

LAZÁNYI KORNÉLIA*

A BIZALOM ÉS A TÁRSASSÁG KAPCSOLATA ÉS ANNAK HATÁSA A DÖNTÉSHOZATALRA

THE CONNECTION BETWEEN TRUST AND RELATEDNESS AND ITS EFFECT ON DECISION MAKING

ABSTRACT

Social embeddedness, and the perceived level of social support are essential elements of the decision making. They influence the individual's choices and decisions in a number of ways. One of them is via trust, and its effect on decisions. Hence, present paper tackles the topic of trust from the aspect of uncertainty and decisions made under uncertain conditions, where trust and social embeddedness are crucial factors of the equation. The aim is not only to present relevant international literature of the topic, but to investigate the actual and factual relation of these variables. Hence a research on a sample of 269 university students have been made to explore the effect social embeddedness has on the perceived level of social support and the students' behaviour regarding uncertainty and trust.

1. Bevezetés

A bizalom két aktor viszonya. Egy olyan reláció, melyben 'A' és 'B' fél aszimmetrikus függősége áll fenn. 'A' felkéri/megbízta 'B'-t; és reménykedik, hogy 'B' kiérdemeli a belé vetett bizalmat. Ebben az esetben 'A' függ 'B' cselekedeteitől; és mivel nem lehet biztos 'B' reakciójában, ezért a helyzet által generált bizonytalanságot tudatosan, vagy tudat alatt mérlegelve úgy dönt, hogy számít 'B' az elvártnak megfelelő viselkedésére. A bizalom egy olyan interperszonális kapcsolat, mely minden objektív alapot nélkülöz. Coleman¹ megfogalmazásában akkor van rá szükség, amikor a tranzakciós logika racionalitása nem biztosítja egy esemény, viselkedés bekövetkezését.

2. Bizonytalanság

A mindennapi életben a döntések bizonytalan premisszák mellett születnek. Minden helyzet, vagy a környezeti tényezők folytán, vagy pedig az interakcióban részt vevő felek miatt bizonytalanságot foglal magában.² „A bizonytalanság a döntéshozó szubjektív viszonya a környezetéhez, e külső világ állapotához, objektíve és állandóan létező attribútuma, velejárója az emberi létnek”³ A kockázattal szemben, ami jól kvantifikálható – ahol a lehetséges viselkedési kimenetek azonosíthatók, és azok bekövetkezési valószínűsége ismert, bizonytalanság esetében egy adott szituációnak a lehetséges kimeneteit sem ismerjük.^{4,5} Nem tudjuk például, hogy a másik fél megteszi-e azt, amit elvárnak tőle, vagy valami teljesen váratlan válaszreakcióval fogunk szembesülni.⁶

* Dr. habil. Lazányi Kornélia egyetemi docens, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar.

Ezt a bizonytalan, stresszteli helyzetet az egyén több féle módon tudja kezelni. A bizonytalanság kezelése történhet:

- adatok, információk gyűjtésével,
- szerződéses viszonyok kialakításával,
- kulturális, pszichoszociális elemek figyelembe vételével.

2.1. Adatok, információk gyűjtése

Minél több ismeretünk van egy adott szituációban, annál kisebb a helyzet immanens bizonytalansága. Fontos azonban tudnunk, hogy tökéletes informáltság, még a mai információs korban sincsen. A helyzetek ezért nem determinisztikusak, tehát nem hozhatók olyan döntések, amelyek ne foglalnának magukba bizonytalanságot. A jó döntéshez szükséges információk teljessége azonban több okból sem érhető el az egyén számára.^{7,8,9}

- Az egyén idő és erőforráskorlátos volta miatt nem képes minden szükséges adatot/információt összegyűjteni. A korlátosság egyrészt értelmezhető a szükséges adatok hozzáférhetőségének, sőt létezésének kérdéseként, másrészt azonban az internet terhdításával nem az információk összegyűjtése, hanem a releváns információk kiszűrése okoz igazi problémát.
- Az összegyűjtött adatok információ tartalma csak megfelelő feldolgozás következtében hozzáférhető. a feldolgozás minőségét azonban számos torzítás befolyásolhatja. Kahneman és Tversky¹⁰ három alapvető torzítási mechanizmust azonosított. Az első a döntéshozó mintanagysággal szembeni érzéketlensége. (Ha két egymást követő esős napon tartózkodik a személy Budapesten, akkor Budapestet esős városnak tekinti – és így készül a legközelebbi budapesti útjára –, függetlenül a statisztikáktól, amik esetleg mást mutatnának). A második a hozzáférhetőség szerinti torzítás, ami a felidézhetőség, személyes tapasztalatok erejére hívja fel a figyelmet. (Ha egy adott személlyel kapcsolatban – függetlenül a rossz emlékek előfordulási gyakoriságától – könnyebben tudunk rossz, mint jó emlékeket felidézni, akkor azt a személyt negatívabban ítéljük meg, és a vele kapcsolatos negatív események gyakoriságának valószínűségét túlbecsüljük.) A harmadik típusú torzítás akkor következik be, amikor az egyén a helyzet alternatíváinak valószínűséget egy kiinduló értékhez igazítja és ezen később sem hajlandó változtatni – a kiindulóponttól eltérő valószínűségekre vonatkozó információk esetén sem.
- Az információ csak naprakészen, megfelelő tárolási és előhívási lehetőségek mellett válik alkalmazható tudássá. Az emberi elme azonban véges, és sok adat/információ tárolódik a rövid távú memóriában, illetve még azok is, amelyek a hosszú távú memóriába kerülnek, is igen gyakran alkalmatlanok gyakorlatban való alkalmazásra; explicitek, lexikálisak.¹¹

2.2. Szerződéses viszonyok kialakítása

Amennyiben az egyén rosszul tűri a bizonytalanságot – bizonytalanságkerülő¹² – igyekszik a helyzetet, és a másik féllel való viszonyát szabályrendszerek által átláthatóvá tenni. Ilyen szabályrendszert kínálnak a szerződések.

Amennyiben 'A' megkéri 'B'-t, hogy végezzen el egy feladatot, és reménykedik, hogy 'B' ezt meg is teszi, akkor bizalomról beszélünk. Ebben a helyzetben igen magas a bizonytalanság. Ha azonban 'A' szerződésben rögzített feltételek mellett „kéri” meg 'B'-t ugyanerre a feladatra, akkor a szerződés megfelelő paraméterezésével képes a helyzetben rejlő bizonytalanságot csökkenteni. Meghatározhatja például 'B' tettének ellenértékét – a csele-

kedet jutalmát, illetve annak elmaradása esetén a büntetést. A szerződéses viszony azonban szintén nem bizonytalanság mentes helyzet, hiszen a két fél érdekei a szituációban különbözőek, így nem érdekeltek a szerződés azonos módon történő értelmezésére. Ezt a helyzetet tárgyalja részletesen az ügynök-megbízó elmélet.^{13,14}

2.3. Kulturális, pszichoszociális elemek figyelembe vétele

Amennyiben a helyzet nem teszi lehetővé, vagy a bizonytalanság és annak megszüntetésének „ára” nem indokolja a szerződéses viszony kialakítását, az egyének hiedelmek, és ideológiák mentén döntenek el, hogy kibeen bízzanak meg.

Az egyéni észlelés és tapasztalás, a tapasztalati tanulás kulcsfontosságú az egyének szempontjából – ez a legtöbb korábban felsorolt torzítás kiindulópontja is. Az egyén a feltételezéseit többnyire tényként kezeli, és nincsen tisztában azzal, hogy hiedelmei nem az objektív valóságot tükrözik, hanem csupán annak szubjektív reprezentációját. Így az egyén kulturális beágyazottsága és pszichoszociális jellemzői döntő jelentőségűek a bizalom kialakulása szempontjából.

Az emberek különbözőekkel. Különböző képességekkel, készségekkel rendelkeznek, másként érzékelnek és észlelnek, másként tanulnak, és más módon hoznak döntéseket is. Az emberek veleszületett tulajdonságkészlete – személyisége is igen eltérő. Ezek együttese más-más elképzeléseket, következtetéseket indukálnak az emberekben. Ezek hiedelmekként beépülnek a mindennapi viselkedés szabályozói közé. Erős érzékelési szűrőként működnek, és predeterminálják jövőbeni döntéseinket.

A kultúra az ember második természete. A bizalom témájához leginkább kapcsolható kulturális tényező a bizonytalanságkerülés.¹⁵ Az alacsony bizonytalanságkerüléssel jellemezhető kultúrákban az embereknek alacsonyabb az észlelt distressz szintje, azaz magasabb a stressztűrő képességük. Az ilyen kultúrákban kevesebb az explicit és az implicit szabály, törvény, a konfliktus nem feltétlenül negatív jelenség és a verseny fogalma pozitív jelentési mezővel rendelkezik. A magas bizonytalanságkerüléssel rendelkező kultúrákban azonban az emberek teljesen más jellemzőkkel bírnak.

3. Bizalom és társas támogatás

A korábbiakban leírtaknak megfelelően, a bizalom a bizonytalan helyzet egyéni kezelésének módja. A bizalom azonban nem csupán az egyén, hanem az adott szituáció, és még inkább a bizalom tárgyának függvénye. Egy alacsony bizonytalanságkerüléssel jellemezhető kultúrájú, alapvetően nyitott személy is lehet bizalmatlan idegenekkel szemben; és ugyanígy, egy alapvetően bizonytalanságkerülő személy is fordulhat teljes bizalommal szűkebb családjá tagjai felé, anélkül, hogy ez kognitív disszonanciát okozna. 'A' 'B'-vel való viszonya tehát döntő jelentőségű a bizalom kialakulása szempontjából.

A társadalom egyének összessége, de ezek az egyénke egymástól nem teljesen függetlenek; erősebb, lazább kapcsolatok kötik őket össze. Tönnies¹⁶ szerint az emberek közösségeket (közös érdeket szem előtt tartó kapcsolatokat) és társulásokat (egyéni érdekeket szolgáló viszonyokat) alakítanak ki. ezen két dimenzió mentén határozza meg az együttműködések formáit is. Megkülönbözteti a lényegi akaratot, amely többnyire ösztön jellegű viszony (pl.: anya-gyermek, házastársak között), vagy közös emlékeken tapasztaláson alapuló, mint a testvéri reláció; de lehet önkényes, választható is, amelyben elsősorban a haszonelv érvényesül (pl.: ismerősök). Ugyanezeket a viszonyokat Granovetter¹⁷ erős és gyenge kötés néven azonosította. Értelmezésében a rokoni, baráti kapcsolatok erős kötést jelentenek, míg az ismerősök, kollégák, szomszédok csoportja alkotja a gyenge kötéseket.

Az erős és gyenge kötések együttese adja meg az egyén társadalmi beágyazottságát, és határozza meg a társas támogatásának mértékét, melynek Hays, Sherbourne és Mazel¹⁸ szerint négy alapvető megnyilvánulási formája van.

- Kézrel fogható, instrumentális támogatás: A társas támogatás legkézenfekvőbb formája anyagi javakban, erőforrásokban testesül meg. A másik fél céljainak, tevékenységének aktív támogatását jelenti.
- Információs/érzelmi támogatás: Az információs támogatás tanács, iránymutatás, információ, és visszajelzés a társas támogatást fogadó fél számára. Az információs támogatás azonban igen ritkán valósul meg a támogatást nyújtó fél érzelmeinek kifejeződése nélkül.¹⁹ Az érzelmi támogatás nem más, mint pozitív érzelmek, empátia és megértés kommunikálása a fogadó fél irányában, valamint a társas támogatás célszemélyének arra történő bátorítása, hogy kifejezze érzéseit.²⁰ House²¹ a társas támogatás e formáját „megbecsülés”-ként címkézi.
- Gyengéd támogatás: A társas támogatás harmadik formája az instrumentálissal szemben spirituális, pszichés segítségnyújtást takar. Gyengéd támogatás során a támogató fél pozitív, szeretetteljes érzelmeinek kinyilvánítása révén biztosítja a célszemélyt a teljes elfogadásról, ezáltal növelve annak önértékelését és támogatva lelki/érzelmi egyensúlyát, hitét²⁰.
- Pozitív társas interakció: A társas támogatás utolsó válfaja az együtt töltött időt jelenti. A közös időtöltéseket, pozitív társas interakciókat, beszélgetéseket tartalmazza. Pozitív fiziológiai hatásai révén igen jelentős az egészségvédő szerepe.²²

A társas támogatás tehát nem más, mint mások segítők, vagy annak szánt megnyilvánulásai.²³ A társas támogatásnak jelen definíciójának értelmében, az, akinek széles és stabil támogatói köre van, könnyebben jut hozzá fontos információkhoz, és könnyebben tudja érdekeit/akaratát érvényesíteni; könnyebben tud önérdekkövető módon viselkedni.

Lopes, Salovey és Straus²⁴ szerint azok, akik jelentősebb társas támogatással bírnak, kevésbé intenzíven élnek meg negatív érzelmeiket, és intenzívebben a pozitívakat. A kapcsolat azonban nem csak egyirányú, hiszen a boldog, kiegyensúlyozott emberek könnyebben teremtenek kapcsolatot, „bevonzzák” a többieket; ezáltal szélesebb a társas támogatói körük. Felmerül tehát a kérdés, hogy amennyiben a társas támogatottság, a szociabilitás, és ennek kapcsán a kialakított kapcsolatok erőssége és milyensége valójában egyéni jellemző, mekkora a szerepe a másik félnek a bizalom kialakulása kapcsán.

4. Kutatási kérdés és módszertan

Annak érdekében, hogy a bizalmi reláció két szereplőjének viszonyát, és annak hatását megismerhessem, egy kérdőíves kutatásra került sor az Óbudai Egyetem hallgatói körében. A kérdőív kialakítása során fontos szempont volt, hogy a társas beágyazottság, a társas támogatás mértéke, valamint a bizalmi viselkedés jellemzői egyaránt mélységükben legyenek érintve. Ennek érdekében a demográfiai változók feltárásán túl a Hays, Sherbourne és Mazel által kidolgozott 20 kérdéses társas támogatás kérdőív került felhasználásra, amely a korábban már bemutatott négy társas támogatás dimenzió mentén méri a válaszadó társas támogatását. A bizalom kialakulásának feltárásához az indirekt és direkt kérdéseken túl a társas viszonyoktól függő kétdimenziós értékelést kértem a válaszadóktól. Például egy adott tranzakciót – bank kártya PIN kódjának megosztását – mennyire hajlandó véghezvinni, ha családtagról, barátáról, ismerősről, idegenről van szó. A hajlandóság ez esetben a bizalom fokmérője, hiszen az egyéni percepció tükrében az adott tranzakció zéró, vagy

pozitív várható össz-hasznossággal jár. A kapott eredményeket SPSS 20-as program segítségével elemezve, egyszerű deskriptív változókat, korrelációs összefüggéseket lekérdezve, és t-próbán alapuló különbözőség vizsgálatokat folytatva.

A kutatási kérdések kialakítása során alapvető feltételezésem volt, hogy könnyebben bízik meg (jobb híján) „bárkiben” (gyengébb kötésben) az, akinek kisebb a társas támogatása.

A kutatási kérdéseim ennek megfelelően a következők voltak:

1. Hatással van-e az életközösség formája a társas támogatás észlelt mértékére?
2. Hatással van-e az életközösség formája a bizalmi viselkedésre?
3. Melyik az a csoport, amelyik leginkább bizalmatlan, és melyik rendelkezik a legmagasabb bizalmi szinttel?

5. A kutatás résztvevői

A kérdőívet 300 hallgató töltötte ki, ebből 269 értékelhető válasz született. (A kitöltők egy része, a kérdőív nagy terjedelme miatt, nem töltötte ki végig a kérdőívet.) A kitöltők közel fele közgazdász- (N = 128), a másik fele mérnökhallgató (N = 141) volt.

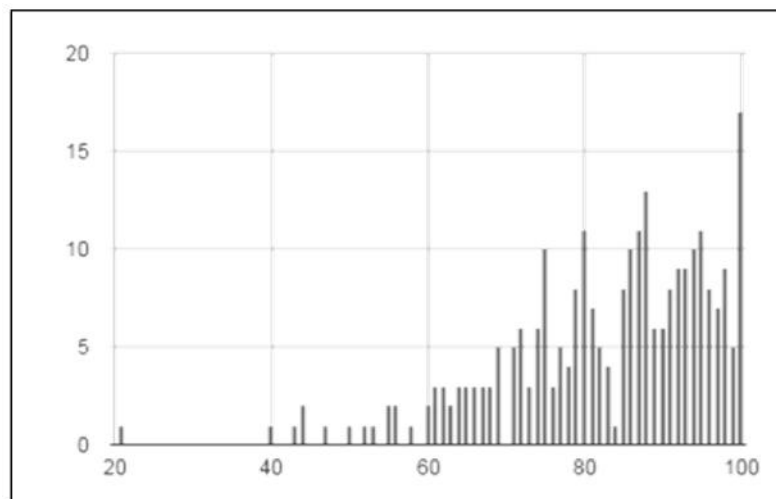
A mérnökhallgatók arányának köszönhetően a válaszadók háromnegyede (N = 194) férfi volt. Ez az arány megfelel a vizsgált három kar (Keleti Károly Gazdasági Kar, Bánki Donát Gépész és Biztonságtechnikai Kar, Kandó Kálmán Villamosmérnöki kar) hallgatóinak nemek szerinti megoszlásának.

A vizsgálatban résztvevők átlag életkora: 22,335 volt. nem volt szignifikáns eltérés a válaszadók életkora tekintetében sem nemek, sem karok szerinti megoszlás szempontjából.

A válaszadók közel fele (N = 132) a szüleivel élt együtt a kérdőíves felmérés időpontjában. Az ő esetükben az erősebb családi kötelékek megléte feltételezhető. Ugyanilyen erős kötéssel rendelkeznek azok is, akik párjukkal, élettársukkal éltek a kutatás időpontjában (N = 51). Csúppán kevés, 12 hallgató jelezte, hogy barátokkal (többnyire kollégiumban) lakik együtt, de jelentős a száma azoknak, akik egyedül élnek (N = 74). ez utóbbi csoport esetében felmerül a veszélye annak, hogy kevés/nem elegendő a társas támogatottságuk mértéke.

A kutatásban résztvevők társas támogatás mértéke szerinti megoszlását az 1. diagram mutatja.

1. diagram. A kutatásban részt vevők társas támogatás szerinti megoszlása
1. diagram. Breakdown of the research participants on the basis of their social support



Saját szerkesztés

Az ábráról leolvasható, hogy a kutatásban részt vevő hallgatók társas támogatottsága általánosságban jó. 61%-uk rendelkezik a 100 pontos skálán 80 pontos, vagy afölötti értékkel. Vannak azonban hallgatók ($N = 7$), akik esetében a társas támogatás mértéke nem éri el az 50 pontot. ez azt jelenti, hogy a társas támogatással kapcsolatos kérdésekre (pl.: Van-e olyan, aki bevásároljon neki, ha valamilyen oknál fogva nem lenne képes rá?, vagy Van-e olyan, aki kimutatja iránta érzett szeretetét?) általánosságban nemleges választ adtak.

6. Kutatási eredmények

A hallgatói válaszok segítségével megállapítottam, hogy azok, akik egyedül élnek, kevesebb barátjukkal tartják heti szinten a kapcsolatot (átlagosan: 6,216), mint azok, akik barátokkal élnek együtt (átlagosan: 6,916), azonban szignifikáns eltérés igazán a családjukkal/párjukkal együtt élők esetében mutatkozott (9,032). Az ő esetükben az eredmények azonban nem egyértelműek, hiszen a családi kötelekre sokan baráti kötelekként is tekintenek, és azok körében, akik még mindig családjukkal élnek, ez valószínűleg fokozottabban is jellemző.

A barátság egy igen nehezen megragadható viszony, ezért a kutatás során az őszinte kapcsolatokat ettől külön kezeltük, nem minősítve a baráti, illetve családi köteleket, hanem egy azoktól független dimenziót létesítve. A korábbi csoportképző ismervek mellett az eredmények igen érdekes képet mutatnak. Az egyedül élők hajlandók leginkább másokkal őszinte kapcsolatot létesíteni (átlagosan 14,905 személlyel). Az őszinte kapcsolatok számossága radikálisan magasabb, mint a heti szintű interakcióban részt vevő barátok száma. Az adat azt jelzi, hogy a korábbiakban nem feltétlen megjelenő családi köteleken túl akár a nem túl szoros baráti kötelekben is hajlandóak őszinték lenni. A családjukkal együtt élők esetében az őszinte kapcsolatok száma hasonlóan alakult (átlagosan 13,901 személy). Ez a baráti kapcsolatok átlagos számának ismeretében bizonyos fokú zártságra, személyválogatásra utal az egyedül élőkhez képest. Az igazán meglepő adatot a barátokkal élők csoportjának vizsgálata szolgáltatta. saját bevallásuk szerint az őszinte kapcsolataik száma átlagosan csupán 3,083, ami azt jelzi, hogy még azokkal a barátaikkal sem őszinték, azokban sem bíznak meg, akikkel heti szinten érintkeznek. Amennyiben feltételezzük, hogy a szoros családi kapcsolatok nem jelentek meg a baráti viszonyok között, a mutató értéke még rosszabb helyzetre utal. Vajon a barátokkal való együttélés tette ezeket a hallgatókat elővigyázatosabbá? A negatív múltbeli tapasztalatok, vagy a lehetséges jövőbeni csalódások megelőzése az oka annak, hogy nem őszinték még a barátaikkal sem? A kérdések megválaszolására talán a társas támogatásra vonatkozó adatok tükrében van lehetőség.

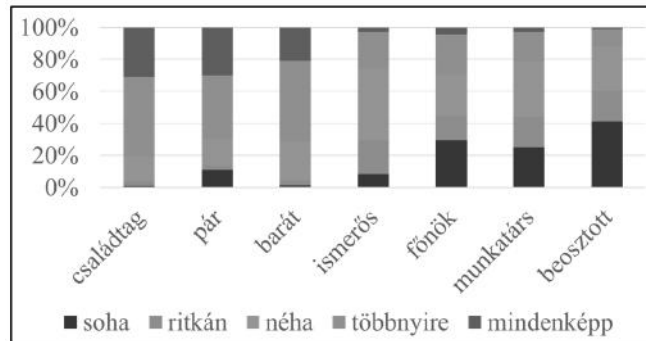
A válaszadók társas támogatását az együttélési formák viszonylatában vizsgálva hasonló jelenségre figyelhetünk fel. Míg az egyedül élők társas támogatásának átlagos mértéke 82,445 (a korábban bemutatott 100 pontos skálán mérve), a családtagokkal/párjukkal élők 83,491-es, a barátokkal élők 74,250-es értékkel minősítették tapasztalataikat. A barátokkal élők tehát úgy érzik, hogy társaiktól (itt első sorban az erős, és csupán második sorban a gyenge kötésekkel kell tekinteni) nem kapnak elég támogatást, illetve a társas támogatás észlelt szintje szignifikánsan elmarad a másik két csoportétól.

A bizalom témáját azonban nem csupán közvetetten – más változókra adott válaszok összefüggésében –, de közvetett módon is körül jártam a kutatás során. A válaszadóknak értékelniük kellett a kapcsolataikat a szerint, hogy kiben, mennyire bíznak meg. A 2. diagram ennek a kérdéscsoportnak az eredményét mutatja.

Egyáltalán nem meglepő az eredmény, mely szerint a válaszadók leginkább családtagjaikban bíznak meg. A hallgatók 80,7%-a mindenképpen, illetve többnyire megbízik a családtagjaiban. A családtagok közé számíthat, de a kérdőívben külön került lekérdezésre a házastárssal, élettárssal szembeni bizalom mértéke, amely közel azonos a magcsalád tagjai

irányában tanúsított bizalom mértékével. A pozitív választ adók aránya 69,5% volt. Ehhez képest a barátok irányában tanúsított bizalom nem annyira mértékében, mint inkább erősségében különbözik. A válaszadók 71,4%-a viszonyul bizalommal a barátaihoz, a válaszadóknak azonban 30,1%-a tanúsít párjával szemben mindenképpen bizalmat, míg ugyanez az arány a barátok esetében csupán 20,8%.

2. diagram. Kiben bíznak meg a kutatás résztvevői, és mennyire?
2. diagram. Who do the participants of the research trust, and to what extent?



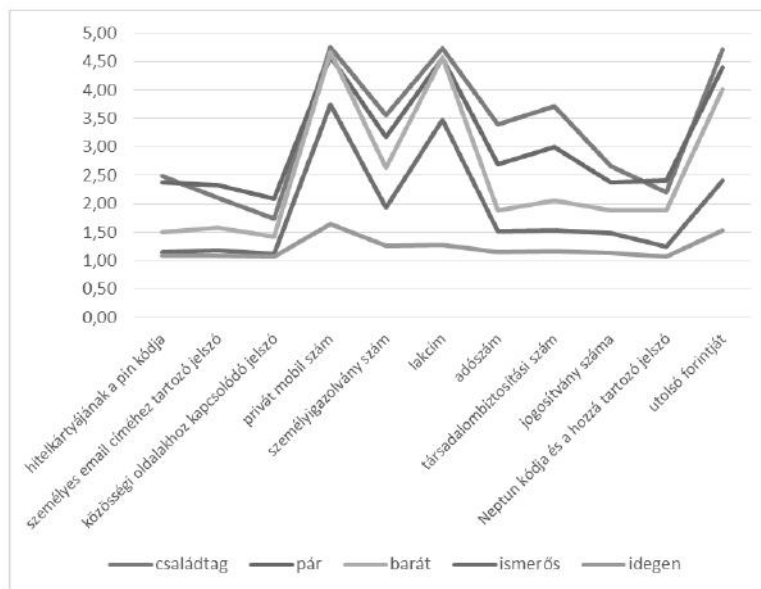
Saját szerkesztés

Érdekes módon, a különböző emberek irányában tanúsított bizalom mértékében nem volt szignifikáns eltérés a korábbi csoportképző ismérv mentén. Az egyedül élők tehát nem bíztak jobban, vagy kevésbé családtagjaikban, vagy barátaikban, mint azok, akik a családjukkal éltek.

Amikor a válaszadókat különböző élethelyzetekben kérdeztem a bizalmuk mértékéről, az eredmény már sokkal színesebb képet mutatott. (Lásd 3. diagram.)

3. diagram. A válaszadók bizalmi viselkedése különböző élethelyzetekben különböző emberekkel szemben

3. diagram. Trusting behaviour of respondents in various life situations towards various actors



Saját szerkesztés

Bár a családtagokkal szembeni bizalom továbbra is a legerősebb, a személyes email címhez tartozó jelszó esetében a válaszadók inkább bíztak meg párjukban, mint családtagjaikban. A 3. diagramon jól látszik, hogy legkönnyebben privát mobiltelefon számukat, lakcímüket osztják meg a válaszadók másokkal. Meglepő azonban, hogy akár utolsó forintjukat is viszonylag sokan adnák oda nem csupán családtagjaiknak, párjuknak és barátaiknak, de akár ismerősöknek és idegeneknek is.

A hallgatók bizalmi viszonyulását életközösségük, mint csoportképző ismérv szerint vizsgálva kiderült, hogy azok, akik barátaikkal élnek együtt, kevésbé hajlandóak privát mobil számukat és személyes email címükhöz tartozó jelszavukat barátaikkal megosztani, mint azok, akik egyedül élnek. Emellett a közösségi oldalakhoz kapcsolódó jelszavukat, a személyigazolvány számukat, valamint az utolsó forintjukat is kevésbé valószínű, hogy rábízzák az ismerőseikre. (Az összefüggések szignifikanciáját független mintás T-próba igazolja.) A barátaikkal együtt élők átlagos bizalmi szintje tehát nem csupán általánosságban véve, de a barátokkal és ismerősökkel szemben konkrét esetekben is alacsonyabb.

A kutatási adatokból leszűrhető az is, hogy azok, akik a családtagjaikkal élnek együtt szintén könnyebben bíznak meg másokban, mint azok, akik barátaikkal élnek együtt. A független mintás t-próba eredményei alapján szignifikánsan valószínűbben osztják meg TAJ számukat, adószámukat, vagy jogosítványuk számát a párjukkal, közösségi oldalakhoz kapcsolódó, vagy személyes email címéhez tartozó jelszavukat, személyigazolvány számukat, vagy akár hitelkártyájuknak a PIN kódját és utolsó forintjukat is ismerőseikkel; valamint Neptun kódjukat a hozzá tartozó jelszavukat bárkivel.

A családjukkal, illetve egyedül élők bizalmi viselkedése között már nem volt ilyen egyértelműen mérhető távolság. Voltak helyzetek – mint a személyes email címhez, a közösségi oldalakhoz, vagy a Neptun kódhoz tartozó jelszó párjukkal történő megosztása – amelyben az egyedül élők jeleztek magasabb szintű bizalmat, és mások – mint a személyes email címéhez tartozó jelszó, és a hitelkártya PIN kódjának idegenekkel történő megosztása – ahol a családjukkal élők vallották magukat nyitottabbnak. A bizalom tehát az egyedül élők esetében a párjukkal kapcsolatban, míg a családi körben lakóknál az idegenekkel, „bárkivel” szemben volt tendenciózusan magasabb.

7. Összefoglalás, következtetések

A társasság, a társas beágyazottság, a társas támogatás mértéke alapvetően meghatározza az egyén döntéseit. Igaz ez nem csak akkor, ha a társadalmi, kulturális beágyazottság irányából közelítjük meg az állítást, hanem akkor is, ha egyéni szinten, a bizalom, mint a társas lét elengedhetetlen építőeleme felől tekintünk rá. Éppen ezért fontos és releváns kérdés, hogy milyen kapcsolat van a társasság formája, mértéke, és az egyén, mint társas lény döntései között; hogyan befolyásolja az egyik a másikat. A tanulmány célja az volt, hogy a vonatkozó nemzetközi szakirodalom segítségével bemutassa a bizalom és a társasság hatását a döntéshozatalra. A szakirodalomban azonosítható összefüggéseket egy felsőoktatási hallgatókból álló mintán vizsgáltam. A kutatás három kutatási kérdés megválaszolását tűzte ki célul. Hatással van-e az életközösség formája a társas támogatás észlelt mértékére?; Hatással van-e az életközösség formája a bizalmi viselkedésre?; Melyik az a csoport, amelyik leginkább bizalmatlan, és melyik rendelkezik a legmagasabb bizalmi szinttel?

A kutatási eredmények tükrében elmondható, hogy a társas támogatás észlelt szintje nem mutat szignifikáns eltérést az egyedül, illetve családtagjaikkal élők viszonylatában, azonban a barátaikkal élők az előző két csoporthoz képest szignifikánsan alacsonyabb szintű társas támogatást észlelnek. Ez az eltérés nem magyarázható azon barátaik számával,

akikkel heti szintű kapcsolatot tartanak, viszont könnyen értelmezhető az őszinte kapcsolatok számának tükrében. A barátaikkal élők radikálisan kevesebb őszinte kapcsolatot tudhatnak magukénak, mint azok, akik családjukkal/párjukkal, vagy akár egyedül élnek. Talán pont ennek következtében, sokkal bizalmatlanabbak, mint a kutatásban részt vevő többi hallgató, ami egyrészt megnehezíti az őszinte kapcsolatok számának növelését, másrészt viszont csökkenti a meg nem alapozott 'hamis' bizalomból fakadó érzelmi, szociális, vagy akár anyagi károk esélyét. Ezzel együtt, az eredmények tükrében érdemesnek tűnik a további kutatások pontosítása érdekében a barátság értelmezési mezőjét konkretizálni, hogy a hallgatók ugyanazt értsék a fogalom alatt.

JEGYZETEK

1. Coleman, S. J. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
2. Krómer István (2011): Természeti katasztrófák: Kockázatok és Bizonytalanságok, *Elektrotechnika*, 2011/11, pp. 19–24.
3. Chikán, A. (1970): Bizonytalanság és kockázat a vállalati döntéseknél. *Ipargazdaság* 8–9., pp. 1–5.
4. Knight, F. H. (1921): *Risk, uncertainty and profit*. Hart, Schaffner and Marx, New York.
5. Pokorádi, L. (2007): Bizonytalanság a kockázatbecslésben, *Repüléstudományi Közlemények*, különszám 2007. április 20.
6. Kertai-Kiss, I. (2016): A kockázat- és bizonytalanságkezelés kérdései és a biztonsági kultúra, *Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat*, 2016/1, pp. 151–159.
7. Szikora, P. (2011): Döntések szerepe a vállalkozások fejlesztésében In: Nagy Imre Zoltán (szerk.) *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században: tanulmánykötet*. Budapest: Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar, pp. 171–180.
8. Szikora, P. (2012): A racionalitás szerepe a vállalkozások fejlesztésében In: Nagy Imre Zoltán (szerk.) *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században II*. Budapest: Óbudai Egyetem, pp. 179–200.
9. Szikora, P. (2015): Hallgatói döntések racionalitásának vizsgálata párosításeleméleti eszközökkel, *TAYLOR Gazdálkodás és Szervezéstudományi folyóirat*, 2015/1, pp. 302–310.
10. Kahnemann, D., Tversky, A., (1979): Prospect theory: An Analysis of decision under Risk. *Econometria*, 47(2).
11. Nonaka, I., Toyama, R. (2005): The theory of the knowledge-creating firm: subjectivity, objectivity and synthesis. *Industrial and Corporate change*, 14(3), pp. 419–436.
12. Hofstede, G., McCrae, R. R. (2004): Personality and culture revisited: Linking traits and dimensions of culture. *Cross-cultural research*, 38(1), pp. 52–88.
13. Eisenhardt, K. M. (1989): Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Reivew*, 14(1), 57–74.
14. Laffont, J. J., Martimort, D. (2002): *The theory of incentives: The principal-agent model*. Princeton University Press.
15. Hofstede, G. H. (1980): *Culture Consequences: International Differences in Work-related Values*, Sage Publications, London.
16. Tönnies, F. (2004): *Közösség és társadalom*. Gondolat Kiadó, Budapest.
17. Granovetter, M. (1982): The strength of weak ties: A network theory revisited. In: Peter V. Marsden and Nan Lin (Editors) *Social Structure and Network Analvsis*. Sage, Newbury Park, pp. 105–130.
18. Hays, R. D., Sherbourne, C. D., Mazel, R. (1995): *User's Manual for the Medical Outcomes Study (MOS) Core Measures of Health-Related Quality of Life*. RAND Corporation, MR-162-RC.
19. Cutrona, C. E., Russell, D. W. (1990): Type of social support and specific stress: Toward a theory of optimal matching. (pp. 319–366). In Sarason, B. R., Sarason, I. G., Pierce, G. R.: *Social support: An interactional view*. Wiley, New York.

20. Sherbourne, C. S., Stewart, A. L. (1991): The MOS social support survey. *Social Science and Medicine*, 32 (6), pp. 705–714.
21. House, J. S. (1981): *Work Stress and Social Support*. Reading, Addison-Wesley, Massachusetts.
22. Asnani, V, Pandey, U. D, Sawhney, M. (2004): Social Support and Occupational Health of Working Women. *Journal of Health Management*, 6, pp. 129–139.
23. Deelstra, J. T., Peeters, M. C. W., Schaufeli, W. B., Stroebe, W., Zijlstra, F. R. H., van Doornen, L. P. (2003): Receiving instrumental support at work: When help is not welcome. *Journal of Applied Psychology*, 88, pp. 324–331.
24. Lopes, P. N., Salovey, P., Straus, R. (2003): Emotional intelligence, personality, and the perceived quality of social relationships. *Personality and Individual Differences*, 35, pp. 641–658.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Asnani, V, Pandey, U. D, Sawhney, M. (2004): Social Support and Occupational Health of Working Women. *Journal of Health Management*, 6, pp. 129–139.
- Chikán, A. (1970): Bizonytalanság és kockázat a vállalati döntéseknél. *Ipargazdaság* 8–9., pp. 1–5.
- Coleman, S. J. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Cutrona, C. E., Russell, D. W. (1990): Type of social support and specific stress: Toward a theory of optimal matching. (pp. 319–366). In Sarason, B. R., Sarason, I. G., Pierce, G. R.: *Social support: An interactional view*. Wiley, New York.
- Deelstra, J. T., Peeters, M. C. W., Schaufeli, W. B., Stroebe, W., Zijlstra, F. R. H., van Doornen, L. P. (2003): Receiving instrumental support at work: When help is not welcome. *Journal of Applied Psychology*, 88, pp. 324–331.
- Eisenhardt, K. M. (1989): Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57–74.
- Granovetter, M. (1982): The strength of weak ties: A network theory revisited. In: Peter V. Marsden and Nan Lin (Editors) *Social Structure and Network Analysis*. Sage, Newbury Park, pp. 105–130.
- Hays, R. D., Sherbourne, C. D., Mazel, R. (1995): *User's Manual for the Medical Outcomes Study (MOS) Core Measures of Health-Related Quality of Life*. RAND Corporation, MR-162-RC.
- Hofstede, G. H. (1980): *Culture Consequences: International Differences in Work-related Values*, Sage Publications, London.
- Hofstede, G., McCrae, R. R. (2004): Personality and culture revisited: Linking traits and dimensions of culture. *Cross-cultural research*, 38(1), pp. 52–88.
- House, J. S. (1981): *Work Stress and Social Support*. Reading, Addison-Wesley, Massachusetts.
- Kahnemann, D., Tversky, A. (1979): Prospect theory: An Analysis of decision under Risk. *Econometrica*, 47(2).
- Kertai-Kiss, I. (2016): A kockázat- és bizonytalanságkezelés kérdései és a biztonsági kultúra, *Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat*, 2016/1, pp. 151–159.
- Knight, F. H. (1921): *Risk, uncertainty and profit*. Hart, Schaffner and Marx, New York.
- Krómer István (2011): Természeti katasztrófák: Kockázatok és Bizonytalanságok, *Elektrotechnika*, 2011/11, pp. 19–24.
- Laffont, J. J., Martimort, D. (2002): *The theory of incentives: The principal-agent model*. Princeton University Press.
- Lopes, P. N., Salovey, P., Straus, R. (2003): Emotional intelligence, personality, and the perceived quality of social relationships. *Personality and Individual Differences*, 35, pp. 641–658.
- Nonaka, I., Toyama, R. (2005): The theory of the knowledge-creating firm: subjectivity, objectivity and synthesis. *Industrial and Corporate change*, 14(3), pp. 419–436.
- Pokorádi, L. (2007): Bizonytalanság a kockázatbecslésben, *Repüléstudományi Közlemények*, különszám 2007. április 20.
- Sherbourne, C. S., Stewart, A. L. (1991): The MOS social support survey. *Social Science and Medicine*, 32 (6), pp. 705–714.

- Szikora, P. (2011): Döntések szerepe a vállalkozások fejlesztésében In: Nagy Imre Zoltán (szerk.) Vállalkozásfejlesztés a XXI. században: tanulmánykötet. Budapest: Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar, pp. 171–180.
- Szikora, P. (2012): A racionalitás szerepe a vállalkozások fejlesztésében In: Nagy Imre Zoltán (szerk.) Vállalkozásfejlesztés a XXI. században II. Budapest: Óbudai Egyetem, pp. 179–200.
- Szikora, P. (2015): Hallgatói döntések racionalitásának vizsgálata párosításelméleti eszközökkel, TAYLOR Gazdálkodás és Szervezéstudományi folyóirat, 2015/1, pp. 302–310.
- Tönnies, F. (2004): Közösség és társadalom. Gondolat Kiadó, Budapest.

Jelen tanulmány az emberi erőforrások minisztériuma új nemzeti kiválóság programjának támogatásával készült.

