

Hódi Sándor

## AZ „ÉN”-ERŐ ÉS AZ EGYÉNI ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉSI KÉPESSÉG

---

A frusztrációs helyzetben tanúsított viselkedés személyi sajátosságait vizsgálva többféle reakciót, magatartásmódot figyelhetünk meg. A reakciók bizonyos típusa a frusztrációhoz vezető szükséglet további sorsára vonatkozik, ami egyaránt lehet alkalmazkodó és nem alkalmazkodó viselkedés. Az alkalmazkodó viselkedés a felmerülő akadályok ellenére, azokat leküzdve, a szükségleti cél elérésére irányul. A nem alkalmazkodó viselkedés is a szükségleti cél felé mutat, de az akadályok szempontjából inadekvát, értelmetlenül ismétlődő próbálkozások sorából áll, ami a legnagyobb kitartás és állhatatosság mellett sem visz közelebb a szükségleti célhoz.

A reakciók eme típusával, amely a szükséglet további sorsára vonatkozik, egy korábbi tanulmányunkban foglalkoztunk (Lásd: *A szükségleti perszisztencia és az emberi aktivitás*. Létünk, 1984/6).

A reakciók más típusa nem a frusztrációt szenvedő szükséglet további sorsára irányul, hanem magára a frusztrációt átélő személyiségre vonatkozik: a személyiség reakcióját jelzi az „én”-ellen irányuló veszéllyel szemben. Az „én”-veszélyeztetettség abból fakad, hogy a frusztrációs helyzet tudásunk, tapasztalatunk, ügyességünk, helytállásunk stb. próbájaként „életrevalóságunk” megkérdőjelezésének veszélyével jár együtt. A sikeres helytállás utóbb nagy megerősítést jelent számunkra, kudarc esetén azonban nemcsak a szükségleti cél feladására kényszerülünk, hanem önbizalmunk is csorbát szenved. Az önmagunkban bizonytalan, „én”-gyenge személyek számára a frusztrációs helyzetek fokozott kockázatot jelentenek. Frusztrációs helyzetbe kerülve ezért többnyire csak egyetlen törekvés jellemzi őket: szeretnének mielőbb megszabadulni a személyiségük integritását fenyegető feszültségtől és próbatétltől. Bejáródott „én”-elhárító mechanizmusaik révén ezt általában el is érik, de mivel azok a konfliktushelyzet hátterének kognitív tisztázását nem teszik lehetővé, reakcióik a szükségletkielégítés szempontjából többnyire inadekvátak lesznek.

Rozenzweig alapján az „én”-elhárítás háromféle típusát különböztethetjük meg: 1. a kifelé irányuló agressziót (mások támadása, hibáztatása, felelősségre vonása), 2. a befelé irányuló agressziót (önvád, bűntudat, kínzó lelkiismeret-furdalás) és 3. az elhárítást (a kellemetlen helyzet elbagatellizálása). Az alábbiakban ezekkel a szükségleti cél szempontjából inadekvát reakciókkal külön-külön nem kívánunk foglalkozni. Együttesen azonban, úgy mint „én”-elhárítási reakciók, gyakran kerülnek majd szóba.

Jelen tanulmányunkban az „én”-erő meghatározására, illetve e fogalommal jelölt személyi sajátosság empirikus vizsgálati eredményeinek bemutatására vállalkozunk. Egyúttal szeretnénk tisztázni, hogy az „én”-erő mértéke, intenzitása milyen viselkedési stratégiákat implikálhat, s hogy ezek a stratégiák visszahatnak-e valamilyen módon az egyén érdekérvényesítési képességére, önmegvalósítási törekvéseire, társadalmi-közéleti tevékenységére.

Az „én”-erő meghatározása a Rozenzweig-féle frusztrációs teszt E-D (Ego-Defence) mutatója szolgált számunkra. Rozenzweig értelmezésében minél magasabb valakinél az inadekvát reakciók aránya, amire a projektív teszt bizonyos típusú válaszaiból következtethető, annál kifejezettebb az illető védekező, elhárító magatartása. A magas E-D értékek ezért gyenge „én”-t jeleznek. 60 felett már reaktív attitűdre, kóros személyiségalkatra lehet gondolnunk. A magas E-D értékkel szemben az alacsony E-D érték nem erős „én”-t, hanem gátoltságot, védekezéshiányt jelez, ami a frusztrációtól való (látszólagos) érintetlenségben jut kifejezésre. A társadalmi helytállás és az eredményes érdekérvényesítés szempontjából a „közbülső” sávba kerülő, 40—60 közötti E-D értékek tekinthetők kedvezőnek.

Újabban a teszt eredeti mélylélektani magyarázata helyett találkozhatunk olyan értelmezési próbálkozással is, amely az E-D oszlop értékeit nem az „én”-erő, hanem a „reaktibilitás” mutatójának tekinti. Sok szempontból szerencsésebbnek is tűnhet egyébként, ha az „én” ereje vagy gyengesége helyett magas- vagy alacsony fokú „reaktibilitásról” beszélünk. Ez utóbbi fogalom ugyanis, amennyiben reaktibilitáson valamilyen izgalmi állapotba kerülést, az idegrendszer „működésre képes állapotba hozását” értjük, sokkal konkrétabb empirikus tartalommal telítendő, mint az „én”-nel kapcsolatos mélylélektani képzetek. De akár az „én”-erő, akár a „reaktibilitás”, akár valamely más analóg kifejezés használata mellett döntünk, az általuk jelölt, nagyjából azonos fogalomkörnek a jobb megértéséhez aligha árt felelevenítenünk bizonyos idegélet-tani ismereteket.

\*

A cselekvésre ösztönző vágy, a szükségleteinkből fakadó szándék csak meghatározott izgalmi állapot mellett, megfelelő *aktivációs szinten* vált át tényleges cselekvésre. A cselekvés kiváltásához és lefolytatásához

szükséges „energiát” az idegrendszer biztosítja számunkra, mégpedig nem is akármilyen módon. Mai legjobb ismereteink szerint feltételezhető, hogy az idegrendszeri irányítás legfőbb helyén, a köztiagyban két ellentétes mechanizmus működik: egy ingerlő, serkentő, melynek izgalmi állapota a viselkedés „motorjaként” a cselekvés energetikai alapjául szolgál, és egy gátló, amely a késztetés és hajtóerő kioltását szolgálja. Ezeknek a mechanizmusoknak a működését számos belső és külső tényező befolyásolja, amelyeket itt nem szükséges mind számba vennünk ahhoz, hogy az agykéreg különböző aktivációs szintjének — ösztönző erejének — és a viselkedés egyes jellemzőinek az összefüggéseire rávilágítsunk.

Nem valami újszerű összefüggésekről van egyébként szó, hiszen az idegrendszer eltérő gerjesztettségi szintjének érzelmi, tudati és viselkedésbeli vetületeit mindannyian számtalanszor tapasztaljuk magunkon és egymáson. Jól tudjuk például, hogy erősen *felindult állapotban* a viselkedés gyakran nélkülözi az intellektuális kontrollt, dezorganizálttá válik, s a reakciók inadekvátak a hatékony és célirányos cselekvés szempontjából. Azt is tapasztalhatjuk olykor, hogy az *intenzív érzelmek* — félelem, szorongás — szinte paralizál, megfoszt cselekvési képességünktől bennünket. Az intenzív érzelmeknél alacsonyabb aktivációs szinten, az ún. *élénk éberségi állapotban* viszont koncentráció képességünk kiváló, figyelmünk élénk, viselkedésünk célszerű és alkalmazkodó, reakcióink gyorsak és hatékonyak. Ennél *relaxáltabb állapotban*, bár a mozgások még rendezettek, jobbra már csak rutinszerűen mennek végbe. A figyelem kötetlen, s ez kedvez az újszerű gondolatok megjelenésének. Az aktivációs szint további csökkenésével *álmoság* vesz rajtunk erőt, mozgulataink erőtlenné válnak, rendezetlenek, fokozódik a képzeleti tevékenység, ami egyre inkább álomszerű formát vesz, míg ténylegesen is álomba nem merülünk. *Alvás* közben a mozgásos viselkedés megszűnik, az idegrendszer azonban ekkor is „működik”, az aktivációs szint pedig az alvás mélységétől függően változik.

Az idegrendszer aktivációs gerjesztettségi szintje elvileg mindig összhangban van helyzetünkkel, s mintegy automatikusan „rááll” a működéséhez adott helyzetben szükséges optimális szintre. A valóságban a helyzet korántsem ilyen egyszerű és egyértelmű. Ez az önszabályozási mechanizmus ugyanis nem merev, sztereotip lefolyású, hanem komplex reflexlánchoz hasonlatos, amelynek a lefutását nagymértékben befolyásolják, módosíthatják az individuális élet során szerzett tapasztalatok. Előfordulhat, hogy az előzetes kondicionálás következtében egyes személyeknél csak túl szigorú feltételek mellett „áll rá” az idegrendszer a hatékony cselekvéshez szükséges aktivációs szintre, míg másoknál, a talán toleránsabb nevelés eredményeként, nagyobb cselekvési és mozgási teret tesz lehetővé. A cselekvésre alkalmas helyzetek eltérő megítélése pedig visszahat az egyéni törekvésekre, a távlati célkitűzésekre és az általános aktivitásdrive-re. A helyzetnek „megfelelő” aktivációs szint önmagában véve így korántsem garancia a sikeres életvitelre.

Hogy az emberekben milyen erős késztetések, hajtóerők működnek,

hogy mennyire nyitottak a szokatlan, újszerű jelenségekre, mennyire szoktak hozzá, hogy célkitűzéseik elérése érdekében erőfeszítést tegyenek, problémákat oldjanak meg, vagy ellenkezőleg, mennyire rezignáltak, érdektelenek, mennyire kötelességszerűen vagy pusztán félelmük által motiváltan viselkednek, az legjobban konfliktushelyzetekben mérhető fel. Rozenzweig frusztrációtesztje is ezen a felismerésen alapszik, jóllehet a jelenségek leírásában, mint mondtuk, más fogalmi kategóriákra támaszkodik. Aminek egyébként nincs különösebb jelentősége, hiszen az „én”-erejére, illetve az idegrendszer „teherbíró képességére” vonatkozó értékek, ha gyakorlati értelmüket nézzük, ugyanazt jelzik: a szükségletkielégítésre irányuló törekvés idegrendszeri-, pszichés szervezethez. E szervezethez szintjéről, s a motivált viselkedés személyi jellemzőiről a frusztrációs helyzetben tanúsított viselkedés árulkodik legkifejezőbben.

Van, akinél az előre nem látott akadályok felerősítik a késztetéseket. Az ilyen személyeknél frusztráció hatására az aktivitás fokozódik. Másoknál viszont, éppen ellenkezőleg, a váratlan nehézségek csökkentik vagy teljesen kioltják a cselekvés hajtóerejét. Az eltérés nyilván a serkentő- és gátló mechanizmusok működésének individuális sajátosságaival áll összefüggésben.

A nagyfokú reaktibilitás — és velejáróan a túl magas aktivációs szint — a szükségletkielégítés szempontjából nem szerencsés, mert nem kedvez a stressz-helyzettel kapcsolatos kognitív megoldáskeresésnek, magyaráz az ésszerű viselkedésnek. Az élénk, koncentrált figyelem és a jó teljesítő-képesség, mint szó volt róla, igen szűk aktivációs gerjesztettségi zónára korlátozódik, amit nem javíthatunk, vagy fokozhatunk kényünk-rekedvünk-re feszültséget kiváltó helyzetekkel. De az alacsony fokú reaktibilitás sem kedvező. Ez esetben a frusztráció drive-redukciót vált ki, a gátló mechanizmus — mintegy védekezéséppen — a hatékony viselkedés energetikai igényéhez mérten túl alacsonyra állítja be az idegrendszer aktivációs szintjét.

Az emberek tulajdonképpen laikus szemmel is differenciálni tudják ezeket az individuális különbségeket. A teszt szerinti magas E-D értékű, vagyis gyenge „én”-ű személyeket például úgy tartják számon, mint akik könnyen indulatba jönnek, gyakran elvesztik ellenőrzésüket érzéseik felett, hamar „eljár a kezük”. Az alacsony reaktibilitású személyeket ezzel ellentétben érdektelennek, fásultnak, rezignáltak írják le. Az ilyen emberek arról ismeretesek, hogy mindenhez egykedvűen viszonyulnak, nehezen hozhatók ki sodrúkból, és frusztrációs helyzetben is megőrzik nyugalmaikat. A nagy türelem és egykedvűség azonban többnyire az ambíciók — vágyak, tervek — feladásával, a „sors” elfogadásával, kisebb vagy nagyobb mérvű rezignációval jár együtt. E két véglet között vannak azok, akik motivált viselkedésük belső szabályozásával a sikeres szocializációt példázzák mások számára. Az ún. „erős egyéniségek” az ő soraikból verbuválódnak.

\*

Lássuk ezek után, hogy milyen „én”-erővel is rendelkeznek dolgozóink, milyen sajátosságokat figyelhetünk meg náluk a reaktibilitás szempontjából, hogyan befolyásolja a frusztráció viselkedésük energetikai bázisát?

Legfontosabb észrevételként mindjárt az a megállapítás kínálkozik, hogy a vizsgálat alapjául szolgáló kollektívában az alacsony fokú reaktibilitás a tipikus magatartás. Aránytalanul magas azoknak a személyeknek a száma, akik az élet kínos, kellemetlen szituációtól nem egykönnyen hagyják izgalomba hozni magukat, s a frusztráció ellenére képesek megőrizni nyugalmaikat.

„Ha egy úri lócsiszárral  
Találkoztam s bevart sárral:  
Nem pöröltem, —  
Félreálltam, letöröltem.”

— olvashatjuk Arany *Epilogus*ában. Nos, az általunk megvizsgált 1150 személy közül 650 pontosan így tesz hasonló szituációban. Az alacsony E-D értékekből ítélve a dolgozók 56,52%-a kényszerül valamiért arra, hogy frusztrációs helyzetben úgy viselkedjen, mintha semmi bosszantó dolog sem történné. Ezzel ellentétben, az „én”-gyenge személyek száma csekély, mindössze 74 fő, ami a populáció 6,44%-ának felel meg. Tulajdonképpen csak a visszamaradó 426 személy tekinthető „erős egyéniségnek”, vagyis dolgozóinknak csak alig több mint egyharmada — 37,04%-a — képes cselekvési energiáját frusztrációs helyzetben megfelelő szinten tartani.

Nem feladatunk itt részletesen taglalni, hogy ennek a frusztrációs helyzetben tanúsított jellegzetes „én”-elhárító magatartásnak mi a magyarázata, milyen társadalmi-történelmi hagyományok, nevelési szokások járulnak hozzá kialakulásához. Legfeljebb annak a sejtésünknek adhatunk hangot, hogy a gátló folyamatok túlsúlya valószínűleg a félelemkondicionáláson alapuló szocializációs tradíciókra vezethető vissza. A pszichológiai megfigyelések és kísérletek ugyanis azt bizonyítják, hogy a szigorú büntetések alkalmazásának negatív következményeként a félelemérzet generalizálódik, hozzákapcsolódik minden új, meglepő, ismeretlen szituációhoz, melynek következtében tartós és sok esetben értelmetlen „kerülési viselkedések” alakulnak ki. Az alacsony reaktibilitású személyek legfőbb jellemzője pedig éppen ez: nem szeretik a meglepetéseket, a fordulatokat, a változatosságot, még kevésbé a konfliktushelyzeteket. A meglepetést keltő, előzetes várakozás ellenére fellépő ingerekkel kapcsolatban úgy viselkednek, mint a büntetésként elszenvedett hajdani ingerekkel. A félelemérzet elnyomja készítéseiket, kioltja viselkedésük hajtóerejét.

Ez a személyiséghez kötődő, társadalmi-kulturális beidegzettségű sajátosság a férfiakra és nőkre nem azonos mértékben jellemző. Legalábbis vizsgálati eredményeink ezt tanúsítják. Az E-D értékekben tapasztalható eltérést meggyőzően szemlélteti az alábbi táblázat.

AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ  
ÉRTÉKEK NEMEK SZERINTI MEGOSZLÁSA

1. táblázat

Neme	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
férfi	490	51,80	387	40,91	69	7,29	946	100
nő	160	78,43	39	19,12	5	2,45	204	100
együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

A nők cselekvési gátoltsága, mint látjuk, sokkal kifejezettebb a férfiakénál. Amíg a férfiak 59,09%-a folyamodik frusztrációs helyzetben az „én”-elhárítás valamely formájához, a nőknél ezeknek a személyeknek az aránya 80,88%. S amíg a férfiak 40,91%-a csaknem minden szituációban a cselekvéshez szükséges optimális aktivációs szinten tudja tartani magát, erre a nőknek mindössze 19,12%-a képes. Az eltérés 21,79%, ami még nagyobb — 26,63% — az alacsony E-D értékek esetében.

A férfiak és nők „én”-ereje között tapasztalható nagyfokú különbség alapján arra kell gondolnunk, hogy a nők neveltetésük során sokkal szigorúbb kondicionáláson mennek keresztül, mint a férfiak. E szigorú félelemkondicionálás eredményeként nemcsak hogy indulataikban visszafogottabbak a férfiaknál (az „én”-gyenge, lobbanékony férfiak 7,29-os arányával szemben az azonos magatartású nők aránya csak 2,45%), hanem törekvéseikben, vágyaikban is gátoltabbak, alacsonyabb általános aktivitációsdrive-vel rendelkeznek másnemű társaiknál. Nem a szükségletek, vágyak, késztetések hiányoznak náluk, hiszen szükségleti perszisztenciájuk nem kisebb a férfiakénál, hanem a félelemérzet hat rájuk bénítóbban frusztrációs szituációban.

Az indulati élet gátoltsága, a frusztrációs helyzetekben való védekezés-hiány fokozott alkalmazkodási késztetésben, lemondó, megbocsátó, békülékeny, belenyugvó magatartásban, azaz csupa olyan „nőies” vonásban ölt formát, amelyek elsajátítása kívánatos és erénynek számít adott kultúrákban. Ennek a simulékony, szelíd természetnek tehát — amely a nők 78,43%-a mellett lám a férfiak 51,80%-ának is jellemzője — nagy ára van: a szükségletek és vágyak visszafogása, az akcióktól való tartózkodás, a cselekvőképesség feladása, amire a represszió alapuló nevelés kondicionál.

Bármilyen jelentős különbségek tapasztalhatók is azonban az „én”-erőt illetően a férfiak és nők között, a reaktivitás hiánya, az alacsonyra szorított motivációs szint, az ún. „erős egyéniség” csekély aránya, mégis inkább a kollektíva egészének jellemzője. Az E-D értékek aránytalan eloszlása, az egyes sávok „torzulása” miatt akár a teszt értelmezési mutatóinak korrekciójára is gondolhatnánk. Annál is inkább, mivel a pszichológiai gyakorlattól nem idegen, hogy az értelmezési mutatókat olykor „hozzáigazítják” az értékek optimális elosztásához, még ha ezáltal „lát-

hatatlanná” is teszik a populáció egészének sajátosságát. Aligha szerencsés eljárás, különösen akkor, ha a sávok korrekciója egyébként sem befolyásolja az összevetésre kerülő paraméterek közti hasonlóságok és eltérések kimutatását.

A nemek szerinti összevetés után, újabb paraméterként, lássuk most a korcsoportok szerinti megoszlást. Reaktívabbak-e vajon a fiatalok a náluk idősebb nemzedéknél? Visszahatnak-e az életévek az „én”-erőre, az érdekérvényesítési képességre, a cselekvési energiával való gazdálkodásra?

AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA”  
VONATKOZÓ ÉRTÉKEK ÉLETKOR SZERINTI MEGOSZLÁSA

2. táblázat

Korcsoportok	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
18—29 év	217	55,11	140	36,84	23	6,05	380	100
30—39 év	240	57,83	154	37,11	21	5,06	415	100
40—49 év	127	56,70	79	35,27	18	8,03	224	100
50 fölött	66	50,38	53	40,46	12	9,16	131	100
együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

Amint a 2. táblázatból látjuk, az egyes korcsoportok között nincs számottevő eltérés az „én”-erő tekintetében. Különösen a 18—29, 30—39 és 40—49 évesek korcsoportja közti hasonlóság szembetűnő, amelyek között például az alacsony E-D értékek vonatkozásában még fél százalék eltérés sincsen. Az 50 év feletti korosztálynál viszont némiképp változik a helyzet, mégpedig érdekes módon, a két nemnél különbözőképpen. Amíg ugyanis az 50 évüket betöltött nőknél az alacsony E-D értéket adó személyek számaránya — a nőkre jellemző átlagértékhez viszonyítva is — 12,48%-kal növekszik, az 50 év feletti férfiak csoportjában 5,13%-kal csökken. E két irányú elmozdulás eredményeként az 50 év feletti férfiak és nők közti különbség 46,67%. A többi korcsoportnál a nemek közötti eltérés kisebb: mégpedig a 40—49 éveseknél 31,73%, a 30—39 éveseknél 19,46%, a 18—29 éveseknél pedig 28,5%.

Ezek az adatok arra utalnak, hogy a szocializáció jelzett sajátosságainak következményei az életkor előrehaladtával, pontosabban bizonyos életkor után, elmélyülnek, melynek következtében az 50 év feletti nőknél a frusztrációs helyzetek csaknem teljes cselekvésképtelenséggel járnak együtt. 10 nő közül ugyanis csak egy tudja megőrizni aktivitációs szintjét, a többi védekezésre, illetve késztetéseinek feladására kényszerül. Velük ellentétben az 50 évüket betöltött férfiaknál a gátoltság csökken, s az aktivitás valamelyest fokozódik. De mivel ugyanakkor a magas E-D értéket adó személyek száma is növekszik, a reaktivitás enyhe erősödését akár az „én”-gyengülés jelének is tekinthetjük.

A nemek eltérő viselkedési jellemzőinek idősebb korban való enyhe

felerősödésétől eltekintve, a többi korcsoportra vonatkozó adatok alapján azt kell mondanunk, hogy az életkor tulajdonképpen nem befolyásolja a reaktibilitást számottevően. Más szóval, hogy az „én”-erővel jelzett személyi sajátosság nem az életkor függvénye. Ennélfogva arról sem beszélhetünk, hogy pl. a fiatalok „reaktívabbak”, „energiával telítettebbek” lennének, mint az előttük járó nemzedékek. Sőt, a magas E-D érték alacsony százalékából ítélve még csak az sem mondható, hogy frusztrációs helyzetben „indulatosabban”, „féktelenebbül” viselkednének, mint a náluk idősebbek.

Az, hogy az idegrendszer önszabályozási mechanizmusa az élet folyamán nem sokat változik, végül is nem lehet meglepő számunkra. Akkor sem, ha tudjuk, hogy a tapasztalt „elkerülési viselkedés” kialakításában a szociális tényezők nagy szerepet játszanak. Feltételezhető ugyanis, hogy a szociális környezettel kölcsönhatásban kialakuló mechanizmus reflexláncolata viszonylag hamar megszilárdul, valamint az is, hogy az egyén szociális környezete a viselkedésszervezés alapvető követelményeit tekintve élete folyamán nem sokat változik. Kevésbé nyilvánvaló viszont, hogy a szociális környezet milyen közvetítők révén hat az adott viszonyok között célszerű és alkalmazkodó viselkedés elsajátítására. Előzetes ismeretek hiányában nehéz volna például megválaszolni, hogy, mondjuk, az „elkerülési viselkedés” kialakításában a szociális tényezők köre vajon kiterjed-e a nemzeti kultúra sajátosságaira. Ami, tekintettel a kérdés gyakorlati vonatkozásaira, több nemzetiségű környezetben aligha lehet érdektelen számunkra.

Felmérésünk e kérdésre egyértelmű válasszal szolgál viszont: az ún. „nemzeti sajátosság”, bármit is értsünk rajta, túlságosan elvont szociális kategória ahhoz, hogy az „én”-erő meghatározásában tényleges hatótényezőként jöhetne számításba. Meggyőzően bizonyítja ezt az alábbi táblázat.

AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA”  
VONATKOZÓ ÉRTÉKEK NEMZETISÉGEK SZERINTI MEGOSZLÁSA

3. táblázat

Nemzetiség	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
magyar	517	56,20	340	36,96	63	6,84	920	100
szerb	113	57,65	74	37,76,	9	4,59	196	100
együtt	650	56,52	462	37,04	74	6,44	1150	100

Elég egy pillantást vetni a 3. táblázatra, hogy szembetűnjön a különböző nemzetiségű csoportok nagyfokú hasonlósága. A hasonlóság egyforma a reaktibilitás mindhárom mutatójánál, s az alacsony E-D értékben mutatkozó legnagyobb eltérés sem éri el a 3%-ot.

A nemzeti hovatartozás tehát az „én”-erő szempontjából, mint látjuk, nem releváns tényező. S nyilvánvalóan azért nem, mert az egyén a nem-



zeti közösségnél jóval szűkebb közegben tanulja meg szükségletei kielégítésének szociálisan elfogadott formáit. Mindenekelőtt a családban, de rengeteg erőfeszítést, fékezést, lemondást követel az iskola is, amely — a családi indíttatástól nem függetlenül — a távoli célhelyzetekre való felkészülést hivatott szolgálni. Ezek a célhelyzetek tulajdonképpen bizonyos munkakörök, amelyek ellátásához meghatározott ismeretekre, képességekre van szükség. Ezeket az ismereteket és képességeket, amelyek magukban foglalják cselekvéseink belső ellenőrzésének és irányításának elsajátítását is, elvileg az iskola alakítja ki, nem függetlenül azoktól a tapasztalatoktól, amelyekre a családban és a későbbi munkahelyen szert teszünk. Ennélfogva a segédmunkás nemcsak képességeiben és ismereteiben fog különbözni, mondjuk, a műszaki, pénzügyi vagy fejlesztési osztályon dolgozó szakemberektől, hanem az erejével, energiájával való gazdálkodásban is.

Empirikus felmérésünk messzemenően igazolja ennek a feltevésnek a helyénvalóságát, amennyiben az „én”-erőre vagy reaktibilitásra vonatkozó E-D értékek eloszlása csakugyan sajátos összefüggést mutat az iskolai végzettséggel (a szakképzettség szintjével), illetve azzal a társadalmi helyzettel és szerepkörrel, ami együtt jár bizonyos munkák végzésével.

AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA”  
VONATKOZÓ ÉRTÉKEK SZAKKÉPZETTSÉG SZERINTI MEGOSZLÁSA

4. táblázat

Szakképzettség	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Nem teljes elemi	52	51,49	41	40,59	8	7,92	101	100
8 elemi	90	65,22	41	29,71	7	5,07	138	100
Félszakképzett	40	51,28	31	39,74	7	8,98	78	100
Szakképzett	191	45,37	194	46,08	36	8,55	421	100
Magasan szakképzett	48	59,26	28	34,57	5	6,17	81	100
Középiskolai	160	68,97	63	27,16	9	3,88	232	100
Főiskolai	38	67,86	16	28,57	2	3,57	56	100
Egyetemi végz.	31	72,09	12	27,91	—	—	43	100

Ha a 4. táblázatban feltüntetett adatokat figyelmesen szemügyre vesszük, látjuk, hogy a cselekvés szempontjából optimálisnak tekinthető „én”-erő vagy reaktibilitás a különböző iskolai végzettségű csoportoknál erősen eltérő. A 40—60 közötti E-D értékek aránya a szakképzett személyek csoportjában a legmagasabb, 46,08%. Ezt követi a nem teljes elemivel rendelkezők és a félszakképzettek csoportja 40,59, illetve 39,74 százalékkal. A magasan szakképzettek csoportja a 34,57%-kal valamiféle „vízválasztóként” középütt van, a többi szakképzettségi kategóriában viszont az optimális „én”-erővel rendelkező személyek számaránya erősen megcsappan. A nyolc elemi végzettségnél 29,71%-ra, a középiskolát

végzeteknél 27,16%-ra, a főiskolát végzeteknél 28,57 százalékra, az egyetemi végzettségű személyeknél pedig 27,91 százalékra esik vissza. A legmagasabb átlagértékekkel rendelkező szakképzettek és a legalacsonyabb átlagértékekkel rendelkező középiskolai végzettségűek csoportja közti eltérés 18,92%.

Már az átlagos E-D értékek eloszlása alapján is felfigyelhetünk az iskolai végzettséggel összefüggésbe hozható „polarizálódásra”, ami azonban a magas és alacsony E-D értékek összevetése során még nyilvánvalóbbá válik.

A nagyfokú reaktibilitást mutató „én”-gyenge személyek száma a fél-szakképzettek és szakképzettek csoportjában a legnagyobb. Arányuk a két csoporton belül egyébként csaknem azonos mértékű, 8,98, illetve 8,55%. A közép- és főiskolát végzett személyekre a reaktív attitűd fele olyan mértékben sem jellemző. A magas E-D érték aránya esetükben 3,88, illetve 3,57%. Az egyetemi végzettségűek között pedig egyáltalán nincs „én”-gyenge személy.

Az iskolai végzettség személyiségdifferenciáló hatása ugyanígy az alacsony E-D értékek megoszlásán is megfigyelhető. Mint várható is, az alacsony E-D értéket adó személyek száma az egyetemi végzettségűek csoportjában a legmagasabb, arányuk 72,09%. Viselkedési gátoltságukat tekintve nem sokban térnek el tőlük a középiskolai és főiskolai végzettségű személyek. Az előbbieket 68,97, az utóbbiaknak pedig 67,86%-a mutat beletörődő, belenyugvó magatartást (rezignációt) frusztrációs szituációban. Legkevésbé a szakképzett személyekre jellemző ez a magatartás, amennyiben ezen a csoporton belül „mindössze” 45,37% az alacsony E-D értékű személyek aránya. A szakképzettek mellett a betanított munkások két csoportjánál figyelhető még meg a közösség átlagánál kisebb mérvű rezignáltság. A félszakképzettek 51,28%-a, a nem teljes elemivel rendelkező személyeknek pedig 51,49%-a él az „én”-elhárításnak ezzel a formájával.

A 4. táblázat adataiból láthatjuk, hogy az alacsony E-D értékek vonatkozásában a szakképzett és egyetemet végzett személyek két csoportja közti eltérés 26,72%. Túl nagy eltérés ez ahhoz, semhogy fontosságát figyelmen kívül hagyhatnánk.

Miről lehet szó tulajdonképpen? Az E-D értékek sajátos eloszlása arra enged következtetni, hogy az iskolai végzettséggel párhuzamosan nő a frusztrációs toleranciaszint is, a pszichés terhelés és a konfliktusok elviselésének képessége. Mintha az iskolázottsággal párhuzamosan az ember mind toleránsabbá, béketűrőbbé válna viselkedésében. Ez a folyamat gyakorlatilag az „én” erősödését jelzi, ennél fogva a szocializáció pozitív fejleményeként lehet rá tekintenünk. Eredményeink azonban egyszersmind a túlkondicionálás veszélyére figyelmeztetnek bennünket. Az iskoláztatás a frusztrációs toleranciaszint elmélyítésével együtt valamiként a cselekvő magatartás feladására is kényszerít. Az alkalmazkodás tulajdonképpen nem a belátás függvényévé válik, miként az kívánatos és ésszerű lenne, hanem fenntartás nélküli követelménnyé, ami az iskolá-

zottsággal párhuzamosan egyre inkább beépül viselkedésünkbe. Ennek eredményeként az esetek többségében valójában nem is toleranciaszintről, ellenállóképességről kell beszélnünk, hanem enerváltságról, rezignációról, a különböző helyzetekbe való belenyugvásról és beletörődésről.

Az iskola feltétlenül szerepet játszik a cselekvési gátak, s vele a viselkedési kultúra kiépítésében, ám az E-D értékekben mutatkozó eltérések nem egyértelműen csak és kizárólag az iskolai végzettségbeli különbségeket tükrözik. Valószínűnek látszik az a feltevés, hogy az iskolai végzettségtől egyébként nem teljesen független társadalmi szerepkör, a végzett munka természete határozza meg az általunk vizsgált viselkedésbeli eltéréseket. Más szóval úgy tűnik, hogy a reaktibilitás vagy „én”-erő nemcsak a személyiség jellemzője, hanem a személyiség által reprezentált társadalmi szituációnak a kifejeződése egyben. Ez legszembetűnőbben a termelő és nem termelő munkát végzők összevetése során jut kifejezésre. Ennek az összevetésnek a könnyebb elvégzése érdekében célszerűnek látszik a nyolc szakképzettségi csoportot három kategóriába összevonni. Az első kategóriába kerülnek a nem teljes elemeivel és a nyolc osztályos alapképzéssel rendelkező személyek, valamint, akik alkalmi segédmunkaerőként kerültek az üzembe, s akik jelentős hányada nő. A második kategóriába kerülnek a félszakképzett, szakképzett és magasan szakképzett munkások, míg a harmadik kategóriába a középiskolai, főiskolai és egyetemi végzettségű személyek.

AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTÉKEK  
A SZAKKÉPZETTSÉGI SZINT 3 KATEGÓRIÁJA SZERINT

5. táblázat

Szakképzettség	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
1. kategória	142	50,41	82	34,31	15	6,28	239	100
2. kategória	279	48,10	253	43,62	48	8,28	580	100
3. kategória	229	69,18	91	27,49	11	3,33	331	100
együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

Amint a fenti táblázatból látjuk, a 2. kategóriába sorolt személyek, vagyis az ipari munkásság magva rendelkezik a legnagyobb mérvű cselekvési energiával, közülük kerül ki a legtöbb ún. „erős egyéniség”. A csoporton belüli arányuk 43,62%, azaz 9,31%-kal nagyobb, mint a segédmunkaerőnél (1. kategória), s 16,13%-kal a „rezi” személyeknél (3. kategória) kapott értéknél. Még nagyobb eltérést tapasztalunk, ha az alacsony reaktibilitású személyek megoszlását vesszük szemügyre. Ez esetben az első és második kategóriába soroltak közti különbség 11,31%, a második és harmadik kategóriába soroltak között pedig 21,08%.

Ám, ha a reaktibilitás vagy „én”-erő valamiként csakugyan a végzett munka jellegének, illetve az azt előfeltételező iskolai végzettségnek a

függvénye, vajon mivel magyarázható az a körülmény, hogy a legalacsonyabb iskolai végzettséggel rendelkező személyekből verbuválódó alkalmi segédmunkaerő a nála iskolázottabb, s magasabb társadalmi presztizzsel rendelkező félszakképzettek, szakképzettek és magasan szakképzettek munkásrétegénél nagyobb drive-redukcióra kényszerül, mint ahogyan azt feltételezni lehetne?

A magyarázatot feltehetően a nemek egyes kategóriákon belüli eltérő megoszlásában kell keresnünk. Mivel a nők frusztrációs helyzetben tanúsított cselekvési gátoltsága feltűnően erős, részvételi arányuk minden bizonnyal jelentős mértékben befolyásolja az összesítő táblázatban szereplő E-D értékeket. Márpedig a nők részvételi aránya az iskolai végzettséget feltüntető egyes kategóriákon belül meglehetősen eltérő. A vizsgált populáció egészén belüli 17,74%-os részvételi arányukkal szemben például a nem teljes elemivel rendelkező személyek egynegyede, 25,74%-a, a 8 osztállyal rendelkezőknek pedig csaknem a fele, 42,03%-a nő. Tulajdonképpen ez a magyarázata a drive-redukció emelkedésének a segédmunkaerőknél. Mert amíg a segédmunkaerő jelentős hányada nőkből verbuválódik, a szakképzettek csoportján belül a nők aránya mindössze 1,19%, magasan szakképzett nő egyáltalán nincs, a félszakképzettek közötti arányuk pedig 16,67%. A középiskolát, főiskolát és egyetemet végzettek kategóriáján belül viszont ismét több a nő, arányuk 34,91, 23,21, illetve 18,60%.

Hogy a fizikai és szellemi munka, valamint az iskolai végzettség milyen szoros összefüggést mutat a reaktibilitással, még nyilvánvalóbbá válik számunkra, ha csak a férfiakra vonatkozó E-D értékek szakképzettség szerinti megoszlását vesszük szemügyre.

#### AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTÉKEK SZAKKÉPZETTSÉGI SZINT SZERINTI MEGOSZLÁSA FÉRFIAKNÁL

6. táblázat

Szakképzettség	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Nem teljes elemi	34	45,33	35	46,67	6	8	75	100
8 elemi	42	52,5	33	41,25	5	6,25	80	100
Félszakképzett	30	46,15	28	43,08	7	10,77	65	100
Szakképzett	186	44,71	194	46,64	36	8,65	416	100
Magasan szakképzett	48	59,26	28	34,57	5	6,17	81	100
Középiskolai végzettség	98	64,90	45	29,80	8	5,30	151	100
Főiskolai végzettség	27	62,79	14	32,56	2	4,65	43	100
Egyetemi végzettség	25	71,43	10	28,57	—	—	35	100
Együtt	490	51,80	387	40,91	69	7,29	946	100

Amint azt a 6. táblázat adatai tanúsítják, a férfiak esetében a nem teljes elemeivel rendelkező segéd munkások, valamint a félszakképzettek és szakképzettek csoportja között nincs lényeges eltérés az alacsony E-D értékek vonatkozásában. Az eltérés a szakképzett munkások és a befejezetlen elemeivel rendelkező fizikai dolgozók között 0,62%, a félszakképzettek és befejezetlen elemi iskolával rendelkezők között pedig 0,82%. Alig valamelyest tér el tőlük a 8 osztályú végzettek és a magasan szakképzettek csoportja. Erre az eltérésre egyébként magyarázattal szolgálhat az is, hogy e két csoportból viszonylag nagyszámú „rezi”-munkát végző személy kerül ki. A 8 osztályt végzettek közül például sokan portásként, kertészként, küldöncként vannak alkalmazásban, a magasan szakképzettek egy része viszont munkavezető vagy más feladattal van megbízva, semmiképpen sem tekinthető közvetlen termelőnek.

Az átlagos és magas E-D értékek megoszlása nem kevésbé tanúsítja, hogy a vizsgált populáció a fizikai és szellemi (adminisztratív) munkát végzők két, egymástól jól elkülönülő táborára szakad. A fizikai munkát végzők a populáció átlagánál magasabb, az ún. „rezi”-munkát végzők pedig az átlagnál alacsonyabb fokú reaktibilitást mutatnak.

\*

Önmagában véve nem sok értelme volna az „én”-erővel vagy reaktivitással foglalkozni, ha e fogalmakkal jelölt személyi sajátosság pusztán elméleti jellegű kérdés lenne, s nem állna szoros összefüggésben az egyéni életszervezéssel és a társadalmi praxissal. A helyzet azonban az, hogy az idegrendszer serkentő- és gátló mechanizmusának működése, társadalmi „beidegződése” a legszorosabban összefügg az ember társadalmi tevékenységének alapvető tényezőjével, az érdekérvényesítés lehetőségével.

Az érdekérvényesítés lehetőségéről beszélve persze különbséget kell tenni az érdekek objektív mozgásteré és az érdekérvényesítés képessége között. Bennünket itt elsődlegesen az érdekérvényesítés képessége, érdekel, pontosabban annak is csak egyetlen komponense, az ún. „én”-erő. E személyi adottság körülhatárolására irányuló erőfeszítésünk azonban semmiképpen sem helyettesíti az érdekérvényesítés objektív társadalmi feltételeinek folyamatos elemzését, s az érdekérvényesítési képesség más komponenseinek vizsgálatát sem. Annál kevésbé, mivel az érdekérvényesítési képesség, s azon belül az „én”-erő, kialakulása nem függetleníthető az érdekérvényesítés objektív feltételeitől. Olyannyira nem, hogy az iskoláztatáson, szakképesítésen, munkavégzésen, az ily módon szerzett tapasztalaton, valamint a kritikus társadalmi szituációkban való ismételt részvételen keresztül tulajdonképpen ezek, az individuumok szempontjából vett objektív feltételek épülnek be személyiségünkbe, hogy utóbb, társadalmi szempontból nézve, egyéni adottságok és hiányosságok látogatát keltsék. Nem minden alap nélkül egyébként, hiszen az interiorizált társadalmi viszonyok mint személyiséghez kötődő képességek vissza-

hatnak az érdekérvényesítés objektív feltételeire, amelyek viszont társadalmi ráhatásként megint beépülnek, személyi sajátossággá lesznek, s így a végtelenségig. Ennélfogva az elemzést a „bűvös kör” bármely pontján kezdhethük, akár az „én”-erőn is.

Ismételten hangsúlyozni szeretnénk azonban, hogy az érdekérvényesítési képesség és az „én”-erő közé, mégha ez utóbbit általános aktivitásdrive-ként értelmezzük is, nem lehet egyenlőségjelet tenni, jóllehet az „én”-erő az érdekérvényesítési képesség meghatározó fontosságú komponense. Az érdekérvényesítési képesség ugyanis az „én”-erőnél tágabb fogalom, bonyolultabb személyi sajátosságok együttese: a tapasztalat, gyakorlat, szakképzettség, kreativitás, intelligencia stb. együttesen határozzák meg.

Az érdekérvényesítés lehetőségét az érdekek objektív mozgástere és a személyi érdekérvényesítési képesség mellett befolyásolja más is, mégpedig a társadalmi pozíció és a velejáró hatalmi jogkör. Érdekeit a legkiválóbb személyi képességekkel megáldott egyénnél is jobban tudja érvényesíteni az, aki — mégha különösebb személyi kvalitásokkal nem is rendelkezik — a társadalmi hierarchiában egy lépcsőfokkal magasabban van. A hatalomvágy eme legfőbb titkát a modern társadalmak a lehetőségekhez mérten természetesen igyekeznek elkendőzni, ezért a társadalmi szerepkörrel és jogkörrel járó lehetőségek szinte mindig és mindenütt a személyiséghez kötődő képességek látszatát keltik. Hogy nem teljes sikerrel, arról a jól ismert közmondás is árulkodik: Akinek az Isten hivatalát ad, észt is ad hozzá. Hogy hány hozzá nem értő, nem arra való ember igazolta már ilyenénképp magasabb állását „képességeivel”, senki sem tudná megmondani.

Illuzórikus volna persze azt remélni, hogy az érdekérvényesítésnek ezt az útját máról holnapra maradéktalanul fel lehet számolni. A jelenség elharapódzása azonban társadalmi szempontból nem kis kockázattal jár, s általában meg is bosszulja magát. Minél nagyobb lehetőség kínálkozik ugyanis arra, hogy megfelelő személyi adottságok — felkészültség, tapasztalat, kreativitás, intelligencia, becsület, szorgalom stb. — híján pusztán a „megbízhatóság” alapján vagy alakoskodással, frázisok puffogatásával tisztességes karriert lehet csinálni, annál inkább elárasztják a hozzá nem értő, és arra való emberek a társadalmi hierarchia hülönböző posztjait, hogy visszavonhatatlanul kompromittálják a társadalom intézményeit, érdekképviselői szerveit, fórumait s az együttélés normáit.

Az érdekérvényesítési képesség általunk kiemelt sajátosságát vizsgálva két irányban indulhatunk tovább. Az egyik út annak feltárása és tisztázása lenne, hogy az „én”-erő milyen összefüggést mutat a közéleti aktivitás általunk regisztrált formáival. A másik annak a kérdésnek a megválaszolására irányulna, hogy az egyén, „én”-erejétől függően, mennyire tudja személyisége károsodása nélkül feloldani az érdekérvényesítés folyamatait kísérő konfliktusok feszültségeit. Bár a két kérdéskör tulajdonképpen szorosán átszővi egymást, a pszichopatológiai összefüggések

kihámozását egy későbbi tanulmány tárgykörébe utalva, lássuk ezúttal csak az „én”-erő és a társadalmi-közéleti aktivitás összefüggéseinek kínálkozó tanulságait.

\*

Tekintettel arra, hogy az öngazgatási gyűlések társadalmunkban az érdekérvényesítés legfontosabb fórumaként vannak nyilvántartva, joggal merülhet fel bennünk a kérdés: Vajon az érdekérvényesítési képesség általunk vizsgált komponense, az „én”-erő, befolyást gyakorol-e valamilyen módon az öngazgatási gyűléseken való részvétel gyakoriságára? Másként fogalmazva: a társadalmi-közéleti aktivitás legelemibb megnyilvánulási formájaként is értelmezhető öngazgatási gyűlések iránti érdeklődés összefügg-e az általános aktivitásdrive-val?

Felmérési eredményeink alapján úgy tűnik, hogy e kétféle „aktivitásnak” nem sok köze van egymáshoz. Pontosabban, a kétféle „aktivitás” inkább mintha kizárná egymást. Az öngazgatási gyűléseken rendszeresen részvevők ugyanis összességükben szembetűnően rezignáltabb csoportot alkotnak, mint a gyűlésekre alkalomszerűen vagy ritkán járók. Ez utóbbi két csoportban magasabb a megbízható „én”-erővel rendelkező személyek aránya. És az adatok nem is csekély eltérést mutatnak, hiszen az öngazgatási gyűlésekre rendszeresen járók és alkalomszerűen megjelenők közti különbség az átlagos E-D értéket adó személyek számarányát illetően 13,73%. Ennél alig valamivel kisebb — 10,93% — az öngazgatási gyűlésekre rendszeresen, illetve ritkán járók csoportja közti eltérés.

**AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTEKEK  
ÉS AZ ÖNGAZGATÁSI GYŰLÉSEK LÁTOGATOTTSÁGA  
KÖZTI ÖSSZEFÜGGÉS**

7. táblázat

Részvételi gyakoriság	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Rendszeresen	208	66,03	88	27,94	19	6,03	315	100
Alkalmanként	260	54,17	200	41,67	20	4,16	480	100
Ritkán	182	51,27	138	38,87	35	9,86	355	100
Együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

A 7. táblázatban feltüntetett átlagos E-D értékek eloszlása csak megerősít bennünket sejtésünkben. Nevezetesen abban, hogy a megfelelő „én”-erővel rendelkező személyek összességükben kisebb érdeklődést mutatnak az öngazgatási gyűlések iránt, mint a náluk rezignáltabb személyek. Amíg ugyanis az átlagos E-D értéket adó személyek 20,65%-a jár rendszeresen gyűlésre, az alacsony reaktibilitású személyek 32%-a mutat ilyen nagyfokú érdeklődést. A mintegy 12%-os különbség nem elhanyagolható mértékű.

Ez a tendencia nemek szerinti bontásban is megfigyelhető, különösen a férfiak esetében. A megfelelő „én”-erővel rendelkező férfiak öngazgatási gyűlések iránti érdeklődése ugyanis tovább mérséklődik. 19,12%-uk van jelen minden ülésen, 47,29%-uk alkalmanként jelenik meg, egyharmaduk — 33,59%-uk — pedig praktikusán nem jár gyűlésekre. Az alacsony reaktibilitású, más szóval a nagy türelemről és megértésről tanúságot tevő férfiakkal az arányok valamivel jobbakk: 33,26%-uk minden gyűlésen jelen van, 39,39%-uk alkalmanként jelenik meg, a gyűlésekről távol maradó személyek aránya viszont 27,35%-ra esik vissza.

Összegezve a fentebb mondottakat: az öngazgatási gyűlésekre azok járnak szorgalmasabban, akiket nehezebb kihozni sodrúkból, teherbírób-  
bak és kevésbé aktívak. Velük ellentétben az átlagos aktivitásdrive-vel rendelkező személyek ritkábban járnak gyűlésre, s jelentős részük csaknem mindig távol marad.

Ugyanez a különös tendencia — mert csak tendenciáról beszélhetünk — figyelhető meg akkor is, ha az „én”-erőt és a véleménynyilvánítási hajlamot vetjük össze.

#### AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTÉKEK ÉS A VÉLEMÉNYNYILVÁNÍTÁSI HAJLAM ÖSSZEFÜGGÉSE

8. táblázat

Vélemény- nyilvánítási hajlam	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Szívesen fejt ki véleményét	263	60,32	138	31,65	35	9,03	436	100
Nem szívesen	387	54,20	288	40,34	39	3,46	714	100
Együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

Az átlagos E-D értékek eloszlásából (lásd 8. táblázat) úgy tűnik, hogy azok a személyek, akik szívesen fejtik ki véleményüket mások előtt, valójában gátoltabbak az élet cselekvő szervezésében, mint azok, akik nem szívesen hallatják véleményüket. Ez utóbbiak ugyanis kevésbé kényszerülnek drive-redukcióra frusztrációs helyzetben, minthogy nagyobb számban rendelkeznek megfelelő „én”-erővel. Az eltérés a két csoport között az átlagos E-D értékek vonatkozásában 8,69%, az alacsony E-D értékek arányát illetően pedig 6,12%. S végül a véleményüket nem szívesen hallatók között kisebb a kórosan magas reaktibilitású személyek aránya is.

Ha ezeknek az eltéréseknek túl nagy jelentőséget nem is tulajdoníthatunk, a véleménynyilvánítási hajlamot mégsem tekinthetjük az „én”-erő valamiféle kifejezésének. Ellenkezőleg, felmérési adataink inkább arra utalnak, hogy a véleménynyilvánítási hajlam gyakran verbalizmust, azaz bizonyos mérvű cselekvésképtelenséget jelez. Kétségtelen azonban, hogy



e téren még sok a tisztázatlan kérdés. Vizsgálatunkban például nem térünk ki annak megállapítására, hogy a véleménynyilvánítási hajlam hány esetben párosul ékesszólással jelentősen megnövelve az egyén érdekérvényesítési képességét, és hány esetben jelent pusztán bőbeszédűséget, cselekvésvágy helyett szereplési igényt.

Az érdekérvényesítés kollektív formáiban az egységes álláspont kidolgozása és képvisellete lehetetlen megbeszélések, azaz előzetes véleménynyilvánítás nélkül, ami legtöbbször a tárgyalásokon betöltött szerepkörök megosztásának formájában történik. Nem feltétlenül szükséges az ékesszólás mindenki részéről. A kollektív álláspont kialakításában mindig akadnak olyan személyek, akik ékesszólásukkal tűnnek ki. Mások aggályaik kifejtésével teszik körültekintőbbé a döntést, s ismét mások pusztán jelenlétükkel adnak hangsúlyt a kollektív véleménynek. Ha a kollektíva nem rendelkezik a tárgyalás és döntéshozatal „kollektív képességével”, legfeljebb csak papíron létező állásfoglalások születnek, amelyeknek a gyakorlatban senki sem fog érvényt szerezni. A kollektív döntéshozatal diszfunkciójának a jele például, ha az állandó „hozzászólók” túl sokat gyötrik a hallgatóságot zavaros és hosszadalmas beszédükkel, vagy ha a demagóg ülésvezetők gyanakvó és bizalmatlan légkört teremtenek maguk körül. Az sem szerencsésebb, ha az öngazgatási gyűlések az öngazgatók véget nem érő kimerítésévé fajulnak valamely magasabb fórumokon előzetesen már meghozott döntések keresztülvitele, szentesítése érdekében.

A nagyfokú passzivitás és érdektelenség, ami az öngazgatási gyűlések iránt megnyilvánul, és a véleménynyilvánítástól való tartózkodás arra figyelmeztet, hogy számos kollektíva nem rendelkezik még a tárgyalás és döntéshozatal „kollektív képességével” vagy lehetőségével. Ami tulajdonképpen magyarázat is arra, hogy megfelelő érdekérvényesítési képesség birtokában miért nem tüntetik ki jobban figyelmükkel és véleményük kifejezésével az emberek az érdekérvényesítés közösségi fórumait.

Arra vonatkozóan viszont, hogy az általános aktivitásdrive hiánya, illetve a nagymérvű cselekvési gátoltság miért fér jobban össze a formális közszerepléssel, aligha szükséges szót vesztegetnünk. Mindenesetre ez a hajlandóság kimutatható már a közéleti szereplés legegyszerűbb formáinál is. A maga nemében azonban az érdekérvényesítés formális útját-módját jelentik a különböző funkciók, tisztségek, szerepkörök is, hiszen, mint mondtuk, az egyes tisztségekkel járó jogkör jelentős mértékben ellensúlyozhatja az érdekérvényesítési képesség szubjektív hiányosságait. Ezért a következőkben talán nem lenne érdektelen utána járni annak sem, hogy valójában milyen „én”-erővel — általános aktivitásdrive-vel — rendelkeznek azok a személyek, akik küldöttként, munkástanács-tagként, munkavezetőként, osztályvezetőként, igazgatóként vagy társadalmi-politikai tisztségviselőként hatalmuknál és megbízatásuknál fogva közvetlenül is részt vesznek a társult munka körülményeinek irányításában és szervezésében.

**AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTEKEK  
ÉS A TÁRSADALMI-POLITIKAI FUNKCIÓ KÖZTI ÖSSZEFÜGGÉS**

9. táblázat

Funkció, tiszttség, megbízatus	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Van funkciója	186	65,26	82	28,77	17	5,97	285	100
Nincs	464	53,64	344	39,77	57	6,59	865	100
Együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

Amint a 9. táblázat adataiból kitűnik, a tiszttségviselőknek mindössze 28,77%-a rendelkezik átlagos „én”-erővel, 5,97%-uk a kelleténél is reaktívabb, 65,26%-uk pedig, ha frusztráció éri, „én”-elhárító reakciókhoz folyamodik. A funkcióval nem rendelkező személyek csoportjában a reaktibilitás kifejezettebb: 39,77%-nál kapunk átlagos E-D értéket, 6,59%-nál tapasztalható kóros attitűd, és „csak” 53,64% védekezik „én”-elhárító reakciókkal. A két csoport közti eltérés 11%, ami mindenképpen valamilyen tendenciára utal. Ennek a tendenciának a lényege nem ismeretlen előttünk, ezért akár úgy is fogalmazhatnánk, hogy várakozásunknak megfelelően azok a személyek, akik valamilyen fontos funkciót, tisztseget, szerepkört töltenek be, illetve akik küldöttként, munkástanácsstagként vagy más bizottságok tagjaként nemcsak saját, hanem munkatársaik érdekeltégeit is képviselik, összességében nagyobb drive-redukcióra kényszerülnek, ha frusztráció éri őket, mint azok, akiknek semmiféle tiszttségük vagy megbízatusuk sincs.

Nemek szerinti bontásban a helyzet annyiban változik, hogy a nőkre jellemző magas — 78%-os — védekező, elhárító magatartás a két csoport közti különbséget csaknem teljesen elmossa, a férfiaknál viszont az eltérés növekszik, s mintegy 14%-ot tesz ki.

Cselekvőképességét tekintve tehát számos nem arra való ember kerül vezető tiszttségbe. Ma már nyilvánvaló, hogy nagy hibákat ejtettünk a küldöttek megválasztásakor is. Nem mindenki bizonyult érdekeltnek abban, hogy „megfelelő ember kerüljön megfelelő helyre”. De magának a küldöttrendszernek is számos fogyatéka van, ami a végrehajtó és az igazgatási szervektől való nagyfokú függőségből ered. A küldöttviszonyok egyszerűsítésére, ésszerűsítésére és erősítésére irányuló törekvések mellett a JKSZ 13. ülésének határozati javaslatairól folyó vita során nem maradtak el a JKSZ felkészültségére, akcióképességére és káderpotenciáljára vonatkozó elmarasztaló értékelések sem. Elemzésünk is bizonyítja ezek helytállóságát és időszerűségét.

Felmérési adataink ugyanis arról tájékoztatnak bennünket, hogy a párttagok között még a gyári átlaghoz viszonyítva is aránytalanul sok alacsony reaktibilitású — fásult, enervált magatartású — személy található. Ami azonban igazán csak akkor válik szembetűnővé, ha a párttagokat a nem párttagokkal vetjük össze, hiszen a két csoport közti kü-

**AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTEKEK  
ÉS A PÁRTTAGSÁG KÖZTI ÖSSZEFÜGGÉS**

10. táblázat

Párttagság	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
Párttag	164	70,09	63	26,92	7	2,99	234	100
Nem párttag	486	53,06	363	39,63	67	7,31	916	100
Együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

lönbség az alacsony E-D értékek vonatkozásában 17,03%. S lévén, hogy az átlagos „én”-erő tekintetében is 12,71 százalékos eltérés tapasztalható a nem párttagok javára, nehezen lehet nem gondolni arra, hogy a párttagság a párttagok jelentős része számára nem a munkásosztály érdekeinek a szolgálata miatt vonzó, hanem az érdekérvényesítési képesség szubjektív hiányosságait hivatott pótolni.

Mivel a cselekvésképtelenség szorosan összefügg az általános aktivitásdrív-vel, a KSZ nagyobb és hatékonyabb társadalmi szerepvállalása elképzelhetetlen a valódi alkotói potenciál egybefogása és aktivizálása nélkül. Ezért messzemenően egyetérthetünk a JKSZ Elnökségének elméleti és eszmei munkára vonatkozó határozataival, amely a pártélet és a pártmunka tartalmi és módszerbeli változtatásai mellett a párttagság összetételének javítását is szorgalmazza.

A látszólagos és formális tevékenység, az elfogadott álláspontok ismételtetésére korlátozódó értekezletek, a rutinmunka, a státútumbeli kötelezettségek hangoztatása, nemcsak a pártmunka sajátja. Úgy tűnik, mintha a társadalmi-közéleti aktivitás más formái is olyan „kényszerpályán” való mozgást jelentenének, ami nem kedvez az aktív alkotó magatartásnak. Mintha túlságosan eluralkodott volna a társadalmi tevékenység keretétől szolgáló intézményekben a hivatalnoki nyugalom, a belenyugvó, bólogató, nemtörődöm magatartás.

Legalábbis ez a helyzet az „én”-erő vonatkozásában, amit meggyőzően igazol a társadalmi aktivitás valamennyi korábban tárgyalt formáját összesítő táblázatunk.

**AZ „ÉN”-ERŐRE VAGY „REAKTIBILITÁSRA” VONATKOZÓ ÉRTEKEK  
ÉS A TÁRSADALMI-POLITIKAI AKTIVITÁS ÖSSZEFÜGGÉSE**

11. táblázat

Közéleti aktivitásigény	E-D érték							
	0—39		40—60		60 fölött		Összesen	
	n	%	n	%	n	%	N	%
aktív	300	64,80	141	30,45	22	4,75	463	100
érdeklődő	60	58,83	37	36,27	5	4,90	102	100
passzív	290	49,57	248	42,39	47	8,04	585	100
együtt	650	56,52	426	37,04	74	6,44	1150	100

Amint azt a fenti (11.) táblázat adataiból láthatjuk, a közéleti aktivitást mutató személyek csoportján belül 64,80% az alacsony reaktibilitású, frusztrációs helyzetben gátoltta váló személyek aránya. 15,23%-kal több, mint a passzív személyek csoportjában. A formai viselkedési jegyek alapján aktívnak nevezhető személyeknél valójában még a közéleti tevékenység iránt alkalomszerűen érdeklődők csoportjában is 5,97%-kal többen rendelkeznek az érdekérvényesítéshez és egyáltalán a cselekvéshez nélkülözhetetlen szintű aktivitásdrive-vel.

Nem kisebb eltérés tapasztalható az „én”-erő vagy átlagos E-D értékek vonatkozásában sem. Mert amíg például az ún. aktív személyek csoportjában 30,45% az átlagos „én”-erővel rendelkező személyek aránya, a közéleti tevékenység iránt alkalomszerűen érdeklődőknél 36,27%, a passzív személyek csoportján belül pedig 42,39%. A két szélső érték közti eltérés ez esetben is mindegy 12%. Tulajdonképpen még a 60 fölötti E-D értékek eloszlása is arra vall, hogy a passzív személyek ténylegesen nagyobb reaktivitásúak, impulzívabbak, mint a formai viselkedési jegyeik szerinti aktívak, ennél fogva kóros reakciót is nagyobb számban adnak.

Nemek szerinti bontásban a helyzet ezúttal is csak annyiban változik, hogy a nők esetében az aktív és passzív személyek csoportja közti eltérés az alacsony E-D értékek vonatkozásában 12,85%-ra „mérséklődik”, a férfiaknál viszont a különbség fokozódik, s 17,01%-ot tesz ki.

Mivel a megfigyelhető eltérések eléggé jelentősek ahhoz, hogy kizárják a véletlennel való magyarázat lehetőségét, arra a különös konklúzióra kell jutnunk, hogy a reaktibilitás fordítottan arányos a társadalmi-közéleti aktivitással. Vajon mi lehet ennek a magyarázata? Önmagunkat ismételnénk csak, ha itt az „én”-erő vagy érdekérvényesítési képesség szubjektív hiányosságainak valamiféle kompenzációjaként értelmezett szerep- és funkcióvállalás gondolatkörére visszatérnénk. A lehetséges magyarázatok egyike ez is. Az sem kizárt azonban, hogy a megfigyelt paradox jelenség másik vagy éppen legfőbb oka, a társadalmi cselekvés alapjául szolgáló intézményes keretek elbürokratizálódása és hatástalansága. Az intézmények elbürokratizálódása ugyanis önmagában véve magyarázat arra, hogy a közéleti aktivitás járható útjai a cselekvés és érdekérvényesítés szempontjából miért tekinthetők nagyfokú drive-redukcióra kényszerítő pályáknak. A legvalószínűbb még, hogy a két gondolatkör együttesen kínálkozik a megfelelő hipotézis alapjául, amit azonban nem feladatunk itt részleteiben kidolgozni és igazolni.

## *Rezime*

### Snaga „ja“ kao sposobnost ostvarenja interesa

Ostvarenje stvaralačke ličnosti čoveka, izražavanje njegovih svojstava i sposobnosti, pretpostavlja činilačka vladanja, izraženo u konfliktnim situacijama. Činilačko vladanje je međutim zavisno od ličnih specifičnosti. U ovoj studiji pokušavamo izvršiti utvrđivanje jednog od ovih tj. „ja“ snage, „reaktibiliteta“, odn. ovim pojmovima izraženu ličnu specifičnost i njene empirijske ispitne rezultate.

U toku našeg empirijskog istraživanja — koji je sastavni deo jednog šireg ispitivanja — pre svega smo hteli razjasniti, kakve strategije vladanja nosi sa sobom sila „ja“, i da ove forme vladanja kakav uticaj imaju na sposobnosti ostvarenja interesa lica, i na ostvarenje svoje ličnosti i društveno javne delatnosti.

Ispitivanje nam je dalo iznenađujuća saznanja. Želja za delatnošću, volja, koja proizlazi iz naših potreba, postala je stvarna delatnost samo putem određene napetosti i odgovarajuće aktivizacije. Ova razina aktivizacije se ostvaruje samo kao rezultat saradnje, terajuće i kočee saradnje mehanizma nervnog sistema. Strategija držanja naših ljudi, tj. s tim u vezi unutrašnje upravljanje aktivizacionog nivoa ne ostvaruje se najsretnije sa tačke gledišta delatnosti i ostvarivanja interesa. Taj mehanizam naime, koji je pozvat da postigne optimalni aktivizacioni nivo tj. „energiju“ za delatnost u frustracionoj situaciji, baš onda kad bi bilo potrebno obezbeđenje, ostvaruje se često obrnuta pojava od očekivane: smanjuje se aktivizacioni nivo, gasi terajuća snaga i zaustavlja motivirano vladanje. Na osnovu naših rezultata merenja, za većinu radnih ljudi je — za 56% — karakteristična ova smetajuća pojava. To se može povratiti na vaspitne stavove koje baziraju na kondicioniranje bojazni tj. na porasle zahteve prilagođavanja.

## *Resummee*

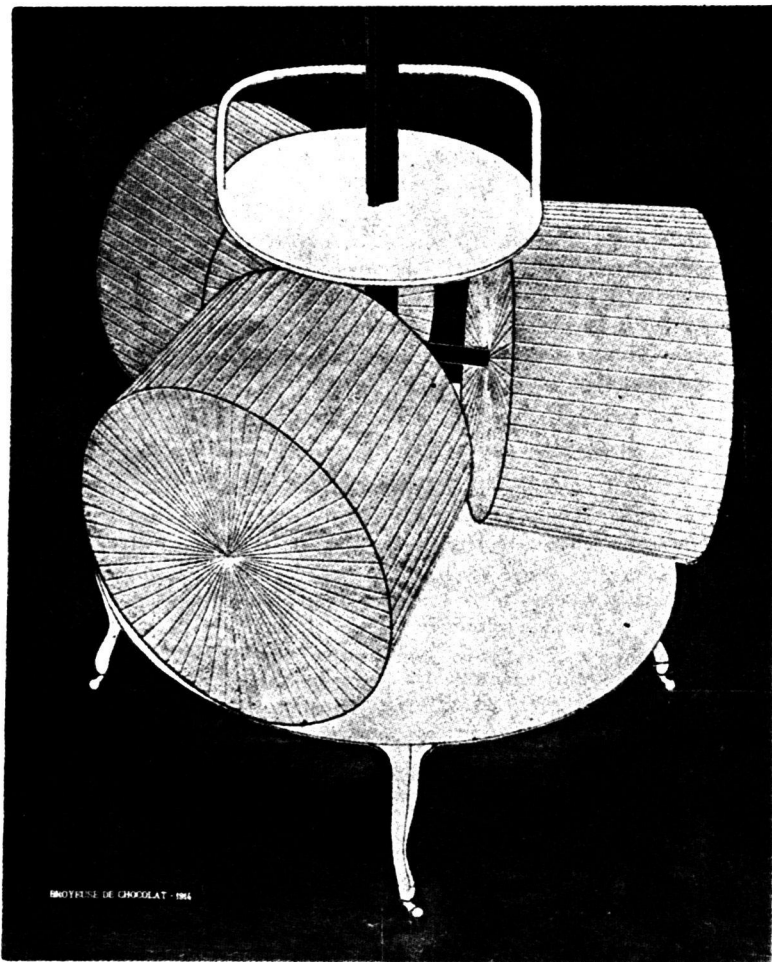
### Die Eigenkraft als die Möglichkeit die Interesse zu erlangen

Das Erlangen der erzeugenden Persönlichkeit des Menschen, Ausdruck seiner Gegebenheiten und Fähigkeiten, bedingen produktives Betragen in Konfliktsituationen. Produktives Benehmen hängt aber von persönlichen Spezialitäten ab. In dieser Studie, versuchen wir das Erkennen eines dieser Eigenkräfte d. h. der Reaktibilität festzustellen, die in dieser Bezeichnung ausgedrückten, persönlichen Eigentümlichkeiten — ihre spezifischen Prüfergebnisse — bezeichnen.

In unserem empirischen Untersuchungen — die einen Teil einer weiteren Untersuchung darstellen — wünschen wir zunächst festzustellen, welche Strategie der Beherrschung diese Kraft „Ich“ in sich trägt und welche Einflüsse, diese Beherrschungsformen, auf die Möglichkeiten der Bestätigung der persönlichen Interessen in sich tragen, um das Erzeugen der Personen auf ihren sozialen und allgemeinen Benehmen zu erlangen.

Die Untersuchung führte uns zur erstauenden Erfahrung. Der Wunsch nach der Tätigkeit, der Wille, der aus unserem Brauch hervorgeht, wird zur wirklichen Tätigkeit nur durch entsprechende Aufregung und Aktivisation.

Dieses Nivo der Aktivisation wird nur durch das Ergebnis der Mittwirkung des Antreibens und des Bremsens, des Mechanismus des Nervensystems zustande kommen. Die Strategie der Benehmung der arbeitenden Menschen, d. h. die interne Führung des Aktivisationsnivos kommt nicht zum besten Ausdruck, in Hinsicht der Tätigkeit und der Erzielung der Interessen. Dieses Mechanismus nämlich dass die Erzielung des optimalen Aktivisationsnivos, die „Energie“ zur Tätigkeit erzielen sollte, erzeugt oft die gegensätzliche Resultate; er vermindert das Aktivisationsnivo, verhindert die antreibende Kraft und bestreitet das motivierte Benehmen. Laut unseren Messungen ist das für das Gro unserer arbeitenden Menschen — etwa 56% — störende Angelegenheit das zu den Erziehungsgrundsätzen, deren Grund an die Konditionierung der Furcht und dem Wunsch zum grösserem Anpassungsvermögen zurückzuführen ist.



*Csokoládé-daráló №. 2. (1914)*