

MORTON DEUTSCH

Teachers College, Columbia University

A „MÉLTÁNYOSSÁG ELMÉLET” KRITIKAI ÁTTEKINTÉSE: ALTERNATÍV SZEMPONT AZ IGAZSÁGOSSÁG SZOCIÁLPSZICHOLÓGIÁJÁHOZ*

John Rawls, az erkölcsbölcse, a következőket írta: „Az igazságosság a társadalmi intézmények első számú erénye, ahogyan az igazság a gondolatrendszereké. Bármilyen elegáns és gazdaságos is egy elmélet el kell vetni, vagy módosítani kell, ha téves; hasonlóképpen mindegy, hogy milyen hatékonyak és jól szervezettek a törvények és az intézmények, meg kell reformálni azokat, vagy hatályon kívül kell helyezni, ha igazságtalanok.”

Az igazságosságnak a társadalmi életben való jelentősége egészen a legutóbbi idő-kig jórészt elkerülte a szociálpszichológusok figyelmét. Az „igazságosság” kifejezést a *Szociálpszichológiai Kézikönyv* egymást követő kiadásainak tárgymutatói alig említik. Azonban ez a helyzet a hetvenes évek közepére alapvetően megváltozott. Az utóbbi évtizedben az igazságosság szociálpszichológiáját illetően számos kutatást folytattak; elméletalkotásra is sor került, és ezek több gyűjteményes kötetben láttak napvilágot (LERNER, 1975; BERKOWITZ és WALSTER, 1976; WALSTER, BERSCHIED és WALSTER, 1977).

Ebben a tanulmányban először is az igazságosság legfontosabb szociálpszichológiai megközelítését – a „méltányosság elméletét” – ismertetem, ezt követik az erre vonatkozó kritikai észrevételeim. Másodszor az igazságosság tanulmányozásához egy általánosabb szempontot mutatok be a szociálpszichológia oldaláról. A harmadik részben az igazságosság szociálpszichológiájához kapcsolódó múltbeli, jelenlegi és majdani kutatásaimból ismertetek néhányat. Mint Molière egyik darabjának polgára, aki örömmel értesült arról, hogy egész idő alatt prózában beszélt, magam is meglepődtem és örömmel ismertem fel – éppen csak nemrégiben –, hogy sok másként nevezett kutatásomat („együttműködés és versengés”, „alkudozás”, „konfliktus megoldás” stb.) egészen pontosan „igazságosság” kutatásnak lehet nevezni. De erről később lesz még szó.

*A tanulmányt a szerző az International Journal of Group Tensions számára készítette „A Critical Review of 'Equity Theory': An Alternative Perspective on the Social Psychology of Justice” címen és megjelenés előtt folyóiratunk rendelkezésére bocsátotta.

Méltányosság elmélete

George C. Homans. Az igazságosság fogalma — igazságos elosztás formájában — először G. C. Homans *Társas viselkedés: elemi formák* című, 1961-ben megjelent könyvében került be a modern szociálpszichológiai irodalomba. Homans az egyének és csoportok közötti jutaloelosztás igazságosságával vagy inkább igazságtalanságával foglalkozott. Alapongadatait néhány egymásba kapcsolódó tételben fejezhetjük ki:

1. Az elosztás igazságtalan, ha egy személy nem kap annyi nyereséget (jutalmak, mínusz költségek), mint amennyire számít egy másik személy nyereségéhez viszonyítva.

2. Egy személy elvárja, hogy a jutalmakat és a költségeket úgy osszák el, hogy a társas cserében minden egyes ember nyeresége (A) és minden egyes ember hozzájárulása vagy beruházása (B) között az arányok egyenlőek legyenek. Ennélfogva egy személy több jutalmat vár egy társas cseréből, mint a többi résztvevő — ha többet adott bele, mint a többiek és kevesebbet — ha kevesebbet járult hozzá.

3. Egy személy, aki úgy érzi, hogy viszonylag nem kedvezményezett, és ezért magát az igazságtalanság áldozatának tekinti, bizonyos fokú haragot fog átélni és valamilyen szinten ki fogja fejezni ellenséges érzelmét azok iránt, akik az igazságtalanságot létrehozták, vagy akik hasznot húztak belőle (ha a kettő eltérő).

4. Egy személy, aki viszonylag kedvezményezettnek érzi magát és ezért saját magát az igazságtalanság haszonélvezőjének tekinti, hajlamos arra, hogy valamilyen szintű büntudatot érezzen és arra, hogy fokozza, amit egy társas cserébe belead, így növelve azt, amit a másik kap — ha megtétele, nem kerül neki túl sokba.

5. Annak megítélésében, hogy igazságos jutalmat kapott-e, hogy viszonylag kedvezményezett vagy nem kedvezményezett lett: az ember hajlamos arra, hogy összehasonlítsa magát másokkal, akik hozzá döntő szempontból közel vannak vagy hasonlóak.

Homans bevezette a szociálpszichológiába az igazságos elosztás szabályát és számos társas összefüggésben szemléltette azt, hogy mit is foglal ez magában. Azonban semmilyen rendszerességgel nem próbálta állításait kiterjeszteni, vagy az azokban rejlő lehetőségeket fejleszteni, és a tételeire alapozott új kutatási irányvonalat sem fogalmazott meg. Ezeket a feladatokat a méltányosság elmélet más képviselői — legjelentősebbek Adams és Walster, Berscheid és Walster — vállalták magukra, akik a méltányosság elmélet érvényességi körét a kognitív diszzonancia elmélettel összekapcsolva bővítették ki.

J. Stacy Adams. Adams ugyanúgy határozza meg a méltánytalanságot, mint Homans az igazságtalan elosztást, de a „nyereség” (jutalom mínusz költség) helyett a „hozam” (rövidítve *H*) kifejezést használja, és a „beruházás” és „hozzájárulás” helyett a „befektetést” (rövidítve *B*). Méltánytalanság esete forog fenn két személy (*X* és *Y*) között egy cserekapcsolatban, ha *X*-nél és *Y*-nél a hozamoknak a befektetésekhez való arányai egyenlőtlenek:

$$\frac{H_X}{B_X} < \frac{H_Y}{B_Y} \quad \text{vagy} \quad \frac{H_X}{B_X} > \frac{H_Y}{B_Y}$$

Adams méltánytalanság meghatározását és a méltánytalanság előzményeiről való megállapítását, saját bevallása szerint is nagyban Homans igazságos elosztásról szóló elméletének köszönheti. A méltánytalanság következményeinek kifejtésére, mely túl-

megy Homans ide vonatkozó fejtegetésén, nagyon nagy hatást tett Festinger kognitív disszonancia elmélete. A méltánytalanságnak — Adams nézete szerint — hasonló következményei vannak, mint a kognitív disszonanciának. Akárcsak a disszonancia, a méltánytalanság jelenléte is feszültséget szül az emberben, mely arányos a méltánytalanság nagyságával. A disszonancia keltette feszültséghez hasonlóan, a méltánytalanság által kiváltott feszültség is arra ösztönzi az embert, hogy megszüntesse vagy csökkentse azt; ennek a motivációnak az erőssége arányos a feszültséggel.

Adams a méltánytalanság okozta feszültség csökkentésének számos módját írja le. A pszichológiai lehetőségek közé tartozik először, a méltánytalanság képletben szereplő bármelyik elem értékének módosítása (saját hozam, saját befektetés, más hozama vagy más befektetése); másodsor, saját észlelésünk torzítása azért, hogy a méltánytalanság képlet bármelyik elemének vélt értékét módosítsuk; harmadszor, a terület elhagyása a kapcsolatból való kilépéssel (munkaviszonynál hiányzással vagy új állás keresésével fejeződhet ki); és negyedszer, az összehasonlítás tárgyának felcserélése úgy, hogy olyasvalakivel hasonlítjuk magunkat össze, akinél a hozamnak a befektetéshez való aránya jobban hasonlít sajátunkéhoz, mint egy méltánytalan összehasonlításban. Elméleti fejtegetésében ADAMS (1965) saját befektetésünk megváltoztatásának lehetőségét (a négy lehetőség közül az első kategória) tárgyalja leghosszabban, és a méltányosságra irányuló kutatása is elsősorban ezzel a változattal foglalkozik.

Adams és munkatársai legérdekesebb kísérletüket annak a hipotézisüknek az ellenőrzésére tervezték, mely szerint az, akit munkáltatója túlfizet, méltánytalanságot él át, és ezt megpróbálja megfelelő befektetések növelésével csökkenteni. Ezekben a kísérletekben diákokat kértek meg arra, hogy pénzért korrektúrát végezzenek. A *nagyon méltánytalan helyzetben* a diákokkal éreztették, hogy nincs meg a képzettségük ahhoz, hogy megkeressék a sztenderd korrektori bért, de mégis szerződttetik őket erre a munkára és kifizetik nekik azt a bért. A *mérsékelten méltánytalan helyzetben* is azt éreztették a diákokkal, hogy nincs meg a képzettségük ahhoz, hogy megkapják a sztenderd bért, és azt mondták nekik, hogy emiatt csökkentett fizetést kapnak. Az *alig méltánytalan helyzetben* azt hitették el velük, hogy megvan a szakértelmük ahhoz, hogy megkeressék a sztenderd bért. Az egyik kísérletben (ADAMS és ROSENBAUM, 1964) a diákokat *darabbérben* fizették; a korábbi kísérletekben (ADAMS és ROSENBAUM, 1962; ADAMS, 1963) *órabérben*: (itt nem volt „mérsékelten méltánytalan” helyzet).

Az eredmények megegyeztek azzal, ami előre várható volt. A túlfizetett diákok növelték befektetéseiket a méltányosan fizetettekhez képest. A *darabbérben* fizetett diákok fokozták munkájuk *minőségét* (az oldalanként észrevett hibák átlagával mérve); az *órabérben* fizetett diákok munkájuk *mennyiségét* növelték (az óránként korrigált oldalak átlagos számával mérve). A túlfizetett kísérleti személyek más szóval úgy csökkentették a méltánytalanságot, hogy a rendelkezésükre álló eszközökkel növelték viszonylagos befektetéseiket.

Mások későbbi vizsgálatai nagyon is megerősítik azt a hipotézist, hogy azok, akik azért élnek át méltánytalanságot, mert *alulfizetik* őket, valószínűleg csökkentik befektetéseiket, hogy ezzel csökkentsék a méltánytalanságot. De a kutatási eredmények azt a feltételezést nem támasztják alá következetesen, hogy akiket *túlfizetnek*, növelni fogják befektetéseiket. Ez nem meglepő, mivel Adams és már Homans is utalt arra, hogy a méltánytalanság miatt — annak csökkentésére irányuló kisebb feszültséget inkább a kedvezményezettek élnek át, mint a nem kedvezményezettek.

Elaine Walster, Ellen Berscheid és G. William Walster. Walster, Berscheid és Walster megkísérelték rendszerbe foglalni a méltányosság elméletet, mégpedig úgy, hogy megfogalmaztak négy alaptételt és mindazt, ami azokból levezethető. Az érdekes levezetések két egymással kapcsolatos gondolatból származnak. Az első gondolat – amit Adams a méltánytalanság elméletnek a diszsonancia elmélettel való kiegészítése során már korábban kifejtett – az, hogy a nyomasztó érzést a méltánytalanság miatt vagy a tényleges méltányosság, vagy a pszichológiai méltányosság helyreállításával lehet csökkenteni. Megváltoztathatjuk az elszomorító valóságot vagy megváltoztathatjuk a valóság észlelését úgy, hogy többé már nem tekintjük olyannak, mint ami nyomasztó érzést vált ki. A második érdekes gondolatot Walster és munkatársainak ide vonatkozó munkájában találjuk, nevezetesen azt, hogy a méltányosság helyreállításának választott módját gazdasági (vagyis költség – haszon) megfontolások határozzák meg; ugyanis az, hogy mennyire *megfelelő* egy méltányosság helyreállító eljárás a tényleges méltányosság helyreállítása során (vagy a pszichológiai méltányosság helyreállításánál egy igazoló eljárás *hihetősége*) olyan tényező, mely befolyásolja, hogy az eljárást választjuk-e vagy sem. A későbbiekben látni fogjuk, hogy ezek a gondolatok néhány meglepő dolgot is magukban foglalnak.

Walster és munkatársai különféle típusú méltányosság helyreállító reakciókat írnak le, melyek a kedvezményezettek és a nem kedvezményezettek számára egy méltánytalan helyzetben elérhetők, majd kísérleti eredményeket sorakoztatnak fel, hogy érzékeltessék azok használatát. Walster és munkatársai a „kizsákmányoló” és a „károkozó” kifejezéseket használják arra az emberre, aki egy méltánytalanság következtében viszonylag kedvezményezett; a nem kedvezményezett helyzetben levőkre a „kizsákmányolt” és az „áldozat” kifejezéseket. Az ő fogalmaikat használjuk még akkor is, ha a terminológiájukban benne rejlik erkölcsi ítéletek időnként nem helyénvalók.

A kizsákmányoló nyomasztó érzésének enyhítése: (A)

A tényleges méltányosság helyreállítása

1. *Az áldozat kárpótlása.* A kizsákmányoló növelheti az áldozat hozamait, vagy képesé teheti az áldozatot arra, hogy csökkentse befektetéseit. BROCK és BECKER (1966) egyik kísérlete jól érkezteti ezt. Ebben a kísérletben a diák kísérleti személyekkel komolyan elhittették, hogy gondatlanságuk miatt romlott el a kísérletben használt berendezés: a diákok egyik felével azt hittették el, hogy a kár tetemes volt, a másik felével azt, hogy nem volt nagy összegű. Amikor a csüggedt diákok elhagyták a kísérleti laboratóriumot, a vizsgálat vezető egy szívességet kért tőlük: írjanak alá egy, az egyetemi diákok tandíjának megkétszerezését támogató kérvényt, hogy a kar anyagi ellátottságát és az egyetem állagát feljavítsák. Azok közül a diákok közül, akik azt hitték, hogy jelentéktelen kárt okoztak, kevesen voltak hajlandók aláírni a kérvényt; ezzel szemben azok közül, akik úgy gondolták, hogy súlyos kárt okoztak, több mint a fele aláírta.

2. *A kedvezmény megvonása önmagunktól.* A kizsákmányoló lemondhat meg nem érdemelt hozamáról, vagy önként vállalhat még többlet befektetést. A klinikai irodalom említést tesz arról, hogy az emberek néha megbüntetik önmagukat, vagy másoktól követelik, hogy megbüntessék őket, így gondolják csökkenteni büntudatukat.

Walster és munkatársai, WALLINGTON (1973) egyik kísérletét idézik ennek megvilágítására. Néhány középiskolás fiút a kísérletvezető rávett arra, hogy az egyik dolgozatnál puskázzanak, majd azt vizsgálta, mekkora áramütést mérnek magukra, amikor lehetőségük volt arra, hogy néhány alkalommal kipróbálják, milyen érzés is az. Összehasonlította a puskázásra rávett és a puskázásra nem rávett diákokat; az előbbieket sokkal nagyobb önmaguk ellen irányuló agressziót mutattak, mint az utóbbiak.

3. *Megtorlás.* Egy áldozat „egyenlővé válhat” károkozójával úgy is, hogy bosszút áll és a károkozó büntudata csökken, ha a „büntetés mértéke megfelel a bűnnek”. Ha a büntetés túlzottan nagy, a károkozó kizsákmányoltnak fogja magát érezni; ha nem megfelelő, nem állítja helyre a méltánytalanságot, és a károkozónak másik eljáráshoz kell fordulnia, hogy enyhítsen nyomasztó érzésén. BERSCHIED és munkatársai (1968) középiskolásokat kértek fel kísérletvezetőnek, és az volt a feladatuk, hogy egyik diákra nagy erejű áramütést mérjenek, feltehetően azért, hogy rájöjjenek arra, hogyan reagálna az áramütésre. A kísérletvezetők közül néhányan úgy tudták – amikor az áramütést adták –, hogy az áldozatnak nem lesz módja bosszút állni, mások úgy tudták, hogy az áldozat majd áramütést mérhet rájuk. Amint várták, a diákok csak akkor okoztak kárt az áldozatnak, ha az nem tudott bosszút állni. Walster és munkatársai arra utalnak, hogy a megtorlás időzítése fontos meghatározója lehet a károkozó reakciójának. Ha a károkozó az áldozatnak már okozott kárt és az áldozat ezt megtorolta, akkor a bosszú alaptalannak sőt még igazságtalannak is tekinthető, amennyiben a megtorlás súlyossága méltánytalan volt.

A kizsákmányoló nyomasztó érzésének enyhítése: (B) a pszichológiai méltányosság helyreállítása

A tényleges méltányosság helyreállítása helyett egy kizsákmányoló a pszichológiai méltányosság helyreállításával is enyhíthet nyomasztó érzésén. Meggyőzheti magát arról, hogy a méltánytalan viszony valójában méltányos. Teheti ezt azért, hogy csökkenti saját vélt hozamát („Nem is kaptam annyit, amennyinek látszik”), növelheti saját vélt befektetését („Többet tettem annál, mint amennyinek látszik”), növeli a másik vélt hozamát („Többet kapott annál, mint amennyinek látszik”), vagy csökkenti a másik vélt befektetését („Nem tett annyit, amennyinek látszik”). Walster és munkatársai kutatásokat idéznek, melyek rávilágítanak arra, hogyan vádolják a károkozók áldozataikat vagy csökkentik az áldozat szenvedését, vagy tagadják saját felelősségüket a károkozást illetően. Így SYKES és MATZA (1957) azt találták, hogy fiatalkorú bűnözők azzal védik magukat, hogy áldozataik homoszexuálisak, csavargók vagy olyan más személyiségvonásaik vannak, melyek büntetést érdemelnek. A bűnözők következetesen alulértékelik az általuk okozott kárt, vagy tagadják felelősségüket a károkozást illetően. A kísérleti kutatások hasonlóképpen kimutatták azt is, hogy azok a diákok, akiket más diákok megszegényítésére kértek, végül is meggyőzték magukat arról, hogy azok megérdemelték a megszegényítést (DAVIS és JONES, 1960); vagy arról, hogy az áramütés, amit más diákokra mértek nem is volt olyan fájdalmas (BROCK és BUSS, 1962); vagy arról, hogy nem voltak felelősek azért a fájdalomért, amit a másik érzett.

A méltányosság-helyreállító eljárás kiválasztása

A kizsákmányoló számára elérhető számtalan méltányosság-helyreállító mód közül mi határozza meg azt, hogy melyiket választja? Walster és munkatársai arra a következtetésre jutnak, hogy a kizsákmányolók *vagy* igazoló eljárásokat (vagyis a pszichológiai méltányosság helyreállítása), *vagy* kárpótló eljárásokat (vagyis a tényleges méltányosság helyreállítása) alkalmaznak a méltányosság helyreállítására, inkább mint a kettő valamiféle kombinációját. Két tanulmányt idéznek ennek a következtetésnek az alátámasztására: az áldozat segítése mindkét tanulmányban negatívan korrelált az áldozat érdemének lekicsinylésével. Mégsem magától értetődő az, hogy ez a következtetés egyetemesen érvényes lenne. Nem nehéz elképzelni ugyanis olyan baleseteket, ahol a károkozó kész arra, hogy az áldozatnak veszteségeért bizonyos kártérítést ajánljon fel és egyúttal az okozott kárt minimalizálja.

Ahhoz, hogy meg tudjuk mondani, melyik eljárást választja valaki a méltányosság helyreállítására, Walster és munkatársai két szempontot ajánlanak:

1. *Ha minden más egyenlő, minél megfelelőbbnek észlel egy kizsákmányoló egy elérhető méltányosság-helyreállító eljárást, annál valószínűbb, hogy ezt az eljárást alkalmazza, hogy helyreállítsa a méltányosságot.*

2. *Ha minden más egyenlő, minél kevésbé költségesnek észlel egy kizsákmányoló egy elérhető méltányosság-helyreállító eljárást, annál valószínűbb, hogy ezt az eljárást alkalmazza, hogy helyreállítsa a méltánytalanságot.*

Amilyen mértékben egy eljárás pontosan helyreállítja a méltánytalanságot, annyira megfelelő. Sem az *elégtelen*, sem a *túlzott* kártalanítás nem megfelelő.

BERSCHIED és WALSTER (1967) szellemes kísérletének eredményei alátámasztják ezt a „megfelelés” szempontot. Kísérletükben különböző vallási csoportok nőtagjait rávették arra, hogy tagtársaiktól csaljanak ki cserebélyegeket, azzal a hiú reménnyel, hogy maguknak több bélyeget szerezzenek. Amikor később a nők lehetőséget kaptak arra, hogy áldozataikat kárpótolják (ami semmi költséget nem jelentett nekik), azt találták, hogy a kárpótlás megfelelő voltát döntően meghatározta az, hogy akartak-e kárpótlást nyújtani vagy nem. Azok a nők, akik pontosan annyi könyvet tudtak visszaadni, mint amennyit társuk elvesztett, nagyobb valószínűséggel térítették meg a kárt, mint azok a nők, akik csak néhány bélyeget tudtak felajánlani (elégtelen kárpótlás) vagy egy egész bélyegyűjteményt (túlzott kárpótlás). Ebből a kísérletből Walster és munkatársai azt a provokatív következtetést vonták le, hogy egy elnyomott csoport, mint a feketék az Egyesült Államokban, inkább hajlik arra, hogy elfogadjon valamiféle kárpótlást az elszenvedett sérelmekért, ha kárpótlási követeléseik elég csekélyek ahhoz, hogy követelésükre inkább megfelelő mint elégtelen kárpótlást kaphat.

A második szempont, mely arra utal, hogy költségtényezők kihatnak a méltányosság-helyreállító eljárás kiválasztására, azt sugallja, hogy az önbüntetést, kárpótlást és más költséges eljárásokat kevésbé valószínűen választ egy kizsákmányoló vagy károkozó, mint igazoló eljárásokat, legyenek ezek bármennyire is hihetők. Ebből következően nagyobb a valószínűsége annak, hogy az áldozat kárpótlást kér, mint annak, hogy az elnyomó meg is adja. Ez természetesen hasonlít mind Homans, mind Adams azon kijelentésére, hogy *a résztvevőt a méltánytalanság jobban lesújtja ha ő az áldozat, mint amikor ő a károkozó*. Ez a levezetés azt is magában rejti, hogy az áldozatok több

energiával próbálják helyreállítani a méltánytalanságot, mint a károkozók. Valójában, sokkal több olyan kutatási eredmény van, mely azt mutatja, hogy egy méltánytalan helyzetben a viszonylag nem kedvezményezettek a méltánytalanságot helyre akarják állítani, mint olyan, amelyik azt mutatja, hogy a viszonylag kedvezményezettek erre töreksenek (ADAMS és FREEDMAN, 1976).

A kizsákmányolt nyomasztó érzésének enyhítése

Walster és munkatársai három olyan eljárást írnak le, amelyeket az áldozatok a méltányosság helyreállítása során alkalmaznak: (a) kárpótlási követelés; (b) megtorlás; és (c) igazolás. A *kárpótlási* követelés valószínűleg a legnépszerűbb, mert ez az áldozatnak is és a méltányosság helyreállításának is előnyös. Ha az áldozat nem kap önként kárpótlást, akkor a törvényt is félrerúghatja. STEPHENSON és WHITE (1968) rámutattak arra, hogy a méltányosság szellemében nevelt fiúk kisebb valószínűséggel csálnak egy díj elnyerése érdekében, mint a méltánytalan bánásmódban részesülő fiúk; az utóbbiak csalással próbálták meg kárpótolni magukat a méltánytalan bánásmód miatt.

Az áldozat bosszúállása helyreállíthatja a méltányosságú és közben gátat vethet annak, hogy a kizsákmányoló igazolja a kizsákmányolást. Amint a megtorlás fentebbi tárgyalásánál már megjegyeztük, némely kutatási eredmény szerint a kizsákmányolók igyekeznek áldozataik érdemeit lekicsinyelni, ha nem várják, hogy bosszút állnak. Walster és munkatársai feltételezik, hogy az áldozat azért is gondolhat bosszúállásra, hogy gátat vessen érdemei lekicsinylésének, ha nem vár kárpótlást a károkozótól, de figyelmeztetnek, hogy ez végzetes stratégia lehet, ha a kizsákmányolók ártatlannak tekintik magukat a kizsákmányolásban.

Azok az áldozatok, akiknek nincs elég erejük ahhoz, hogy bosszút álljanak, vagy kárpótlást követeljenek és kapjanak, ha egy igazságos világban akarnak hinni, igazolhatják saját áldozattá válásukat. Felfelé torzíthatják saját hozamukat („Szegény, de boldog”), lefelé torzíthatják a kizsákmányoló hozamát („Gazdag, de szánalmas”), lefelé torzíthatják saját befektetésüket, vagy felfelé torzíthatják a kizsákmányoló befektetését.

A megfigyelők reakciói. Walster és munkatársai nemcsak a méltánytalan helyzet résztvevőinek reakcióit, hanem pártatlan megfigyelők, kívülállók reakcióit is vizsgálták. Berkovitz és munkatársainak egyik kutatását idézik, mely szerint a megfigyelők, ha szükséges néha saját közreműködésükkel segítenek helyreállítani a méltánytalanságot. Ez a kutatás utal arra, hogy a diákok még akkor is nagyon segítik társukat abban, hogy megkapják azokat a jutalmakat, amiket megérdemelnek, ha nincs sok esélyük arra, hogy bárki valaha is megtudja: *ők* segítettek.

Ha a tényleges méltánytalanságot nem lehet helyreállítani, Walster és munkatársai azt állítják, hogy a megfigyelők pszichológiailag helyreállítják a méltányosságot. Amint azt LERNER (1975) kimutatta, az emberek motiváltak arra, hogy egy igazságos világban higgyenek: ha a létező igazságtalanságokat nem lehet ténylegesen jóvátenni, akkor az emberek arra fognak törekedni, hogy pszichológiailag hozzák helyre azokat: tehát az emberek, akiknek kárt okoztak, valahogy megérdemlik, hogy szenvedjenek, azok pedig, akik viszonylag kedvezményezettek, valahogy jogosultak nyereségeikre.

A méltányosság elmélet kritikája

A méltányosság elméletet a jelenségek széles körére alkalmazták. Ahogyan Walster, Berscheid és Walster nemrég megfogalmazták, ez az érvényességi kör kiterjed a szerelmek intim kapcsolataira, és üzleti kapcsolatok formálisabb személytelen interakcióira is. Walster és munkatársai a méltányossági elméletet a veszélyhelyzeteknél nézelődők reakcióira, a segítő kapcsolatokra, az esküdtek és bírók előadóteremben hozott döntéseire is alkalmazták. A méltányosság elmélet előretörése valóban lenyűgöző – mint ahogyan az a szellemes kísérletezés is, amit elindított. Mindamelllett a méltányosság elméletnek sok kritikus gyenge pontja van.

Néhány gyenge pontjában osztozik más szociálpszichológiai elméletekkel. Mint a szociálpszichológiában a legtöbb elmélet, a méltányosság elmélet is csak látszatra mennyiségi elmélet. Feltételezi, hogy a sokféle jutalom és költség alapját egy közös árfolyam alkotja, mely lehetővé teszi az összeadást, kivonást, osztást. Természetesen még nem találtak ilyen pszichológiai árfolyamot és ugyancsak megoldatlan még az, hogyan adhatók össze olyan jutalmak, mint egy jó vacsora, egy középserű hangverseny és egy csók. Ameddig az ilyen problémákat meg nem oldják, addig a méltányossági képlet nem annyira matematikai szimbólum, mint inkább a merészség szimbóluma. A második probléma, melyben a méltányossági elmélet osztozik a többi szociálpszichológiai elmélettel, a kutatási eredmények jellege. A méltányossági elmélet kísérleti eredményei inkább *érzékeltetők*, mint *bizonyítók*. Azt mutatják, ami *bekövetkezik* és nem azt, aminek *be kell következnie*. Túlságosan is gyakran nem az következik be, aminek kellene és utólagosan kell megmagyarázni, hogy mi is történt. Harmadszor, a legtöbb szociálpszichológiai elmélethez hasonlóan a méltányosság elmélet alapfogalmai – „hozamok” és „befektetések” – szálamokra méltóan pontatlanok. Nehezen lehet tudni előre, hogy valamit „befektetésnek” vagy „hozamnak” fognak tekinteni és az elmélet nem határozza meg pontosan, hogy kinek az oldaláról nézve értékeli a szemlélő a „befektetéseket” és a „hozamokat” – sajátja felől vagy a másik személy felől –, vagyis „hogyan éreznék én, ha a másik helyében lennék”, vagy „hogyan érez a másik ember”. A méltányosság elmélettel szembeni ellenvetéseim nem annyira hiányosságai köré csoportosulnak, hanem inkább három másik szempont köré: 1. valamely csereviszonyban a felek kapcsolatának nem stratégiai jellemzése, 2. a méltányossági elmélet motivációs feltevései és 3. az igazságosság fogalma, mely a méltányossági képletben hallgatólagosan benne rejlik.

Csereviszonyban levő felek kapcsolatának nem stratégiai jellemzése. A méltányosság elméletet illető talán leg súlyosabb kritika az, hogy nem veszi figyelembe a csereviszony interakcionális oldalait. A méltányossági elmélet fókusza arra irányul, hogy mi megy végbe külön-külön az egyik vagy a másik résztvevő fejében (vagy a kapcsolat egyik megfigyelőjének fejében). Háttérbe szorul az a lehetőség, hogy a kapcsolatban minden egyes személy gondolatait és viselkedését nagyban befolyásolja az a felismerése, hogy a másik őrá gondol és vele kapcsolatban cselekszik. Minden egyes személy nemcsak azzal van elfoglalva, hogy mi történik az ő saját fejében, hanem azzal is, ami a másik fejében végbemegy, és minden egyes ember megpróbál hatást gyakorolni a másik gondolataira és cselekvéseire.

Vegyünk szemügyre például két önző embert egy csereviszonyban, úgy ahogy

Walster és munkatársai gondolták. Mindegyik azt akarja, hogy a kapcsolat viszonylag előnyös legyen számára és azt akarja, hogy a másik a kapcsolatot méltányosnak ésszelje. Mindegyik stratégiailag akar mesterkedni, hogy befolyásolja azt, amit a másik a méltányosság képlet (saját befektetés, saját hozam, másik befektetése, másik hozama) kulcs összetevőinek értékét meghatározó tényezőkről magában elképzelt. Hogy a csereviszony méltányosságáról a résztvevők közös megegyezésre jussanak, nemcsak az „objektív” értékről akarnak tárgyalni, hanem a méltányossági képlet különféle összetevőinek vélt értékéről is.

A méltányosság elmélet képviselői — figyelmen kívül hagyva a csereviszony interakcionális jellegét — megfeledeztek az egyezkedő vagy alkudozó jellegéről, amikor a résztvevők a közösen elfogadható méltányosság meghatározására törekcszenek. Furcsa egy mulasztás a szociálpszichológusok részéről: ez ugyanis a méltányos kapcsolatba kerülés interakciójában éppen alapvető szociálpszichológiai folyamatokat hagy figyelmen kívül. Ez a hanyagság az egyes résztvevők szociálisan elszigetelt intrapszichikus folyamatainak tulajdonított egyoldalú fontosságot fokozza.

A méltányos helyzet létrehozására irányuló alkudozó viszonyt természetesen meghatározzák a résztvevők irányulásai. Ha irányulásaik önzők, ahogy a méltányosság elmélet néhány képviselője állítja, akkor az alkudozás valószínűleg az illető személy saját kedvezményezésére, és a becsapás és kijátszás taktikáira irányul, a kommunikációs folyamatot pedig könnyen a gyanúsítgatás jellemezheti. Ha viszont a résztvevők egymás iránti irányulása a kapcsolatban együttműködő, akkor az alkudozás meg lehetőszen más jelleget ölthet; a kommunikáció nyílt és őszinte lehet, és uralkodóvá váhat a bizakodó viselkedés.

Motivációs feltevések a méltányosság elméletben. A méltányosság elmélet hallgatólagosan több motivációs feltevést tartalmaz, melyeket közelebbről kell megvizsgálunk: először, az embert elsősorban extrinsic jutalmak motiválják; másodsor, az egyén motívumainak jellege és az extrinsic jutalmak jellege közötti minőségi kapcsolatot figyelmen kívül lehet hagyni; harmadsor, az egyén motivációja az iránt, hogy egy csoport hozamához hozzájáruljon nagyobb lesz, ha a hozamból való részesedése arányos a hozzájárulásával, mint ha valamennyi hozzájárulás egyenlően részesedik a hozamból. Ezeket a feltevéseket egytől-egyig számottevő kutatási eredmény vitatja. Egyre jobban növekszik az a kísérleti anyag, mely bizonyítja, hogy az extrinsic jutalmak csökkenthetik a tevékenységre irányuló tartós motivációt, noha az ilyen jutalmak átmenetileg elősegíthetik a tevékenységet, míg ösztönzőként jelen vannak (DECI, 1974). Más szóval a kutatás azt mutatja, hogy egy tevékenységre irányuló intrinsic motivációt csökkenteni lehet azáltal, hogy a tevékenységért külső jutalmakat ajánlunk: a külső jutalom lealacsonyítja a tevékenységet, vagy saját értékénél értéktelenebbé tűnőnek teszi.

A korábbiakban rámutattam már arra, hogy a „hozam” fogalom egy közös árfo lyamot tételez fel, melyre a különféle típusú hozamokat át lehet számítani. Hasonlóképpen, a méltányosság elmélet „arányosság” tétele szerint mindegy, hogy milyen típusú „hozamot” mérünk össze milyen típusú „befektetéssel”. Mindegy, hogy valakit *hogyan* jutalmaznak meg, ami számít az az, hogy *mennyire* jutalmazták meg. FOA és FOA (1974) széles körű vizsgálata rámutat arra, hogy a befektetések és hozamok minőségeinek nagyfokú egyezést kell mutatniuk, ha azt akarjuk, hogy a cserét kielégítő-

nek tekintsék. "Ha valaki rengeteg időt és energiát áldoz beteg barátja gondozására, valószínű, hogy inkább a pénzbeli fizetséget, mint a szeretetet vagy a megbecsülést fogja lealacsonyító hozamnak tekinteni.

Hallgatólagosan a méltányossági elméletben benne rejlik az a feltevés, hogy a csoportok eredményesebbek, produktívabbak, ha a csoporttagokat hozzájárulásuk arányában jutalmazták. Azt állítják, hogy a méltányos jutalmak azáltal fokozzák a produktivitást, hogy a jól teljesítőknek nagy jutalmakat, a gyengén teljesítőknek kis jutalmakat juttatnak. Nyilvánvaló, hogy a csoportok produktívabbak, ha a jól teljesítőket aktivitásra serkentik és a gyengén teljesítőket elkedvetlenítik, de egyáltalán nem magától értetődő, hogy szükség van egy olyan rendszerre, mely az embereket hozzájárulásuk arányában jutalmazza ahhoz, hogy ezeket a célokat elérjék. Saját kutatásaim számos bizonyítékot szolgáltatnak arra, hogy azok a csoportok, amelyek a jutalmakat egyenlően osztják szét produktívabbak lehetnek, mint azok a csoportok, melyeknek minden tagját a csoport termeléséhez való viszonylagos hozzájárulása alapján jutalmaztak.

Az igazságosság fogalma a méltányosság elméletben. A méltányosság elmélet feltételezi, az igazságos elosztási rendszerek alapjául szolgáló egyetemes érték, hogy az emberek azt hiszik, a hozamokat az egyének között befektetéseik vagy hozzájárulásaik arányában kell szétosztani. Több szociálpszichológus (Sampson, Lerner, Leventhal és magam) utalt már arra, hogy a méltányosság csak egy azok közül az értékek közül, mely az igazságos elosztási rendszerek alapját alkothatja.

Csakis a méltányosság fogalmának felismerhető és ésszerű határokon túli kiterjesztésével lehet a méltányosságot egy családon belül az anyagi források szétosztásának alapjául szolgáló értéknek tekinteni – mint például akkor, amikor egy család anyagi forrásának aránytalan részét „költi” egy beteg gyereke. Annak bizonygatásával terjeszthetjük ki a méltányosság elméletet, hogy az összes családtag „befektetése” egyenlő, mivel mindannyian egyformán családtagok, és a beteg gyerek hozama a betegsége miatt alacsony, ennél fogva, hogy növeljék hozamát, több anyagi forrást érdemel, mint a többiek. A „befektetés” és „hozam” fogalmak ilyen ad hoc kibővítése tökéletesen értelmetlenné teszi azokat. Ezen túlmenően azonban azt is feltételezi, hogy a családtagok elvégzik azt a fajta gazdasági számítást, amit az elmélet elvár, továbbá feltételezi, hogy az emberek a családi kapcsolatokat piaci kapcsolathoz hasonlóan tekintik. Habár még nem megfelelő képeknek vagy analógiáknak is lehet heurisztikus értékük, a személyes kapcsolatok megfogalmazása megfelelő piaci kapcsolatokban azt a veszélyt rejt magában, hogy meggyorsítja a személyes kapcsolatok deperszonalizációját azáltal, hogy elősegíti a gazdasági értékek beáramlását az ilyen kapcsolatokba.

Az igazságos elosztás szélesebb körű felfogása

Az igazságos elosztás fogalma az egyéni jólétet befolyásoló feltételek és javak elosztására vonatkozik. Ami a „haszon” és „kár”, „jutalmak” és „költségek” és más, az egyéni jólétet befolyásoló dolgok elosztását illeti, az igazságtalanság érzése irányulhat: (1) az elosztást irányító szabályok alapjául szolgáló értékekre (*az értékek igazságtalansága*); (2) az értékek kifejezésére alkalmazott szabályokra (*a szabályok igazságtalansága*); (3) a

szabályokat keresztülvívő módokra (*a keresztülvitel igazságtalansága*); vagy (4) az előbbiekkal kapcsolatosan hozott döntések módjára (*a döntési eljárások igazságtalansága*).

Az értékek igazságtalansága. Gondoljunk példaképpen egy tanárnőre, akinek jegyeket kell adnia a tanulóknak. Többféle érték alapján osztályozhat: adhat jegyet a diák utolsó teljesítményének szintje alapján, a diák erőfeszítése alapján, a diák adottsága alapján, a diáknak a jó jegy iránti szükséglete alapján stb. Tegyük fel úgy dönt, hogy azon elv alapján osztályoz, miszerint a diákokat erőfeszítésükhöz képest kell jutalmazni. Ez az érték maga, a vélt igazságtalanság fókuszává válhat, nemcsak a nem kedvezményezett diákok szemében, hanem azok szemében is, akik előnyben részesítik azt, ha a jegyeket különböző értékek szerint határozzák meg.

A szabályok igazságtalansága. Még ha — ritka esetekben — a diákok és a tanár tökéletesen egyet is értenek a jegyek meghatározásánál használandó elvekben, az egyetértés hiánya megmutatkozhat abban, hogyan kellene ezeket az elveket keresztülvinni. Tehát tegyük fel, hogy az „erőfeszítés” lesz az osztályozás alapja; egy diák évvégi írásbeli dolgozatának oldalszámai szerint, a felhasznált hivatkozások száma szerint, vagy a diák dolgozatkészítés közbeni fogyásának mértéke szerint osztályozunk? Egy diák, aki rövid dolgozatot írt, de az ahhoz való felkészülés során sokat olvasott, megbántva érezheti magát, ha egy olyan diák, aki kevés előkészülettel hosszú dolgozatot írt, jobb jegyet kap.

A keresztülvitel igazságtalansága. Harmadszor, az igazságtalanság érzését az elfogadott szabályok keresztülvitele is kiválthatja. Ez előfordulhat például egy tanárral, aki azt mondja, hogy az erőfeszítés alapján fog osztályozni, de valójában úgy osztályoz, hogy előnyben részesíti azokat a diákokat, akiknek a szülei segítettek iskolai munkájukban.

A döntési eljárások igazságtalansága. Végül, még ha egy diák úgy is érzi, hogy előnyös volt számára a tanár osztályozása, igazságtalanságot érezhet azokban az eljárasmódokban, amelyekkel az értékeket, szabályokat vagy a konkrét jegyeket meghatározták. Egy diák például gondolhatja azt, hogy inkább a diákoknak kellene az osztályzatokat meghatározó elveket és szabályokat kiválasztani, s az osztályzatokat is nekik kellene meghatározniuk és nem a tanárnak. A fenti diák számára az igazságtalanság inkább azokban a módszerekben rejlik, amelyek alapján a döntéseket meghozzák, semmint a döntések lényegében.

Sok szociálpszichológiai vizsgálat szerint ez az utóbbi típusú igazságtalanság a legalapvetőbb. A kutatás, amelyre hivatkozom rámutat arra, hogy az emberek hajlandóbbak elfogadni a döntéseket és azok következményeit, ha részt vettek azok kialakításában. Habár az egyén jólétét befolyásoló döntésekben való részvétel elősegíti az ilyen döntések törvényesítését — különösen egy olyan társadalomban, amit demokratikus értékek jellemeznek —, az előnyök és károk szétosztásánál ez semmi esetre sem lehet a döntési eljárások törvényességének egyetlen forrása. A törvényesség származhat olyan tényezőkből is, mint hagyomány, tekintély, a döntéshozó szakértelme iránti tisztelet vagy a hatalom. De ha az emberek úgy vélik, hogy maguk a döntési eljárások nem törvényes alapokon nyugszanak, akkor a jutalmak és költségek elosztásának értékei, szabályai és sajátos szokásai mind kétségessé válnak. Nehezen fogja tudni egy diák elfogadni jó vagy rossz osztályzatát, ha olyasvalakitől kapja, akinek a diák szerint nincs joga őt osztályozni.

Az „igazságosság” értékei. Az igazságos elosztás alapjául szolgáló lényeges értékek tudományos elemzéseiben számos kulcsértéket ismételten azonosítottak. A gyakran említett főbb értékek közül bemutatunk néhányat.

Az emberekkel való bánásmódban igazságosnak tekintették:

1. azt, ami a hozzájárulásuknak megfelel,
2. azt, ahol egyenlők,
3. azt, ami szükségleteiknek megfelel,
4. azt, ami potenciális értéküknek megfelel,
5. azt, ami erőfeszítésüknek megfelel,
6. azt, hogy milyen tevékenységet választanak mások az ő számukra,
7. azt, amikor egyenlő esélyük van arra, hogy külső részrehajlás vagy megkülönböztetés nélkül versenyezzenek,
8. azt, ami a piac keresletének és kínálatának megfelel,
9. azt, ami a közös javak kívánalmának megfelel,
10. azt, ami a kölcsönösség elvének megfelel,
11. azt, amikor senki sem kerül egy meghatározott minimum alá.

Kézenfekvő, hogy ezek az értékek egymással ellentétbe kerülhetnek: lehet, hogy a legszűkölködőbb nem a legtehetősebb; azok, akik a legkeményebben dolgoznak lehet, hogy nem a legtöbbet teljesítik; lehet, hogy egyenlő lehetőségek nem vezetnek egyenlő jutalomhoz; lehet, hogy a mindenkivel egyenlőként való bánásmód nem maximalizálja a közös javakat.

Ahhoz, hogy az „igazságosságot” a sok egymással ellentétes érték valamelyikével meghatározzuk tudnunk kell, hogy van-e köztük egyáltalán olyan, ami joggal számít inherens vagy magától értetődő elsőbbségre? Van-e bármi a társadalomban élő ember természetében, ami az igazságosságot inkább az egyik, mint a másik értékegyütteshez köti úgy, hogy az emberek mindig az igazságtalanság érzésével fognak reagálni, amíg a társadalmi rend a magától értetődő igazságosságnak ezeket az értékeit példákkal alá nem támasztja.

Az igazságosság magától értetődő értékei. Egyénekkal és csoportokkal egyaránt foglalkozó szociálpszichológusok szerint, rendszerint pozitív, oda-vissza ható kapcsolat van egy csoport (vagy társadalom) egyéneinek jóléte és annak a csoportnak a helyes működése között: minél megelégedettebbek az egyének, annál jobban működik a csoportjuk és fordítva. Természetesen vannak kivételek; és az általánosítás igazabb azokra a csoportokra, amelyeknek nem kell gyökeresen változó feltételekkel küszködniük. Mindazonáltal ez a kijelentés azt sugallja, hogy az igazságosságot mind az egyéni jólét, mind a társadalmi működés belülről érinti. Tehát az „igazságosság magától értetődő értékei” azok az értékek, melyek az egyéni jólét megteremtése érdekében elősegítik a hatékony társadalmi együttműködést.

Nyilvánvaló, hogy a kapcsolatba kerülés sajátos módjai – melyek az egyéni jólét megteremtéséhez a társadalmi együttműködést rendkívüli hatékonysággal segítik elő –, a csoporttal szemben álló külső körülményektől és a csoporttagok sajátos jellemzőitől függenek. Az elosztásnak egy „igazságos világban” ható értékei a körülményektől függenek és kell is, hogy azoktól függjenek: adott esetben a jutalmak elosztása az egyéni szükséglet szerint lesz „igazságosabb”, és más körülmények között az egyéni produktívás szerinti szétosztás lesz „igazságosabb”.

A fentiekkel nem azt akarjuk állítani, hogy az „igazságosságot” teljesen a helyzet határozza meg. Kétségtelenül vannak az egyéni jólétnek és emberi méltóságnak minimális feltételei, melyek egy csoport tevékenységében való folyamatos és együttműködő részvétel fenntartásához szükségesek és fordítva. A „minimális szint” meghatározásának sztenderdjei abszolútak is és viszonylagosak is: egy egyén talán életben maradhat fizikai értelemben az élelem és a védettség bizonyos minimuma esetén, de nem pszichológiai értelemben, ha az a minimum a „létezhetőség” társadalmilag meghatározott szintje alatt van. Hasonlóképpen az emberi méltóság és a „megfelelően élni akaráss” minimális sztenderdjei is abszolútak és viszonylagosak is. Az egyén csakis egy bizonyos fokú összeférhetetlenséget, elutasítást, elszigetelést, visszaélést vagy terrort tud elviselni csoportjától, míg aztán többé már nem lesz hajlandó vagy képes kellően együttműködni: a toleranciaküszöb az ilyen eljárásokkal szemben kétségtelenül csökken, ha az ember azt látja, hogy a többiekkel nem bánnak hasonlóképpen.

Korábban azt vettem fel, hogy az „igazságossághoz” hatékony társadalmi együttműködés kell. Vitathatatlanul szükség van az egyéni jóléthez és emberi méltósághoz a társadalmi rend és a csoportintegritás bizonyos minimális feltételeire. Éhezés, kábítószerekkel való élés, lopás, zavargások és erőszak gyakran általánosak az olyan társadalmakban, amelyeket a tervezés hiánya, gyenge vezetés, fejletlen szervezés, gyengén fejlett kommunikációs hálók, produktív lehetőségeinek fejlesztéséhez és hasznosításához rendelkezésre álló anyagi eszközök nem megfelelő szétosztása jellemeznek. Hasonlítsuk össze például egy kínai átlagember mai jólétét és méltóságát a száz évvel ezelőttivel.

Az igazságosság köre. Megelőző fejtegetéseimben az igazságosság fogalmát úgy szűkítettem le, hogy az csak olyan társas viszonyokra vagy társadalmi rendszerekre alkalmazható, melyekben legalább minimális szintű tényleges, normák alapján elvárt vagy lehetséges együttműködés észlelhető. Tehát, ha csak nem osztja valaki Albert Schweitzernek valamennyi élőlény iránti nagy tiszteletét, nem fogja igazságtalannak érezni, ha valaki agyoncsap egy szemtelen szúnyogot vagy fog egy halat, hogy meg-egye ebédre. Azok, akik saját potenciális erkölcsi közösségükön kívülállónak érzle-nek vagy magukkal éppen szembenállónak tartanak másokat — mint például pogányo-kat, „alsóbbrendű fajokat”, eretnekeket, „perverzeket” — az igazságosságot hasonló-képpen nem építik bele kapcsolataikba. Ez a következtetés többek között azt is magá-ba foglalja, hogy minél szűkebb valakinek közösségéről alkotott fogalma, annál szű-kebb lesz azoknak a helyzeteknek a köre, melyben cselekedeteit az igazságosság szem-pontjai irányítják. Közismert, hogy Eichmann, a zsidók tömeggyilkosa jó családapa volt. Az afrikai rabszolgahadjáratok új-angliai hajóskapitányai pedig, akik a rabszolgá-kat a legembertelenebb körülmények között szállították az amerikai államokba, rend-szerint helyi egyházaik vezetői voltak.

Együttműködés és igazságosság. Indokolatlanul korlátozzuk-e az igazságosság fo-galmát, ha olyan helyzetekre szűkítjük le, melyben legalább minimális szintű tényle-ges vagy potenciális együttműködés van? Nem fordulhat elő igazságtalanság még halá-los ellenségek között vívott elkeseredett küzdelemben is? Véleményem szerint egy ilyen szituációban igazságtalanság csak akkor fordulhat elő, ha az ellenségek egy olyan közösség tagjai, mely a küzdelem viselkedési szabályait és módjait előírta, mint példá-ul egy becsületbeli párbajban.

Az igazságosságról szóló fejtegetéseimből három alapvető kérdés bontakozik ki: I. Milyen feltételek határozzák meg azt, hogy az igazságosság alapjaként mely értékeket fogják érvényesíteni? II. Az értékekre, a szabályokra és a keresztülvitelre stb. irányuló mely döntési eljárásokat fogadják el a többi eljárásnál nagyobb valószínűséggel igazságosnak. III. Milyen tényezők befolyásolják az igazságosság körét? Ebben a cikkben csak az első kérdésre térünk ki.

Milyen feltételek határozzák meg azt, hogy az igazságosság alapjaként mely értékeket fogják érvényesíteni?

Hipotézisem a következő: *az olyan együttműködő kapcsolatokban, amelyekben a gazdasági produktivitás elsődleges cél, az igazságos elosztás fő elve inkább a „méltányosság” lesz, mint az „egyenlőség” vagy a „szükséglet”; olyan együttműködő kapcsolatokban, amelyekben örömteli társas kapcsolatok elősegítése vagy támogatása a közös cél, az igazságos elosztás fő elve az „egyenlőség” lesz; olyan együttműködő kapcsolatokban, amelyekben a személyes fejlődés és a személyes boldogulás elősegítése a közös cél, az igazságos elosztás fő elve a „szükséglet” lesz.*

Meg kell jegyeznem azonban, hogy a gazdasági irányultságú csoportoknál nem igazolom a „méltányossági elvet”. Indoklásom röviden összefoglalva a következő: szerintem, ha egy együttműködő rendszer célja gazdasági produktivitásának növelése, akkor ésszerű törekvése lesz az, hogy gazdasági funkcióit és javait (anyagi erőforrások, szerepek, termelési eszközök) a legtehetségesebbek között ossza szét, hogy azokat hatékonyan használják fel, de jutalmait (fogyasztási javak) szükséglet és méltányosság szerint (ha a pusztán létszükségleteknél több áll rendelkezésre) fogja szétosztani. Azonban azt is állítom, hogy a gazdasági értékeknek egy egész társadalomra való kiterjesztésében, vagy a személyes hatalom növelésére irányuló kísértésekben benne rejlő káros jelenségek alkalmat adhatnak a méltányosság elvre, mely a jutalmakat, tekintélyeket és a hatalmat, valamint a gazdasági funkciókat és a javakat is azok között osztja szét, akik – úgy tűnik – a legtöbbet járulnak hozzá a csoporthoz. Ez a méltányosság elv végső soron valószínűleg nem jól működik csoportok esetében, sem gazdaságilag, sem szociálisan. Gazdaságilag, a jutalmak és a hatalom aránytalan szétosztásával, a hatalomban levőknek módot ad arra, hogy a szétosztás rendszerét eltorzítsák, úgy, hogy saját aránytalan jutalmaikat és hatalmukat még akkor is megőrizték, amikor a csoport jólétéhez már nem járulnak hozzá viszonylag nagy mértékben. Szociálisan, a gazdasági értékeknek a társadalmi élet minden területére való bevezetését segíti elő, ami az élet minőségéből sokat elvesz.

Hipotézisem szerint a gazdasági irányultságú csoportokban a méltányosság elvet, az összetartozásra irányult csoportokban az egyenlőség elvet, a törődésre irányult csoportokban pedig a szükséglet elvet fogják használni az igazságos elosztási rendszer alapjául szolgáló fő értéként. A legtöbb tényleges csoportnak egynél több irányulása van és amennyiben ez így is van, konfliktust fognak tapasztalni közöttük, hacsak el nem tudják különíteni egymástól azokat a helyzeteket és viszonylatokat, amelyekben a különböző irányulások hatnak vagy nem tudják az egyik irányulást a többinél dominánsabbá tenni.

Mikor valószínűbb, hogy az egyik vagy a másik irányulás dominál egy csoportban vagy egy társadalmi rendszerben? Van egy nagyon kezdetleges és tapogatódzó hipotézisem erre, amit a konstruktív és destruktív konfliktusmegoldó folyamatok magya-

rázatánál, más összefüggésben dolgoztam ki (DEUTSCH, 1973), Hipotézisem az, hogy egy adott típusú társas kapcsolat tipikus következményei válthatják ki a fenti viszonyt.

Tehát egy gazdasági irányulás tipikus következményei például: (1) olyan értékegyüttes kialakulása, mely magába foglalja a maximalizálást, eszköz-cél sémát, az eszközöket illető semlegességet vagy pártatlanságot és versengést, (2) az ember és minden vele kapcsolatos dolog áruvá válása, beleértve a munkát, időt, földet, tőkét, személyiséget, társas kapcsolatokat, eszméket, művészetet és élvezeteket, (3) a mérések fejlődése, mely lehetővé teszi a különféle mennyiségű és típusú áruk értékének összehasonlítását, (4) a gazdasági tevékenységek körének és terjedelmének kibővítésére irányuló tendencia. A fent előrebecsített kezdetleges hipotézis azt jelentené tehát, hogy ha egy társas helyzetet inkább a személytelenség, versengés, maximalizálás és az összehasonlíthatóságra fektetett hangsúly jellemezne, semmint egyedülálló jellege, terjedelmének vagy körének nagysága stb., akkor a csoportban vagy társadalmi rendszerben valószínűleg gazdasági irányulás és a méltányosság elv dominálnak. Sajátos kísérleti hipotéziseket könnyen fel lehetne állítani: minél versengőbbek egy csoportban az emberek, annál valószínűbb, hogy inkább a „méltányosságot”, mint az „egyenlőséget” vagy „szükségletet” alkalmazzák az igazságos elosztás elvéként; minél személytelenebbek egy csoport tagjainak a kapcsolatai, annál valószínűbb, hogy „méltányosságot” alkalmaznak; és így tovább.

Hasonlóképpen fel lehetne sorolni részletesen egy összetartozásra irányult csoport vagy társadalom tipikus következményeit. Ezek közé tartoznak: (1) olyan értékegyüttes kialakulása, mely a többi csoporttaghoz való személyes kapcsolatokat hangsúlyozza, csoporthűség, kölcsönös tisztelet, személyes egyenlőség és együttműködés; (2) a csoporttal kapcsolatos személyekhez, tevékenységekhez és tárgyakhoz való kötődés egyedülálló jellege úgy, hogy ezek felcserélhetetlenek, és ezért abszolút értékűek; és (3) egységes gyakorlat kialakulása a csoporton belüli szerepkonfliktusok, félreértések és a személyes ellenségeskedések más forrásainak csökkentésére. Ilyen és hasonló tipikus következményeket ismerve, rengeteg kísérleti hipotézist állíthatnánk fel: például minél több szemtől-szembe kapcsolata van egy csoport tagjainak – feltéve, hogy egyikükről sem tételezzük fel, hogy függő helyzetben van – annál valószínűbb, hogy inkább „egyenlőséget” alkalmaznak, semmint „méltányosságot” vagy „szükségletet”; minél nagyobb a barátság foka a csoporton belül, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy „egyenlőséget” alkalmaznak; stb.

A „törődésben” és az „összetartozásban” sok közös vonás van és mindkettő hasonlóképpen különbözik a „gazdasági” irányulástól. Mindamellett a „törődést” a többi csoporttag személyes fejlődésének és személyes boldogulásának előmozdítása iránti közvetlenebb és kifejezettebb felelősség jellemzi. Továbbá a törődésre-gondozásra irányuló kapcsolatban egyenlőtlen és egyenlő státuszú tagok is lehetnek. A törődés tipikus következményeihez soroljuk: (1) egy olyan értékegyüttes kialakulását, mely hangsúlyozza a felelősséget a másik iránt, engedékenységet a másik szükségleteinek kifejezése iránt, fokozott érzékenységet a másik szükségletei és fejlődési szintje iránt, a másik jogos szükségleteinek támogatását és fejlesztését és nem kölcsönösséget a másik ellenséges érzelme iránt, mivel a gondozás-törődés során frusztrációtól szenved; és (2) intim kapcsolatok kialakulása, melyek a törődés-gondozás során szerzett saját korai élménye-

ket tükrözhetnek és fejezhetnek ki. Tehát kísérletileg feltételezhetnénk, hogy ha fokozzuk a csoporttagok viszonylagos szükségleteinek észrevehetőségét, ha fokozzuk a felelősségérzetet a mások szükségletei iránt stb., akkor az igazságos elosztás elve inkább a „szükséglet” elve lenne, semmint az „egyenlőség”.

Néhány vizsgálat az igazságos elosztás szociálpszichológiájáról Deutsch laboratóriumából

Korábbi kutatásaimból bemutatok néhányat, melyek az igazságos elosztás szociálpszichológiájába illeszthetők. Néhány kísérlet „együtműködés és versengés”, „alkudozás és konfliktusmegoldás” néven futott. Amint cikkem bevezetőjében már említettem, csak nemrégiben jöttem rá arra, hogy ezek a vizsgálatok az igazságos elosztás szociálpszichológiájának középpontjában vannak.

1. Korai vizsgálatom az együtműködés és versengés csoportfolyamatokra kifejtett hatásairól

Ennek a vizsgálatnak (1949) közvetlen vonatkozása van a méltányosság elmélet egyik fő, hallgatólagos feltételezéséhez: az egyén és a csoport produktivitása nagyobb lesz, ha a csoporttagok a csoporthozamok méltányos elosztására számítanak (vagyis a tagokat hozzájárulásuk arányában jutalmazták), mint amikor arra számítanak, hogy a hozamokat nem méltányosan fogják elosztani.

Vizsgálatom két különböző elosztási rendszer, az együtműködő és a versengő hatásait állította szembe egymással. Az együtműködő rendszerben a csoport minden tagja azzal számolt, hogy ugyanannyi hozamot kap, mint a többi tag, mindegy, hogy mekkora lesz a csoporthoz való viszonylagos hozzájárulása; a versengő rendszerben mindegyik tag arra számított, hogy hozamának a rangsorát — a többi csoporttaghoz viszonyítva — a csoporthoz való hozzájárulásának rangsora alapján határozzák meg, összehasonlítva a többi csoporttag hozzájárulásaival. Az együtműködő rendszerben dolgozó csoportok produktivitása következetesen nagyobb volt, mint a jutalomelosztás versengő (vagyis méltányos) rendszerében dolgozó csoportoké; az egyéni produktívásban nem volt szignifikáns különbség a két rendszer között. Ezeket az eredményeket több kutató is megerősítette.

Mindazonáltal, ha a csoportfeladatokhoz nem lett volna szükség együtműködő társas kapcsolatokra (hatékony kommunikáció, munkamegosztás, tevékenységek összehangolása), ésszerű az a feltételezés, hogy az eredmények talán nem álltak volna ennyire ellentétben a méltányosság elmélet azon feltevésével, hogy az emberek jutalmazása viszonylagos hozzájárulásuk arányában fokozza a produktivitást. Általánosabban szólva, ha a méltányosság elmélet e feltevése egyáltalán érvényes, valószínűleg csak a következő feltételek megléte esetén igaz: (a) az egyén feladatának teljesítését egyértelműen meghatározzák, és feltehetően megbízhatóan és érvényesen mérik; (b) az egyéni teljesítmény fokozott erőfeszítéssel könnyen növelhető; (c) az egyén a neki felajánlott jutalom típusát kívánja, és annak szubjektív értéke nő az elérhető mennyiség növe-

kedésével együtt; (d) az egyén nagyon is tudatában van annak a kapcsolatnak, ami a neki adott jutalom és saját teljesítménye között van; és (e) sem az egyéni, sem a csoport feladat teljesítése nem függ hatékony társas együttműködéstől.

2. A konfliktusmegoldás és az alkudozás kísérleti vizsgálatai

Valamennyi konfliktus és alkudozás vizsgálatom (DEUTSCH, 1973) természetesen az igazságosság szociálpszichológiájának középpontjában van. Az igazságossággal kapcsolatos kérdések az érdekek összeütközése közben merülnek fel olyan emberek között, akik az együttműködésben is érdekeltek. A különféle vegyes motívumú játékokkal végzett kutatásaim — fogoly dilemma, Acme-Bolt cserejáték, szétosztási játék, Seigel-Fouraker vevő-eladó alaphelyzet stb. — egyetlen központi kérdésre irányultak: *milyen feltételek mellett tudnak emberek konfliktuózus érdekekkel olyan megállapodást kidolgozni (vagyis egy igazságossági rendszert, amely meghatározza, hogy mit ad és kap mindenki a közöttük zajló tranzakcióban), mely állandó és kölcsönösen kielégítő.* Ennek a vizsgálatnak az eredményei egészen nyilvánvalóak és megegyeznek a korábban kifejtett elméleti elgondolásokkal. Annál valószínűbb, hogy kibontakozik az igazságosság állandó és kölcsönösen kielégítő rendszere érdekellentét esetén, minél erőteljesebbek a konfliktusban álló felek együttműködő érdekei. Annál kevésbé valószínű, hogy kialakul az igazságosság kölcsönösen megállapított rendszere és létrejön kölcsönösen kielégítő egyezés, minél erőteljesebbek a felek versengő érdekei.

Ezek a korábbi konfliktus és alkudozás vizsgálatok nem foglalkoztak az igazságosság kibontakozott rendszerének jellegével (a kísérleti feltételek nagyon korlátozták azt, hogy milyen típusú elosztási rendszer felmerülése volt valószínű); arra a szempontra irányultak, hogy a konfliktusban álló felek vajon meg tudnak-e állapodni egy igazságos elosztási rendszerben vagy nem.

3. Újabb vizsgálatok az igazságos elosztás szociálpszichológiai oldalairól

Rebecca Coleman Curtis (CURTIS, 1979) vizsgálata John Rawls *Az igazságosság elmélete* című könyvének néhány gondolatára épül. Rawls elméletének alap gondolata az, hogy igazságos elvek azok, amiket igazságos eljárásokkal dolgoznak ki. Az ilyen eljárások jellemzésére Rawls kialakította a *tudatlanság leple* fogalmát, mely alatt az egyének addig rejtőzködnek, amíg eldöntik, hogy mi „igazságos”. A „tudatlanság leple” alatt az emberek nem tudják előre, hogy az igazságosság különböző, alternatív elvei hogyan befolyásolják saját egyéni helyzetüket: nem ismerik saját viszonylagos előnyeiket és hátrányaikat, intelligencia, szociális pozíció, gazdagság, képességek, személyiség vagy hasonlók tekintetében. A személyek csak azt tudják, hogy ezekben a jellemzőkben vannak egyenlőtlenségek, de nem tudhatják, hogyan oszlanak ezek el. Rawls úgy gondolja, hogy a „tudatlanság leple” alatt az emberek két alapelvet választanak: az első egyenlőséget követel az alapvető jogok és kötelességek felosztásában, a második szerint a társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségek csak akkor igazságosak, ha azt eredményezik, hogy mindenkit — és különösen a társadalom legkevésbé kedvezményezett tagjait — kárpótolnak a másoknak juttatott előnyökért.

Curtis kísérletében olyan helyzetet állított elő, ahol a két személy egymástól el volt különítve és egy labirintus játékban mindegyiknek öt gyakorló próbálkozása volt. Az egyik kísérleti helyzetben, a „tudatlanság leple” helyzetben, azt mondták a kísérleti személyeknek, hogy egyikük jó eredményt ért el (80%), a másik gyenge eredményt (20%), de azt *nem* mondták meg, hogy melyik eredmény kié. A „tudás” helyzetben az egyik kísérleti személynek azt mondták, hogy ő ért el jó eredményt és a másik gyengét; a második kísérleti személynek azt mondták, hogy ő ért el gyenge eredményt és a másik jót. A „tudatlanság leple—tudás” kísérleti változót egy másik kísérleti eljárás keresztelte: mindkét helyzetben a kísérleti személyek fele úgy tudta, hogy attitűdje viszonylag pozitív, a másik fele úgy, hogy attitűdje viszonylag negatív a másik kísérleti személy iránt, akivel egy párban játszott.

A kísérleti személyeket arra kérték, hogy válasszanak ki egy elvet három dollárig terjedő összeg kettőjük közti elosztására, amire azután kerül sor, miután részt vettek a játéknak a tényleges, nem gyakorló próbálkozásaiban. Elfogadtatták velük azt a feltevést, hogy a gyakorló próbálkozások eredményeiből pontosan lehet előre jelezni az igazi próbálkozások eredményeit.

A kísérlet eredményei eléggé meglepőek (lásd 1. táblázat). A kísérleti személyekre ható három tényezővel jórészt meg lehet azokat magyarázni: elfogulatlan elképzelésük arról, hogy mi lenne egy igazságos elosztás, attitűdjük a másik iránt, és saját kicsinyes önértékük. Az eredmény azt sugallja, hogy a legtöbb kísérleti személy, amikor a „tudatlanság leple” alatt az elfogulatlan helyzetben volt, azt gondolta, hogy az „egyenlőség” lenne a leghelyesebb elv. A negatív attitűd a másik iránt — összehasonlítva a pozitív attitűddel — nagyobb valószínűséggel késztette a kísérleti személyeket arra, hogy az elfogulatlanabb elosztástól egy inkább önmagát szolgáló elosztás felé tartanak. Akik viszonylag jól teljesítettek, nagyobb valószínűséggel helyezeltek olyan elosztási elveket, melyek jobban megjutalmazták őket, mintha az „egyenlőséget” választották volna az elosztás alapjául. Ezzel szemben, akik viszonylag gyengén teljesítettek, hajlamosabbak voltak arra, hogy az „egyenlőség” elvet válasszák: ez nagyobb jutalmat adott nekik, mint azok az elvek, melyek a viszonylagos teljesítményt vették figyelembe. Az „önmagát szolgáló” jutalomelosztási elv választásának tendenciája erősen megnövekedett, amikor a másira irányuló attitűd negatív volt.

Folyó kutatások

1.) *Az igazságos elosztás különböző rendszereinek hatása.* Ebben a vizsgálatban a jutalomelosztás négy különböző rendszerét („minden a győztesé”, „arányos a hozzájárulással”, „egyenlőség” és „szükséglet”) és két kontrollcsoportot („szabad csoportdöntés a tudatlanság leple alatt” és „szabad csoportdöntés miután a csoporttagok egyéni teljesítménye ismert”) hasonlítottunk össze. Minden egyes csoport a Columbia Egyetem három-három férfi hallgatójából állt. A csoport minden egyes tagja ugyanazt a kódolást kapta feladatul, melyen külön-külön és egymástól elszigetelve dolgoztak; a csoportnak kiosztható pénz nagysága egyéni teljesítményeik összegének függvénye volt. Attitűd méréseket végeztünk a munka, a csoport és a többi csoporttag, a self stb.-re vonatkozólag. A kísérlet vezetője Dolores Mei volt. Röviden a kísérlet néhány eredmé-

**A leghelyesebb lehetséges elosztás eldöntésében
különböző elveket alkalmazó kísérleti személyek
százalékban**

	jól teljesítő		gyengén teljesítő		bizonytalan	
	pozitív (%)	negatív (%)	pozitív (%)	negatív (%)	pozitív (%)	negatív (%)
Mindenkinek egyenlően fizessenek	33,3 ^a	13,3 ^{b*}	40,0	73,3 ^{b*}	80,0 ^a	46,7
Az, aki jobban teljesít, egy kicsivel kapjon csak többet, mint a másik	26,7	20,0	13,3	13,3	20,0	40,0
Mindenkinek teljesítménye arányában fizessenek	40,0 ^{c*}	20,0	40,0 ^{d*}	13,3	0,0 ^{c*d*}	6,7
A győztes kapja meg a pénz legnagyobb részét, de a vesztes is kapjon egy keveset	0,0 ^{e**}	26,7 ^{e**}	0,0	0,0 ^{f**}	0,0	6,7
A győztes kapja meg az összes pénzt	0,0	20,0	6,7	0,0	0,0	0,0

Szignifikáns hatások: Pozitív kapcsolatban, tudás*;
Negatív kapcsolatban, tudás*

Megjegyzés: Az egyforma betűvel jelzett számok szignifikánsan különböznek, a valószínűséget a csillag (*) jelzi. A csillag nélküli eltérések $p < 0,10$

* $p < 0,05$

** $p < 0,01$

nyéről: (a) a kísérleti személyek azt gondolják, hogy az „arányosság” a leghelyesebb, az „egyenlőség” a következő leghelyesebb, a „szükséglet” a harmadik a sorban és a „minden a győztesé” a legkevésbé helyes elosztási elv; (b) a kísérleti személyek valószínűnek tartják, hogy a legproduktívabban és a legkeményebben az „arányosság” rendszerben dolgoznak, közel annyira a „minden a győztesé” és legkevésbé a „szükséglet” elosztási rendszerben; (c) a kísérleti személyek tényleges teljesítménye és erőfeszítése (amiről beszámoltak), nem változik szignifikánsan a négy elosztási rendszer függvényében —, vagyis a kísérleti személyek mindegyik rendszernél egyforma keményen dolgoznak és egyforma jól teljesítenek; (d) az előbbieket illetően — (a), (b) és (c) — nincs szignifikáns különbség a csoportjukban „jól”, „közepesen” és „gyengén” teljesítők között. A „jó” a „gyengékhez” képest nagyobb valószínűséggel tartották a feladatot „unalmasabbnak”, „könnyebbnek” és „kellemetlenebbnek”; (e) a csoporttársra irányuló attitűdök szignifikánsan különböztek az elosztási rendszerekben: az „egyenlőség” több együttműködő irányulásra vezetett, míg a „minden a győztesé” és az „arányosság” több versengő attitűdöt váltott ki.

2.) *Az elosztáshoz rendelkezésre álló jutalom mennyiségének hatásai.* Ez a kísérlet az elosztási rendszer típusának és az elosztáshoz rendelkezésre álló jutalom mennyiségének együttes hatását vizsgálta. A kísérleti terv $3 \times 2 \times 2$ tényezős volt; háromféle elosztási rendszer („minden a győztesé”, „méltányosság” és „egyenlőség”), az elosztáshoz rendelkezésre álló hozamok kétféle mennyisége („sok” és „kevés”) és férfi és női kísérleti személyek. Az egyes csoportok a Columbia Egyetem három-három férfi vagy női hallgatójából tevődtek össze.

Mindegyik csoport kódolási feladatban vett részt. Kiszámítottuk a feladat eredményét és zsetonokat adtunk a kísérleti személyeknek: hogy egy egyén mennyit kapott, az eredménytől függött. A „sok” hozamért 270 zsetont osztottunk ki, a „kevés” hozamért 30 zsetont. A kísérleti személyeknek lehetőségük volt arra, hogy jutalmat kapjanak, ha zsetonjaikat egy 1-től 100-ig számozott papírra helyezték. Egyikük választott egy kártyát egy 1-től 100-ig számozott kártyacsomagból. Akinek zsetonjai nyerő számon voltak, jutalmat kapott, amikor is minden zseton állandóan két dollárt ért, vagy az első zseton utáni minden egyes következő értéke progresszíve csökkent egy fizetési terv szerint. Ezt megelőzően a kísérleti személyek alkudozhattak és ha akarták, a zsetonokat maguk között újra szétoszthatták.

Cilio Ziviani és William Wench, Jr. kísérletének néhány eredménye a következő: (1) A produktivitást illetően az elosztási rendszernek, a fogyasztás szintjének, a nemnek nincs szignifikáns fő hatása. A három független változónak azonban van interakciós hatása. A magas fogyasztási helyzetben a nők akkor a legproduktívabbak, amikor a jutalmakat méltányosan osztják szét és legkevésbé produktívak, amikor a jutalmakat az „arányosság” vagy „minden a győztesé” elv szerint osztják szét; a férfiakra ennek az ellenkezője igaz a magas fogyasztási helyzetben. Az alacsony fogyasztási helyzetben a nők a legproduktívabbak a „minden a győztesé” rendszerben, ezt követi az „arányosság” rendszer és legkevésbé produktívak az „egyenlőség” rendszerben. Ezzel szemben a férfiak az alacsony fogyasztási helyzetben a „minden a győztesé” elvnél a legproduktívabbak, ezt követi az „egyenlőség”, és legkevésbé produktívak az „arányosság” elv mellett. (2) Noha a kísérleti személyeknek a különféle elosztási rendszerekre irányuló attitűdje hasonló azokhoz amilyeneket az előbbi kísérletben találtak, a férfiak és a nők között olyan tartós különbségek vannak, amik részben magyarázatot adnak a jelen kísérletben kapott produktivitás alakulására. (3) Minden egyes független változónak — fő hatásként — erős szignifikáns hatása van és interakciós hatásuk is van a munkára, a többi csoporttagra és a kísérletre irányuló attitűdökre. Többnyire az „egyenlőség” elv jár a legpozitívabb attitűdökkel a többi csoporttag, a feladat és a kísérlet iránt, míg a „minden a győztesé” elv a legkevésbé pozitív attitűdöket váltja ki. A nők gyakrabban reagálnak az „egyenlőség” elv szellemében, a férfiak gyakrabban az „arányosság” elv szellemében. (4) A munka szeretete a „minden a győztesé” és az „arányosság” elvek mellett a szétoosztandó jutalmak mennyiségének növekedésével csökken.

3.) *A kedvezményezett és a nem kedvezményezett személyek igazságtalanság észlelése és a hatékonyság.* Janice M. Steil kísérlete annak a hipotézisnek az ellenőrzésére irányul, hogy azok a nem kedvezményezett személyek, akik hisznek abban, hogy meg tudják változtatni nem kedvezményezett helyzetüket nagyobb valószínűséggel érzik e helyzetüket igazságtalannak, mint azok, akik azt hiszik, hogy nem tudnak változást előidézni. A kísérleti terv 3×2 tényezős, mely alapján a kísérleti személyeket a kísér-

let első szakaszában „kedvezményezett” és „nem kedvezményezett” csoportba sorolták, majd a helyzetükben létrehozott változtatást követően „hatékonyak” és „nem hatékonyak” lettek; a kontroll helyzetben a kísérleti személyek számára a változtatás pszichológiailag nem volt lehetséges. Különbőféle kedélyállapot, selfre irányuló attitűd, feladatra és kísérletre irányuló attitűd és vélt helyesség méréseket végeztek.

Ennek a vizsgálatnak az eredményei azt mutatják, hogy az igazságtalanságra adott reakciót nagyon erősen befolyásolja az egyénnek az igazságtalansággal kapcsolatos helyzete, valamint az egyénnek arra vonatkozó érzései, hogy tehet-e vagy nem valamit az ügyben. A hatékonyság érzés hiányában az áldozatok kifejezetten igyekeztek tagadni áldozattá válásukat. Ha bizonyosak voltak a hatékonyságukban és valamennyi fél egy autoritás személytől támogatást is kapott, kedvezményezettek és nem kedvezményezettek egyaránt hajlottak az igazságtalanság elismerésére. Különösen azok az áldozatok nem voltak többé hajlandók tagadni áldozattá válásukat, akiknek volt hatékonyság érzése.

Amikor bizonytalanok voltak hatékonyságukban és csak a társaktól kaptak támogatást, akkor a kedvezményezettek és a nem kedvezményezettek helyzetei közötti különbségek kirívóbbak voltak. A kedvezményezettek maximalizálták a helyzet helyességére vonatkozó értékelésüket, ugyanakkor a nem kedvezményezettek nagyon erősen hangoztatták, hogy a feltételek igazságtalanok voltak. A vizsgálat azt is kimutatta, hogy az áldozatok hajlamosak arra, hogy áldozattá válásukért erőfeszítéseik és képességeik lekicsinylésével személyes felelősséget vállaljanak magukra. A hatékonyság átélése erősen csökkentette az áldozatok önvádoló tendenciáját, de nem szüntette meg. Ez az eredmény vitatja azt a méltányosság tételt, hogy az emberek a legkevésbé költséges méltánytalanság-csökkentő eljárást választják (ADAMS, 1965).

A kutatási eredmények a méltányosság elmélet képviselőinek azt a kijelentését is vitatják, hogy az igazolás és a kárpótlás olyan különböző reakciómódok, amiket nem lehet együttesen alkalmazni (WALSTER és mts., 1978). Azok a kísérleti személyek, akik azt kérték, hogy szüntessük meg a megkülönböztető feltételeket nem voltak kevésbé hajlamosak a torzításra, mint azok, akik tapintatosan azt választották, hogy figyelmen kívül hagyják a megkülönböztető pontrendszert. Az eredmények azt a feltevést is vitatják, hogy az áldozattá válás okának külső attribúciója az igazságtalanság észlelés előfeltétele. A nem kedvezményezett nők férfi társaiknál nagyobb valószínűséggel vállaltak személyes felelősséget kevés hozamukért, azonban nem tagadták erősebben áldozattá válásukat.

4.) *Igazságos elosztás a kevesek számára elérhető gyógykezelési lehetőségek juttatásánál.* A kevesek számára elérhető gyógykezelési lehetőségek elosztásáról két szinten hoznak döntéseket: a makroszintű döntések azt határozzák meg, hogy mennyi álljon rendelkezésre, a mikroszintű azt, hogy ki kapja meg. Sherry Deren egyik kísérletének célja a döntésre mindkét szinten ható változók vizsgálata volt, a másiké pedig annak vizsgálata, hogy a kétféle módon — a társadalmi érdem és a szerencse alapján — történő mikroszintű döntés hogyan hat a kiutaló személyeknek a jelöltekre vonatkozó értékelésére. A második kísérletnek a disszonancia elméletből származó hipotézise az volt, hogy a „társadalmi érdem”-módszer használata nagyobb megkülönböztetésekhez vezet a jelöltek tulajdonságainak értékelésében és kevésbé lesz valószínű az elutasított jelölt kárpótlása. Az első vizsgálatban 43 kísérleti személynek (20 betegnek és 20

egészségügyi szolgáltatást elosztónak) egy kérdőívet adtak. Arra kérték őket, hogy értékeljenek néhány betegséget — személyes felelősség, az élet veszélyeztetettsége, sürgősség, kezelés, hatékonyság és megérdemeltség szempontjából. A kevesek számára elérhető gyógykezelési lehetőségekhez az egyének kiválasztásának néhány szempontját is értékeltettük, fontosságuk szerint. Az eredmények azt mutatják, hogy a helyzet sürgőssége áll a legszorosabb kapcsolatban a makroszintű döntésekkel. Arra is van némi adat, hogy a betegeknel a betegségért való személyes felelősség dimenziója játszott szerepet, és a kezelő személyzetnél a kezelés hatékonysága dimenzió volt különös jelentőségű.

Egy döntés — az, hogy kin hajtsanak végre szívatültetést — különböző lehetséges módjainak faktoranalízise kétfaktoros megoldást adott: az egyik faktor jelentős súlya olyan tételekből tevődött össze, melyek a beteg potenciális társadalmi közreműködéseit hangsúlyozták, míg a másik faktoré olyanokból, melyek a véletlen szerepét vagy a választás egyenlőségét hangsúlyozták. Ennek a faktoranalízisnek az eredménye ösztönzőleg hatott a második kísérletre. A kísérleti személyek 121 első és másodéves medikus volt. Arra kértük őket, hogy éljék bele magukat egy egészségügyi döntéshozó leendő szerepébe. Ezek után megkértük őket, hogy olvassanak el két esettanulmányt, és válasszák ki az egyik beteget szívatültetésre, erre a kevesek számára elérhető gyógykezelési eljárásra. Két változóval dolgoztunk: az egyik a kiválasztáshoz használt módszer (társadalmi érdem vagy szerencse), és a másik az, hogy a betegnek van-e választási lehetősége vagy sem arról, hogy melyik módszert alkalmazzák. A jelölt kiválasztását követően a kísérleti személyek értékelték mindkét jelölt tulajdonságait és kezelési javaslatokat tettek. Az eredmények azt mutatták, hogy a „társadalmi érdem” módszer a jelöltek nagyobb megkülönböztetéséhez vezetett; a „választási lehetőség mértéke” változónak nem volt hatása. A két jelölt között a társadalomhoz való hozzájárulás valószínűségének és képességének értékelésében a különbség nagyobb volt a „társadalmi érdem” helyzetekben. A kontroll helyzetben nem volt különbség a két beteg értékelésében. Tehát nyilvánvaló, hogy ha két beteg között annak alapján kell döntenie, hogy társadalmilag ki érdemel meg jobban egy a kevesek számára elérhető gyógykezelési eljárást, akkor ez leendő orvosokat arra készítet, hogy kedvezőbb szemmel nézzék a kiválasztott beteget, és kevésbé kedvező szemmel nézzék azt a beteget, akit nem választottak. A két betegre irányuló attitűdökben meglevő különbségek azonban nem tükröződtek két betegnek nyújtandó elvárt orvosi ellátás mértékében.

(Fordította: Gefferth Éva)

Irodalom

- ADAMS, J.S., 1963, Toward an Understanding in Inequity, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 422—436.
- ADAMS, J.S., 1965, Inequity in Social Exchange, In: BERKOWITZ, L. (ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 2, Academic Press, New York, 267—299.
- ADAMS, J.S., FREEDMAN, S., 1976, Equity Theory Revisited: Comments and

- Annotated Bibliography, In: BERKOWITZ, L., WALSTER, E. (eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. IX., Academic Press, New York, 43–90.
- ADAMS, J.S., JACOBSEN, P.R., 1964, Effects of Wage Inequities on Work Quality, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 19–25.
- ADAMS, J.S., ROSENBAUM, W.B., 1962, The Relationship of Worker Productivity to Cognitive Dissonance About Wage Inequities, *Journal of Applied Psychology*, 46, 161–164.
- BERKOWITZ, L., CONNOR, W.H., 1966, Success, Failure, and Social Responsibility, *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 644–669.
- BERKOWITZ, L., DANIELS, L.R., 1963, Responsibility and Dependency, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 429–436.
- BERKOWITZ, L., WALSTER, E., 1976, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 9., Academic Press, New York.
- BERSCHIED, E., BOYE, D., WALSTER, E., 1968, Retaliation as a Means of Restoring Equity, *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 370–376.
- BERSCHIED, E., WALSTER, E., 1967, When Does a Harmdoer Compensate a Victim? *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 435–441.
- BROCK, T.C., BECKER, L.A., 1966, Debriefing and Susceptibility to Subsequent Experimental Manipulations, *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 314–323.
- BROCK, T.C., BUSS, A.H., 1962, Dissonance, Aggression, and Evaluation of Pain, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 197–202.
- CURTIS, R.C., 1979, Effects of Knowledge of Self Interest and Social Relationship Upon the Use of Equity, Utilitarian, and Rawlsian Principles of Allocation, *European Journal of Social Psychology*, 9, 165–175.
- DAVIS, K.E., JONES, E.E., 1960, Changes in Interpersonal Perception as a Means of Reducing Cognitive Dissonance, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402–410.
- DECI, E.L., 1975, *Intrinsic Motivation*, Plenum Publishing, New York.
- DEUTSCH, M., 1949, The Effects of Cooperation and Competition Upon Group Process, *Human Relations*, 2, 199–232.
- DEUTSCH, M., 1973, *The Resolution of Conflict: Cooperative and Destructive Processes*, Yale University Press, New Haven.
- DEUTSCH, M., 1974, Awakening the Sense of Injustice, In: *Social Injustice in North America*, Holt, Rinehart and Winston, Canada.
- DIESING, P., 1962, *Reason in Society*, University of Illinois Press, Urbana.
- FESTINGER, L., 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Row Peterson, Evanston, Ill.
- FOA, U.G., FOA, E.B., 1974, *Societal Structures of the Mind*, Charles C. Thomas, Springfield, Ill.
- GOFFMAN, E., 1959, *The Presentation of Self in Everyday Life*, Doubleday Anchor Books, Garden City, N.Y.
- HOMANS, G.C., 1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt, Brace and World, New York.

- LERNER, M.J., 1974, The Justice Motive: „Equity” and „Parity” Among Children, *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 539–550.
- LERNER, M.J., 1975, The Justice Motive in Social Behavior, *Journal of Social Issues*, 31, 1–20.
- LEVENTHAL, G.S., 1976, The Distribution of Rewards and Resources in Groups and Organizations, In: BERKOWITZ, L., WALSTER, E. (eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 9., Academic Press, New York, 91–131.
- LINCOLN, H., LEVINGER, G., 1972, Observers Evaluations of the Victim and the Attacker in an Agressive Incident, *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 202–210.
- RAWLS, J., 1971, *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- ROSS, A.S., 1965/1966, *Modes of Guilt Reduction*, Unpublished Doctoral Dissertation, University of Minnesota (Paper read at Eastern Psychological Association) New York, April.
- ROSS, M., THIBAUT, J., EVENBECK, S., 1971, Some Determinants of the Intensity of Social Protest, *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 401–418.
- STEPHENSON, G.M., WHITE, J.H., 1968, An Experimental Study of Some Effects of Injustice on Children's Moral Behavior, *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 460–469.
- WALLINGTON, S.A., 1973, Consequences of Transgression: Self-Punishment and Depression, *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 1–7.
- WALSTER, E. WALSTER, G.W., BERSCHIED, E., *Equity: Theory and Research*, Allyn and Bacon, Boston.

MORTON DEUTSCH

A CRITICAL REVIEW OF „EQUITY THEORY”: AN ALTERNATIVE PERSPECTIVE ON THE SOCIAL PSYCHOLOGY OF JUSTICE

In this paper the author discusses the dominant approach to the social psychology of justice — „equity theory” — and provides a critique of it. The concept of justice, in the form of distributive justice, first entered the literature of modern social psychology in the 1961 publication of George C. Homans' *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Homans introduced the rule of distributive justice to social psychology and illustrated its implications in a variety of social contexts. However he did not attempt to extend his propositions or develop their implications in any systematic way nor did he formulate new lines of research based upon his propositions. These tasks were assumed by other equity theorists — most notably by Adams and by Walster, Berscheid, and Walster who expanded the power of the ideas of equity theory by joining them with the ideas of the theory of cognitive dissonance.

Walster et al, describe various types of equity-restoring responses which are available to those who are advantaged by an equity („exploiter“ or „harmdoer“) and those who are disadvantaged („exploited“ or „victim“) and provide research evidence illustrating their usage.

Relieving the distress of the exploiter is possible either through restoration of actual equity (by compensating the victim, self-deprivation, retaliation) or through restoration of psychological equity. Walster et al. describes three techniques employed by victims to restore equity: demand for compensation, retaliation, justification.

The sweep of equity theory is truly impressive — as is the ingenious experimentation it has stimulated. Nevertheless, it has many crucial weaknesses. Like most other theories in social psychology, equity theory is only a quantitative theory in appearance but not in reality. The experimental evidence for equity theory has been illustrative rather than demonstrative. Its basic concepts — „outcomes“ and „inputs“ — are deplorably vague. The author's objections to equity theory center not so much about its incompleteness but rather on three other concerns: the nonstrategic characterization of the relationship between the parties in an exchange relationship, the motivational assumptions of equity theory, and the conception of justice which is implicit in the equity formulation.

Then a broader perspective for the study of justice from a social psychological standpoint is presented.

The basic question considered in this paper is: what conditions determine which values will be employed as the basis of justice? The following hypothesis is offered: in cooperative relations in which economic productivity is a primary goal „equity“ rather than „equality“ or „need“ will be the dominant principle of distributive justice; in cooperative relations in which the fostering or maintenance of enjoyable social relations is the common goal, equality will be the dominant principle of distributive justice; in cooperative relations in which the fostering of personal development and personal welfare is the common goal, need will be the dominant principle of distributive justice.

At last some research on the social psychology of distributive justice from Deutsch's laboratory is described: the author's early study of the effects of cooperation and competition upon group processes, experimental studies of conflict resolution and bargaining and some of the recent research on social psychological aspects of distributive justice. Some of the current research are studying the effects of different systems of distributive justice, the effects of amount of reward available for distribution, efficacy and the perception of injustice by advantaged and disadvantaged persons, distributive justice in the allocation of scarce medical resources.

Many other studies relating to social psychological aspects of justice are being conducted in the author's laboratory. It is already evident from this research that the psychological phenomena related to distributive justice are too complex to be handled satisfactorily by existing social psychological theorizing.