghatározóak. Ha azonban a gazdagok megítélésében más is szerepet játszik, akkor az ítéletek normatív aspektusait szociálpszichológiai és pszichológiai jelenségek váltják fel, vagy azok ezekkel párosulnak. Ilyen jelenség például az irigység. A speciális irigység az általános bizalmatlanság azon része, amelyet a sikerrel szembeni attitűdök (sikervakság) nem magyaráznak. Ez a „maradék” független a normatív előfeltételektől. Az irigységet egy bonyolult eljárással határoztuk meg. Feltételeztük, hogy az általános bizalmatlanságnak két összetevője van: az egyik a rendszer általános szabályai iránt megmutató bizalmatlanság, a másik pedig egy irigységmozzanat. Irigységérzet a gazdasági rendszert bizalommal vagy bizalmatlansággal szemlélőkben egyaránt felléphet. (Lásd ezzel kapcsolatban a 2. táblázatban definiált tipológiát.) Az irigység megragadására egy lineáris regressziós modellhez folyamodtunk, ahol az általános bizalmatlanságból kiszűrtük a rendszert szabályozó mechanizmusokba vetett bizalom, illetve bizalmatlanság mértékét. A reziduálist tekintjük az irigység mérőszámának, amely ily módon szükségképpen független a rendszerbe vetett bizalomtól.¹¹

9 Kelet-Európában a kapcsolati tőke, mint sikerattribúció a képességgel ($r = -0,13$) és az erőfeszítéssel ($r = -0,18$) negatívan korrelál, míg a kedvező indulási feltételek szerepével pozitívan ($r = 0,34$). A meggazdagodás tekintetében a kapcsolatok szerepének fontossága leginkább a becstelenséggel ($r = 0,35$), az esélyegyenlőtlenséggel ($r = 0,28$) és az egyenlőtlen külső gazdasági tényezőkkel ($r = 0,31$) korrelál, míg korrelációja a kemény munkával és a tehetséggel negatív.

10 Nyugaton az érvényesülés megítélésében a kapcsolati tőke szerepe mind a külső indulási körülményekkel ($r = 0,35$), mind a tehetséggel ($r = 0,11$) pozitívan korrelál, a kemény munkával viszont bár gyengén, de negatívan ($r = -0,05$). A gazdagok megítélésében nyugaton a kapcsolati tőke szerepe – hasonlóan Kelet-Európához – a külső negatív tényezőkkel pozitívan korrelál, viszont nincs negatív korreláció a kemény munkával és a tehetséggel.

11 A reziduálisok kiszámítása a következő regressziós egyenlettel írható le:
 $\sum (\text{általános bizalmatlanság} - (C + B \cdot \text{a sikerrel szembeni általános bizalmatlanság}))^2 \rightarrow \text{minimum}$
ahol C és B a regressziós egyenlet paraméterei, amelyek minimalizálják a négyzetes eltéréseket.

Kutatási hipotézisek

A tanulmányban arra törekszünk, hogy feltárjuk, vajon ezek a lélektani jelenségek mennyiben függenek össze a válaszadók társadalmi helyzetével, a piaci átalakulás okozta élethelyzeti változásokkal. A posztszocialista specifikumok pontos megismerése érdekében vizsgálni érdemes azt a kérdést is, hogy különböznek-e nyugaton és keleten az emberek attitűdjei az érvényesülés és siker megítélésében. Vajon a piacgazdaság kiépülése és konszolidációja Közép-Kelet-Európában az elmúlt több mint egy évtizedben felfokozta vagy éppen mérsékelte az emberekben meglévő általános bizalmatlanságot és irigységet? Ezen kérdések megválaszolásához a következő hipotéziseket állítottuk fel:

1. *Hipotézis:* Feltételezzük, hogy a meritokratikus ideológiához köthető belső oktételezések elsősorban nyugaton dominálják a vélekedéseket, míg keleten erősebb az érvényesülés és gazdagság külső okokkal való magyarázatának szerepe.

2. *Hipotézis:* Feltételezzük, hogy minél inkább elfogadja valaki azokat az elveket és szabályokat, amelyeket a piaci rendszer kínál az egyéni érvényesülésre, annál inkább valószínűsíthető, hogy a gazdagságot (és a gazdagokat) is elfogadja. Ha viszont a siker- és gazdagság-magyarázatokban diszcrepancia mutatható ki, az a piac működésével kapcsolatosan érzett ambivalenciára vagy ellenségességre utal és legitimációs deficitet jelent, ami az egyén számára igazságtalanságérzet, gyanakvás és irigység forrása.

3. *Hipotézis:* A siker és a gazdagság oktételezéseinek empirikus alakzatában megjelenő diszharmonia legfontosabb magyarázó dimenziója az egyén objektív státusa. Feltételezzük, hogy a státus és e diszharmonia összefüggése másként jelentkezik nyugaton és keleten.

4. *Hipotézis.* Feltételezzük, hogy az általános bizalmatlanságot és az irigységet a szubjektív státus is meghatározza, amely azt mutatja, ahogy a válaszadó önmaga helyzetét látja, beleértve a mások helyzetéhez való viszonyítást. Ez akár elégedettség, akár elégedetlenség forrása is lehet.

5. *Hipotézis.* A meritokratikus ideológia tételeinek elfogadása a piacgazdaság rendszerének elfogadásához, és az azon alapuló siker és teljesítmény pozitív megítéléséhez vezet. Keleten, ahol évtizedeken át az egalitarianizmus volt a domináns ideológia, ez a tendencia kevésbé mutatkozik meg, mint Nyugaton, ahol a meritokratikus ideológia volt a polgári társadalomfejlődés legitimációs alapja.

6. *Hipotézis.* Az időben előrehaladva, a piacgazdaság működésének kibontakozásával Keleten az egalitarianizmus gyengül, s a meritokratizmus erősödik. Ennek következtében gyengül a gazdasági siker megítélésnek diszharmonója.

7. *Hipotézis.* A gazdagság és szegénység mértékének észlelése tükrözi az emberek nézeteit a társadalmi egyenlőtlenségek mértékéről. Amennyiben az egyenlőtlenségeket valaki nagynak érzi, felerősödhet az egyenlősítő nézet, amelynek egyik manifestációja a jövedelmek újraelosztásának igénye. Az egalitarianizmus szélsőséges esete a gazdagokat sújtó drasztikus jövedelem-elvonás pártolása. Ez a beállítódás összefügg az általunk társadalmi irigységnek nevezett diszharmonikus érzéssel. Hipotézisünk szerint a gazdagoktól való jövedelemelvonás és ennek újraelosztása nem csupán gazdasági és strukturális okokkal magyarázható, de befolyásolják az olyan társadalmi tényezők is, mint az irigység.

Elemzés

Az elemzés három nagyobb egységből áll. Az első részben időben 1991-re megyünk vissza, és az érvényesülés, illetve a meggazdagodás különféle attribúcióinak elutasítását, illetve elfogadását vizsgáljuk. Bemutatjuk a külső és belső oktételezések aggregált dimenziókká szerveződését, az ezek alapján felépülő fogalmakat, valamint a fogalmak segítségével létrehozott tipológiát. A második részben az előbbi logikát követve azt vizsgáljuk, hogy 1991 és 1996 között milyen változások figyelhetők meg Közép- és Kelet-Európában. Végül a harmadik részben olyan magyarázó-modelleket állítunk fel, amelyekkel időben és térben próbáljuk magyarázni a bizalmatlanságot és az irigységet. Ugyancsak ebben a részben külön modellben vizsgáljuk a retributív szándék hátterét is.

A siker és gazdagság külső és belső oktulajdonítása keleten és nyugaton 1991-ben

Az 1991-es vizsgálat adatai alapján képet alkothatunk arról, hogy a megkérdezettek miként vélekedtek akkor a siker és a gazdagság okairól keleten és nyugaton. A válaszadóknak mind a siker, mind a gazdagság esetében két attribúciópár szerepét kellett megítélniük. A *tehetség* és a *kemény munka* belső okok, amelyek legitimálhatják a sikert és a gazdagságot, míg az *indulási előny* és a *network* külső okok, amelyek delegitimálhatják azokat. A gazdagság esetében szerepeltetjük még a *gátlástalanságot*, amely értelmezhető úgy is, mint az egyén becstelensége, és úgy is, mint a rendszer korruptség és erkölcsstelensége, amely erőteljesen hozzájárul a piacgazdaság diszharmonikus megítéléséhez.¹² Az 1. táblázatban az adatokat régióként aggregálva mutatjuk be.

12 A gátlástalanság keleten és nyugaton eltérő értelmezést kap. A különféle attribúciók korrelációs együtthatói azt jelzik, hogy a rendszerváltó kelet-európai országokban a gátlástalanság szorosan kapcsolódik a gazdagok korrupciógyanús kapcsolati hálójának tételezéséhez ($r = 0,35$); és a gátlástalanság az egész gazdasági rendszer gátlástalanságával is szorosan összefügg ($r = 0,38$). A nyugati országokban az emberek inkább rendszerszinten érzékelnek gátlástalanságot. (A korrelációs együttható értéke a gazdasági rendszer tisztességtelen előnyeivel 0,40, az indulási feltételek szerepével pedig 0,12). Az egyén szintjén a becstelenség kevésbé tűnik erősnek ($r = 0,25$).

1. táblázat

A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben, a 'gyakran' és 'nagyon gyakran' választ adók együttes aránya régióként (elemszámmal)

	Kelet-Európa		Nyugat-Európa		Amerikai Egyesült Államok	
	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>
Gazdagság-attribúciók						
Tehetség	51,9	3097	59,8	2955	59,4	840
Kemény munka	40,2	2401	56,3	2783	66,0	933
Network	76,7	4580	70,7	3490	74,9	1059
Indulási előny	59,5	3551	63,6	3140	62,3	881
Gátlástalanság	64,8	3865	30,2	1494	42,8	605
Sikerattribúciók						
Tehetség	83,0	4954	93,2	4604	92,5	1308
Kemény munka	79,0	4716	89,3	4409	94,4	1335
Network	74,5	4445	85,6	4228	81,7	1155
Indulási előny	42,5	2539	73,3	3621	72,9	1031

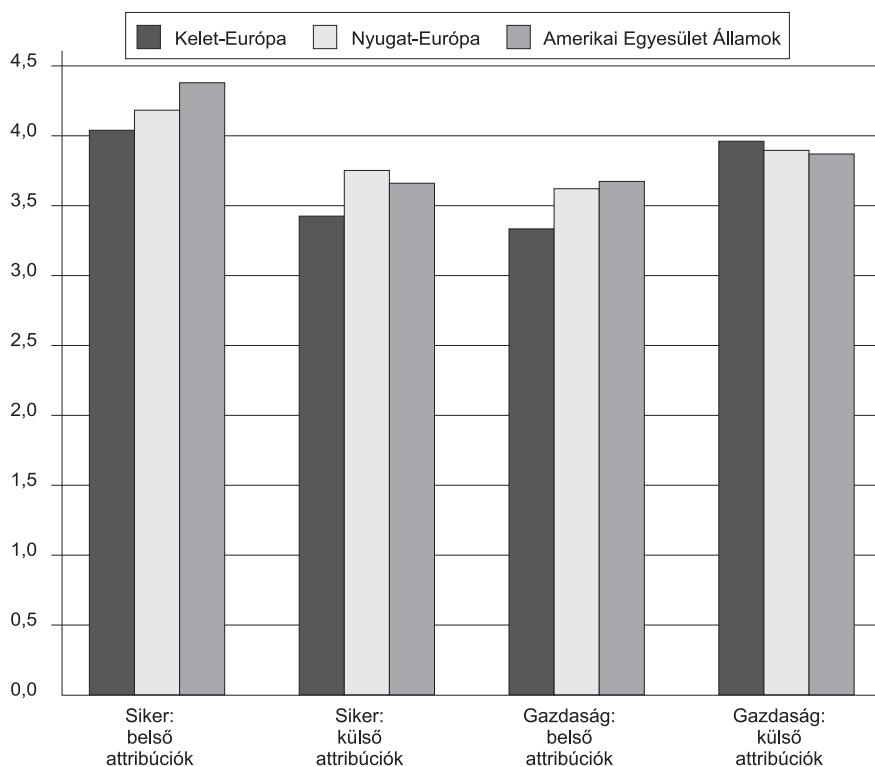
A táblázatból mind a siker, mind a gazdagság esetében látható, hogy keleten és nyugaton eltérőek az oktalanításon alapuló értékelések. A sikert a keleti válaszadók a nyugatiaknál ambivalensebben ítélik meg, továbbá ritkábban vélik úgy, hogy az egyéni okok szerepet játszhatnak a sikerben. A különbség a gazdagság esetében még számottevőbb, hiszen itt azt látjuk, hogy a keleti válaszadók a nyugatiakhoz képest jóval kevésbé hajlandók méltatni a belső okok (és különösen a kemény munka) szerepét. Ugyanakkor keleten feltűnően sokan vélik úgy, hogy a gátlástalanság a gazdagság oka.

Az 1. ábra a siker és a gazdagság esetében mutatja be a belső és külső okokra vonatkozó aggregált válaszadói értékeléseket. A skálák elméleti maximuma 5, elméleti minimuma pedig 1.¹³

13 Mivel a siker és a meggazdagodás terén a felkínált okkészlet nem volt teljesen identikus, a gazdagság-attribúciók közül csak azokat használtuk fel elemzésünkben, amelyeknek a siker esetében is volt analóg variánsa.

1. ábra

Az érvényesülés és a gazdagság oktételezése 1991-ben, aggregált változók alapján, ötfokú skálaátlagok

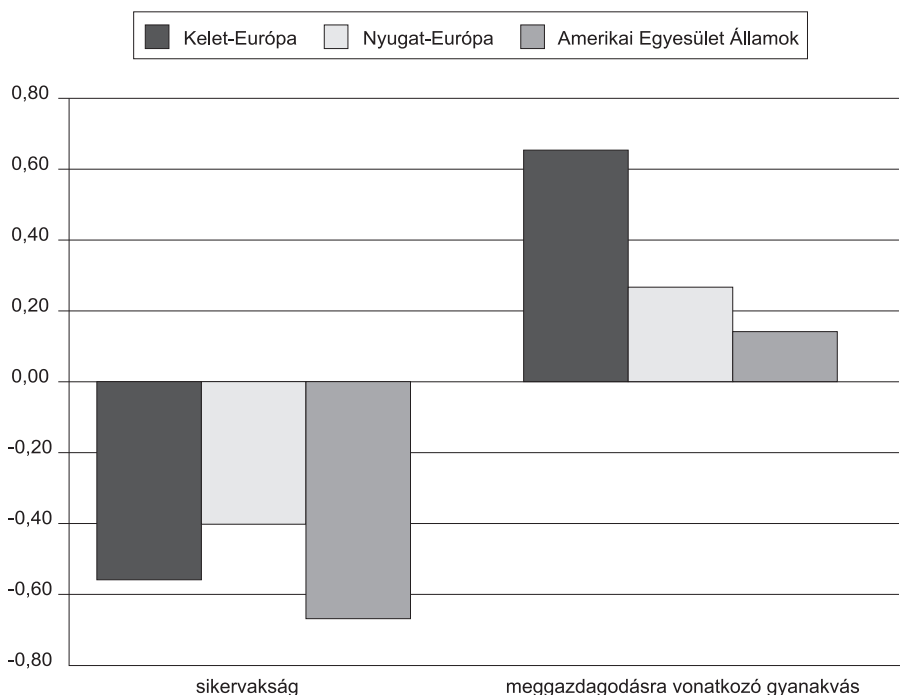


Az 1. ábra jól mutatja, hogy keletről nyugatra haladva mind a siker, mind a gazdagság esetében egyenletesen nő a belső okok tulajdonításának hajlandósága, amiben első hipotézisünk részbeni igazolását látjuk. A külső ok tulajdonítására vonatkozó adatok viszont nem igazolják ezen hipotézisünk második részét. Keleten a sikert az emberek láthatóan kevésbé tulajdonítják külső okoknak, mint nyugaton. Az adatokból (1. tábla) úgy tűnik, igazolható az a feltételezés, hogy Nyugat-Európában a network a siker egy olyan külső tényezőjének számít, amelyben az öröklött adottságokon kívül a személyes erőfeszítésnek is szerepe van, és ennyiben a kapcsolati tőke a nyugati féltekén mind külső, mind pedig belső erőforrások eredője. Ez a pozitív értéktartalom tűnik elő, amikor a sikeresség megítéléséről van szó. A gazdagság megítélésében azonban a kapcsolati tőke Nyugat-Európában is negatív konnotációjú, amit egyfelől az bizonyít, hogy ott is társítják a kapcsolati tőkét a gátlástalansággal, illetve, hogy a gazdagság külső oktulajdonítása nem különbözik keleten és nyugaton.

Az aggregálás következő lépéseként a sikervakság és gyanakvás mérőeszközét hoztuk létre, amelyek elméleti maximuma +4, elméleti minimuma pedig -4. Az elméleti maximumhoz és minimumhoz képest az átlagértékek egy cseppet sem szélsőségesek, de a különbségek mindenképpen szignifikánsak (lásd a 2. ábrát).

2. ábra

A sikerrel és a gazdagsággal szemben táplált gyanakvás, aggregált változók alapján, skálaátlagok



Minden régióra igaz az érvényesülés magas legitimációs potenciálja, és ezzel szemben a gazdagok iránti bizalmatlanság. Ez falszifikálni látszik a második hipotézisünket, minthogy a siker- és a gazdagság-magyarázatokban diszkrepanciát tapasztalunk, amely a piaccal szembeni ambivalens és anómikus értékelésre utal. Az eredmények első pillantásra mégis meglepőnek tűnnek. A sikervakság Közép- és Kelet-Európában kevésbé volt jelen, mint nyugaton. Az érvényesülést a negatív külső tényezők Nyugat-Európában árnyékolják be leginkább, miközben az Amerikai Egyesült Államokban a sikerorientált értékek dominálnak. Ez a különbség feltehetően az amerikaiak hagyományosan neoliberaisabb kapitalizmus-felfogására vezethető vissza. A közép- és kelet-európaiak sikertoleranciája azonban megszűnik, ha megszemélyesülnek a piac sikeres szereplői, azaz ha a keleti válaszadó a gazdagokról mond véleményt. Velük szemben a régió polgárait erőteljes gyanakvás hatja át.

Az elemzés eddigi menete során feltártuk a fogalmak belső logikáját, de nem mondtunk semmit arról, hogy a társadalomban ezek milyen súlyt képviselnek. Ennek megállapításához az szükséges, hogy a piacgazdaságban elérhető siker és meggazdagodás elfogadása, illetve elutasítása mentén tipológiát alkossunk. Az elutasítást a külső és belső attribúciót mérő aggregált változók különbségeként definiáltuk. A magas pozitív értékek a siker, illetve a meggazdagodás elutasítását jelentik, vagyis azt fejezik ki,

hogy a megkérdezett hajlamos a külső okok hangsúlyozására. A 2. táblázat a piacgazdasággal szembeni négy lehetséges attitűdtípust mutatja be. Az elfogadás a piaci szabályok legitimitációját, az elutasítás pedig a delegitimitációjukat jelenti.

2. táblázat

Attitűdök a piacgazdasággal szemben a siker és a gazdagság attribúció-mintázatai alapján

		siker	
		elfogadás	elutasítás
gazdagság	elfogadás	meritokrácia	deviancia ¹⁴
	elutasítás	irigység	visszahúzóadás

Ötödik hipotézisünkben úgy fogalmaztunk, hogy a közép- és kelet-európai országokban élő válaszadók többségét a piacgazdaságra való átmenet idején a bizalmatlanság és irigység hatja át. Ez a társadalmilag kondicionált lelkiállapot nyilvánvalóan kevésbé lehetett jelen a nyugati válaszadók körében. A hipotézisben arról is szöveltünk, hogy a meritokratikus felfogás – az irigység szöges ellentétéként – inkább jelen lehetett nyugaton, mint keleten. A gazdagság elfogadása és egyidejűleg a siker elutasítása viszont deviáns állásfoglalás, amely keleten és nyugaton egyaránt kis mértékben ugyan, de jelen van. Végül a visszahúzóadás is egy lehetséges típus, mely a „játékból” való teljes kivonulás attitűdje.

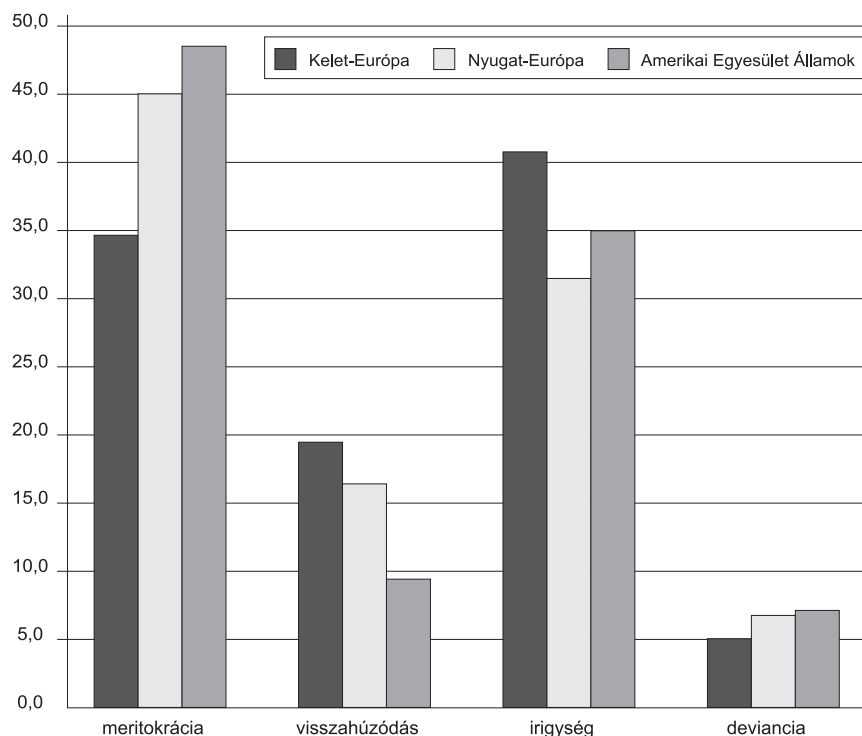
A 3. ábrán bemutatjuk, hogy a piacgazdasággal kapcsolatos négy attitűd milyen mértékben jellemezte 1991-ben az egyes régiókat.

Társadalmi irigységben a kelet vezet a nyugattal szemben, meritokrácia tekintetében viszont fordított a helyzet. Ez a két tendencia alátámasztja hipotéziseinket. A deviáns attitűd gyakorisága régióként nem tér el jelentősen, viszont érdekes, hogy a piacgazdaságból való „kivonulás” gyakorisága az Egyesült Államokban a legalacsonyabb és Közép- és Kelet-Európa országaiban a legmagasabb.

14 A deviancia ebben az esetben a kognitív struktúra súlyos ellentmondására utal, hiszen a válaszadó miközben rendszerszinten nem fogadja el a meritokratikus piaci elvek szerepének érvényesülését, a gazdagok esetében viszont sikerüket éppen ennek tudja be.

3. ábra

A piacgazdasággal kapcsolatos attitűdök megoszlása 1991-ben régióként, százalékban



Az időtényező szerepe az attitűdváltozásokban Kelet-Európában

A kelet-európai országokban öt évvel később újra megvizsgáltuk a siker és meggazdagodás okainak társadalmi megítélését. Először azt mutatjuk be, hogy hogyan változott az egyes attribúcióknak tulajdonított fontosság 1991 és 1996 között a kelet-közép-európai régióban.

A 3. táblázat szerint miközben a régió országai radikális átalakuláson mentek át 1991 és 1996 között, meglepő módon az érvényesülésre és a gazdagokra vonatkozó attitűdök viszonylag stabilnak mutatkoznak. A társadalmi érvényesülés megítélésében nőtt ugyan a külső tényezők szerepe (az indulási helyzet különbsége, a gátlástalanság, a kapcsolatok), de ugyancsak erősödött a kemény munka fontosságának hangsúlyozása is. A gazdagok megítélésében a belső attribúciók (tehetség és kemény munka) fontossága lényegében nem változott, azonban a külső, negatív szempontok (kapcsolatok és az indulási különbségek) szerepe jelentősen erősödött. A következő táblázatban azt mutatjuk be, hogy 1991 és 1996 között miként változtak a belső és külső siker- és gazdagság-attribúciók társadalmi elfogadásának gyakoriságai.

3. táblázat

A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában, a 'gyakran' és 'nagyon gyakran' választ adók együttes aránya régióként (elemszámmal)

	1991		1996	
	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>
Gazdagság-attribúciók				
Tehetség	51,9	3097	46,9	3141
Kemény munka	40,2	2401	45,0	3013
Network	76,7	4580	83,4	5579
Indulási előny	59,5	3551	68,7	4598
Gátlástalanság	64,8	3865	68,7	4595
Sikerattribúciók				
Tehetség	83,0	4954	81,6	5463
Kemény munka	79,0	4716	77,7	5202
Network	74,5	4445	87,4	5846
Indulási előny	42,5	2539	53,4	3573

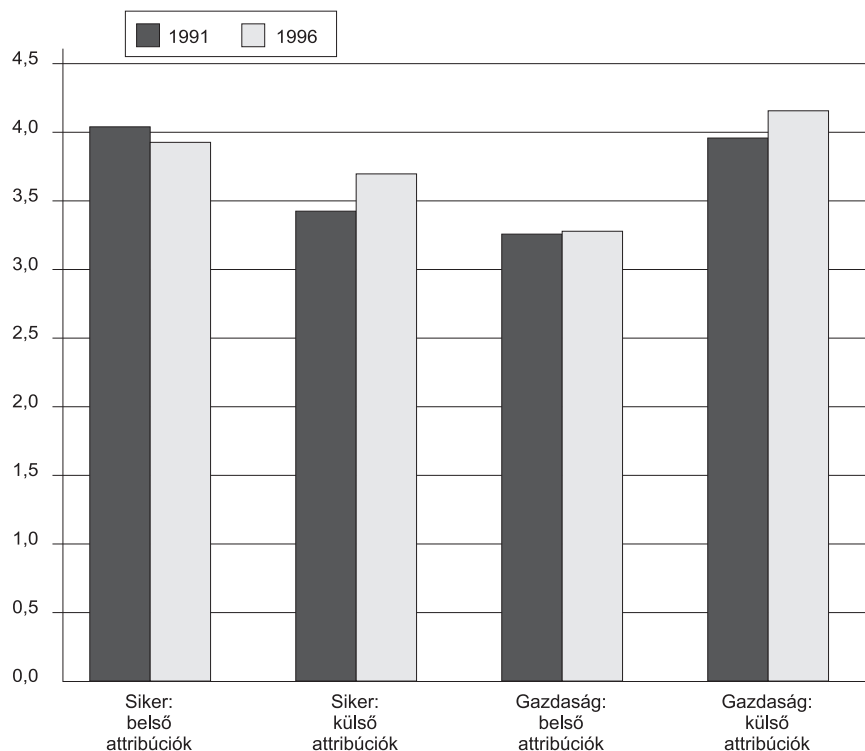
A 4. ábra azt a riasztó következtetést támasztja alá, hogy a régió egészét tekintve a sikervakság erőteljesebben nőtt, mint a gazdagság iránti gyanakvás. Ez a különbség azonban relatív, ha azt vesszük, hogy 1996-ra mind az érvényesülés, mind a gazdagok megítélésében a közvélekedést a negatív ítéletek felerősödése jellemzi, miközben az emberekben növekedett a kétség az egyéni érvényesülést és a gazdasági sikert igazoló meritokratikus szabályok helyességét illetően. Mindez pedig cáfolni látszik a korábbi, hatodik hipotézisünket, amely még a meritokratikus elköteleződés megerősödésével számolt a régióban.¹⁵

Különösen a sikeresség megítélésében figyelhető meg ez a tendencia, ami feltehetően azzal magyarázható, hogy 1991-ben az emberekben talán több volt az illúzió, és reménykedtek abban, hogy a sikert majd az egyéni képességek szabják meg, s nem a kapcsolatok vagy a kiinduló helyzet előnyei. A gazdagokkal szemben már 1991-ben is szkeptikusak és gyanakvóak voltak a poszt-szocialista társadalmak polgárai, és ez később csak tovább nőtt.

¹⁵ Ugyanakkor ez nem jelenti feltétlenül azt, hogy az emberek tökéletesen elvetnék a belső pozitív tényezők szerepének és a meritokratikus értékek fontosságát. Ezt jelzi, hogy a belső okok átlagos említése 1991 és 1996 között nem csökken, hanem szinten marad.

4. ábra

Az érvényesülés és a gazdagság oktételezése 1991-ben és 1996-ban Közép-Kelet-Európában, aggregált változók alapján, ötfokú skálaátlagok

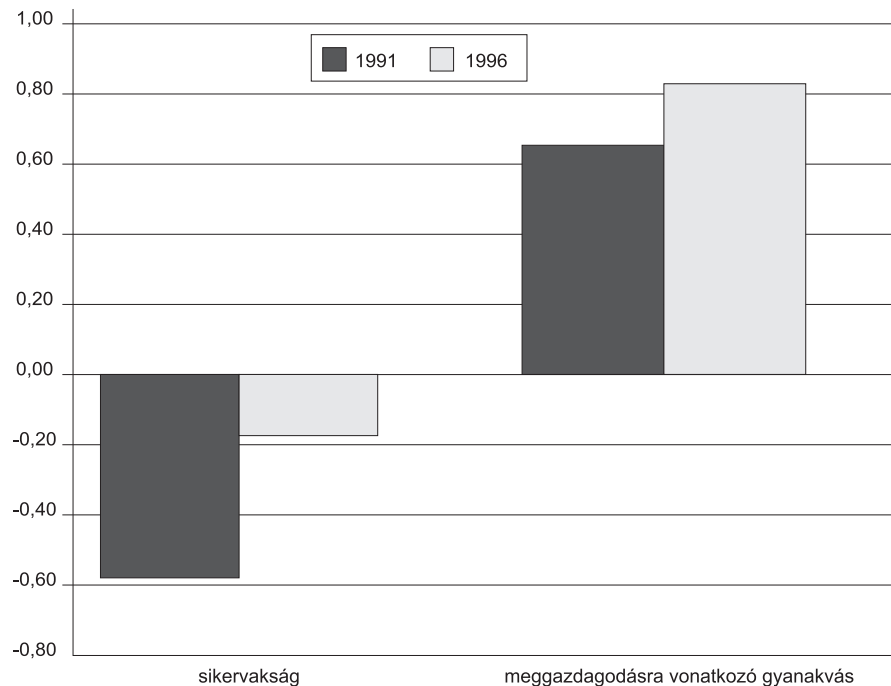


Az 5. ábrán a sikervakság és a meggazdagodással szembeni gyanakvás két összefoglaló mutatójának időbeli változását mutatjuk be.¹⁶ A posztszocialista országokban meg-ingott az emberek bizalma a siker meritokratikus értékelésében, a gazdagság delegitimációja pedig az eredetileg mért magas értékhez képest még további növekedést mutatott. Hat évvel a rendszerváltás után, és a piacgazdaság általános megszilárdulásával különösen, a régió közvéleményében a gazdagok sikere iránt megmutatkozó gyanakvás és elutasítás tűnik meghatározó jelenségnek.

¹⁶ Az adott nézettípus teljes elfogadását +4-es, a teljes elutasítását -4-es érték fejezi ki.

5. ábra

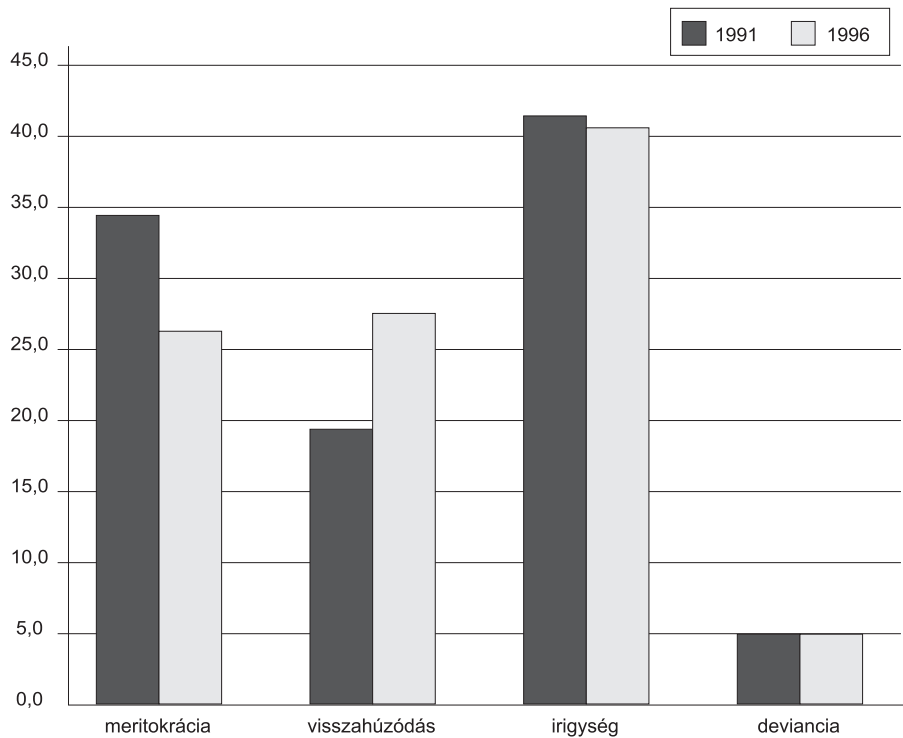
Az érvényesülés és a meggazdagodás iránti bizalmatlanság 1991-ben és 1996-ban Közép-Kelet-Európában, aggregált változók alapján, skálaátlagok



A 6. ábra a kiemelkedéssel (sikerrel, meggazdagodással) kapcsolatosan kialakított vélemény-tipológiát mutatja be. Az ábra újdonsága, hogy itt a közép- és kelet-európai időbeli elmozdulásokat ismerhetjük meg.

Az ábrán jól látható, hogy drámaian lecsökkent a meritokratikus attitűdöt vallók csoportja (35 százalékról 26 százalékra), megnőtt a visszahúzóók aránya (19 százalékról 28 százalékra), miközben változatlan maradt a deviánsnak és irigynek minősíthető csoportok nagysága (5, illetve 41 százalék). A piacgazdaságot valamilyen szempontból elutasítók¹⁷ aránya egészében véve 65 százalékról 73 százalékra nőtt, amelyen belül változatlan maradt a deviánsok és irigyek aránya, miközben megnövekedett a passzív csalódottak tömege. Mindez jelentős legitimációs deficitnek tűnik, legalábbis a piacgazdaság elfogadása tekintetében.

17 A meritokratikus csoporton kívüli csoportok együttes aránya.

6. ábra**A piacgazdasággal kapcsolatos attitűdök megoszlása 1991-ben és 1996-ban
Közép-Kelet-Európában, százalékban***A piacgazdaság által lehetővé tett sikerekkel szemben táplált
diszharmonikus érzések szociológiai és kognitív háttere 1991-ben*

Elemzésünkben eddig azt vizsgáltuk, hogy keleten és nyugaton az érvényesülés és a meggazdagodás attribúciói mögött milyen kognitív struktúra rejlik, és hogy ez miként változott Kelet-Európában a rendszerváltás után. Hátra van még elemzésünk legfontosabb kérdése: vajon mi magyarázza az attitűdök szerveződését. Ehhez olyan modelleket kell felállítanunk, amelyek időben és térben képesek magyarázni a bizalmatlanság és az irigység jelenségét.

Első kérdésünk az volt, hogy van-e összefüggés az általános bizalom és a kérdezett társadalmi helyzete¹⁸ között. A társadalmi helyzetet az objektív és szubjektív státusjellemzőkből létrehozott összetett mutatóval mértük. Az objektív státusváltozó három komponensből, az iskolai osztályok számának országonként standardizált értékeiből, a kérdezett saját havi nettó jövedelmének országonként standardizált értékeiből, illetve a Treiman-féle presztízs-pontszám országonként standardizált értékeiből jött létre főkomponens-elemzés segítségével. A főkomponens nagy pozitív értékei magas objektív státust jeleznek.

A társadalmi helyzet másik összetevője a kérdezett képe saját pozíciójáról, vagyis szubjektív státusa. Ezt a főkomponens egy tízfokú skálán mért szubjektív társadalmi helyzetet, valamint a kérdezett jövedelmével, életszínvonalával és egész életével való elégedettségét mérő változókból hoztuk létre. A nagy pozitív értékek magas szubjektív státust jelentenek.

Elméletileg logikusnak tűnne, hogy az objektív és szubjektív státus feltétlenül szorosan együttjárjon. A valóságban azonban ez nincs így: sokan vannak olyanok, akik elégedetlenek a magasabb státusukkal, míg előfordulnak olyanok is, akik, még ha rosszabb helyzetben élnek is, de viszonylag elégedettek. Ebben a tekintetben a nyugati országok és a keleti átmeneti társadalmak alig mutatnak különbséget. Általában, régiótól függetlenül az a jellemző, hogy a két jelzőszám együttjárása szignifikáns ugyan, de nem túl erős (a korrelációs együttható értéke 0,25 körül mozog).

A következő lépés annak mérése volt, hogy a válaszadó objektív és szubjektív státusa milyen mértékben függ össze az érvényesülés és a siker meritokratikus elveinek elfogadásán nyugvó bizalmi tőkével. Az eredmények azt mutatják, hogy a piacgazdaság által lehetővé tett sikerrel szemben táplált diszharmonikus érzések legfőbb motorja mindhárom régióban a saját helyzettel való elégedetlenség. A piaci szabályok iránti bizalom elsősorban nem attól függ, hogy ki mennyire sikeres, vagy, hogy ki mire vitte az életben, hanem sokkal inkább a válaszadók saját helyzetmegítélése és elégedettsége határozza meg a piacgazdaság meritokratikus elveinek legitimitációját. Ez igazolni látszik negyedik hipotézisünket, miszerint erős kapcsolat áll fenn a szubjektív státus és a piaci szabályok iránti bizalom között.

Mindazonáltal a státus és a diszharmonia (a meritokratikus gazdasági szabályok iránti bizalmatlanság) kapcsolata nem tér el lényegesen keleten és nyugaton, ami cáfolni látszik harmadik hipotézisünket. Az objektív státusnak sem Kelet-, sem Nyu-

18 Az a döntésünk, hogy a Lenski-féle teljes státusmodellt választottuk elemzésünk egyik független változójának, azzal a kényszerű következménnyel is járt, hogy jelenlegi foglalkozás és az ezzel járó presztízs nélküli idős, nyugdíjas válaszadóinkat ki kellett zárunk a bizalom magyarázómodelljeinek értelmezési tartományából. E döntésünk mellett szólt az is, hogy a posztoszocialista gazdasági átmenet lélektani hátterének feltérképezése alapvetően azok körében érvényes, akik még részesei a munkaerőpiacnak, és aktív gazdasági szereplőkként lettek nyertesei, illetve vesztesei a lezajlott átalakulásnak. Eredetileg a bizalmatlanság magyarázómodelljébe az életkort is beemeltük, amit az tett indokolttá, hogy számos empirikus struktúraellemzés végkövetkeztetése szerint a közép- és kelet-európai gazdasági átmenet vesztesei és nyertesei aszerint is megkülönböztethetők, hogy milyen korosztályhoz tartoznak, és hogy milyen életkorban érte őket a piaci fordulat. Az életkor azonban sem önállóan, sem az objektív és szubjektív státussal alkotott hármasságban nem bizonyult szignifikáns magyarázó tényezőnek. Ennek minden bizonnyal egyik oka az, hogy elemzésünk az aktívakra korlátozódik, s így a modell nem tükrözheti azt az egyébként mély szakadékat, amely főképpen Közép- és Kelet-Európában az aktívak és inaktívak között tátong.

gat-Európában nincs direkt hatása a piaci szabályok iránti bizalom mértékére, csak a kérdezett társadalmi helyzetével való elégedettségén/elégedetlenségén keresztül hat.

Az objektív társadalmi státus csak az Egyesült Államokban hat közvetlenül a bizalmatlanságra. A hatás azonban a várt iránnyal ellentétes: nem a magas státusúak azok, akik bizalmat táplálnak a piacgazdaság által lehetővé tett siker és gazdagság iránt, hanem éppen azok bíznak jobban a rendszer elveiben, akiknek alacsony a státusuk. Ez az eredmény arra utal, hogy – legalábbis 1991-ben – az amerikai társadalom hatalmas legitimációs tartalékokkal rendelkezett, és az „amerikai álmot” jelentős motivációs erőként jelentett a felemelkedni vágyó alacsony társadalmi státusú rétegek számára.

A fentebb tárgyalt háromváltozós magyarázómodellből hiányoztak a diszharmónia ideologikus eredetű, kognitív magyarázó tényezői, amelyek feltárására regressziós útmodellt¹⁹ használtunk. Ebbe a modellbe a korábbi magyarázó tényezők közé a mikro- és makroszintű elosztási igazságosságelvek elfogadását/elutasítását (Örkény–Székelyi 2000; 2001), valamint egy aggregált mutatót építettük be.

A mikroszintű meritokratikus elvekkel való azonosulást két kérdésre adott válaszok egyszerű összegzésével mértük. Az egyik a személyes erőfeszítés és kemény munka, a másik a magasabb iskolai végzettség szubjektív fontosságára kérdezett rá a fizetések meghatározásakor. A változó nagy pozitív értékei a mikroszintű meritokratikus értékek elfogadását jelentik. A meritokratikus elvek elfogadásának ideológiai makroszintjét az előbbihez hasonlóan négy állítás elfogadásából/elutasításából hoztuk létre egyszerű összeadással, annak függvényében, hogy valaki a meritokratikus, illetve az egalitáriánus elvekhez hogyan viszonyul. Az állítások a következők voltak: „Az anyagi javak és a jövedelmek elosztásának legigazságosabb módja az lenne, ha mindenkinek egyforma rész jutna.”; „Az az igazságos, ha az emberek végül különböző mennyiségű pénzre és gazdagságra tesznek szert, de csak akkor ha egyenlő eséllyel indulnak.”; „Az embereknek joguk van megtartani amit kerestek, még akkor is, ha ez azt jelenti, hogy egyesek gazdagabbak lesznek, mint mások.”; és végül „Akik keményen dolgoznak, azok megérdemlik, hogy többet is keressenek.” A változók magas pozitív értékei a makro-szintű meritokratikus elvek elfogadását jelentik.

A korábban már említett aggregált mutató két részből állt: a piacgazdaság Rawls-i típusú legitimációját, valamint a demokratikus politikai rendszer elfogadását/elutasítását mérő változókból. Az első változó John Rawls elmélete nyomán a modern piaci rendszerek gazdasági törvényeinek és a szociális igazságosság elvének összeegyeztethetőségét teszteli. A kérdés ennyiben a mai piaci rendszerek társadalmi értékekre is nyitott legitimációjára utal. Ezt a dimenziót a következő kérdéssel operacionalizáltuk: „Jó, ha a vállalkozók nagy haszonra tesznek szert, mert abból végül is mindenki részesül.” Az aggregált mutató másik eleme a politikai legitimáció mérése volt. Ennek során a modern demokratikus rendszerek alapértékeire – a kormányzat megítélésére (mennyiben tesznek az egész társadalom javára) és a kormányzattal szembeni biza-

19 Az útmodell egy komplex regressziós modell. A leírt modellek megmutatják, hogy a különböző szociológiai és attitűdionális tényezők milyen mértékben és hogyan magyarázzák a bizalmatlanság mértékét. A „magyarázat” azt jelenti, hogy milyen erős a kapcsolat két változó között, amelyet a „dobozokat” összekötő nyilakon jelölünk. Az ott feltüntetett értékek regressziós béta együtthatók. A pozitív érték azt jelenti, hogy a változók között egyenes irányú, a negatív érték pedig azt, hogy fordított irányú kapcsolat van. Az útmodell segítségével nem csak a direkt, de a más változókon keresztül ható indirekt hatások is feltárhatók.

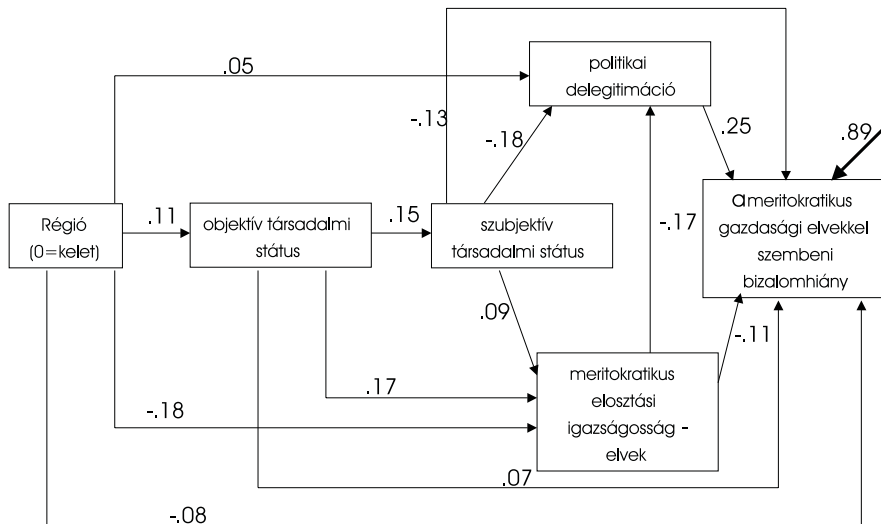
lomra, a törvény előtti egyenlőségre és a népképviselői választásokra – kérdeztünk rá. Az aggregált mutatót a fenti itemekből hoztuk létre. A mutató magas pozitív értéke a fennálló politikai-gazdasági ideológia delegitimációját jelenti.

A meritokratikus állításokkal való egyetértés és a Rawls-i tézishez való viszony alapján főkomponens-analízis segítségével aggregált mérőszámot hoztunk létre. Fontos megjegyezni, hogy a meritokratikus ideológiák elfogadására azok is hajlanak, akik saját helyzetükkel elégedetlenek és mikroszinten elutasítják a teljesítményelvű elosztási módozatokat. 1991-ben elsősorban Közép- és Kelet-Európára igaz, hogy a szubjektív státusból eredő frusztráció az ideológia szintjén megengedi, sőt pártolja a meritokratikus elveken alapuló gazdasági rendszerlegitimációt, miközben mikroszinten, a munkahelyi jövedelemelosztás világában inkább egalitáriánus elosztási elvek preferálásának enged teret.

A meritokrácia elfogadása, ha gyengén is, de hajlamossá tesz a piacgazdaságnak mint a lehetséges rendszerek legjobbjának elfogadására, a politikai legitimációra, és a rendszerbe vetett általános bizalomra. A mindennapi jövedelmi elosztási rendszerben elfogadott meritokratikus elvek önmagukban még alig növelik a piacgazdaságba vetett bizalmat; ehhez a meritokratikus ideológiával való egyetértés és/vagy a Rawls-i tézis elfogadása is szükséges.

A következő lépésben (7. ábra) bemutatjuk azt a modellt, amely a piacgazdaság elvei iránt megmutatózó bizalmi tökélet (illetve annak hiányát) kívánja magyarázni a megkérdezettek szociológiai helyzete és kognitív beállítódása szerint, figyelembe véve a tőkés nyugat és a rendszerváltó keleti országok eltérő politikai-gazdasági-kulturális hagyományait.²⁰

7. ábra
A meritokratikus gazdasági elvekkel szembeni bizalomhiány
magyarázó-modellje: regionális eltérések 1991-ben



20 Az útmodellek ábráin csupán a szignifikáns összefüggéseket tüntettük fel, amelyeket az „utak” mentén a béta értékek jeleznek.

A modell azt mutatja, hogy nyugaton a piacgazdaságba vetett általános bizalom nagyobb, mint keleten. Ugyanakkor az is látható, hogy nyugaton is van delegitimációs potenciál, ami egyszerre érinti a gazdasági és politikai rendszer diszharmonikus megítélését. A modell újra megerősít bennünket abban, melyről az Amerikai Egyesült Államok kapcsán már írtunk: nyugaton a magas státusz nagyobb bizalmatlanságra hajlamosít, mint az alacsony. Ha a magas objektív státusz elégedettséggel (magas szubjektív státussal) jár együtt, akkor a tendencia megfordul, és a bizalom erősödik.

Az objektív és a szubjektív státusz a politikai rendszerrel szemben táplált elégedetlenségben keresztül is befolyásolja a piacgazdaság diszharmonikus megítélését (Örkény–Liebig 1999). A bizalmatlanságra legerősebben ható tényező mind keleten, mind nyugaton a politikai elégedetlenség. Itt is megnyilvánul az a korábban már ismertetett hatás, melynek lényege, hogy a politikai rendszer elfogadását döntően a pozitív szubjektív státusz határozza meg: minél elégedettebb valaki saját maga társadalmi helyzetével, annál elégedettebb a demokratikus politikai rendszerrel, és így annál inkább bízik a meritokratikus gazdasági szabályokban.

A meritokratikus értékválasztások és a piaci gazdasági rendszer elfogadása sem a státuszváltozóktól, sem a régiótól nem független. A magasabb objektív és szubjektív státusz egyaránt a meritokratikus értékek elfogadására sarkall. A rendszerváltással kapcsolatos felfokozott várakozásoknak köszönhetően a keleti régióban sokkal erőteljesebb a meritokratikus értékek elfogadása, amely önmagában, illetve a politikai legitimációs potenciál által felerősítve az általános gazdasági bizalmat erősíti.

Összességében mégis azt mondhatjuk, hogy 1991-ben Közép- és Kelet-Európában nagyobb volt az általunk mért általános bizalmatlanság, mint Nyugat-Európában. Keleten ugyanakkor a rendszerváltás megteremtette a politikai legitimációs potenciál – negyven év alatt soha sem tapasztalt – érzetét, és létrehozott egy tanult, de még meg nem élt meritokratikus értékpreferenciát, amelyek együtt lehetővé tették, hogy a nyugathoz viszonyított bizalmi deficit mértéke ne legyen túlságosan nagy.

Speciális irigység keleten és nyugaton 1991-ben

Az általában vett siker, valamint a gazdagság elutasítása együttesen része a piacgazdasággal szemben érzett gyanakvásnak. A következő lépésben arra voltunk kíváncsiak, hogy az általános gyanakvásban belül van-e speciális irigység, mely elkülöníthető a piacgazdasággal és demokratikus rendszerrel szemben érzett bizalom-bizalmatlanság kontinuumán kirajzolódó attitűdöktől. A következő modellben ezt a speciális irigységet vizsgáljuk kelet-nyugat összehasonlításban.²¹

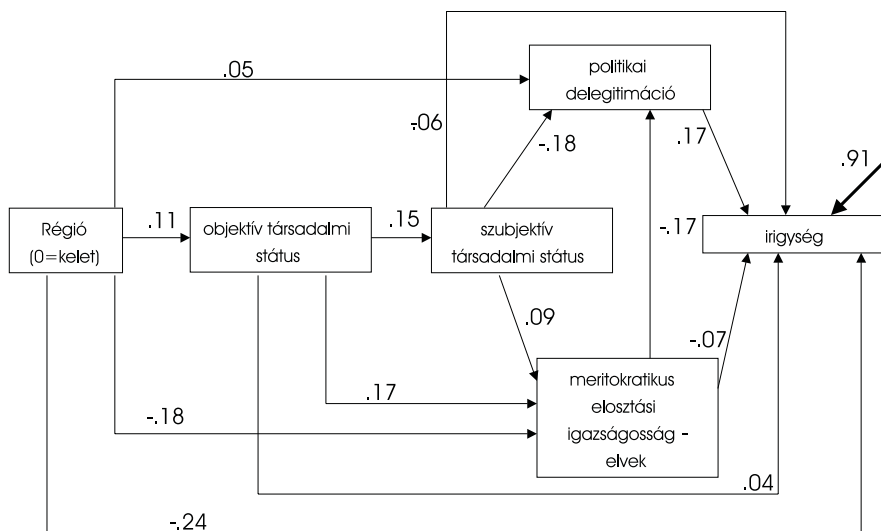
Korábban már láttuk, hogy Nyugat-Európában kevesebb irigységgel szemlélik a gazdagságot, mint az erőszakolt egyenlősítő rendszerből éppen kiszabadult Közép- és Kelet-Európában. A 8. ábrán bemutatott útmodell ugyanezt mutatja: a régióból az irigységbe mutató út erőssége és iránya ($\beta = -0,24$) jelzi, hogy nyugaton az embereket kevésbé hatja át az irigységérzet. Ez az általános tendencia azonban megtörik, ha fel-

21 A speciális irigység magyarázómodelljéhez egy magas mérési szinten operacionalizált irigységmutatóra volt szükségünk. A mutatót a *Kutatási design* című részében definiáltuk a cikk négy kulcsfogalmának meghatározásakor.

lép a politikai bizalmatlanság. Láttuk, hogy ez erősebb nyugaton, amely az irigység bizonyos fokú növekedésének kedvez.

8. ábra

A speciális irigység magyarázó-modellje: regionális eltérések 1991-ben



A közép- és kelet-európai speciális irigység fokozottabban érvényesül a magasabb státusúak körében, ami abból fakadhat, hogy az átmenet első éveiben itt különösen éles és kíméletlen volt a verseny. Az is lehet azonban, hogy a magasabb státusúak gazdagok iránti erős irigységérzete abból táplálkozik, hogy számukra látható, de el nem érhető a gazdagok pozíciója, míg az alacsony státusúak oly messze érzik magukat a gazdagoktól, és annyira leköti őket a mindennapi megélhetés gondja, hogy az irigység gyengébb bennük. A státussal való elégedettség önmagában is csökkenti az irigységet, s ha ez a magasabb szubjektív státus a meritokratikus értékek elfogadásával és/vagy politikai bizalommal párosul, ez még immunisabbá tesz az irigységgel szemben.

Az általános bizalmatlanságra és az irigységre alkotott modellek között nincsenek alapvető strukturális különbségek, az egyes dimenziók közötti összefüggések erőssége azonban eltérő. Az általános bizalmatlanság a maga komplexitásában jobban magyarázható a meritokratikus értékekkel és a politikai legitimitációval, mint az irigység, amelynek erősségében sokkal nagyobb szerepet játszanak a válaszadók személyiségéhez köthető pszichológiai és erkölcsi jellemzők.

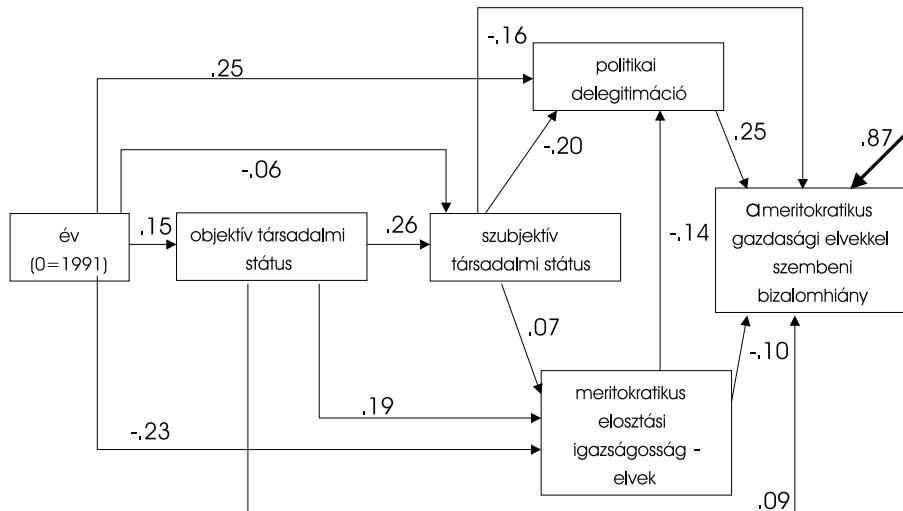
Bizalmatlanság és irigység változása Kelet-Európában 1991 és 1996 között

A gazdasági rendszer szabályai iránt megmutatózó erőteljes általános bizalomvesztés okainak feltárása érdekében ismét útmodellt alkalmazunk. Ez a modell szerkezetében azonos az 1991-es vélemény szerkezetre vonatkozó útmodellel, azzal a megszorítással,

hogy a mostani modellünk csak a közép- és kelet-európai országokban tapasztalható időbeli változásokat méri, azaz a régió szerepét az eltelt idő veszi át (lásd a 9. ábrát).

9. ábra

A meritokratikus gazdasági elvekkel szembeni bizalomhiány magyarázó-modellje: időbeli változások Kelet- és Közép-Európában 1991 és 1996 között



Ha eltekintünk a változásoktól, amelyek a válaszadók személyes sorsában következtek be az 1991 és 1996 között eltelt öt évben, továbbá eltekintünk a kérdezettek érték- és attitűdjében bekövetkezett változásoktól, akkor azt mondhatjuk, hogy az időben előrehaladva Közép- és Kelet-Európában nem nőtt a piacgazdasággal szemben táplált bizalmatlanság. Ha tehát a két vizsgálat között eltelt évek alatt nem változott volna az emberek objektív és szubjektív státusa, valamint a meritokratikus értékekhez és a politikai rendszerhez való viszonya, akkor az eltelt idő önmagában nem okozott volna általános bizalomvesztést.

A valóságban azonban az eltelt öt év az emberek többsége számára nagy változásokat hozott ebben a régióban. Átlagosan emelkedett az aktív népesség objektív társadalmi státusa, s ez a változás, ha kis mértékben is, a bizalmatlanság növekedéséhez vezetett. A magasabb státus persze megnövelte a személyes sorsral való elégedettségét, és ez a magas státusúak esetében a bizalom fokozódásához vezetett.

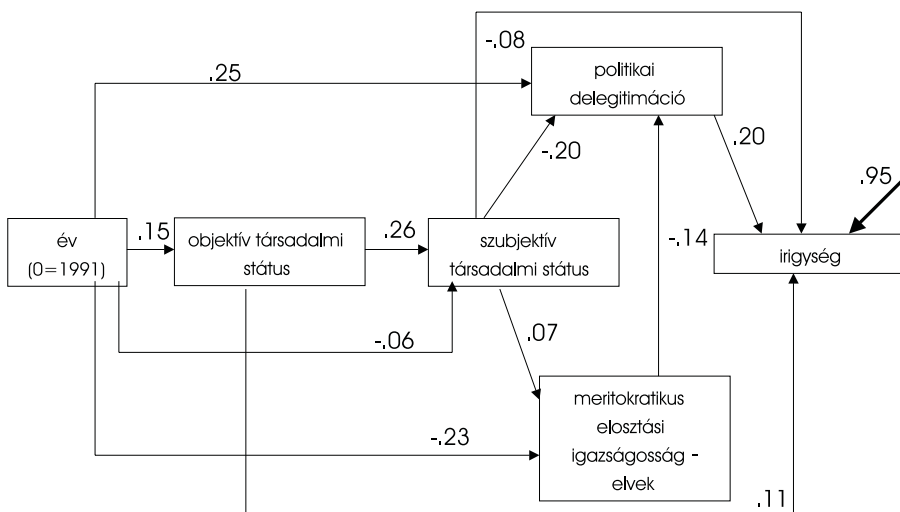
Ha az eltelt idő szubjektív státusra tett hatását úgy nézzük, hogy az objektív státusra nem vagyunk tekintettel, akkor azt mondhatjuk, hogy az eltelt öt év általában növelte az elégedetlenséget, ami természetesen bizalomvesztéssel járt. Ez, az egyébként gyenge összefüggés része lehet a régióra jellemzőnek tartott erőteljes panasz kultúrának. A rendszerváltás első éveiben szerzett társadalmi tapasztalatok elfordították az embereket a meritokratikus értékektől, és csökkentették a politikai legitimitást. Ugyanakkor az általános státusemelkedés, és az ezzel való elégedettség valamelyest tompította ezeket a hatásokat.

Az útmodell egy kettészakadt társadalom képét vetíti elénk a poszt-socialista régióban: 1996-ra Közép- és Kelet-Európában a magas és alacsony objektív státusú csoportok jelentősen eltávolodtak egymástól. A magas státusúak a meritokratikus értékek elfogadása és politikai legitimációs hajlandóság által megnövekedett bizalommal néznek a jövőbe, míg a leszakadók a meritokratikus értékek tagadásával, és magas politikai delegitimációs potenciáljukkal egyre kevésbé bíznak az érvényesülés és a siker lehetőségében. Ezt a nyers képet a személyes sorssal való elégedettség árnyalja, de meg nem változtatja.

Ehhez képest a speciális irigység magyarázatára megalkotott útmodell (lásd a 10. ábrát) az 1991-es modellhez képest három lényeges eltérést mutat. Mindhárom eltérés azt igazolja, hogy bonyolult módon megalkotott mutatónk valóban irigységet mér, és rávilágít a piacgazdaság iránti bizalmatlanság és a speciális irigység közötti különbség szerkezetére.

10. ábra

A speciális irigység magyarázó-modellje: időbeli változások Kelet- és Közép-Európában 1991 és 1996 között



Az első eltérés az, hogy a meritokratikus értékek elfogadása vagy elutasítása közvetlenül nem befolyásolja az irigységet, csak abban az esetben, ha ebből a politikai rendszer elutasítása is következik. Az elosztás terén meritokratikus értékeket elfogadók magasabb politikai legitimációs potenciállal rendelkeznek, és így kevésbé irigyek. Modelünk – ha csak nyomokban is – megmutatja a Rawls-i terminológiában általános, illetve meghatározott irányú irigységnek nevezett komponenseket. Ha a meghatározott tárgy irigységkomponensek vannak túlsúlyban, akkor a meritokratikus értékválasztás és az irigység között összefüggésnek kell lenni. Ez tűnik elő az 1991-es útmodellben, ahol a keleti és nyugati országok együtt szerepeltek, és a nyugaton erősebben működő meghatározott tárgy irigység hatására kapcsolat mutatkozott az

irigység és a normatív elvek között. 1996-ban viszont már csak Közép- és Kelet-Európa a vizsgálati terep, ahol az általános tárgyú irigység-komponensek mozgatják az összefüggésrendszert, és ezért nem találunk kapcsolatot a meritokratikus értékek és az irigység között.

A második eltérés az objektív státusból kiindulva mutatható ki. A magas státus, mint láttuk, önmagában hajlamossá tesz az általános bizalmatlanságra, de még inkább az irigységre. Az irigységre vonatkozó modell még erőteljesebben mutatja azt a trendet, ahogy az elért magasabb pozíció feszültségeket kelt a sikeresebbnek észlelt csoportok iránt.

Különösen jól érzékelteti ezt a trendet a harmadik eltérés, amely a személyes pozícióval való elégedettség és az irigység kapcsolatát mutatja. Az irigység, akár csak a bizalmatlanság, csökken, ha a kérdezett elégedett a sorsával. A személyes elégedettség azonban sokkal erősebben képes a bizalmat növelni, mint az irigységet csökkenteni.

Fizessenek a gazdagok?

A piacgazdaságba való átmenet első fél évtizede Közép- és Kelet-Európában felveti a kérdést, hogy az új elosztási szabályokkal való elégedetlenség és feszültség kivált-e társadalmi aktivitást. Láttuk, hogy a piacgazdaságra történő áttérés megnövelte a poszt-szocialista társadalmakban azok arányát, akik a visszahúzódást, vagy a meggazdagodás anómikus megítélését részesítették előnyben. Ezzel szemben az irigység olyan feszültség, amelynek redukálására alkalmas lehet az irigységet kiváltók helyzetének gyengítésére, a fent lévők megbüntetésére vonatkozó cselekvési hajlandóság. Ennek a hipotézisnek a tesztelésére érdemes megnézni, hogy Közép- és Kelet-Európában 1991 és 1996 között miként változott az emberek „büntető” motivációja, amelyet a jövedelmek kívánatos elosztásában mutatkozó szándékokkal operacionalizáltunk. A válaszadónak mindkét kérdés alkalmával meg kellett válaszolniuk azt a kérdést, hogy mennyire becsülik a felső vezetők tényleges jövedelmét, és mekkora jövedelmet tartanának számukra igazságosnak. A tényleges és az igazságos jövedelmek hányadosából képzett mutató egynél nagyobb értékei azt a büntető szándékot fejezik ki, ahogy az emberek az igazságosság nevében a fent lévőkötől pénzt akarnak elvenni. Azt láttuk, hogy már 1991-ben is erős volt a büntető szándék. A poszt-szocialista régióban élők úgy vélekedtek, hogy igazságos esetben elég lenne, ha a felső vezetők akkori fizetésüknek átlagosan csak 69 százalékát kapnák kézhez. 1996-ra a fosztó igazságosság motívuma jelentősen felerősödött. A poszt-szocialista országok polgárai úgy vélték, hogy a legjobban kereső réteget megtestesítő menedzserek fizetését átlagosan 44 százalékra kellene csökkenteni.

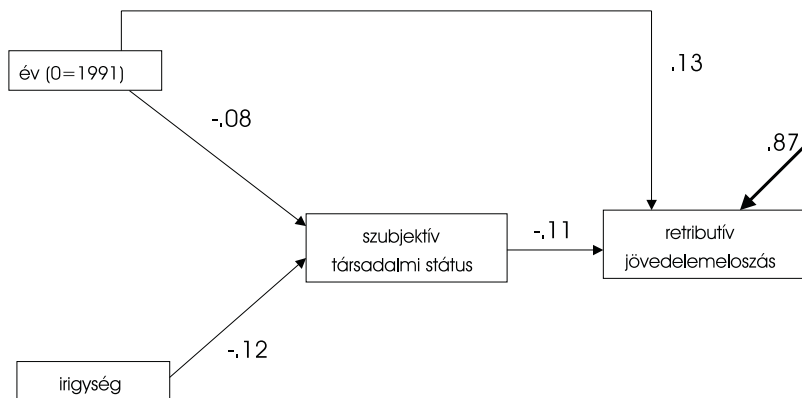
Ebben a büntető attitűdben az a legkülönösebb, hogy az elvonás mértéke egyáltalán nem függ össze azzal, hogy a válaszadónak milyen a társadalmi státusa vagy, hogy mennyit keres. Elméletileg azt várhatnánk, hogy minél kevesebb valakinek a jövedelme és minél több jövedelemre tart valaki igényt, annál inkább gondolhatja azt, hogy a gazdagoknak kevesebbet kellene keresniük. A személyes státuspozíció, illetve a saját igazságosnak vélt jövedelmi helyzet (és státus) azonban önmagában nem magyarázza a fokozódó retributív szándékot. Ehhez kell még valami, amit a társadalom és az ember lélektani jellemzőiben fedezhetünk fel.

Emlékezzünk vissza arra, hogy Közép- és Kelet-Európában az 1991 és 1996 között eltelt idő önmagában nem tette irigyebbé az embereket. Ezzel szemben a jól keresőket büntető szándék 1996-ra jelentős mértékben felerősödött. Mindebből az következik, hogy az irigység közvetlenül nem magyarázhatja a büntető szándék nagyságát. Szükségünk van tehát egy közvetítő változóra, ami elvezet bennünket az irigységtől a retributív szándékig. Ezt a változót a szubjektív státusban találtuk meg. A szubjektív státus alacsony értéke frusztrációra utal, s ez magyarázhatja az agresszív egyenlősítésre mutatott hajlamot.²²

A 11. ábra útmodellje is mutatja, hogy a posztszocialista régióban az időben előrehaladva erősödött a büntető szándék. A hatás azonban nem közvetlen, hanem a rendszerváltás utáni években erősödő szubjektív elégedetlenség következménye. A legfontosabb összefüggés az irigységből indul. A nagyobb irigység láthatóan csak akkor vezet a gazdagok jövedelmének drasztikus megnyirbálásának szándékához, ha az irigységhez elégedetlenség (alacsony szubjektív státus) párosul.²³ Mindez, némi megszorítással, de igazolja a 7. hipotézisben megfogalmazott várakozásainkat. Ha valaki saját jövedelmét igazságtalanul alacsonynak tartja, akkor ez elégedetlenséggel, sőt irigységgel párosul, és a kikököntetett igazság helyreállítását a magas jövedelmű vezetők jövedelmének csökkentésével akarja helyreállítani. Ez a tendencia 1991-ben és 1996-ban egyaránt jelentkezett, sőt az idő előrehaladtával erősödött.

11. ábra

A retributív jövedelemelosztás magyarázó-modellje: időbeli változások Kelet- és Közép-Európában 1991 és 1996 között



22 A korábbi útmodellekben az irigység természetrajzát kívántuk bemutatni. Ezért a szubjektív státust, mint az irigység egyik forrását szerepeltettük. A szubjektív státus és az irigység közötti kapcsolat azonban kölcsönös és ez jogosít fel bennünket arra, hogy most megfordítsuk a korábban bevált kapcsolat irányát.

23 E büntető szándék Nyugat-Európában egészen másképp működött, mint a posztszocialista országokban. Nyugaton sem az irigység, sem a szubjektív státus nem vezet büntető szándékhoz. Ezzel szemben, ha valaki saját jövedelmét igazságtalanul alacsonynak érzi, akkor az igazság helyreállítását a menedzser-jövedelmének csökkentésével kívánja megoldani. Igaz ugyan, hogy mindezt csupán 1991-re tudjuk megállapítani, de a modell érvényességét jelentősen növeli, hogy az ugyanerre az időpontra Közép- és Kelet-Európára megalkotott modell éppen úgy az irigységnek a szubjektív státuson keresztül megnyilvánuló hatását mutatja a büntető szándékra, mint az időbeli elmozdulásokat is tükröző 11. ábrán feltüntetett modell.

Összefoglalás

Keleten és nyugaton a társadalomtudósok kiemelt figyelmet szentelnek annak a kérdésnek, hogy a posztszovjet országok milyen gyorsan és mennyire hatékonyan képesek átállni az államszocialista központosított gazdasági rendszerről egy minden értelemben modern piacgazdaságnak tekinthető rendszerre. A posztszocialista piacgazdaságok sikeressége függ az új tulajdonviszonyok megszületésétől és jellemzőitől, a privatizációs folyamatoktól, és attól, hogy az államszocialista parancsuralmi igazgatási mechanizmusok miként adják át a helyüket modern piaci mechanizmusoknak. Ezen belül döntő kérdés, hogy az állam mennyire korlátozza szerepét a gazdasági kapcsolatok szerveződésében. Az átalakulás belső tényezői mellett azonban legalább olyan fontosak a külső tényezők. Ezek közül a két legfontosabb a globalizálódó világ-gazdasági környezet és a transznacionális politikai szerkezet. Ezek megkerülhetetlen peremfeltételei az átalakulásnak. A posztszovjet gazdaságok integrációja az egységesülő nyugati piacgazdaságba felveti azt a súlyos kérdést, hogy egyrészt valóban létezik-e az az egységes piaci forma, amely a kelet-európai átmenet számára iránymutató lehet, másrészt, hogy léteznek-e más folyamatok, módosult formák, amelyek jobban működnek az oly sok éven át tartó államszocialista rendszerekből eszmélő országokban.

A kérdés különösen jogos, ha nem az instrumentális és strukturális feltételek irányából keressük a választ, hanem a változások emberi erőforrása és a rendszerváltó társadalmak kognitív jellemzői felől közelítünk. Ezért is tartottuk fontosnak annak megválaszolását, hogy az újonnan megszületett kelet-európai piacgazdaságok milyen társadalomlélektani késztetésekkel és preferenciákkal indultak neki az átalakulásnak. A piaci elvek elfogadásának vagy elutasításának és a mögöttes attitűdionális tér feltárásának keleti és nyugati összehasonlítása lehetőséget teremt a piaci elveken nyugó gazdasági rendszerek társadalmi beágyazottságának és legitimitásának tesztelésére.

A gazdaság által felkínált szereptípusok és magatartásminták a politikai és gazdasági rendszer leglényegéről adnak információt. Az érvényesülés és a meggazdagodás legitím elvei iránti attitűdök leképezik az emberek hozzáállását a fennálló gazdasági mechanizmusokhoz. Eredményeink azt mutatják, hogy bár napjainkra mindkét vizsgálati terepen az emberek életét piaci gazdasági szabályok irányítják, Kelet-Európa országaiiban az emberek másképpen látják a piaci elvek érvényesülését. A kelet-európai gondolkodásban a piac úgy jelenik meg mint egy küzdőtér, ahol egyfelől az egyéni erőfeszítés és a személyes érdem, másfelől külső tényezők harcolnak egymás ellen, és ahol az egyén képviseli a pozitív értékeket szemben a külső és igazságtalan (vagy legalábbis nem tisztességes) viszonyokkal. Ebből a nézőpontból a gazdaságot és társadalmat áthatja a tisztességtelenség, a becstelenség, az érdemtelen siker, és a gátlástanság, miközben a hétköznapi ember (a válaszó) munkája és teljesítménye nem érdeme szerint mérettetik. Ebből pedig az következik, hogy akik gazdagok, azok nem a munkájuk és az érdemük miatt lettek azok, hanem az igazságtalan gazdasági és társadalmi körülmények miatt.

Ezzel szemben nyugaton a siker és a gazdagság nem az egyén és a negatív külső viszonyok küzdelmében mérettetik meg, hanem az egyéni erőforrások (akár belső, akár külső) sikeres mobilizációjában. A belső és külső tényezők így nem egymást kizáró normatív oktételezések. Az egyén kihasználja a legkülönbözőbb lehetőségeket (legyen

szó kemény munkáról, tehetségről, vagy éppen kapcsolati hálóról és az indulási tőkéről), és ezek mobilizációjától függ, hogy ki lesz sikeres és ki nem. Szemben a kelet-európai piaczgazdaságokkal, nyugaton az emberek gondolkodásában a siker- és gazdagság-attribúciók nem a tisztességtelenség és becstelenség relációjában különböznek meg egymástól: ennyiben a belső és külső tényezők egy értéktartományba esnek.

Eredményeink ugyanakkor azt jelzik, hogy Európa és az Egyesült Államok is jelentősen különböznek egymástól abban, ahogy a piaci kapcsolatok normatív alapelveit látják. Amerikában mind az érvényesülés, mind a gazdagság tekintetében az egyén meritokratikus elkötelezettsége a legfontosabb, a külső erőforrások (kapcsolatok, jó származás) szerepe ehhez képest másodlagos, a meritokratikus elvek elutasítása (akár az egyéni érvényesülés, akár a gazdagok vonatkozásában) pedig elhanyagolható. Amerikában a siker optikájának középpontjában az egyén áll, Nyugat-Európában inkább a rendszer által felkínált esély. Mindez pedig némi kétséget ébreszt, vajon lehet-e egységes piaci modellről beszélnünk.

Összességében keleten az attitűdöket az egyén és a rendszer szembenállása jellemzi, míg nyugaton legalábbis a kölcsönös haszon elve szervezi. Ezek a különbségek felerősödnek, ha nem csupán a siker- és gazdagság-ítéletek kognitív terét, de a mögöttes szociológiai és attitűdionális hátteret is figyelembe vesszük.

A meritokratikus piaci sikernarratíva nyugati típusának magyarázata logikusan következik abból, hogy az erőforrás-mobilizációra inkább képes magasabb objektív és szubjektív státus legitimációs potenciálja erős, ez pedig szorosán összefügg a makro- és mikroszintű meritokratikus ideológiák elfogadásával. A politikai legitimáció, a válaszadó előnyös személyes szociológiai helyzetével és a meritokratikus ideológiák iránti nyitottsággal együttesen vezet a piaczgazdaság normatív megerősítéséhez.

Ezzel szemben az alacsonyabb státus elégedetlenséggel párosulva minden tekintetben delegitimál. A siker legitim elveinek elfogadását nyugaton nem zárja ki, ha a válaszadót meghatározott irányú irigység hatja át. A hagyományos, hosszú múltra visszatekintő kapitalista rendszerek viszont tompítják az általános irányú irigység előfordulásának esélyét. Ezzel szemben a posztszovjet rendszerek polgárai az elmúlt egy évtizedben másképpen viszonyultak a piaci normákhoz, és ez nem csupán az értékvalaszításokra, hanem azok mögöttes szociológiai magyarázó terére is igaz. Meglepő módon a meritokratikus szabályok 1991-ben különösen erős hitellel bírtak a régióban. A gazdasági átalakulás iránti magas bizalmi tőkét ráadásul a meritokratikus (mikro- és makroszintű) ideológiák népszerűsége, valamint erőteljes politikai legitimáció kísérte. Ez a hit azonban 1996-ra, a radikális változások okozta nehézségek hatására fogyni kezdett, ami jelentősen felerősítette mind a politikai, mind az ideológiai (meritokratikus) elvek delegitimációját, és mindez kikezdte a piaci siker-narratívák elfogadottságát is. A jelenség mögött természetesen megfigyelhető egy jelentős státusdeklaszáció,²⁴ és vele párhuzamosan (vagy akár a tényleges helyzettől függetlenül) a növekvő elégedetlenség. A piaci értékek erodálódása azonban nem csupán azokat jellemezte, akik a változások tényleges vesztesei voltak, vagy akik annak érezték magu-

24 Ez a kijelentés nincs ellentmondásban azzal, hogy – mint láttuk – az objektív státus átlagosan nőtt 1996-ra.

kat. A szkepticizmus és a gyanakvás sokszor azokra is jellemző volt, akik nyerteseknek tudhatták magukat, vagy akik pozíciója gyakorlatilag nem változott.

A piaci viszonyok és az új értékek elfogadásának társadalomlélektani nehézségeit mi sem bizonyítja ékeesebben, mint az az erőteljesen megnyilvánuló irigység, ami az új gazdasági viszonyok kialakulását az elmúlt évtizedben végigkísérte Kelet-Európában. A teljesítmény és az érdem iránti átható gyanakvás, és mások sikerének elirigylése nem csupán intenzitása miatt különbözteti meg Kelet-Európát a nyugattól. A rendszer-váltó országokban ugyan a nyugathoz hasonlóan megfigyelhető a felfokozott versenytől fakadó irigység (meghatározott irányú irigység), de legalább ennyire erős, ha még nem erősebb az az általános irigység (általános irányú irigység), ami a személyes veszteségérzet ellensúlyozására mindenkitől mindent elirigyel, ettől várva a lelki békét és a saját sors igazolását. Ez az érzés nem valóságos személyek, ellenfelek vagy teljesítmények ellen irányul, hanem a személyes sikertelenség, az általános rosszérzés és a politikai rendszerből való kiábrándulás megtestesítője, aminek végkifejlete a fennálló rendszer teljes elutasítása. Ennek az irigységnek a lelki társa a düh, ami megjelenik a gazdagokkal szembeni bizalmatlanságban és megvetésben, és aminek manifesztációja a drasztikus jövedelemelvonás vágya mindazoktól, akik az elmúlt egy évtizedet nyereséggel, vagy legalábbis nem veszteséggel zárták.

Miközben a piaci viszonyok feltételei páratlan gyorsasággal és sikerrel épültek ki Kelet-Európában, ez a folyamat a lelkekben nem megnyugvást, hanem inkább diszharmoniót okozott. Mindez pedig előrevetíti az új piacgazdaságok fizikai és lelki kettészakítottságát. Elemzésünk azt kívánta bizonyítani, hogy a gazdasági átalakulás sikere nemcsak a gazdaság belső erőforrásain és teljesítőképességén, hanem a társadalomlélektani tényezőkön is múlik.

Irodalom

- Abercrombie, Nicholas–Stuart Hill–Bryan S Turner (1990): *The Dominant Ideologies*. London: Allen and Unwin.
- Bourdieu, Pierre (1977): *Reproduction in Education, Society and Culture*. London, Beverly Hills: Sage Publications.
- Coleman, James (1989): *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Csepeli György–Örkény Antal (1993): Az elitpercepció kognitív és társadalmi meghatározói a mai Magyarországon. *Valóság*, 12: 47–58.
- Festinger, Leon (1957): *A Theory of Cognitive Dissonance*. Evanston: Row, Peterson.
- Granovetter, Mark–Swedberg, Richard eds. (1992): *The Sociology of Economic Life*. Boulder-San Francisco-Oxford: Westview Press.
- Kant, Immanuel (1964): *The Metaphysics of Morals*. New York: Harper and Row.
- Kelley, Harold H. (1967): Attribution Theory in Social Psychology. In David Levine ed.: *Nebraska Symposium on Motivatio*. Lincoln: University of Nebraska Press, 178–201.

- Kluegel, James R.–Mason, David–Wegener, Bernd eds. (1995): *Social Justice and Political Change*. New York: Aldine de Gruyter.
- Mason, David–Kluegel, James R.–Khakhulina, Ludmilla–Mateju, Petr–Örkény, Antal–Stoyanov, Alexander–Wegener, Bernd (2000): *Marketing Democracy: Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham MD: Rowman and Littlefield.
- Misztral, Barbara A. (1996): *Trust in Modern Society*. Cambridge: Polity Press.
- Örkény, Antal–Liebig, Stefan (1999): Normatív legitimitáció és igazságosság. *Szociológiai Figyelő*, 1–2: 129–140.
- Örkény, Antal–Székelyi, Mária (2000): Views on Social Inequality and the Role of State: Post-transformation Trends in Eastern and Central Europe. *Social Justice Research*, special issue on “Social Justice Beliefs in Transition: Eastern and Central Europe 1991–1996”, 13: 199–218.
- Örkény, Antal–Székelyi, Mária (2000): Images of Justice in East Central Europe: During and after the Transition. *East Central Europe*, 28: 71–94.
- Polanyi, Karl (1957): The economy as an institutionalized process. In Polanyi, K.–Arensberg, C. M.–Pearson, H. W. eds.: *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, Glencoe, Ill.: Free Press, 243–70.
- Rawls, John (1997): *Az igazságosság elmélete*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Schoeck, Helmut (1966): *Envy*. New York: Helen and Kurt Wolff Books.
- Smith, Adam (1993): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Hackett Pub. company
- Szabó Miklós (1989): *Politikai kultúra Magyarországon 1896-1986*. Budapest: Atlantisz Program.
- Szántó Zoltán (1994): A gazdaság társadalmi beágyazottsága. Megjegyzések a gazdaság-szociológia és a szocioökonómia újabb irodalmáról. *Szociológiai Szemle*, 3: 141–145.
- Uslaner, Eric M. (2002): *The Moral Foundation of Trust*. Cambridge University Press.
- Weiner, Bernard–Frieze, Irene H.–Kukla, Andy–Reed, Linda–Rest, Stanley–Rosenbaum, Robert M. (1972): Perceiving the Causes of Success and Failure. In Edward E. Jones et al. eds.: *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, Morristown/New York: General Learning Press, 95–120.
- Zukin, Sharon–DiMaggio, Paul eds. (1990): *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge University Press.