

Keller Tamás

Értékrend és társadalmi pozíció*

Bevezetés

hofstedte ír¹ arról az egyébként mindenki számára ismert tényről, hogy a tudományos problémák „nem tartják tiszteletben” azokat a határokat, amelyek az egyes tudományterületek között húzódnak. Bár maga a megállapítás már-már közhelyszerű, kevés a tudományterületek határait elmosó kutatási kérdés feltevése. Ilyen irányú sejtések és ötletek azonban jó számmal akadnak.

A társadalmi struktúrával és mobilitással foglalkozó irodalom elfogadja, hogy mind a társadalomban elfoglalt pozíció, mind e pozíció megváltozása összefüggésben van közvetlenül az egyénhez tartozó tényezőkkel. Kolosi megjegyzi, hogy „az egyének általános társadalmi státusát nyilvánvalóan befolyásolja egy sor olyan tényező, amely közvetlenül az egyénhez tartozik. Olyan tényezőkre gondolunk, mint képességek, tehetség, szorgalom, életút, öröklés, az egyén érték- és életcél-, magatartásminta-választásai stb.”² Lipset és Zetterberg észreveszik, hogy azokban a társadalmakban, ahol nagyobb a társadalmi mobilitás, az emberek

* Itt szeretnék köszönetet mondani a dolgozathoz fűzött építő kritikájáért Tóth István Györgynek (Tárki), Kolosi Tamásnak (Tárki) és Füstös Lászlónak (MTA SZKI), az adatok újra súlyozásában pedig Czeglédi Tibornak (Tárki). A dolgozat megírásában a Faludi Ferenc Akadémia Faludi-ösztöndíja is segítségemre volt.

¹ Hofstedte 1983, 285.

² Kolosi 1987, 72.



aspirációs szintje magasabb arra vonatkozóan, hogy magasabb társadalmi pozíciót érjenek el.³

Ha nem egyéni, hanem országos szinten vizsgálódunk, ugyanígy megállapíthatjuk, hogy annak ellenére, hogy az objektíven mérhető gazdasági fejlődés nem pusztán gazdasági jellegű magyarázatokkal indokolható,⁴ nagyon kevés azoknak az írásoknak a száma, amelyek a társadalmi struktúrában elfoglalt helyet kulturális tényezőkkel magyaráznák.

Nagyon kevesen vállalkoztak arra is, hogy személyiségjegyekkel magyarázzák a státuselérést. Természetesen van oka annak, hogy kevés az ilyen jellegű kérdésfeltevés. Ahhoz, hogy ilyen jellegű ambíciók kivitelezhetővé váljanak, mindenekelőtt paneladatokat lennének szükségesek. A paneladatokkal ugyanis valamennyire kezelni lehet azt a problémát, hogy vajon az objektív körülmények befolyásolják a szubjektív tényezőket, vagy pedig fordítva. Ha azonban lennének paneladatok, akkor sem oldódna meg minden. Másik nehézség ugyanis, hogy kevés – ha egyáltalán van – az olyan adatállomány, amely egyszerre tartalmaz szociológiai és pszichológiai változókat.

Ezen nehézségek ellenére tanulmányom célja, hogy személyiségjegyekkel kapcsolatos tényezőkkel hozza összefüggésbe a társadalmi struktúrában betöltött helyet. Nem azért vállalkozom erre a feladatra, mert hozzáférésem lenne szociológiai és pszichológiai adatokat is tartalmazó panel-adatállományhoz, hanem azért, mert szeretnék lépéseket tenni a státuselérés személyiségjegyekkel történő magyarázata felé. Az elemzés során ezért nem tudok oksági magyarázattal előállni, és sajnos a személyiségjegyeket is csak közelíteni tudom.

Kutatási kérdés

A társadalmi struktúra és mobilitási irodalom ismeretének fényében érdekes lenne megválaszolni: *a különböző személyiségjegyek milyen hatást gyakorolnak arra, hogy ki milyen pozíciót fog betölteni a társadalmi struktúrában* (1. kutatási kérdés). A kérdés megválaszolása egyébként messzire vezető társadalmpolitikai következményekkel járna, hiszen így bizonyos társadalmi csoportok felzárkóztatásában nem lenne elég objektív körülményeiken változtatni, hanem gondolkodásmódjukat is át kellene alakítani. Maga a gondolat összhangban van azzal, amit

³ Lipset–Zetterberg 1970.

⁴ Barro–McCleary 2003.

Hankiss Elemér, Manchin Róbert és Füstös László az életcélokat vizsgálva jegyez meg: hogy a különböző társadalmi csoportok eltérően képesek felszívni a rendelkezésre álló erőforrásokat.⁵

Képzeljünk azonban el egy olyan társadalmat, ahol a magasabb társadalmi pozíció betöltéséhez negatív személyiségvonások lennének szükségesek (hasonlóan ahhoz, amit Machiavelli említ a fejedelemtől szóló munkájában⁶)! Vajon ekkor e személyiségjegyek fokozása előnyös lenne-e a társadalom számára?

Sajnos az eredeti kutatási kérdés – a személyiséghez tartozó jellemzők közül melyek szükségesek egy adott társadalomban ahhoz, hogy valaki magas státust érjen el – empirikusan nem vizsgálható a rendelkezésre álló keresztmetszeti állapotot tükröző adatbázis segítségével. Az eredeti kutatási kérdést sokkal inkább longitudinális adatokkal lehet megválaszolni. A keresztmetszeti adatok arra engednek következtetni, hogy bizonyos személyiséghez tartozó jellemzők milyen társadalmi státussal járnak együtt. Az eredeti kutatási kérdés ezért átfogalmazható a következő módon (2. kutatási kérdés): *milyen a személyiséghez tartozó jellemzők és a társadalmi struktúrában betöltött hely közötti kapcsolat?*

A személyiséghez tartozó jellemzők közül több empirikusan is mérhető skála létezik. Magam a Schwartz által kifejlesztett értékskálát használtam. Fontos azonban megjegyezni, hogy az értékek nem személyiségjegyek. Ahogyan azonban Bilsky és Schwartz kimutatják,⁷ van összefüggés az egyének értékrendje és személyiségvonásai között. Ezen összefüggés kifejtése túlnyúlna az elemzés keretein,⁸ a gondolatmenetből elég most annyi, hogy a személyiség olyan tartós jellemvonások összessége, amelyek alapján az egyik ember különbözik a másiktól – legalábbis ezt a definíciót veszi át Bilsky és Schwartz Guilfordtól –, míg az értékek lényegében motivációk, amelyek egy kívánatosnak ítélt végállapot felé irányulnak.⁹

Ha az értékek a cselekvéseket motiváló erők, akkor vizsgálható, hogy *milyen a társadalmi struktúrában elfoglalt hely és az értékek kapcsolata* (3. kutatási kérdés). Az elemzés során ennek az utolsó – levezetett – kérdésnek a megválaszolásával foglalkozom.

⁵ Hankiss–Manchin–Füstös 1983; Füstös 1983, 2.

⁶ Machiavelli 1978.

⁷ Bilsky–Schwartz 1994.

⁸ A problémáról bővebben lásd Roccas et al. 2002.

⁹ Bilsky–Schwartz 1994,165; Guilford 1959; Rokeach 1969, 550–1.



Elméleti alapvetés

Mivel a tanulmány során az értékekkel mint független változókkal magyarázom a társadalmi struktúrában elfoglalt pozíciót, az empirikus elemzés megkezdése előtt röviden érdemes összefoglalni a két témának azokat a fontosnak tűnő mozzanatait, amelyekkel majd az empirikus elemzés során meghozott kutatói döntések indokolhatóak lesznek.

Érték és értékrend

Nehéz az értékeket pontosan definiálni: általában nincsen konszenzus arról, mit értünk értéken.¹⁰ Ahogyan azt Rohan összegzi¹¹ a közös nevező a különféle felfogásokban az lehet, hogy az érték valamilyen elérendő, kívánt állapotra vonatkozó motiváció kognitív reprezentációja. Olyan motiváció tehát, amely *tudatosult* a cselekvőkben bizonyos célok elérése érdekében. Az elemzés során az értékek ezen most megadott definíciójával dolgozom.

Értékek és szükségletek: Maslow és Inglehart

Maslow úgy véli az emberi szükségletek hierarchikusan rendeződnek el, irányukat tekintve pedig a fiziológiai szükségletektől az önmegvalósítás szükségletei felé tartanak.¹² E felfogás szerint az emberi viselkedés visszavezethető biológiai alapokon nyugvó, majd onnan a társadalmi, pszichológiai dimenziók felé elmozduló igényekre. Maslow azonban egy későbbi munkájában¹³ bizonyos szempontból továbbfejleszti saját elméletét. Ennek az írásnak a tanulsága szerint a szükségletek pszichológiai szempontból nem azért érdekesek, mert hierarchikusan szerveződnek, hanem azért, mert azok soha nem elégíthetők ki tökéletesen. A szükségletek ugyanis olyan *hiányként* jelentkeznek, amelyek bár időszakosan kielégíthetőek, de kielégítésükkel más hiányok keletkeznek. A hiányok által motivált ember ki van szolgáltatva a hiányainak. A kiszolgáltatottság olyan cselekvéseket eredményez, amelyek a hiányok megszüntetésére törekszenek. A hiánymotivált állapottal szemben azonban létezik egy másik típus: a növekedésmotivált ember, aki nin-

¹⁰ Rohan 2000.

¹¹ I. m. 257.

¹² Maslow 1954.

¹³ Uó 1968 (magyarul 2003).

csen kiszolgáltatva szükségleteinek, illetve azoknak a személyeknek, akikről az adott jellegű kielégülés függ.

Az értékszociológia szempontjából azért jelentős az emberi viselkedés visszavezetése a szükségletekre, mert ebből vezethető le az értékeknek az a felfogása, amelyet Inglehart képvisel, és amelynek lényege, hogy értékes az, amiből hiány van.

Inglehart szűkösségre vonatkozó hipotézise – *scarcity hypothesis* – szerint az ember azt tartja értékesnek, amiből relatíve kevés áll rendelkezésre.¹⁴ Ameddig az embereknek a létfenntartáshoz szükséges körülmények hiányoznak, addig a többség a létfenntartáshoz szükséges követelmények elérését fogja előnyben részesíteni, vagyis azokat a tényezőket, amelyek a produktivitással és hatékonysággal kapcsolódnak össze. Miután azonban a létfenntartás nem kérdéses – vagyis nem szűkös erőforrás –, az emberek értékpreferenciái is megváltoznak. Mivel a produktivitás és hatékonyság meglehetősen kevés teret hagyott az egyéni szabadságnak és önkifejezésnek, a jólét megjelenése után a hiányzó önkifejezés válik értékessé. A jólét elérésének ára olyan módon érhető csak el, hogy háttérbe szorul az individuum, a jólét elérésével azonban a korlátozott önkifejezés hiányként jelentkezik, az emberek értékrendjében ezért az anyagi biztonságról és függetlenség eléréséről a szellemi biztonságra és függetlenségre kerül a hangsúly. Inglehart mindezek alapján elválasztja egymástól a materialista értékeket a posztmaterialista értékrendtől.¹⁵ Az előbbit a protestáns értékkel hozza kapcsolatba, míg az utóbbi szerinte az önkifejező értékekkel rokonítható.¹⁶

Suhonen jegyzi meg,¹⁷ hogy Inglehart elmélete az értékternek csupán egyetlen aspektusát képes érzékelni. Kérdéses továbbá az is, hogy ezt az aspektust mennyire jól tudja megragadni az elmélet a kiválasztott indikátorok segítségével.¹⁸

¹⁴ Inglehart 1997, 33–34; 2000, 220–221.

¹⁵ Inglehart tézise heves vitát váltott ki. Flanagan kimutatja, hogy Inglehart elemzésében összekeveredik két dimenzió: a materialista és nem materialista, valamint az autoriter és liberális értékek dimenziója (Flanagan 1982).

¹⁶ Inglehart 2000, 225.

¹⁷ Suhonen 1985, 351.

¹⁸ Inglehart négytételű értékindikátora lényegében négy társadalmpolitikai cél, amelyek közül kettőt kell kiválasztania a megkérdezettnek. A négy terület: a közrend fenntartása, az infláció leküzdése, az állampolgárok nagyobb beleszólása a fontos politikai döntésekbe és a szólásszabadság. A 12 tételű változatban az előbbi négyen kívül további két esetben kell négy cél közül a két legfontosabbat kiválasztani: gyors ütemű gazdasági növekedés, erős honvédelem, az emberek nagyobb beleszólása a munkahelyükön és lakóhelyükön felvetődő kérdésekbe, a városok és tájak szebbé tétele, stabil gazdaság, küzdelem a bűnözés ellen, előrehaladás egy emberségesebb, kevésbé



Érdemes azonban kiemelni Inglehart elméletének azt a jellemzőjét, hogy Maslow hiánymotivációról alkotott felfogásából vezethető le. Ebből az következik, hogy azért tart valaki értékesnek valamit, mert nem rendelkezik vele. Az értékesnek tartott dolog így a hiánya által válik értékessé. Azok az egyének és társadalmak, akik és amelyek elérték egy bizonyos jólétet – Inglehart szerint – kevésbé fogják értékelni ezt, és inkább azt fogják kívánatosnak tartani, amitől szerintük meg vannak fosztva. Az elért és kívánatosnak tartott tényezőket mindig a szükségletek szempontjából ítéljük meg. A hiányként jelentkező dolgok egyúttal motiváló erővel is hatnak. A motiváció mint az értékfelfogás központi eleme ugyanakkor már átvezet az értékek definiálásának egy másik lehetőségére.

Az érték mint motiváció: Rokeach és Schwartz

Rokeach az emberi cselekvés megértésében megkülönbözteti egymástól az érték és attitűd fogalmát. Az attitűd különféle tartós vélekedések összessége egy bizonyos tárgy vonatkozásában.¹⁹ Ezzel szemben az értékek olyan tartós vélekedések, amelyek egyénileg vagy társadalmilag kívánatosnak tartott konkrét viselkedésmódokra, illetve végállapotokra vonatkoznak.²⁰ Az értékek és az attitűdök három lényeges ponton különböznek egymástól. Egyrészt az attitűdök konkrét tárgyakra vonatkoznak, míg az értékek túlmutatnak a konkrét tárgyra való vonatkozáson. Másrészt az értékek az attitűdökkel szemben olyan mértékek, amelyek nemcsak az attitűdöket irányítják, hanem a cselekvéseket is. Harmadrészt az értékek elsősorban meghatározott viselkedési módokat és végállapotokat illető preferenciák.

Mivel az értékek e definíció szerint tehát viselkedésmódokra és végállapotokra vonatkoznak, ezért logikus, hogy Rokeach tovább bontja az értékek elméleti kategóriáit instrumentális (viselkedésmódokat meghatározó) és terminális (a világ végső állapotával foglalkozó) értékekre. A számtalan, konkrét tárgyra vonatkozó attitűd visszavezethető jóval kevesebb számú instrumentális értékre, az instrumentális értékek pedig még kevesebb számú terminális értékre.²¹

személytelen társadalom felé, előrehaladás egy olyan társadalom felé, ahol a gondolatok, eszmék fontosabbak a pénznél.

¹⁹ Rokeach 1969, 550.

²⁰ Uo.

²¹ Rokeach 1969, 552. Az értékrendszer ilyen lépcsőfokos felfogása olvasható az 1973-as *The Nature of Human Value* című könyvben, amelynek első részében Rokeach gyakorlatilag az 1969-ben már publikált gondolatot fejti ki: hogy miként lehet az elvonatkoztatás lépcsőfokain a cselekvések szintjéről a cselekvéseket irányító értékek

Az eszközértékek (instrumentális értékek) meghatározott viselkedésmódra vonatkoznak, míg a célértékek (terminális értékek) a kívánatosnak tartott végállapottal vannak kapcsolatban. Cél- és eszközértékek között funkcionális a kapcsolat, ugyanakkor az eszközértékek nem minden esetben hozhatóak közvetlen kapcsolatba egy kívánt végállapottal. A cél- és eszközértékek más-más elméleti hagyományból táplálkoznak. Kohlberg és Piaget elméletét például az eszközértékekkel hozza kapcsolatba Rokeach, míg például Maslow rendszerét a célértékekkel.²²

A cél- és eszközértékek különválasztása az értékpszichológia szempontjából páratlan lehetőségeket biztosítana. Más ugyanis, ha a cselekvő képzetei a cselekvés eredményére vonatkoznak, és más, ha a cselekvés végrehajtására. Az igazán izgalmas szituációk éppen abból fakadnának, amikor cél- és eszközértékek nem feleltethetők meg egymással. Amikor a cselekvő bizonyos preferált végállapot érdekében bizonyos viselkedésmódokat részesít előnyben, de az adott viselkedésmóddal nem lehet elérni a preferált végállapotot. Érdekes lenne például megtudni, mi történik egy ember értékrendszerével, ha az anyagi jólét célértékét a törekvés eszközértékével kívánná elérni, de sikertelenül. Vajon az eszközértékek vagy a célértékek változnának ebben az esetben? Rokeach azonban, miután gondosan elválasztotta egymástól a cél- és az eszközértékek fogalmát, és megállapította, hogy az eszközértékek nem minden esetben hozhatóak kapcsolatba a célértékekkel, a könnyebb konceptualizálhatóság kedvéért az eszközértékeket úgy fogja fel, mint a valamilyen célérték elérésére szolgáló instrumentumokat.²³

szintjéig eljutni. Az értékeknek ez a több lépcsőfokon át tartó, elvonatkoztatáson alapuló felfogása Rokeach gondolkodásának korábbi stádiumára még nem volt jellemző. Korábbi, 1956-ból származó írásában még nem dolgozta ki a látens mélységekbe vezető, lépcsőzetesen lefelé tartó értékapparátust. Ebben a szövegben gondolatok és hitek (*thought and belief*) rendszerének nevezi lényegében azt, amit később az attitűdök fogalmával jelöl meg. Felfogása szerint a gondolatok és hitek olyan rendszert alkotnak, amelyek reprezentálják egy személy minden igaznak vagy hamisnak elfogadott feltételezését a világról (Rokeach 1956, 229). Lényegében az emberi cselekvések ezek mellett a gondolat- és hitrendszerek mellett értelmezhetőek, mivel ezek a rendszerek a problémamegoldásban is szerepet játszanak, mintegy lehetővé téve vagy megbénítva egy adott szituációban lehetséges cselekvést (uo. 238). A gondolatok és hitek olyan rendszerbe szerveződnek, amelyben egyrészt elválik az, amiben az ember hisz attól, amiben nem hisz, *belief* és *disbelief* mint rendszerek szemben állnak egymással. Másrészt a hitrendszerek hierarchikus felépítésűek: a centrális véleményektől és hitektől a periférián lévő hitek és vélemények irányában szerveződnek (uo. 230–234).

²² Rokeach 1973, 7.

²³ Uo. 12.



Ezáltal a cél- és eszközértékek használhatósága bizonyos szempontból korlátozódik.

Van azonban az eszköz- és célértékek szétválasztásának más előnye is. A célértékek az elérni kívánt állapotra vonatkoznak. Ebből a szempontból valami olyasmire tehát, amivel az egyén még nem rendelkezik: hiányként éli meg, ugyanakkor szükségszerűnek tartja az adott állapot elérését. A célértékek így kapcsolatba hozhatóak a motivációval, elsősorban pedig a hiánymotivációval.²⁴ Az eszközértékek ugyanakkor a kívánt cél elérésének módjára vonatkoznak. A kiválasztott cél elérésnek módja feltételezhetően inkább kapcsolatba hozható valamilyen már meglévő tulajdonsággal. Az eszközértékek esetében tehát nem valamilyen hiányzó, hanem valamely már meglévő tulajdonság áll előtérben.

Ha azonban a célértékek kapcsolatba hozhatóak a motivációval, a motiváció pedig valamilyen szükséglet elérésére irányul, akkor mi a különbség az értékek és a szükségletek között? A problémával Rokeach is szembesül, és úgy oldja fel, hogy az értékek a szükségletek kognitív reprezentációi. Am Rokeach rendszeréből hiányzik a szükségletek hierarchikus elrendezése. Szerinte a szükségletek mindig biológiai természetűek. Ugyanakkor nemcsak individuális, hanem szociális szükségletek is lehetnek. A szükségletek kognitív reprezentációi, az értékek pedig mindkét típusú szükségletből táplálkoznak. Az azonban, hogy a különböző értékek éppen melyik típusú szükséglet kognitív reprezentációi, kidolgozatlan marad Rokeach rendszerében.²⁵

A Rokeach által használt értékfelfogás további fontos momentuma annak vizsgálata, hogy miképpen irányítják az értékek a viselkedést.²⁶ A szerző úgy érvel, hogy nem minden érték hat kényszerítő erővel az emberi viselkedésre, hanem csupán a morális érték.²⁷ Sokkal inkább

²⁴ Uo. 14.

²⁵ Uo. 20.

²⁶ Uo. 9.

²⁷ Az eszközértékek két csoportra oszthatóak: morális és kompetenciaértékekre. A morális értékek interperszonális irányultságúak. Abban az esetben, ha valaki egy adott szituációban nem tud a számára fontos morális eszközértéknek megfelelően viselkedni, büntudat jelentkezik. A kompetenciaértékek inkább személyes, mint személyközi irányultságúak, és egy kívánatosnak tartott képességre vonatkoznak. Abban az esetben, ha valaki nem tud megfelelni az általa fontosnak tartott képességnek, nem fogja magát kompetensnek érezni az adott szituációban. Abban az esetben például, ha valaki nem tudja megtartani a szavát, holott a szavahihetőséghez, mint morális követelményhez szeretné irányítani a cselekedeteit, vélhetően erkölcsileg elítélhetőnek fogja látni tettét, ugyanakkor az, aki valamely szituációban nem tud logikusan gondolkodni, pedig a logikus gondolkodást nagyra tartja, vélhetően nem a bűnösség, hanem az inkompetencia érzését fogja átélni.

hat kényszerítő erőként az, hogy valaki őszintén viselkedjen morálisan, mint az, hogy valaki logikusan gondolkodjon, mondja a szerző.

Rokeach gondolkodásában azonban kidolgozatlan az a gondolat, hogy bizonyos értékek a cselekvések szempontjából kényszerítő erővel hatnak. Megtudjuk ugyanis, hogy vannak kényszerítő erővel ható értékek, néhány oldallal később pedig az értékekről mint standardokról olvashatunk, olyan irányelvekről, amelyek befolyásolják az emberi viselkedést.²⁸ Az előzőleg tett differenciálás némileg összemosódik, ha az értékekre általánosságban mint vezérelvekre tekintünk.

Ha az értékek a cselekvéseket befolyásoló irányelvek, felmerülhet az a kérdés is, hogy miben különböznek a társadalmi normáktól. A problémát Rokeach úgy oldja fel, hogy az értékek egyaránt vonatkoznak meghatározott viselkedésmódra és végállapotra, míg a társadalmi normák csupán meghatározott viselkedésmódokat írnak elő. Ráadásul a társadalmi normák konkrét szituációkra vonatkoznak, míg az értékek általános vezérelvek, amelyek nem korlátozódnak meghatározott szituációra.²⁹

Amint azt Ramos észreveszi,³⁰ Rokeach felfogásának az a gondolati újdonsága, hogy a különböző emberek értékeiben lévő különbséget nem egyik vagy másik érték hiányára vezeti vissza, hanem arra, ahogyan az értékek strukturálódnak, és egymáshoz képest elhelyezkednek: vagyis ahogy az értékek értékrendszerekké színteződnek.

Az értékek elrendeződése a központi problémája Schwartz modelljének is. Az értékeket mérő skáláját a Rokeach által használt értéktesztből vezeti le, ugyanakkor az empirikus eredmények birtokában elveti a cél- és eszközértékek dichotómiáját.³¹ Schwartz értékeken elérendő célokat ért, amelyek a cselekvések irányító elveiként hatnak.³² Ő is a szükségletekből vezeti le az értékeket, és elkülönít egymástól biológiai, társas és jóléti szükségleteket,³³ lényegében a tíz alapvető értéket két egymásra merőleges tengely mentén négy csoportba – magasabb rendű értékek csoportjába – rendezi el.

²⁸ Uo. 13.

²⁹ Uo. 19.

³⁰ Ramos 2006, 36.

³¹ Schwartz 2003, 119–120, 146.

³² Uo. 107–108.

³³ Schwartz 2001, 267; uó 2003, 108.



1. táblázat. A Schwartz által használt 21 értékváltozó

<i>r1–21</i>	<i>A 21 értékváltozó</i>
r1	új dolgok kitalálása, kreativitás
r2	gazdagság, pénz
r3	egyenlő lehetőségek, egyenlő bánásmód
r4	képességeinek megmutatása, hogy nagyra becsüljék
r5	biztonságos körülmények közötti élet
r6	új, változatos dolgok kipróbálása
r7	a szabályok követése
r8	más emberek meghallgatása, akikkel nem ért egyet
r9	alázatos, szerény, visszafogott
r10	jól érezze magát
r11	saját döntések, hogy szabad legyen
r12	segítségnyújtás más embereknek
r13	sikeresség, elismertség
r14	a kormányzat biztonságot szolgáltatson
r15	kalandok, érdekes élet
r16	mindig megfelelő viselkedés
r17	hogyan mások tiszteljék
r18	becsületesség a barátokkal szemben
r19	a környezet védelme
r20	a hagyományok tisztelete
r21	örömet lelje abban, amit tesz

A kérdések arra vonatkoznak, hogy a megkérdezett mennyire tartja fontosnak e tulajdonságokat egy 1–6-ig terjedő skálán

2. táblázat. A tíz alapérték kiszámítása Schwartz szerint és a magasabb rendű értékek

<i>Schwartz tíz alapértéke</i>	<i>Kiszámításuk</i>	<i>Magasabb rendű értékek</i>
Konformitás	$(r7+r16)/2$	Konzerválás (zárt gondolkodás)
Tradíció	$(r9+r20)/2$	
Biztonság	$(r5+r14)/2$	Nyitottság a változásra (nyitott gondolkodás)
Önállóság, belülről irányítottág	$(r1+r11)/2$	
Stimuláció (ösztönzés)	$(r6+r15)/2$	
Hedonizmus	$(r10+r21)/2$	Önmegvalósítás (egoizmus)
Teljesítmény	$(r4+r13)/2$	
Hatalom	$(r2+r17)/2$	Én-átalakulás (altruizmus)
Jóindulat	$(r12+r18)/2$	
Univerzalitás	$(r3+r8+r19)/3$	

1. ábra. A tíz alapérték szerveződése Schwartz modellje szerint



Forrás: Schwartz 2003, 142.

Az első tengely a változásra való nyitottság és a konzerválás értékeit állítja szembe egymással. Ez a tengely lényegében megegyezik az Inglehart által használt posztmodern és modern dichotómiával.³⁴ A vál-

³⁴ Uó 2001, 272.



tozásra való nyitottság magasabb rendű értékét az önállóság és stimuláció (ösztönzés) értékeinek csoportja alkotja, míg a konzerválás magasabb rendű értékét a biztonság, tradíció és konformitás értékei jellemzik.³⁵

A második tengely az önmegvalósítástól az én-átalakulásig tartó tengely.³⁶ A tengely önmegvalósításhoz közelebbi végén a teljesítmény és hatalom értékei ülnek, míg az én-átalakuláshoz az univerzalitás és jóindulat értékei tartoznak.³⁷

A hedonizmus értéke bizonyos szempontból a két tengely között helyezkedik el: egyszerre tartalmaz a változásra való nyitottsághoz és az önmegvalósításhoz tartozó elemeket.³⁸ Az esetek többségében azonban a hedonizmus értéke a változásra való nyitottság magasabb rendű értékéhez tartozik inkább.³⁹

A négy magasabb rendű érték tehát: a nyitottság a változásra, a konzerválás, az én-átalakulás és az önmegvalósítás. Az értékek körformára való vetítése azt is lehetővé teszi, hogy szemléltetni lehessen bizonyos távolságokat közöttük. Minél közelebb van egymáshoz két körcikk, annál közelebb helyezkednek el egymáshoz a körcikkekre írt értékek, és minél távolabb helyezkedik el két körcikk, annál ellentétesebb viszonyban vannak egymással az értékek.⁴⁰ Az értékek mindig adott struktúra szerint kapcsolódnak egymáshoz, a külső változókhoz való kapcsolatot pedig olyan sinusgörbéhez hasonlóan lehet elképzelni, ahol a magas értékek a magas, az alacsony értékek az alacsony korrelációt jelentik. Ha tehát valamilyen külső változóhoz a konformitás értéke magasan kapcsolódik, akkor az önállóság értéke esetében alacsony korreláció áll fenn.⁴¹

Schwartz az egyes értékek között megállapít bizonyos szoros belső struktúrákat. Ilyen például a jóindulat és az univerzalitás közötti hasonlóság. E két érték közötti különbség abban rejlik, hogy a jóindulat

³⁵ Uó 2005, 3.

³⁶ A Schwartz által bevezetett terminológia a magyar irodalomban a Váriné Szilágyi Ibolya által fordított terminológiában jelent meg eddig (Váriné 2003, 142), a tanulmány elméleti alapvetésekről szóló fejezetében, ezért ezt a terminológiát használok. Véleményem szerint azonban szerencsésebb és érthetőbb lenne az én-átalakulás – önmegvalósítás tengelyt *egoizmus* – *altruizmus* tengelynek, a konzerválás – nyitottság tengelyt pedig *zárttság* – *nyitottság* tengelynek nevezni. Az empirikus elemzés során, ezért már ezt a – szerintem érthetőbb – terminológiát használok.

³⁷ Uó 2005, 3.

³⁸ Uó 2003, 141–142; 2005, 3.

³⁹ Uó 2001, 289.

⁴⁰ Uó 2003, 149–150; 2005, 2.

⁴¹ Uó 2003, 150.

elsősorban a személyes kapcsolatokra vonatkozik, míg az univerzalitás az egyén elsődleges csoportjainál tágabb bázisra irányul.⁴² Hasonlóan erős a kapcsolat a hatalom és teljesítmény értékei között. A hasonlóság alapja, hogy mindkét érték a társadalmi elismerésre irányul.⁴³ A teljesítmény esetében a társadalmi elismertség megszerzése (maga a folyamat), míg a hatalom esetében nem a folyamat, hanem a folyamat eredménye (a státus) a döntő. A konformitás és tradíció értékei is párt alkotnak, mivel motivációs bázisuk – a valamihez való igazodás – hasonló. A konformitás esetében az alkalmazkodás személyekhez köthető, míg a tradíció esetében kulturális tartalmak felé irányul az adaptáció.⁴⁴

A társadalmi státus és mérése

A társadalmi státus Kolosi definiálásában a társadalmi rétegződés egyes dimenzióiban elfoglalt hely.⁴⁵ A definíció feltételezi, hogy az egyének a társadalmon belül különböző pozíciókat vehetnek fel annak alapján, hogy milyen dimenzióban csoportosítjuk őket. A különböző vertikális pozíciókban elfoglalt hely felveti a rétegződés egy nem vertikális dimenzióját is: nevezetesen azt, hogy az egyének társadalmi pozíciója milyen az egyes dimenziókban, vagyis ugyanott helyezkednek-e el az egyes dimenziókban.⁴⁶

A társadalmi státust mérő tipológiákat Ganzeboom és társai alapvetően két részre bontják: megkülönböztetnek kategorikus és folytonos besorolásokat.⁴⁷ A kategorikus osztályozásokon belül elkülöníthető a marxi és a weberi hagyomány. Míg az előbbi a társadalmi státust lényegében dichotóm módon képzelel el, a weberi osztályozás több szempontot (dimenziót) vesz figyelembe a társadalmi státus kialakításánál, ahogyan maga Weber is a származást, a nevelést és az életvitelt tartja a társadalmi rendet meghatározó fő komponensnek.⁴⁸ Az utóbbi, weberiánus, diszkrét osztályozás egyik legismertebb típusa az EGP-skála, amelyet Erikson, Goldthorpe és Portocarero fejlesztett ki. Ez a skála a munka típusa, a munkavégzéshez szükséges képzettség, illetve az alapján diffe-

⁴² Uo. 115–116, 133–134.

⁴³ Uo. 112.

⁴⁴ Uo. 134.

⁴⁵ Kolosi 1982, 40.

⁴⁶ Lenski 1954.

⁴⁷ Ganzeboom et al. 1992, 3.

⁴⁸ Weber 1967.



renciálja az embereket, hogy az adott munkakörhöz kapcsolódik-e vezetői jellegű feladat.⁴⁹ Az EGP-skála azonban a társadalmi státusnak csak egy speciális komponensét, a foglalkozási státust méri.

A foglalkozási státus másik mérőszáma nem diszkrét, hanem folytonos: ez a társadalmi-gazdasági index.⁵⁰ Ez az index annyiban különbözik a diszkrét kategorizálásától, hogy az egyes – a weberi hagyomány által elkülönített – dimenziók lineáris kombinációját veszi, így egyetlen egydimenziós változót képez, míg a kategorikus változó lényegében a foglalkozási státust befolyásoló dimenziók kombinációit nevezi el, ezzel nem redukálja egydimenzióssá a társadalmi státust.

A társadalmi-gazdasági index pontértéket (16-tól 90-ig) rendel minden foglalkozáshoz olyan módon, hogy a szerzők egy nagy adatbázisban megvizsgálták, az adott foglalkozású, 21–64 éves, heti harminc óránál többet dolgozó férfiak mekkora jövedelemre számíthattak. A magasabb jövedelem azonban nem feltétlenül jár magasabb pontszámmal. Egyfelől, mert az egyes foglalkozások gyakorlóinak eltérő korösszetételéből következő hatásokat kiszűrték. Másfelől – és ez még lényegesebb –, úgy vették figyelembe az összefüggést, hogy maximalizálták az iskolai végzettségnek a jövedelemre gyakorolt (a foglalkozáson keresztül érvényesülő, közvetett) hatását, míg minimalizálták az iskolai végzettség közvetlen hatását a jövedelemre.⁵¹ Az utóbbi módosítás a szerzők azon elméleti felfogásának következménye, hogy a foglalkozás közvetítő szerepet játszik az iskolai végzettség és a jövedelem között. A nemi, korbéli és munkaidő szerinti korlátozásnak pedig az volt az oka, hogy a nők átlagosan kevesebbet keresnek, mint a férfiak, illetve a nem teljes munkaidőben történő munkavégzés közvetlenül befolyásolta a jövedelmet. Ezek a hatások pedig torzítanak a szerzőknek azt a célját, hogy egy foglalkozáson alapuló általános osztályozást hozzanak létre.

A kategorikus besorolások előnye, hogy több dimenziót különböztetnek meg, hátránya azonban, hogy az egyes dimenziók nem homogének, illetve körülményes a többváltozós elemzésbe való bevonásuk. A folytonos tipológiák előnye ezzel szemben az, hogy alkalmasabbak a többváltozós elemzésekre, azonban csupán egydimenziósak.⁵²

⁴⁹ Erikson–Goldthorpe 1992.

⁵⁰ Róbert Péter fordítása (Róbert 1997, angolul: International Socio-Economic Index of occupational status, ISEI).

⁵¹ Ganzeboom et al. 1992, 11. Az index értékeit a szerzők úgy számolták ki, hogy az iskolai végzettséget és a jövedelmet (a jövedelemnek előbb a tízes alapú logaritmusát vették) országonként standardizálták (*z-score*), mielőtt elkezdték volna az index értékeinek kiszámítását (N: 74 000).

⁵² I. m. 5; Ganzeboom–Treiman, 2003, 163.

A foglalkozási státus mellett a társadalmi státusnak más komponense is létezik: ilyen a foglalkozási presztízs (*Standard International Prestige Scale, SIOPS*). Treiman vetette fel azt a gondolatot, hogy a társadalmak presztízhierarchiáinak többé-kevésbé meg kell egyezniük, mivel a presztízs jellegében mutatkozó hasonlóságok a társadalmak szerveződésének hasonlóságából erednek.⁵³ Elméletileg a következőképpen bizonyítja állítását. Az egyes foglalkozások a szűkös erőforrások feletti ellenőrzés tekintetében különböznek egymástól. Mivel az erőforrások szűkösek, azok a hatalom jellemzői lehetnek. A hatalmi különbségek a privilégiumokban lévő különbségekhez vezetnek. A hatalom és privilégium együtt presztízskülönbségeket okoz. Mivel az egyes foglalkozásokkal járó hatalom különbségei azonosak, a privilégiumok és a hozzájuk kapcsolódó presztízs hierarchiája is hasonló. Treiman empirikusan is alátámasztotta a hipotézisét, amikor a hatalmat az iskolai végzettséggel, a privilégiumokat az átlagkeresettel mérve, 55 különböző társadalomra hasonló presztízsindeket kapott. Így arra a következtetésre jutott, hogy a presztízs megítélése egyéni kulturális normákon alapul, amelyek a különböző társadalmakat vizsgálva azonosak, ezért a presztízskülönbségek megszüntetése sehol sem lehetséges.

Ahogy az Ganzeboom és Treiman megjegyzi, a Treiman-féle presztízs elsősorban társadalmi ellenszolgáltatások és szimbolikus – interakciókban megnyilvánuló – erőforrások, amelyek adott foglalkozáshoz kapcsolódnak, míg a társadalmi-gazdasági index elsősorban gazdasági ellenszolgáltatásokat mutat egy adott foglalkozás betöltőjénél.⁵⁴

A társadalmi státust azonban hiba csak a foglalkozáshoz kötődő komponensre visszavezetni. A foglalkozási mellett általában a jövedelmi, vagyoni komponenseket, illetve az életstílus-komponenst szokás még kiemelni. A társadalmi státus jól mérhető jelzőszámokkal történő meghatározásának egyik, talán első, alkalmazója Erwin Kurt Scheuch, aki a foglalkozás, a jövedelem és az iskolai végzettség adataiból számította ki a társadalmi státust.⁵⁵ Róbert Péter az iskolázottság, a jövedelem és a Treiman által készített foglalkozási presztízs főkomponensével mérte a társadalmi státust.⁵⁶ Fábián és szerzőtársai a kulturális fogyasztás, az anyagi fogyasztás és a lakásstátus révén képzett változókon végeztek főkomponens-elemzést.⁵⁷ Az első főkomponenst társadalmi státusnak, a

⁵³ Treiman 1977.

⁵⁴ Ganzeboom–Treiman 2003, 173.

⁵⁵ Scheuchot (1961, 102–103) idézi Hegedűs (1977, 27).

⁵⁶ Róbert 1986, 113.

⁵⁷ Fábián et al. 2000.



másodikat státusfeszültségnek nevezték el. Tóth az anyagi jólét státuspontszámainak kialakításához a jövedelem, a lakás, a tartós fogyasztási cikkek, az anyagi tartalékok és a szubjektív helyzetértékelés változóit használta fel.⁵⁸

Az okság láncolata, az endogenitási probléma

Az értékek és a társadalmi pozíció kapcsolatának vizsgálata során számolni kell egy nagyon súlyos – a jelen esetben teljesen ki sem küszöbölhető – problémával: az endogenitással. Vajon az értékmotivációk endogének vagy társadalmilag meghatározottak-e? Pontosabban: ha valaki egy adott pozícióban bizonyos értékekkel rendelkezik, akkor ez két okból lehetséges, vagy azért került abba a pozícióba, mert adott értékmotivációkkal bír, vagy azért bír olyan értékmotivációkkal, mert abba a pozícióba került. Természetesen az is elképzelhető, hogy a két változónak semmi köze sincsen egymáshoz. Ez utóbbi probléma azonban empirikus elemzéssel kiszűrhető.

Az endogenitási problémával azért szükséges foglalkozni, mert akár a szükségletekből, akár a motivációból vezetjük le az értékeket, amikor valamilyen más változóval összefüggésben vizsgáljuk őket, figyelni kell arra, hogy az oksági lánc ennél hosszabb. Az értékválasztást befolyásolják különböző társadalmi tényezők is.

Maslow, Rokeach, Inglehart és Schwartz is bizonyítja, hogy a gazdagabb emberek kevésbé tartják értékesnek a biztonságot és kiszámíthatóságot, nem azért, mert nem tartják fontosnak, hanem azért, mert adottnak veszik.⁵⁹ Az értékeket tehát befolyásolják társadalmi tényezők is, amelyek meghatározzák a szükségleteket és az elérendő, kívánatosnak tartott állapot (amire a motiváció vonatkozik) természetét.

Az eddigi értékutatások az oksági láncnak általában ezt a két elemét veszik figyelembe. Számos kutatás vizsgálta, hogy bizonyos társadalmi csoportok milyen értékrendet képviselnek. Ebben a témában Kohn írt alapos elemzést.⁶⁰ Hasonló elemzési logikát követve Almeida és szerzőtársai Portugáliában elemezték a társadalmi osztályok és az értékek kapcsolatát.⁶¹

⁵⁸ Tóth 2000.

⁵⁹ Rokeach 1973, 327.

⁶⁰ Kohn 1969.

⁶¹ Almeida et al. 2006.

Az oksági láncból azonban (egy tágabb perspektívából) három láncszemet kell vizsgálnunk: a társadalmi tényezőket, az értékeket és a viselkedést. Rokeach, amikor a viselkedés megváltozásáról ír, az értékek változásában keresi a magyarázatot, ő tehát az oksági lánc másik két elemének kapcsolatára koncentrálna.⁶²

Az endogenitási probléma kiküszöbölése nem lehetséges teljesen. Azt azonban, hogy az értékek társadalmilag meghatározottak, bizonyos kontrollváltozók bevonásával kezelni lehet. Ezeknek mindenképpen olyanoknak kell lenniük, amelyek kapcsolatban vannak mind a függő, mind a magyarázó változókkal. Az OLS regresszió ugyanis úgy becsüli meg egy magyarázó változó hatását a függőváltozóra, hogy közben minden más, a modellbe bevont magyarázó változó hatását kiszűri.

Továbbblépés az endogenitási probléma kezelésében, ha a társadalmi helyzetet két komponensre bontjuk: státusra és státusfeszültségre. Az, hogy az emberek azért rendelkeznek-e bizonyos társadalmi pozícióban adott motivációkkal, mert eleve azokkal a motivációkkal rendelkeztek, vagy azért, mert nem sikerült elérniük valamely (vágyott, megérdemeltnek tartott) társadalmi pozíciót, empirikusan két részre bontható abban az esetben, ha elválasztjuk egymástól a társadalmi státust és annak nem vertikális komponensét, a státusfeszültséget. Így vizsgálható lesz, hogy az értékek a társadalmi státussal vagy a státusfeszültséggel vannak-e összefüggésben. Az okság irányára ezáltal továbbra sem következtethetünk majd, de a változók közötti kapcsolat jellege közelebb vihet az okságról alkotott feltételezésekhez.

Hipotézisek

Hipotéziseim arra vonatkoznak, hogy milyen motivációk lehetnek kapcsolatban a magas társadalmi státussal.⁶³ Azokat a motivációkat keresem, amelyek egyfajta sikeresség – a magas társadalmi státus – hordozói.⁶⁴

⁶² Uo. 328–329.

⁶³ Schwartz 2003 149. is azt ajánlja, hogy amikor az értékek és más változók közötti kapcsolatra fogalmazunk meg hipotéziseket, értelmezzük az értékeket motivációknak.

⁶⁴ Az értékek és a cselekvés közötti kapcsolat azonban nem minden elmélet szerint annyira közvetlen, mint azt bemutattuk, és mint ahogyan empirikus elemzésünk során majd feltételezzük. Feather 1990. például olyan modellt állít fel, amelyben az értékek először bizonyos preferenciákat (valenciákat) határoznak meg, és a preferenciák magyarázzák közvetlenül a cselekvést.



A *teljesítménymotivációs hipotézis* szerint minél fontosabbnak tartja valaki a teljesítmény és hatalom értékeit, annál valószínűbb, hogy magasabb társadalmi státusba fog kerülni. A hipotézis alátámasztására Varga Károly kutatásai szolgálnak, aki kimutatta, hogy a teljesítménymotiváció, valamint a hatalmi motiváció pozitív összefüggésben van a sikeres munkavégzéssel.⁶⁵

A *pozitív hozzáállás hipotézisének* elméleti alátámasztására Inglehart munkája szolgál,⁶⁶ aki kimutatja, hogy az országok között a modernizáció fokával együtt növekszik a nyitott gondolkodásmód. Ha mindezt egyéni szintre vetítjük, akkor elképzelhető, hogy az emberek képesek kondicionálni önmagukat a sikerre. A nyitott gondolkodásmód megléte előrevetítheti a magas társadalmi pozíciót. Az önállóság és stimuláció értékei tehát együtt járnak majd a magas társadalmi pozícióval, ugyanígy feltételezhető a konformitás, tradíció, biztonság értékeinek negatív kapcsolata a függő változóval.

A *státusfeszültség hipotézise* azt mondja: az emberek azért rendelkeznek bizonyos motivációkkal, mert nem az őket megillető pozíciót foglalják el. Empirikusan vizsgálni lehet, hogy a státusfeszültség milyen értékkel mutat kapcsolatot. Hatalmas irodalom elemzi azt is, az emberek értékrendjével összefügg az, ha úgy érzik, kényszerpályán állnak. Hankiss Elemér és szerzőtársai empirikusan bizonyítják, hogy Magyarországon a modernizáció – a szerzők lényegében az Inglehart által bevezetett tradicionális, modern és posztmodern terminusokban gondolkodnak – erőltetett, központosított jellegű.⁶⁷ Róbert Péter az 1993-as Magyar Háztartás Panel vizsgálatból arra a következtetésre jut, hogy Magyarországon a posztmateriális értékek jóval elmaradnak a materiális értékektől,⁶⁸ illetve egyfajta – talán éppen a tehetetlenségérzetből adódóan – elfojtási mechanizmusok alakulnak ki, amelyek nem aktív cselekvéshez, sokkal inkább a tehetetlenségérzetet megerősítő, csendes siránkozáshoz vezetnek.⁶⁹ Szintén hatalmas irodalom fejti ki, hogy Magyarországon nem egy, hanem legalább két szinten folyik a társadalmi élet. A nyolcvanas évek végén Hankiss Elemér foglalkozott a problémával,⁷⁰ újabban Szalai Júlia szentelt monográfiát a problémának.⁷¹

⁶⁵ Varga 1974, 297–298.

⁶⁶ Inglehart 1997, 74–80.

⁶⁷ Hankiss et al. 1982.

⁶⁸ Róbert 1996, 63.

⁶⁹ I. m. 66, 73.

⁷⁰ Hankiss 1989.

⁷¹ Szalai 2007.

Az érték és a társadalmi státus közötti kapcsolat vizsgálata azért lényeges, mert az értékeket mint a személyiséghez kötődő tulajdonságokat értelmezem. Az értékekkel a státuselérés egyéni komponenseit szeretném mérni. Ugyanakkor tudom, hogy az értékeket csak jobb híján lehet erre a célra használni. Az értékek ugyanis nem személyiségjegyek, emellett pedig nagymértékben függenek a társadalmi tényezőktől. Mindez még paneladatok esetében is nagyon megnehezítené a státuselérés szubjektív indikátorokkal történő magyarázatát. Az értékek másik oldalról azonban azon kevés, szociológiai adatbázisban is meglévő változók közé tartoznak, amelyekkel valamilyen személyiséghez kötődő komponens mérni lehet. A lényeg azonban az, hogy elválasszuk az értékeken belül a társadalmi és egyéni hatásokat. Ehhez bizonyos segítséget nyújt az értékelmélet, illetve ezt a célt szolgálják többé-kevésbé a regressziós modellbe bevont kontrollváltozók. Ezek sem oldanak meg azonban mindent.

Az egyéni és társadalmi hatások szétválasztásában – legalábbis elvi síkon – segítséget nyújt az *adaptációs sejtés*. Itt lényegében Inglehart szűkösségre vonatkozó hipotézisét alkalmazom, amely azt mondja, hogy az emberek azt tartják értékesnek, amiből kevés van.⁷² Bizonyos értékek veszíthetnek jelentőségükből annak eredményeképpen, hogy az illető más objektív állapotba kerül, például aki már tehető, kevésbé vágyik arra, hogy meggazdagodjon. Az értékeket Schwartz rendszere ellentétekre osztja: valaki vagy egoista, vagy altruista, illetve vagy zárt, vagy nyitott gondolkodású. Egyéb kutatásokból tudjuk, hogy az altruizmusnak és nyitott gondolkodásnak megfelelő értékek a jóléttel vannak összefüggésben.⁷³ Ezért, ha valaki annak ellenére, hogy magas társadalmi státusban van, mégis az egoizmus vagy a zárt gondolkodás értékeit vallja, ez valószínűleg inkább a személyiségből, mint a társadalmi környezetből fakadó hatás. Ha a teljesítmény-motivációs hipotézis igaz, az adaptációs sejtés alapján személyiségből eredő okok sejthetőek. A pozitív hozzáállás hipotézis esetében azonban az adaptációs hipotézis segítségével sem lehet elválasztani egymástól az egyéni és a társadalmi környezetből eredő hatásokat. Az adaptációs sejtés azonban csak sejtés és nem hipotézis. Elméleti ismeretekből következik, empirikusan nem tudom igazolni.

⁷² Inglehart 2000, 220.

⁷³ Kohn 1969; Inglehart 1997.



Az empirikus elemzés

Elemzési egységek, a vizsgálati állomány előállítása

Az elemzés első egységében a társadalmi státus és az értékek kapcsolatát vizsgálom. Az eredmények értelmezéséhez a teljesítmény-motivációs és pozitív hozzáállás hipotézis nyújt majd segítséget.

A második lépésben a magyarázó változók közötti kapcsolatot mutatom be. Azt vizsgálom, hogy az értékek egymáshoz képest történő elrendeződése megfelel-e az elméleti várakozásoknak. Ha megfelel, akkor megállapítható, hogy az értékek elrendeződéséből következik-e az, ahogyan azok a regressziós egyenletben viselkednek. Schwartz elmélete szerint ugyanis az értékek bármely külső változóhoz adott struktúra szerint kapcsolódnak.⁷⁴

A harmadik lépésben már nem kizárólag empirikus eredményeket interpretálok. A státusfeszültség hipotézis tesztelésével még megnézem, hogy azok az értékek, amelyek a társadalmi státussal állnak összefüggésben, kapcsolódnak-e a státusfeszültséghez. Az adaptációs sejtést azonban már nem tesztelem. A kapott eredményekből kiindulva elméleti állításokat teszek.

Az adatok válogatása, új súlyváltozó kialakítása

A használt adatbázis az *European Social Survey*⁷⁵ (ESS) második hulláma volt. Mivel ez nemzetközi adatbázis, első lépésként a magyar adatokat válogattam ki. Összesen 1498 személy adatai álltak rendelkezésre.

A kutatási kérdés megválaszolása nyilvánvalóan csak a gazdaságilag aktív korú népességnél értelmezhető. A hivatalos statisztikában a 15–74 éves kor közötti embereket tekintik gazdaságilag aktívoknak. Az elemzés során nem az életkori szelektáló elvet választottam. Az empirikus elemzés során a függő változó egyik komponense a havi bruttó fizetés lesz. Kiválogattam tehát azokat az embereket, akiknél rendelkezésünkre állt a bruttó fizetés adata. Ezek után megvizsgáltam a kiválogatott adatokat és a 60 év feletti aktívak alacsony arányát látva úgy döntöttem, hogy gazdaságilag aktívoknak a 18–59 éves korosztályt tekintem.⁷⁶ Az elemzéshez használt adatbázisban így összesen 431 fő adatai szerepeltek.

⁷⁴ Schwartz 2003, 151.

⁷⁵ Az ESS magyar adatait a Tárki kérdezte le, a nemzeti koordinátor Róbert Péter volt. A terepmunka 2005. április 2-től május 31-ig tartott.

⁷⁶ Ezt a részsokaságot nem, kor, iskolai végzettség és településtípus szerint újrasúlyoztam, alapsokaságnak a 2005. évi Mikrocenzus adatait használva. Az ESS-nek saját

A függő változó létrehozása

Az elemzésben a függő változó a társadalmi státus volt. A változót főkomponens-elemzés során alakítottam ki. A főkomponens-elemzéshez felhasználtam a megkérdezett főkeresetből származó havi átlagos bruttó fizetését, az iskolai végzettséget, valamint a foglalkozás presztízspontszámát (Treiman-féle presztízis index, SIOPS). Az iskolai végzettségnél nem az oktatásban eltöltött évek számát használtam. Nem feltétlenül iskolázottabb az, aki több évet tölt el az iskolapadban. Az is előfordulhat például, hogy valaki osztályismétlés miatt kényszerül több évet iskolában tölteni, illetve egyetemi tanulmányait esetleg nem öt, hanem annál több év alatt végzi el. Az iskolázottság esetében ezért a megszerzett iskolai végzettséget használtam.

A választott három változóval a státus három különböző komponensét mérem: az anyagi (jövedelem), a presztízis (presztízis index) és a kulturális (iskolai végzettség) komponenseket. Természetesen más dimenziókat is bevonhattam volna az elemzésbe, de végül azért választottam az említett hármat, mert magyarázó változóim értékmotivációk, a státust ezért célszerűnek látszott az egyéni teljesítménytől is függő módon meghatározni. Ezért nem vettem be például a lakásstátust a dimenziók közé. A lakás (főleg az első lakás) nem biztos, hogy csupán az egyéni teljesítménytől függ. Jó lett volna azonban valamilyen szubjektív indikátort is felhasználni a társadalmi státus kialakításában. Kézenfekvő lett volna az életszínvonallal való elégedettség. Ez a változó azonban nem volt elérhető az adatbázisban.

Három változó három főkomponenssel tökéletesen reprodukálható. Azok a komponensek, amelyeknek sajátértéke nagyobb, mint 1, egy változónál több információt tömörítenek. Az elemzés során az első két főkomponenst használtam, függetlenül attól, hogy a második főkomponens sajátértéke 1 alatt volt.

A főkomponens-elemzés során egy darab olyan komponenst kaptam, amelynek sajátértéke nagyobb volt, mint 1. Ez a főkomponens az összes szórás 70,89 százalékát magyarázta (sajátértéke: 2,12). Ez olyan egypólusú komponens, amely minden változóval pozitívan korrelál. Ezt a komponenst neveztem el *társadalmi státusnak*.

A második főkomponens sajátértéke 0,57. Ez a komponens egyedül a három változó szórásának 18,97 százalékát magyarázza. Ez már két-pólusú komponens, amely pozitív oldalán a jövedelem, negatív oldalán pedig a presztízis és az iskolázottság van. Ezt a komponenst neveztem

súlyváltozója is létezik, ez azonban lényegében csak a mintavételi eljárásból adódó egyenlőtlenségeket küszöböli ki (Ganninger 2006), és a vizsgált részsokaság esetén meglehetősen torz eloszlásokat mutatott.



el *státusfeszültségnek*. A státusfeszültség index pozitív, ha a megkérdezett pozitív státusfeszültséget él át (a megkérdezett jobb anyagi körülmények között él, mint végzettsége alapján várható volna), és negatív, ha negatív státusfeszültséget (a megkérdezett rosszabb anyagi körülmények között él, mint az végzettsége alapján várható).

A 3. táblázatban egyrészt az szerepel, hogy a két főkomponens milyen mértékben adja vissza az eredeti három változót (kommunalitások), másrészt, hogy a két főkomponens külön-külön milyen kapcsolatban áll az eredeti változókkal.

3. táblázat. A társadalmi státus és a státusfeszültség főkomponens néhány jellemzője

	Kommunalitások	Korrelációs együtthatók	
		társadalmi státus	státusfeszültség
Jövedelem	0,99	0,78	0,62
Iskolázottság	0,82	0,89	-0,16
Foglalkozási presztízs	0,88	0,85	-0,40

A független változók meghatározása

A státuselérést magyarázó legfrissebb irodalom az objektív tényezőkön (iskolai végzettség, apa foglalkozása) kívül a személyhez szubjektíven kapcsolódó tulajdonságokat is bevon az elemzésbe. Az elemzés során ehhez a hagyományhoz kapcsolódom, miközben a státuselérést szubjektív tényezőkkel magyarázom.

Kolosi Tamás a státuselérés folyamatát négy komponensre vezeti vissza. A származás (*origin*) hatása mellett számolni kell még a képességekkel (*ability*), az oktatás hatásával (*effort*) és esetleg a szerencsével (*luck*).⁷⁷ Kolosi az *effort* kapcsán az oktatás hatása mellett kiemeli az egyéni motivációk fontosságát. „Egy adott társadalmi rétegen belül az iskolai teljesítmények alapján korántsem lehet előre jelezni, hogy az »életben« ki lesz sikeres és ki sikertelen vagy átlagos. Feltehetőleg itt igen fontos szerepet játszanak olyan *motivációs és értékválasztási tényezők*, amelyek iránt a pszichológiai és munkagazdaságtan lényegesen több figyelemmel van, mint a szociológia és a hagyományos mobilitás kutatás.”⁷⁸

⁷⁷ Kolosi 2006, 99. Kiemelés a szerzőtől.

⁷⁸ I. m. 98.

A Schwartz által kifejlesztett értékekkel ilyen motivációs és érték-választási tényezőket szerettem volna megragadni. Maguk a kérdések gyakorlatilag jellemzések különféle emberekről. A jellemzésekkel a megkérdezettnek egy hatfokú skálán kellett kifejeznie a véleményét. A skálán az egyes jelentette, ha a megkérdezett teljesen hasonlóan érezte a kérdésben felvetett attitűdöt saját preferenciáihoz, míg a hatos jelölte azt, ha a megkérdezett egyáltalán nem érezte hasonlóan önmagához a kérdésben leírt attitűdöt.

Már Schwartz felveti, hogy a kapott válaszokkal óvatosan kell bánni, mert azok erősen függenek attól, hogy a megkérdezett mennyire szigorúan használja a véleménye kifejezésére rendelkezésre álló skálát. Azt javasolja, hogy a válaszokat a megkérdezett összes (az értékkérdésekre vonatkozó) válaszainak átlagához viszonyítsuk, lényegében soronként átlagoljuk mind a 21, értékeket mérő kérdésre adott választ.⁷⁹ Bár más módszerek is léteznek a jelzett probléma kiküszöbölésére,⁸⁰ az elemzésben a soronkénti átlagolás mellett döntöttem. A centrírozás eredményeként olyan többségükben negatív számokat kaptam, amelyek minél kisebbek, annál erősebben tükrözik az adott attitűd jelenlétét. A számok logikailag fordított értelmezése a skálahasználat sajátosságából fakad, amely idegen a magyar iskolai osztályzáson alapuló gondolkodástól. A centrírozással átalakított értékválaszokat rendre megszoroztam mínusz 1-gyel, így megfordítottam a skálát. A jelzett módszerekkel kialakított változókból létrehoztam a Schwartz által javasolt, tíz értéket mérő mutatót,⁸¹ az alapértékeket.

A kontrollváltozók meghatározása

A kontrollváltozók között egyrészt szerepel a státusfeszültség. A státusfeszültség és a társadalmi státus elvileg korrelálatlanok. Gyakorlatilag viszont lehet közöttük korreláció, de az csupán a mintából adódik. Ebben az esetben a mintában is két teljesen korrelálatlan főkomponensről van szó. Az értékek azonban kapcsolatban lehetnek a státusfeszültséggel.

A státusfeszültségen kívül a hagyományos társadalmi-demográfiai háttérváltozók is szerepeltek a modellben. A nem (0-val kódolva a férfiak, 1-gyel kódolva a nők), az életkor és a településtípus. A településtípus esetében az eredetileg kategorikus változót a kategóriák szerint szétbontottam. A referencia kategória – ami nem szerepelt a modell-

⁷⁹ Schwartz 2001, 275.

⁸⁰ Schwartz 1992 alapján Ramos 2006, 40.

⁸¹ Schwartz 2001, 285.



ben – a városban élők voltak. Az életkor, nem és település értékekkel való kapcsolatára több elemzés felhívja a figyelmet. A leglényegesebb hatást az elméletek szerint az életkor gyakorolja.

A társadalmi státus magyarázata Schwartz értéktesztjével

A modellépítést a következő módon végeztem el: a függő változó a társadalmi státus volt, a magyarázó változók közül először a kontrollváltozókat léptettem be (egyszerre, *enter* módszerrel), így a lehetőségekhez mérten kontrollálni tudtam bizonyos, az értékeket érintő, társadalmi hatásokra. Ezek után léptek be a modellbe az értékváltozók.⁸² Itt a 17. lábjegyzetben részletezett okok miatt *forward* módszert használtam a modell építéséhez. A végső modellben egy olyan – értékváltozókat is tartalmazó – változóstruktúrát kaptam, ahol az értékváltozók, a beállított szignifikanciaszint mellett növelik a magyarázott varianciát. Az értékváltozók sorrendje attól függ, hogy modellbe való belépésükkel milyen mértékben növekszik a magyarázott variancia. Az utolsó lépésében kapott változócsokrot egy külön modellben egyszerre is beléptettem azért, hogy megnézhessem, teljesül-e az a feltételezés, hogy a regressziós együtthatókhoz kiszámolt hibavariancia a paraméterek között azonos.⁸³ Mivel ez az eset nem állt fenn, sérült az egyik regressziós alapfeltételezés. Nem volt elméleti feltételezésem arról, melyik változó okozza a heteroszkedaszticitást, ezért robosztus standard hibákat számoltam a Huber–White-féle standardhiba-számítással.

⁸² A modellek specifikálásánál két problémát is kezelni kellett. Egyrészt annak a mátrixnak, amely a magyarázó változók eredeti és transzponált mátrixának a szorzata – a centrírozás miatt –, nincs inverze. Az OLS regresszió az együtthatókat a következő formátummal becsli meg: $b=(X'X)^{-1}(X'y)$. Itt X a magyarázó változók $n \times (k+1)$ -es mátrixa, y a függő változó $n \times 1$ -es vektora, b pedig a regressziós együtthatók $(k+1) \times 1$ -es vektora. Másrészt a magyarázó változók közül néhány minden bizonnyal erősen összefügg egymással, erre utal a Schwartz által megrajzolt értéktér (Schwartz 2003, 142). Mindkét problémát úgy kezeltem, hogy a modellépítés során – amikor az értékváltozókat beléptettem – a *forward* módszert használtam. Ez a módszer egyesével lépteti be a modellbe a magyarázó változókat. Miután megtalálta azt a változót, amely a legerősebben korrelál a magyarázott változóval, a parciális korrelációk figyelembevételével választódik ki a modellbe belépő következő változó. A lényeg, hogy a beléptetett független változók növeljék a magyarázott varianciát (Székelyi–Barna 2002, 235). A tanulmányban közölt modellek a *forward* módszerrel felépített végső modellek, nem közlöm a közbülső modelleket. A modellekben csak azok a magyarázó változók szerepelnek, amelyek a beállított szignifikanciaszint mellett ($p=0,05$) jelentős eredménynek számítanak.

⁸³ Gujarati 1995, 377–378.

Két típusú modellt futtattam. Az elsőben a magyarázó változókat a tíz alapérték, a másodikban a 21 érték-item alkotta.⁸⁴ A társadalmi státus és a tíz alapérték kapcsolatát a 4. táblázat mutatja. A táblázat alapján a teljesítmény alapértéke pozitív kapcsolatban van a függő változóval, vagyis a teljesítmény-motivációs hipotézis igaz. Azok, akik teljesítmény-motiváltak, magasabb helyen vannak a társadalomban.

Az univerzalitás értékének pozitív súlya meglepő. Mivel ez az érték is az egoizmus-altruizmus⁸⁵ tengelyen helyezkedik el, várakozásaim szerint éppen ellentétes előjelűnek kellene lennie, mint a teljesítmény.

Az önállóság pozitív, a biztonság negatív kapcsolatot mutat a társadalmi pozícióval. Ez a két érték a nyitottság-zártság tengelyen helyezkedik el, pontosan azzal az irányultsággal, amit vártam. A nyitott gondolkodás pozitív, a zárt gondolkodás negatív kapcsolatban áll a társadalmi pozícióval. A pozitív gondolkodásmód hipotézise alapján éppen ilyen eredményekre számítottam.

4. táblázat. A társadalmi státusindex magyarázása a felettes értékekkel (függő változó: társadalmi státus)

	<i>Standardizálás együttható</i>	<i>Robosztus standard hiba</i>	<i>T-statisztika</i>	<i>Szignifikancia</i>
Konstans	0,02	0,25	0,08	0,94
Státusfeszültség	0,04	0,14	0,28	0,78
A kérdezett neme	0,06	0,14	0,47	0,64
A kérdezett életkora	0,00	0,01	-0,71	0,48
Budapesti lakos	0,43	0,16	2,61	0,01
Községben élő	-0,21	0,14	-1,53	0,13
Önállóság	0,38	0,07	5,23	0,00
Univerzalitás	0,51	0,12	4,06	0,00
Teljesítmény	0,21	0,07	3,07	0,00
Biztonság	-0,26	0,10	-2,52	0,01

$N = 422$, $R^2 = 24,23\%$, *szignifikanciaszint = 0,00*

Az 5. táblázatban az a modell szerepel, ahol a magyarázó változók közé a 21 érték-itemből válogattam. A két táblázat nagy hasonlóságot

⁸⁴ A 2. táblázat mutatja, hogy a tíz alapérték a 21 érték-item milyen kombinációjából áll elő.

⁸⁵ Itt már a Váriné Szilágyi Ibolya által használt fogalmak helyett saját terminológiámat használom.



mutat. A legnagyobb R^2 változást az előző modellben az önállóság értéke okozta. Ebbe a modellbe is az értékváltozók közül elsőként kerül be a kreativitás érték-item (r1), ez után – rögtön másodikként – a saját döntések fontossága (r11) hozott lényeges változást a magyarázott varianca növekedésében. A nyitott gondolkodás értékrészhez tartozó összes item (egy kivételével) szerepel a modellben.⁸⁶ Ebből következően úgy tűnik, a pozitív hozzáállás hipotézise igazolódott. A pozitív hozzáállás a magasabb társadalmi státussal mutat kapcsolatot. Fontos azonban megjegyezni, hogy a stimuláció alapértékét alkotó két item ellentétes előjellel szerepel a modellben, ami mindenképpen meglepő. A változatos dolgok kipróbálása (r6) negatívan kapcsolódik a társadalmi státushoz, míg az érdekes élet vágya (r15) pozitív előjelet mutat.

A pozitív hozzáállás hipotézist tovább erősíti az, hogy a biztonság alapértékének egyik itemje (r14) negatív kapcsolatot mutat a társadalmi státussal. Azok az emberek, akik elvárják, hogy a kormányzat biztonságot biztosítson számukra, alacsonyabb státusban vannak.

A teljesítménymotivációs hipotézist erősíti, hogy a sikeresség (r13) által motivált emberek magasabb társadalmi státusúak. Ugyanakkor a hipotézis ellen szól, hogy az altruizmus felettes értékének (r18 item kivételével) összes eleme bekerült a modellbe. Azok az emberek, akik figyelembe veszik a többiekét, úgy tűnik, magasabb társadalmi pozícióban vannak, ami ellentmond a várakozásoknak. Az eredmények azért is további gondolkodásra biztatnak, mert nem mutatják az egyéni teljesítmény kapcsolatát a státussal. Varga Károly ugyanis kimutatta, hogy a teljesítmény- és a hatalommotiváció (külön-külön és interakciójukban is) pozitívan határozzák meg egy adott projekt sikerességét.⁸⁷ Bár szintén ő talált negatív kapcsolatot az anyagi jólét és a vállalkozói attitűd között, a vállalkozói magatartást meghatározó értékrendbeli követelményeket vizsgálván.⁸⁸

⁸⁶ Az r10 item a robusztus standard hiba számítása miatt csak 11 százalékos szignifikanciaszinten jelentős.

⁸⁷ Varga 1974, 298.

⁸⁸ Uó 2003, 284.

5. táblázat. A társadalmi státusindex magyarázása az érték-itekekkel
(függő változó: társadalmi státus)

	<i>Standardi- zálatlan együttható</i>	<i>Robosztus standard hiba</i>	<i>T-statisztika</i>	<i>Szignifikancia</i>
Konstans	0,05	0,25	0,19	0,85
Státusfeszültség	0,02	0,13	0,19	0,85
A kérdezett neme	0,10	0,13	0,76	0,45
A kérdezett életkora	0,00	0,01	-0,30	0,76
Budapesti lakos	0,28	0,16	1,67	0,10
Községben élő	-0,33	0,13	-2,57	0,01
r1 (új dolgok kitalálá- sa, kreativitás)	0,23	0,05	4,30	0,00
r11 (saját döntések, hogyan szabad legyen)	0,20	0,06	3,41	0,00
r6 (új, változatos dolgok kipróbálása)	-0,13	0,06	-2,25	0,03
r12 (segítségnyújtás más embereknek)	0,19	0,06	3,10	0,00
r13 (sikeresség, elismertség)	0,26	0,06	4,18	0,00
r19 (a környezet védelme)	0,25	0,09	2,90	0,00
r15 (kalandok, érdekes élet)	0,13	0,04	3,09	0,00
r3 (egyenlő lehetősé- gek, egyenlő bánás- mód)	0,15	0,07	2,15	0,03
r8, (más emberek meghallgatása, akik- kel nem ért egyet)	0,18	0,06	2,98	0,00
r14 (a kormányzat biztonságot szolgál- tasson)	-0,12	0,05	-2,30	0,02
r10 (jól érezte magát)	0,08	0,05	1,61	0,11

$N = 410$, $R^2 = 30,59\%$, *szignifikanciaszint = 0,00*

Az eredményekkel szemben felmerülhet az a kérdés, vajon mennyire erős az értékek és a társadalmi státus közötti kapcsolat. Mivel a viszonyítási alap mindig relatív, az eredményeket azokhoz a számításokhoz kell mérni, amelyek más magyarázó változókkal hozták kapcsolatba a társadalmi státust.



Róbert Péter 10 százalékos magyarázóerőt mér arra a regressziós modellre, amely az apa foglalkozásának hatását a megkérdezett társadalmi státusára teszteli.⁸⁹ Kutatásából az is kiderül, hogy a kulturális háttér önmagában több mint 40 százalékban, az anyagi körülmények pedig majdnem 30 százalékban határozzák meg a foglalkozási státust.

A most bemutatott modellekhez leghasonlóbbak eredményei közül említésre méltó Peter Saunders és szerzőtársaié, akik a motiváció társadalmi státusra gyakorolt hatását, más változók bevonásával együtt a társadalmi státus szórásának 22 százalékát tudták megmagyarázni, itt azonban kontrollváltozók is szerepelnek a motivációs mérőszámok mellett.⁹⁰

Ugyancsak értékekkel mint okokkal magyarázta, ha nem is a társadalmi státust, de a vállalkozói attitűdöt Varga Károly. A legjobban sikerült modelljében, ahol több értékskálát is szerepeltet független változóként, 19,4 százalékos magyarázóerőt ér el, bár csak egyetlen értékesztet használva, 7,1 százalékos magyarázóerővel rendelkező modellt kap.⁹¹

A most bemutatott modellek esetében az, amelyik csak a társadalmi-demográfiai változókat tartalmazza, 7,3 százalékos magyarázó erejű. Minden további növekedés tehát az R^2 statisztikán az értékeknek köszönhető.

Az értékek magyarországi tere

Az értékek terének megrajzolásakor mindent úgy végeztem el, ahogyan azt Schwartz ajánlja.⁹² A 2. ábrán az értékváltozók kétdimenziós tere látható. Azt szemléltetem, hogy a magyarországi értékrend komponensei hogyan viszonyulnak egymáshoz.⁹³ Az ábra tanulsága szerint a hazai adatokkal is sikerült reprodukálni az értékek azon ideális terét,

⁸⁹ Róbert 1986, 118.

⁹⁰ Saunders 1995; 2002. Idézi Kolosi 2006, 97.

⁹¹ Varga 2003, 274, 284.

⁹² Schwartz 2001. Többdimenziós skálázást (*Proxscal*) végeztem, a különbözőségi mátrixot az euklideszi távolságok alapján készítettem el, miután az adatokat előbb soronként centríroztam és oszloponként standardizáltam.

⁹³ Az ábrán egy grafikailag megjelenített korrelációs mátrix látható, ahol minél kisebb két változó közötti szög, annál nagyobb a korreláció. Még pontosabban: két változó közötti kapcsolat a két változó között lévő szög koszinuszával lenne egyenlő a korrelációs mátrix ábrázolása esetében, így az egymással 180 fokot bezáró változók negatív kapcsolatban állnak egymással. Itt azonban nem a korrelációs mátrix, hanem a különbözőségi mátrix ábrázolása látszik. A megállapítások a változók közötti kapcsolatra és azok irányára azonban ebben az esetben is igazak (Jacoby 1991, 63–66).

amelyet Schwartz közöl (1. ábra). Jól elkülöníthető a zártság-nyitottság tengely, egyik oldalon a konformitás, tradíció, biztonság; másik oldalon az önállóság stimuláció, a hedonizmus értékeivel. A kétdimenziós ábrán ugyan nem látszik jól, de a háromdimenziós elemzés megerősítette, hogy a biztonság értéke Magyarországon is a zártság értékéhez tartozik.⁹⁴ Kirajzolódik az egoizmus-altruizmus tengely is, egyik oldalon a teljesítmény, hatalom, másik oldalon a jóindulat, univerzalitás alapértékeivel.

Az ábrán szerepelnek az elemzés első lépésének eredményei is. Pontokkal jelöltem az érték-iteket, négyzetekkel az alapértékeket. A fekete-fehér megkülönböztetés arra szolgál, hogy elkülönítsem azokat a változókat, amelyek szerepeltek a regressziós egyenletekben (fekete jelölés) azoktól, amelyek nem szerepeltek abban (fehér jelölés). A feketeivel jelölt változók mellett szerepel a standardizálatlan regressziós együttható, amelyet a regresszió elemzés során kaptam.

Schwartz modellje nemcsak arra terjed ki, hogy az értékek milyen rendszerbe szerveződnek, hanem azt is meghatározza, hogy az értékek bármilyen külső változóhoz miként kapcsolódnak.⁹⁵ A szerző itt egy szinuszgörbéről beszél. Ha az egyik térfélen valamelyik érték kapcsolata egy tetszőleges külső változóval maximális pozitív irányban, akkor a vele szemben lévő térrészen kell lennie a legnegatívabb kapcsolatnak. A két pont között a regressziós együtthatóknak csökkenő tendenciát kell mutatniuk. Azonos térrészhez tartozó értékeknek azonban azonos irányultsággal kell kapcsolódniuk a külső változóhoz.

Az alapértékeket tartalmazó regressziós egyenletben a legmagasabb együtthatóval az univerzalitás alapértéke rendelkezik. Ebből következően a legnegatívabb együtthatónak az altruizmussal ellentétes térrészről kellene származnia. Erről a térrészről való a teljesítmény alapértéke, amely azonban – erősségét tekintve – közvetlenül az univerzalitás értéke után következik. Az érték-iteket tartalmazó regressziós egyenletben a legmagasabb együttható a sikeresség, elismertség kedveléséhez tartozik.⁹⁶ Ebből következően a legalacsonyabb számokra az ellenkező

⁹⁴ Schwartz azonban megjegyzi, hogy a zsarnoki rendszerekből felszabadult társadalmakban nem helyezkedik szembe egymással a biztonság és az univerzalitás értéke. (Schwartz 2003, 144.) A magyar értéktéren is ez látszik, a biztonság alapértékéhez nagyon közel esik az univerzalitás.

⁹⁵ Schwartz 2003, 151.

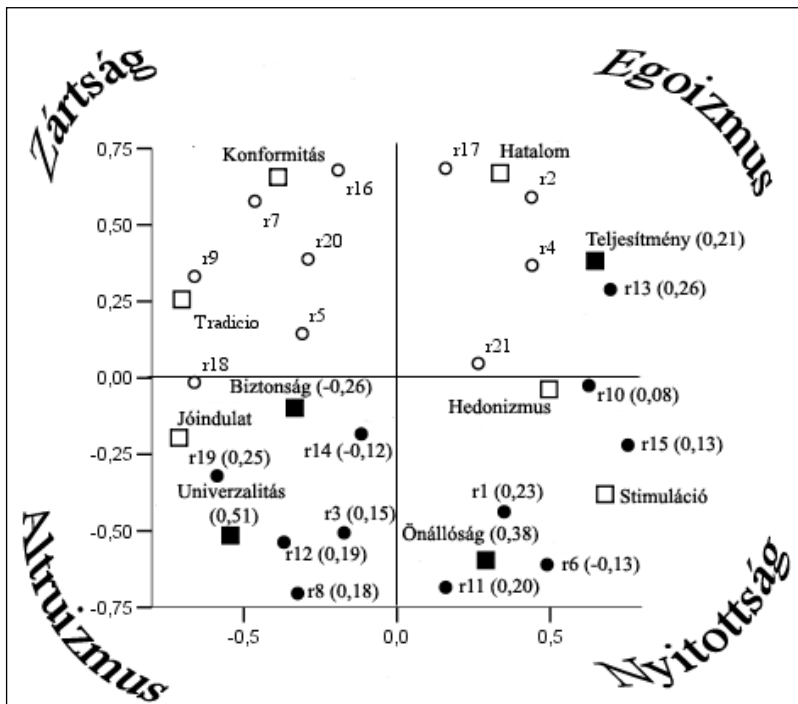
⁹⁶ Nincs értelme messzemenő következtetéseket levonni abból, hogy az alapértéket és az érték-iteket tartalmazó egyenletekben nem ugyanahhoz az értéktípushoz kapcsolódik a legnagyobb együttható. Mivel nem a standardizált együtthatókat közöltem, nem lehet a két regressziós egyenletből származó együtthatókat összehasonlítani.



térrészből számítunk, de itt találjuk a második legmagasabb együtthattót (r19).

A nyitottság térrészéhez tartozik a stimuláció alapértéke. Ez az érték két itemből tevődik össze: új dolgok kipróbálása (r6) és érdekes élet (r15). Az elméleti elrendeződés alapján – amelynek a magyarországi értéktér is megfelel – ennek a két értéknek nagyon hasonló nagyságú együtthattóval kellene kapcsolódnia egy külső változóhoz. A gyakorlatban azonban az látszik, hogy a két item nem egyszerűen különbözik egymástól, hanem ellentétes előjelű is.

2. ábra. Az értékek tere



Megjegyzés: normalizált raw stressz: 0,106; Tucker-féle együtthattó: 0,946.
A különbözőségi mátrix az euklideszi távolságok módszerével készült.
A skálázást a Proxscal módszerrel végeztem el.

Okság és személyiségjegyek – amit a regresszió elemzés nem mutatott

Az értékeket azért szerepeltettem a regressziós egyenlet magyarázó változói között, mert személyiségben gyökerező okokra szerettem volna visszavezetni a státuselérést. Több korlátja is volt az ilyen irányú ambíciónak: nem álltak rendelkezésemre paneladatok és értéket, és személyiségjegyeket sem használhattam.

Ebben a fejezetben a státusfeszültség hipotézise és az adaptációs sejtés segítségével igyekszem egy kicsit közelebb kerülni eredeti célkitűzésemhez. Az eddigiekben ugyanis csak a változók közötti kapcsolat megállapítására volt lehetőség, bár a regressziós modellekben bizonyos – az értékeket befolyásoló – társadalmi tényezőket kontroll alatt tartottam.

Először is azt vizsgáltam meg, hogy a státusfeszültség mely értékekkel van összefüggésben. A modell felépítése teljesen hasonlított ahhoz, amikor a társadalmi státust magyaráztam, itt azonban a függő változó a státusfeszültség volt. Először a kontrollváltozókat vontam be a modellbe – nem, kor, településtípus és a társadalmi státus –, majd *forward* módszerrel válogattam az értékek közül. Amikor tíz alapérték közül válogattam, a konformitás mutatott negatív kapcsolatot a státusfeszültséggel. A 21 érték-item esetében pedig a mindig megfelelő viselkedés (r16) mutatott szintén negatív kapcsolatot a státusfeszültséggel.⁹⁷

Az eredmények azt mutatják, hogy azok az értékek, amelyek a társadalmi státussal vannak kapcsolatban, nincsenek összefüggésben a státusfeszültséggel. Ez amelletti érv, hogy az emberek azért rendelkeznek bizonyos értékpreferenciákkal, mert bizonyos társadalmi státusban vannak, és nem azért, mert nincsenek bizonyos társadalmi státusban (státusfeszültséget élnek át). Ugyanakkor ez még mindig nem oksági magyarázat. Ami pedig még fontosabb: továbbra sem sikerült elkülöníteni egymástól azt, ami az értékekben személyiségből adódó, attól, ami társadalmi lenyomat.

⁹⁷ A heteroszkedaszticitás miatt a végső modellben szintén robusztus standard hibákat számoltam. Mivel ezek nagyobbak, mint a standardizálatlan paramétereket tartalmazó hiba, a t-statisztika megváltozott, és ez érintette a szignifikanciaszintet is. Így a mindig megfelelő viselkedés 10 százalékos szignifikanciaszinten sem szignifikáns, a konformitás azonban 7 százalékos szint mellett jelentősnek bizonyult. A paraméter értéke -0,11, a robusztus standard hiba: 0,05. A modell, amiben a kontrollváltozók között még szerepel a társadalmi státus: a nem, az életkor, a településtípus (dummy-változókra bontva, referenciakategória a városban élők), 0,00 szinten szignifikáns, és az összes szórás 21,75 százalékat magyarázza, N=422.



Mielőtt azonban ebbe az irányba mennénk tovább, érdemes figyelembe venni a státusfeszültség és a konformitás értéke közötti kapcsolatot. A státusfeszültség változónál a pozitív indexérték azt jelentette, hogy valaki a foglalkozásához és iskolai végzettségéhez képest jobb anyagi körülmények között él, a negatív érték pedig ennek a fordítottja. Mindebből az következik, hogy az, aki pozitív státusfeszültséget él át, kevésbé viselkedik konform módon.

Azt, hogy az értékekben elválasztható legyen a társadalmi és személyiségből eredő komponens, nem hipotézisteszteléssel, hanem elméleti úton, az adaptációs sejtés segítségével próbáltam meg. Az adaptációs sejtésben abból a gondolatból indulok ki, hogy az emberek értékrendje alkalmazkodik objektív körülményeikhez: kevésbé tartják fontosnak azt, amijük megvan, és fontosnak tartják, amivel nem rendelkeznek. Korábbi kutatások azt mutatják, hogy a magasabb életkörülmények az altruista és nyitott gondolkodás terjedését segítik elő. Ha a magas státus ezekkel az értékekkel kapcsolódik, nem lehet elválasztani, mi az érték-választásban a személyes, mi a társadalmi. A legvalószínűbb az, hogy az objektív körülmények a szubjektív jellemzőkkel kölcsönhatásban vannak. Ebben az esetben tehát sem elméleti, sem empirikus módon nem lehet differenciálni.

Azoknak az értékirányultságoknak az esetében, amelyek nem hozhatóak összefüggésbe az adaptációs sejtéssel, valószínűsíthetőbb a személyiségből származó eredet. Ebben a kutatásban három ilyen mozzanatot mutatnak az eredmények. Egyrészt a sikerességre vágyó emberek (r13) magasabb társadalmi státusban vannak. Ugyanakkor a változatos dolgok kipróbálásával jellemezhető emberek (r6) éppen alacsonyabb társadalmi státusba kerülnek. Ahhoz pedig, hogy valaki a képzettségénél, iskolázottságánál jobb anyagi körülmények közé kerüljön, nem szabad mindig megfelelő módon viselkednie (konformitás alapértéke). Ebben az esetben – mivel a pozitív státusfeszültség relatíve jobb anyagi körülményeket mutat – szintén nem valószínűsíthető az értékek adaptációja.

Bár az adaptációs sejtés csupán spekulatív megfontolásokból táplálkozik, összefüggésben van mindazokkal az ellentmondásokkal, amelyeket az értékek elrendeződéséről és külső változóval való kapcsolatukról megállapítottam.

Összefoglalás és kitekintés

A tanulmány során azt a kérdést vizsgáltam meg, hogy a magas társadalmi státus milyen kapcsolatban áll az értékekkel. Keresztmetszeti adatbázisról lévén szó, a változók közötti együttjárásokról tettem első-sorban megállapításokat. Az elemzés során segítségemre lévő hipotézisek arra vonatkoztak, hogy vajon mely értékek lehetnek a társadalmi sikeresség hordozói. A felállított hipotézisek (teljesítménymotivációs, pozitív gondolkodásmód) korábbi kutatások eredményein alapulnak. Segítségükkel azonban nem tudtam megválaszolni a számomra érdekesebb kérdést: milyen személyiségvonásokkal magyarázható a státus-elérés.

Az okság irányába mutató következtetésekre – mintegy jobb híján – a státusfeszültség hipotézis segítségével próbáltam jutni. Azt a megállapítást tettem, hogy az emberek értékrendje azért mutat bizonyos mintázatot, mert adott társadalmi státusban vannak, és nem azért, mert nincsenek bizonyos pozícióban (státusfeszültséget élnek át).

Az adaptációs sejtés segítségével az értéknek azt a vonatkozását kerestem, amely a személyiséggel van kapcsolatban, és nem a társadalom lenyomata. Azt találtam, hogy az egyéni teljesítmény fontos a magas státus esetében, ugyanakkor – meglepő módon – a változatos dolgok kipróbálása éppen hátrány. A nem mindig megfelelő viselkedés szerepe pedig akkor értékelődik fel, ha valaki a foglalkozásánál és iskolai végzettségénél magasabb jövedelemre tesz szert.

Technikai korlátozottsága ellenére eredményes, sőt új eredményeket is felmutató elemzést végeztem: lépéseket tettem ugyanis annak irányába, hogy a státuselérést az egyénben gyökerező tényezőkkel magyarázassuk. A dolgozat fő erényét ebben a *módszertani útkeresésben* látom. Ezen az úton továbbhaladva szeretném az ebben az elemzésben nyitva hagyott kérdéseket és problémákat a későbbiekben megválaszolni.

Irodalom

- Almeida, João Ferreira de – Machado, Fernando Luís – Costa, António Firmino da 2006. Social Classes and Values in Europe. In *Portuguese Journal of Social Science*, 5. évfolyam, 2. szám, 95–117.
- Barro, Robert J. – McCleary, Rachel M. 2003 *Religion and Economic Growth*. NBER Working Paper Series, Working Paper 9682. Forrás: <http://www.nber.org/papers/w9682>.
- Bilsky, Wolfgang – Schwartz, Shalom H. 1994. Values and Personality. *European Journal of Personality*, 8. évfolyam, 3. szám, 163–182.



- Blau, Peter M. – Duncan, Otis Dudley 1967. *The American Occupational Structure*. New York, John Wiley and Sons. Magyarul: A rétegződés folyamata. Fordította Blaskó Zsuzsa. In Róbert Péter (szerk.): *A társadalmi mobilitás. Hagyományos és új megközelítések*. Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó, 1998. 141–152.
- Erikson, Robert – Goldthorpe, John H. 1992. *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*. Oxford, Clarendon Press. Magyarul: A kutatás elméleti alapja, adatai és stratégiája. Fordította Lafferthon Judit. In Andorka Rudolf – Hradil, Stefan – Peschar, Jules L. (szerk.): *Társadalmi rétegződés*. Budapest, Aula Kiadó, 1995. 11–32.
- Fábián Zoltán – Kolosi Tamás – Róbert Péter 2000. Fogyasztás és életstílus. In Kolosi Tamás – Tóth István György – Vukovich György (szerk.): *Társadalmi riport 2000*. Budapest, Társ. 225–259.
- Feather, Norman T. 1990. Bridging the Gap between Values and Actions. Recent Applications of the Expectancy-Value Model. In Higgins, E. Tory – Sorrentino, Richard M. (szerk.): *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. Második kötet, New York, Guilford Press. 151–192. Magyarul: Az értékek és a cselekvés közötti távolság áthidalásáról: a várhatóérték-elmélet jelenlegi alkalmazásáról. Fordította In Váriné Szilágyi Ibolya (szerk.): *Az értékek az életben és a retorikában*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 2003. 62–104.
- Flanagan, Scott C. 1982. Changing Values in Advanced Industrial Societies. *Comparative Political Studies*, 14. évfolyam, 4. szám, 403–444.
- Füstös László 1988. „Értéktérkép.” 16 ország értéktérképe a gyermeknevelési elvek tükrében. Budapest, MTA Szociológiai Kutatóintézet.
- Füstös László 1995. *A társadalom értékrendjének strukturális mérőeszköze az összehasonlító vizsgálatokban*. MTA Szociológiai Kutatóintézet Módszertani Füzetek. Budapest, MTA Szociológiai Kutatóintézet.
- Füstös László 2002. *Az értékrendszerek változása Európában*. In Füstös László – P. Táll Éva – Szabados Tímea (szerk.): *Európai társadalmi regiszter*. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete – MTA Szociológiai Kutatóintézet. 192–227.
- Füstös László – Tibori Tímea. 1995. *Önértékelés és társadalmi helyzet strukturális kapcsolódásai érték-típusonként*. Budapest, MTA Szociológiai Intézet.
- Füstös László – Kovács Erzsébet – Meszéna György – Simonné Mosolygó Nóra 2004. *Alakfelismerés – sokváltozós statisztikai módszerek*. Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó.
- Ganninger, Matthias 2006. *Estimation of Design Effects for ESS Round II*. European Social Survey Documentation. Forrás: http://naticent02.uuhost.uk.uu.net/ess_docs/index.htm.
- Ganzeboom, Harry B. G. et al. 1992. A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*, 21. évfolyam, 1. szám, 1–56.
- Ganzeboom, Harry B. G. – Treiman, Donald J. 1996. Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. In *Social Science Research*, 25. évfolyam, 201–239.
- Ganzeboom, Harry B. G. – Treiman, Donald J. 2003. Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status. In Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen H. P. – Wolf, Christof (szerk.): *Advances in Cross-National Comparison*.

- A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables*. New York, Kluwer Academic Press. 159–193.
- Guilford, J. Paul 1959. *Personality*. New York, McGraw-Hill.
- Gujarati, Damodar N. 1995. *Basic Econometrics*. New York, McGraw Hill.
- Hankiss Elemér 1989. *Kelet-európai alternatívák*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Hankiss Elemér 1999. *Proletár reneszánsz. Tanulmányok az európai civilizációról és a magyar társadalomról*. Budapest, Helikon Kiadó.
- Hankiss Elemér 2002. *Az emberi kaland*. Budapest, Helikon Kiadó.
- Hankiss Elemér 2005. *Az ezerarcú én*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Hankiss Elemér – Manchin Róbert – Füstös László – Szokolczai Árpád 1982. *Kényszerpályán? A magyar társadalom értékrendszerének alakulása 1930 és 1980 között*. Budapest, MTA Szociológiai Kutató Intézet.
- Hankiss Elemér – Manchin, Róbert–Füstös László 1983. *Az életcélok szerepe az emberek életében*. Budapest, MTA Szociológiai Kutató Intézet.
- Hegedűs András 1977. *A szocialista társadalom struktúrájáról*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Hofstede, Geert 1983. National Cultures Revisited. *Cross-Cultural Research*, 18. évfolyam, 4. szám, 285–305.
- Inglehart, Ronald 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*. Princeton, Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald 2000. Globalization and Postmodern Values. *Washington Quarterly*, 23. évfolyam, 1. szám, 215–228.
- Inglehart, Ronald – Baker, Wayne E. 2000. Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values. *American Sociological Review*, 65. évfolyam, 2. szám, 19–55.
- Jacoby, William G. 1991. *Data Theory and Dimensional Analysis*. Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, 07-078, Newbury Park, Sage.
- Kohn, Melvin L. 1969. *Class and Conformity – A Study in Values*. Homewood, The Dorsey Press.
- Kolosi Tamás 1982. *Struktúra, rétegződés, metodológia*. In Kolosi Tamás (szerk.): *Elméletek és hipotézisek. Rétegződés-modell vizsgálat I*. Budapest, Társadalomtudományi Intézet.
- Kolosi Tamás 1987. *Tagolt társadalom*. Budapest, Gondolat Könyvkiadó.
- Kolosi Tamás 2006. Előre – a státusmegszerzés és az esélyegyenlőség komplex megközelítése. *Szociológiai Szemle*, 16. évfolyam, 1. szám, 93–102.
- Lenski, Gerhard E. 1954. Status crystallization: a non-vertical dimension of social status. *American Sociological Review*, 19. évfolyam, 8. szám, 405–413.
- Lipset, Seymour Martin – Zetterberg, Hans L. 1970. A Theory of Social Mobility. In Tumin, Melvin M. (szerk.): *Readings on Social Stratification*. New Jersey, Prentice-Hall, Inc. Magyarul: A társadalmi mobilitás elmélete. Fordította Albert Fruzsina. In Róbert Péter (szerk.): *Társadalmi mobilitás. Hagyományos és új megközelítések*. Szöveggyűjtemény. Budapest, Új Mandátum, 1998. 49–72.
- Machiavelli, Niccolò 1978. *A fejedelem*. Fordította Lutter Éva. Niccolò Machiavelli művei, I. kötet. Budapest, Európa Könyvkiadó. 7–86.



- Maslow, Abraham H. 1954. *Motivation and Personality*. New York, Harper and Row.
- Maslow, Abraham H. 1955. *Deficiency Motivation and Growth Motivation*. In Jones, Marshall R. (szerk.): *Nebraska Symposium on Motivation*. 3. kötet, University of Nebraska Press. 1–30.
- Maslow, Abraham H. 1968. *Toward a Psychology of Being*. Princeton, Van Nostrand. Magyarul: *A lét pszichológiája felé*. Fordította Turóczy Attila. Budapest, Ursus Libris, 2003.
- Moksony Ferenc 2006. *Gondolatok és adatok – Társadalomtudományi elméletek empirikus ellenőrzése*. Budapest, Aula Kiadó.
- Pollins, Brian M. 2003. *Misspecification*. In Lewis-Beck, Michael – Bryman, Alan – Futing Liao, Tim (szerk.) *Encyclopedia of Social Science Research Methods*, Thousand Oaks, Sage. 649–650.
- Ramos, Fernando 2006. Social Values Dynamics and Socio-Economic Development. *Portuguese Journal of Social Science*. 5. évfolyam, 1. szám, 35–64.
- Róbert Péter 1986. *Származás és mobilitás. Rétegződés-modell vizsgálat VII.*, Budapest, Társadalomtudományi Intézet.
- Róbert Péter 1996. Fogcsikorgatva, a megkeseredett rendszerváltás. *Századvég*, új folyam, 2. szám, 59–86.
- Róbert Péter 1997. Foglalkozási osztályszerkezet. *Szociológiai Szemle*, 7. évfolyam, 2. szám, 5–48.
- Roccas, Sonia – Sagiv, Lilach – Schwartz, Shalom H. – Knafo, Ariel 2002. The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28. évfolyam, 6. szám, 789–801.
- Rohan, Meg J. 2000. A Rose by Any Name? The Values Construct. *Personality and Social Psychology Review*, 4. évfolyam, 3. szám, 255–277.
- Rokeach, Milton 1956. On the Unity of Thought and Belief. *Journal of Personality*, 25. évfolyam, 2. szám, 224–250.
- Rokeach, Milton 1969. The Role Of Values In Public Opinion Research. *Public Opinion Quarterly*, 32. évfolyam, 4. szám, 547–559.
- Rokeach, Milton 1973. *The Nature of Human Values*. New York, The Free Press.
- Sagiv, Lilach – Schwartz, Shalom H. 2000. Value priorities and subjective well-being: direct relations and congruity effects. *European Journal of Social Psychology*, 30. évfolyam, 2. szám, 177–198.
- Saunders, Peter 1995. Might Britain be a meritocracy? In *Sociology*, 29. évfolyam, 1. szám, 34–41.
- Saunders, Peter 2002. Reflections on the meriocracy debate in Britain: a response to Richard Breen and John Goldthorpe. In *The British Journal of Sociology*, 53. évfolyam, 4. szám, 559–574.
- Schwartz, Shalom H. 1992. Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In Zanna, Mark (szerk.): *Advances in Experimental Social Psychology*/25. New York, Academic Press. 1–65. Magyarul: Univerzálisok az értékek tartalmában és struktúrájában. Elméleti előrelépések és empirikus próbák húsz országban. Fordította Váriné Szilágyi Ibolya. In Váriné Szilágyi Ibolya (szerk.): *Az értékek az életben és a retorikában*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 2003. 105–154.

- Schwartz, Shalom H. 2001. *A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations*. Forrás: http://naticent02.uuhost.uk.uu.net/questionnaire/que_development.htm, 7. fejezet. Letöltve: 2007. január 9.
- Schwartz, Shalom H. 2005. *Basic Human Values: Theory, Methods and Application*. Forrás: <http://dpms.csd.auth.gr/emplak/Schwartzpaper.pdf>. Letöltve: 2007. január 18.
- Suhonen, Pertti 1985. Approaches to Value Research and Value Measurement. *Acta Sociologica*, 28. évfolyam, 4. szám, 349–358.
- Szakolczai Árpád 2004. Az axiális kor avagy a globalizáció új megvilágításban. *Szociológiai Szemle*, 14. évfolyam, 4. szám, 36–65.
- Szalai Júlia 2007 *Nincs két ország...? Társadalmi küzdelmek az állami (túl)elosztásért a rendszerváltás utáni Magyarországon*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Székelyi Mária – Barna Ildikó 2002. *Túlélőkészlet az SPSS-hez*. Budapest, Typotex Kiadó.
- Tóth István György 2000. Előrejutás a társadalmi ranglétrán – egy magyarázatkísérlet. In Spéder Zsolt – Tóth Pál Péter (szerk.): *Emberi viszonyok. Cseh-Szombathy László tiszteletére*. Budapest, Andorka Rudolf Társadalomtudományi Társaság – Századvég Kiadó. 223–246.
- Treiman, Donald J. 1970. Industrialisation and Social Stratification. In Laumann, Edward O. (szerk.): *Social stratification: Research and theory for the 1970s*. Indianapolis, Bobbs Merrill. 207–234. Magyarul: Iparosodás és társadalmi rétegződés. Fordította Albert Fruzsina. In Róbert Péter (szerk.): *A társadalmi mobilitás – hagyományos és új megközelítések*, Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó, 1998. 86–110.
- Treiman, Donald J. 1977. *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York, Academic Press. Magyarul: Foglalkozási presztízs és társadalmi struktúra. Fordította Lafferthon Judit. In Andorka Rudolf – Hradil, Stefan – Peschar, Jules L. (szerk.): *Társadalmi rétegződés*. Budapest, Aula Kiadó, 1995, 11–32, 277–289.
- Varga Károly 1974. *Teljesítmény-motiváció és a kutatói-fejlesztő munka hatékonysága*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Varga Károly 2002. Az életminőség értékrendszerei tényezői. *Társadalomkutatás*, 20. évfolyam, 3–4. szám, 217–245.
- Varga Károly 2003. *Értékek fénykörében – 40 év értékutatás és jelen országos vizsgálat*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Weber, Max 1967. *Gazdaság és társadalom*. Fordította Erdélyi Ágnes. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Weber, Max 1982. *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme. Vallásszociológiai írások*. Fordította Gelléri András, Józsa Péter, Tatár György. Budapest, Gondolat Könyvkiadó.