

FARKAS ZOLTÁN

A TÁRSADALMI VISZONYOK FŐ TÍPUSAI – II. RÉSZ

Szerzői kézirat, megjelent: *Társadalomkutatás* 31. évf., 2013, 4: 331-350.

Elérhető: <http://dx.doi.org/10.1556/Tarskut.31.2013.4.2>

Ez a tanulmány két nagyobb részből áll, amelyekben a társadalmi viszonyok fő típusaival és az egyes típusok által meghatározott társadalmi kölcsönhatásokkal foglalkozunk. A tanulmány első részében, amely a folyóirat előző számában jelent meg, először felvázoltuk a társadalmi viszonyok tipizálásának és a társadalmi kölcsönhatások magyarázatának a szempontjait. Majd az egybeesési társadalmi viszonyokkal foglalkoztunk, e viszonyokon belül megkülönböztetve a közvetlenül magánjóságra vonatkozó és a közvetlenül közjóságra vonatkozó egybeesési viszonyokat. A tanulmány második részében először az ellentétes társadalmi viszonyokat elemezzük, e viszonyokon belül külön tárgyalva az olyan viszonyokat, amelyekben érdekellentét és hatalmi viszony van a felek között, és amelyekben érdekellentét és kiegyenlített erőviszony van a felek között. Ezt követően az azonossági társadalmi viszonyokkal foglalkozunk, e viszonyokat egyértelműen megkülönböztetve az egybeesési társadalmi viszonyoktól. Végül az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyokat tárgyaljuk, e viszonyokon belül is megkülönböztetve az egybeesési és az ellentétes társadalmi viszonyokat.

Kulcsszavak: társadalmi viszony, társadalmi viszonyok típusai, társadalmi kölcsönhatás, társadalmi kölcsönhatások típusai

AZ ELLENTÉTES TÁRSADALMI VISZONY

A külsőleges társadalmi viszonyok – mivel e viszonyok az adott egyénektől vagy csoportoktól függetlenül léteznek – elvileg éppúgy lehetnek egybeesési társadalmi viszonyok vagy ellentétes társadalmi viszonyok. *Az ellentétes társadalmi viszony külső fedezetű intézmények által létrehozott objektív cselekvési lehetőségeknek és képességeknek mint az egyik oldalról a szükségletkielégítés pozitív feltételeinek és feltételes eszközeinek, a másik oldalról a szükségletkielégítés negatív feltételeinek egyének (vagy csoportok) közötti tartós összekapcsolódása; és viszont.* Az ellentétes társadalmi viszonyban érdekellentét és elkülönült erőviszony van a felek között.

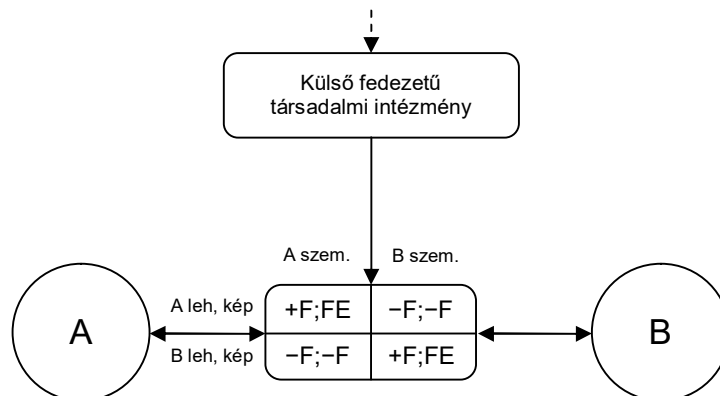
Pontosabban fogalmazva, az ellentétes társadalmi viszony külső fedezetű intézmények által létrehozott, az egyik oldalról objektív cselekvési lehetőségeknek mint a szükségletkielégítés pozitív feltételeinek és objektív cselekvési képességeknek mint a szükségletkielégítés feltételes eszközeinek, a másik oldalról objektív cselekvési lehetőségeknek és képességeknek mint a szükségletkielégítés negatív feltételeinek egyének közötti tartós összekapcsolódása; és viszont. Az ellentétes társadalmi viszony legtisztább típusa mindkét oldalról külsőleges társadalmi viszony, amelyet mindkét fél szempontjából külső fedezetű intézmény hoz létre; majd később foglalkozunk az egyoldalúan külsőleges ellentétes társadalmi viszonnal.

Az ellentétes társadalmi viszonyt az 1. táblázathoz képest részletesebben a 2. ábrán szemléltetjük. Eszerint az ellentétes társadalmi viszonyban az egyik egyén (vagy csoport) számára saját cselekvési lehetőségei a szükségletkielégítés pozitív feltételeit (+F), cselekvési képességei a szükségletkielégítés feltételes eszközeit (FE) képezik; ugyanezek a cselekvési lehetőségek és képességek a másik fél számára a szükségletkielégítés negatív feltételeit (-F) képezik; valamint fordítva.

A tanulmány első részében, az egybeesési társadalmi viszony meghatározásánál is említettük, hogy a társadalmi erő fogalmában, valamint a valóságos erőkből nem eleve adott az, hogy a szubjektum társadalmi képességei az erő objektumát képező egyén vagy egyének számára a szükségletkielégítés pozitív vagy negatív feltételeit képezik. Az ellentétes társadalmi viszonyban az érdekellentét következtében a másik fél erejét képező cselekvési képességek is a szükségletkielégítés negatív feltételeit képezik.

Az ellentétes társadalmi viszony negatív társadalmi hatást és -kölsönhatást határozhat meg a viszonyban lévő felek között. Azaz miközben az egyik fél megvalósítja saját érdekét, eleve a másik fél érdeke ellenére cselekszik; és viszont. Ebben az esetben tehát a felek olyan cselekvési lehetőségeiben és képességeiben kapcsolódnak össze a két fél között a szükségletkielégítés összetevői, amelyek a cselekvésekben megjelenve az egyik fél érdekeit kedvezően, a másik fél érdekeit kedvezőtlenül érintik.

Például ha egy állásra, kinevezésre, megbízásra többen pályáznak, a pályázók érdekei ellentétesek: ha valamelyik pályázó pályázata sikeres lesz, a többiek pályázata sikertelen lesz. Az egyik általunk vizsgált teljesítménybéres gépipari üzemből ellentétesek voltak a hasonló gépeken dolgozó munkások érdekei a munkafeladatokkal és a munkaeszközökkel való ellátottság optimalizálása tekintetében, ha nem alakult ki közöttük ebben a kérdésben megegyezés, mivel a jó munkafeladatok és munkaeszközök szűkösen álltak rendelkezésre (Farkas 2011b). Ha a piacon több eladó ugyanazzal az áruféleséggel kereskedik, a kínálathoz képest a kereslet szűkös és a lehetséges vásárlók köre egybeesik, az eladók érdekei a minél több áru eladására vonatkozóan ellentétesek.



2. ábra: Az ellentétes társadalmi viszony

Az ellentétes viszonyban az egyes cselekvők cselekvéseire a másik fél részéről olyan válasz is várható, amely az egyes cselekvések várható hozadékához képest a kölcsönhatások egészének a hozadékát jóval kedvezőtlenebbé tehetik. Az ellentétes társadalmi viszonyban a felek megkísérlik akadályozni egymást érdekeik – és érdekeiket kifejező szándékaik – megvalósításában, mivel ezek az érdekek ellentétesek egymással. Ezért az ellentétes társadalmi viszonyban lévő felek között különböző társadalmi kölcsönhatások is kialakulhatnak.

Az ellentétes társadalmi viszonyok alapján kialakuló társadalmi kölcsönhatásokat meghatározza egyrészt az, hogy az érdekellentét milyen erőviszonyokkal párosul; másrészt az, hogy az egyes egyének milyen stratégiát választanak érdekeik érvényesítésében.

Az ellentétes társadalmi viszonyon belül két altípust különböztetünk meg egymástól: egyrészt az olyan ellentétes viszonyt, amelyre az érdekellentét és a hatalmi viszony jellemző; másrészt az olyan ellentétes viszonyt, amelyre az érdekellentét és a kiegyenlített erőviszony jellemző. Nézzük tehát először azt a kérdést, hogy milyen társadalmi kölcsönhatást határoz meg az olyan ellentétes társadalmi viszony, amelyre az érdekellentét mellett a hatalmi viszony jellemző.

Bár a konfliktuselmélet egyes képviselői kifejezetten nem olyan értelemben határozzák meg a hatalom fogalmát, ahogyan e fogalmat a *Társadalomelmélet* kilencedik fejezetében mi meghatároztuk (Farkas 2011a: 228-230), valójában azonban – ha érdeklődésünket a fogalmaink szerinti társadalmi élet szférájára korlátozzuk –, az egyenlőtlen erőviszonyokkal jellemezve és/vagy a hatalom (authority) kifejezéssel jelölve főleg arra a valóságos létezőre gondolnak, amit mi hatalomnak nevezünk. Tehát az ellentétes érdekviszonyokkal és a hatalmi viszonyokkal jellemezhető társadalmi viszonyok tulajdonképpen megfelelnek azoknak a valóságos társadalmi viszonyoknak, amelyeket a konfliktuselméletek eleve feltételeznek mint társadalmi viszonyokat, és amelyek a konfliktuselméletek érdeklődésének a középpontjában állnak.

A konfliktuselméletek szerint a hatalmi viszonyokkal és az ellentétes érdekviszonyokkal jellemezhető társadalmi viszonyok jellemzően társadalmi konfliktusokat határoznak meg a felek között. A szóban forgó felfogás egyik alaptétele szerint a társadalom legfontosabb vonatkozása az erő (power) és a hatalom (authority) egyenlőtlen eloszlása. Az erő és a hatalom eloszlása szerint elvileg két konfliktuscsoportot különböztethetünk meg egymástól egy adott társadalomban: a domináns vagy hatalmi csoportot, amelynek tagjai hatalommal rendelkeznek és az alávetett csoportot, amelynek tagjai hatalmi függésben vannak. Ehhez kapcsolódik az a másik alapvető tétel, amely szerint a domináns konfliktuscsoport tagjainak az érdekei és az alávetett konfliktuscsoport tagjainak az érdekei eleve ellentétesek egymással. A konfliktuselmélet képviselői szerint a hatalmi viszonyok és az ezekkel összefüggő ellentétes érdekviszonyok szükségszerű következményei az adott konfliktuscsoportok közötti rendszeres társadalmi konfliktusok. (Dahrendorf 1976; Rex 1961)

Felfogásunk szerint a konfliktuselmélet azon következtetése, miszerint a hatalmi viszony és az ellentétes érdekviszony egymással összefüggésben társadalmi konfliktust határoz meg a felek között, logikailag is téves következtetés és általában a valóságnak sem felel meg. *Az ellentétes érdekviszonnyal és hatalmi viszonnyal jellemezhető ellentétes társadalmi viszony elvileg – a hatalommal rendelkező fél javára – társadalmi elnyomást és behódolást határoz meg az adott egyének (vagy csoportok) között.*

A szóban forgó társadalmi viszony okságilag magyarázhatóan, elvileg szükségszerűen határoz meg társadalmi elnyomást és behódolást a felek között. Társadalmi elnyomáson azt értjük, hogy az egyik fél (a hatalommal rendelkező fél) rendszeresen megvalósítja érdekét a másik fél (a hatalmi függésben lévő fél) érdekével szemben, és megakadályozza a másik fél érdekének az érvényesülését. Társadalmi behódoláson azt értjük, hogy az adott egyén (a hatalmi függésben lévő fél) jelentős ellenállás nélkül elfogadja érdeke sérelmét, és – amennyiben ez aktuálisan lehetséges – törekszik érdekét olyan mértékben és olyan módon érvényesíteni, hogy ezzel ne sértse a másik fél (a hatalommal rendelkező fél) érdekét. Ha – a tisztán ellentétes társadalmi viszonyoknak megfelelően – a felek érdekei teljes mértékben ellentétesek egymással, a társadalmi elnyomás és behódolás eredményeként a hatalmi függésben lévő fél

egyáltalán nem valósítja meg az érdekét. Azonban a valóságban az érdekviszonyok általában összetettek, és az alapvetően ellentétes társadalmi viszonyokkal egymáshoz fűzött egyének érdekei részben egybeeshetnek, részben egymáshoz képest semlegesek lehetnek; és ebben az esetben a hatalmi függésben lévő egyének behódolás eredményeként érvényesíthetik viszonylag a legnagyobb mértékben érdekeiket.

A 6. táblázatban három játékot szemléltetünk, az egyikben két olyan fél áll egymással szemben, akik egymás vonatkozásában kis társadalmi erővel rendelkeznek; a másikban egy kis erővel és egy nagy erővel rendelkező fél áll egymással szemben; a harmadikban két nagy erővel rendelkező fél áll egymással szemben. A szóban forgó játékok olyan teljes információjú, változó összegű és valójában dinamikus, de leegyszerűsítve statikusnak tekintett játékok, amelyeknek a játékelméletben leginkább az úgynevezett Héja és galamb játék felel meg; azonban ott a héja és a galamb elnevezések nem eleve nagy erővel vagy kis erővel rendelkező cselekvőkre, hanem különböző magatartásokra, stratégiákra utalnak. (Lásd pl.: Tóth 1997: 113-118)

Egyik fél		Másik fél			
		Kis erővel		Nagy erővel	
		Visszahúzódó	Törekvő	Visszahúzódó	Törekvő
Kis erővel	Visszahúzódó	0 : 0	0 : 2	–	0 : 10
	Törekvő	2 : 0	1 : 1 (2 : 0 v. 0 : 2)	–	–5 : 8
Nagy erővel	Visszahúzódó			0 : 0	0 : 10
	Törekvő			10 : 0	5 : 5 (10 : 0 v. 0 : 10)

6. táblázat: Az ellentétes társadalmi viszonyok egyes esetei

Tehát két magatartási módot, illetve stratégiát különböztetünk meg: az egyik a határozott érdekérvényesítő vagy törekvő, a másik a behódoló vagy visszahúzódó stratégia. Az előbb említett három játék közül most a hivatkozott táblázat jobb felső sarkában található játékot emeljük ki, amelyben az úgynevezett másik fél nagy erővel, illetve feltételezésünk szerint hatalommal rendelkezik a kis erővel rendelkező egyik féllel szemben.

A hatalommal rendelkező fél a kis erővel rendelkező, azaz hatalmi függésben lévő féllel szemben – amennyiben érdekeik ellentétesek – eleve határozottan érvényesíti az érdekét, törekvően viselkedik; tehát e tekintetben a visszahúzódó magatartást eleve kizárjuk. Ha a kis erővel rendelkező fél behódol vagy visszahúzódik, nem érvényesíti az érdekét, de jelentős érdeksérelem sem éri (0 hozadék); ugyanakkor a hatalommal rendelkező fél megfelelően érvényesíti az érdekét és hozadéka 10 pont értékű. Ha a kis erővel rendelkező fél megkísérli határozottan érvényesíteni az érdekét, azaz törekvően viselkedik, a másik fél így is képes érvényesíteni az érdekét, bár – az előbbi esethez képest – valamivel kisebb mértékben (8 pont), mert a másik fél ellentétes érdekérvényesítési törekvéseinek a kiküszöbölése ráfordításokat jelent a számára. A kis erővel rendelkező felet viszont –5 pont értékű érdeksérelem éri a konfliktus során.

Ugyanis a hatalommal rendelkező fél egyrészt különböző negatív hatásokkal igyekszik kiküszöbölni a másik fél kedvezőtlen hatásait; másrészt a negatív következményeket jelzéseknek is szánja, azt jelezve, hogy milyen kedvezőtlen következményekkel jár a kis erővel rendelkező félre nézve, ha az a jövőben is megkísérli érvényesíteni az érdekét a hatalommal rendelkező féllel szemben.

Tehát az adott játéknak egy egyensúlyi pontja, illetve egy egyensúlyi kölcsönhatása van, amely mindkét fél számára az optimális változatot jelenti. A hatalommal rendelkező fél számára az a megfelelő stratégia, ha határozottan érvényesíti az érdekét; a kis erővel rendelkező fél számára viszont a behódolás vagy visszahúzóadás jelenti az optimális stratégiát. Ha az ellentétes érdekviszonnyal és hatalmi viszonnyal jellemezhető ellentétes társadalmi viszonyban lévő felek közül a hatalmi függésben lévő fél társadalmi konfliktusba bonyolódna a hatalommal rendelkező féllel szemben, az utóbbi nemcsak megakadályozná az előbbi felet érdeke érvényesítésében, hanem jelentős negatív hatásokkal igyekezne eltéríteni a hatalmi függésben lévő felet ellentétes érdeke érvényesítésére irányuló törekvéseitől.

A fenti következtetés általában megfelel a valóságnak. Például a munkahelyi szervezetekben a vezetők és a jelentős erővel nem rendelkező beosztottak között az érdekellentét eléggé jellemző, mégis igen ritkán tapasztalhatunk közöttük társadalmi konfliktusokat. Az a beosztott ugyanis, aki hatalmi függésben van vezetőjével szemben, és ennek ellenére érvényesíteni törekszik érdekeinek azokat az összetevőit is, amelyek ellentétesek a vezető érdekeivel, valószínűleg különböző hátrányos megkülönböztetésnek lesz kitéve, és a nyílt társadalmi konfliktus esetleg a behódolást nem vállaló beosztott elbocsátásához is vezethet.

Az elnyomástól és behódolástól részben eltér az *elnyomás és visszavonulás*, amikor a hatalmi függésben lévő fél ellenállás nélkül elfogadja a negatív hatást, de nem a hatalommal rendelkező félhez, illetve a hatalomhoz való rendszeres alkalmazkodást választja, hanem kilép az adott társadalmi viszonyból, illetve az adott viszonyt létrehozó intézmények érvényességi köréből. A valóságban ennek megfelel például az, ha a beosztott munkahelyet változtat, amennyiben úgy látja, hogy jelenlegi munkahelyén a közte és vezetője között lévő érdekellentét következtében csak kismértékben érvényesítheti az érdekét. A visszavonulás függ attól, hogy az adott egyén számára más körülmények között mennyiben adottak a jelenlegi alternatíváihoz képest kedvezőbb alternatívák (vö.: Rex 1981: 17).

A tipizálás során elvileg két felet emelünk ki, akik között ellentétes érdekviszony és hatalmi viszony van. A valóságban általában igen összetett társadalmi viszonyok között azonban a hatalmi függésben lévő egyén vagy csoport aktuális érdekének és számára az optimális alternatívának bizonyos esetekben megfelelhet a társadalmi konfliktus felvállalása. A hatalmi függésben lévő fél felvállalhatja a társadalmi konfliktust, egyrészt ha ezáltal olyan egyéneket, illetve csoportokat vonhat be a konfliktusba, akik jelentős erővel, esetleg hatalommal rendelkeznek a másik féllel szemben, és akiknek az érdekei egybeesnek a hatalmi függésben lévő fél érdekével. Másrészt, ha a behódolás csupán olyan kismértékben tenné lehetővé a hatalmi függésben lévő fél számára az érdekek érvényesítését, hogy ehhez képest kedvezőbb alternatíva, ha a kedvezőtlen kimenetelű konfliktust követően a hatalmi függésben lévő fél kilép a másik fél hatalmának hatóköréből, illetve az adott társadalmi csoportból. Arra már csak az elmélet eklektikus szintjén lehetünk tekintettel, hogy a valóságban a hatalmi függésben lévő egyének felvállalhatják a konfliktust személyes értékek és/vagy érzelmek által motiválva is. A hatalom racionális elfogadásának a tárgyalása során említettük (Farkas 2011a: 260), hogy a hatalmi függésben lévő egyének találhatják nagyrészt igazságtalannak, méltánytalannak a hatalommal rendelkező fél cselekvéseit, és egy

bizonyos határon túl már találhatják túlságosan megalázónak a hatalomhoz való racionális alkalmazkodást.

Az ellentétes társadalmi viszonyon belül fentebb két altípust különböztettünk meg egymástól: egyrészt az olyan ellentétes viszonyt, amelyre az érdekellentét és a hatalmi viszony jellemző; másrészt az olyan ellentétes viszonyt, amelyre az érdekellentét és a kiegyenlített erőviszony jellemző. Eddig az előbbi altípussal foglalkoztunk; most nézzük azt a kérdést, hogy milyen társadalmi kölcsönhatást határoz meg az olyan ellentétes társadalmi viszony, amelyre az érdekellentét mellett a kiegyenlített erőviszony jellemző.

Az ellentétes érdekviszonnal és kiegyenlített erőviszonnal jellemezhető ellentétes társadalmi viszony meghatározhat társadalmi konfliktust a felek között; a másik valószínű magatartás azonban a tartózkodás a negatív kölcsönhatástól, és előfordulhat az ellentétes társadalmi viszony részleges megegyezés útján való feloldása is.

Fentebb láttuk, hogy ellentétes érdekviszony és hatalmi viszony által meghatározottan elvileg kizárt a társadalmi konfliktus. A társadalmi konfliktus akkor valószínű az ellentétes érdekekkel rendelkező egyének és csoportok között, ha erőviszonyaik megközelítőleg kiegyenlítettek. Ebben az esetben ugyanis mindkét fél számíthat arra, hogy érdekeit sikerül érvényesítenie, illetve legalább megvédenie a másik fél ellentétes érdekérvényesítési törekvéseivel szemben. A másik valószínű magatartási mód, illetve stratégia azonban a tartózkodás a negatív kölcsönhatástól, amennyiben a megközelítőleg kiegyenlített erőviszonyok alapján egyik fél sem lát esélyt érdekei érvényesítésére a másik fél érdekérvényesítési törekvéseivel szemben. A szóban forgó viszony következményeként megvalósulhat az ellentétes társadalmi viszony kompromisszum, részleges megegyezés útján való feloldása is, amely lényegében azt jelenti, hogy a felek – belső fedezetű intézmény kialakítása révén – részben új társadalmi viszonyt hoznak létre egymás között.

Ha kiegyenlítettek az erőviszonyok, az erőviszonyok különböző szintjein különböző következmények várhatók. Ha egymással szemben nagy társadalmi erővel rendelkező egyének között adott az ellentétes érdekviszony, nagymértékben befolyásolhatják egymást érdekeik érvényesítésében; ha viszont viszonylag kis társadalmi erővel rendelkező egyének között adott az ellentétes érdekviszony, viszonylag kismértékben befolyásolhatják egymást érdekeik érvényesítésében.

A fentebb látható 6. táblázatban változó összegű játékokat mutattunk be, és eddig olyan két fél közötti játékról volt szó, akik között ellentétes érdekviszony és hatalmi viszony van. A szóban forgó táblázat jobb alsó sarkában egymással szemben ellentétes érdekviszonnal és nagy társadalmi erővel rendelkező két fél közötti játékot látunk. Ha az úgynevezett egyik fél tartózkodik érdeke érvényesítésétől, illetve visszahúzódik, nem érvényesítheti az érdekét; tehát cselekvési hozadéka nulla, a másik fél visszahúzódik vagy törekvő magatartásától függetlenül; a másik fél szempontjából elmondható ugyanez. Ha azonban a másik fél visszahúzódik, az egyik fél számára optimális stratégia a törekvő stratégia; és az egyik fél számára abban az esetben is a törekvő stratégia az optimális, ha a másik fél is a törekvő stratégiát választja. Az előbbi esetben az egyik fél biztosan érvényesítheti az érdekét (hozadéka 10 pont értékű), az utóbbi esetben 50 százalékos eséllyel vagy érvényesíti az érdekét, vagy nem (a valószínűségeket is figyelembe véve hozadéka 5 pont értékű). A másik fél szempontjából nézve, számára hasonlóan a törekvő stratégia jelenti az optimális stratégiát. Tehát az adott játéknak egy egyensúlyi kölcsönhatása van, a két fél közötti társadalmi konfliktus. Az olyan társadalmi viszonyok, amelyek által meghatározott alternatívák a szóban forgó játéknak felelnek meg, okságilag magyarázhatóan, elvileg szükségszerűen társadalmi konfliktusokat határoznak meg a felek között.

Például, ha két igazán esélyes egyén jöhet szóba egy adott vezetői beosztás elnyerésére, eltekintünk a támogatók megnyerésére irányuló, valamint a pályázat megírásával és benyújtásával összefüggő – a várható hozamhoz képest csekély – ráfordításoktól, és feltételezzük, hogy a felek nem sértik egymás érdekeit más vonatkozásokban, csak az adott beosztás elnyerésében, mindkét fél érdekét az szolgálja leginkább, ha mindketten törekszenek az adott állás elnyerésére. Azaz ha saját alkalmasságuk, illetve jelentősebb alkalmasságuk mellett érvelnek, megkísérlik elnyerni a döntésben részt vevő, illetve a döntésre hatással lévő egyének támogatását, illetve megkísérlik eltéríteni őket a másik esélyes pályázó támogatásától.¹

Az előbbi játékhoz hasonló játékot mutatunk be a szóban forgó táblázat bal felső sarkában, de egymással szemben kis társadalmi erővel rendelkező két fél között. Ebben az esetben is a törekvő stratégia jelenti az optimális stratégiát mindkét fél számára, tehát közöttük társadalmi konfliktus fog kialakulni. Azonban ebben az esetben a várható hozadék kisebb mértékű mindkét fél szempontjából nézve, az egymással szemben nagy erővel rendelkező felek hozadékához képest.

Az ellentétes társadalmi viszonyok következményeinek az elemzésében eddig olyan változó összegű játékokról volt szó, amelyekben vagy az egyik, vagy a másik fél juthat hozzá az adott társadalmi jószághoz; de az a fél, aki végül hozzájut az adott jószághoz, nem cselekszik oly módon, hogy ezzel jelentős ráfordítást idézne elő a vesztes fél számára (az utóbbi hozadéka nulla). Bizonyos társadalmi viszonyok által meghatározottan, illetve bizonyos körülmények között azonban a felek jelentős ráfordításokat is előidézhetnek egymás számára; és ilyen esetekben nagyrészt más társadalmi kölcsönhatásokra következtethetünk a felek között, az eddig tárgyalt kölcsönhatásokhoz képest.

A 7. táblázat felső soraiban egy zéró összegű játékot, alsó soraiban egy változó összegű támadó játékot mutatunk be, egymással szemben nagy erővel rendelkező felek között. A zéró összegű játékban amennyit nyer az egyik fél, ugyanannyit veszít a másik fél; illetve amennyi az egyik fél pozitív hozama, ugyanannyi a másik fél negatív hozama.

Például egy munkahelyi szervezetben adott két szervezeti egység, amelynek a tevékenységi köre nagyrészt hasonló, illetve egybeesik. Ha az adott szervezeti egységek vezetői törekednének a két egység összevonására egy magasabb szintű szervezeti egység formájában (pl. két osztályból egy főosztályt létrehozva), a felső vezetők ezt a törekvést támogatnák, de a felsőbb vezetők nem kényszerítik a két szervezeti egységet az összeolvadásra. Ha összevonnák a két szervezeti egységet, az egyik egység vezetőjéből magasabb szintű vezető lenne (ami számára 10 pont hozadékot jelentene), a másik vezetőből viszont beosztott lenne (ami számára –10 pontot jelentene). Ha az egyik vezető kezdeményezné az összevonást, ehhez igyekezne támogatókat szerezni, és a másik fél esélyét igyekezne rontani abban a vonatkozásban, hogy vezető legyen, és a másik fél ez ellen nem tenne semmit, az előbbi vezető lenne a magasabb szintű vezető, 10 pont hozadékkal. Ha a másik fél visszahúzódná, nem tenne semmit az összevonás érdekében és annak érdekében, hogy magasabb szintű vezető legyen, ő beosztott lenne az új szervezetben, –10 pont hozadékkal. Ha mindketten törekednének az összevonásra és arra, hogy elnyerjék az új vezetői beosztást, vagy az egyik, vagy a másik nyerne, tehát a valószínűséggel súlyozott hozadék nulla mindkét fél számára.

Ennek a játéknak egy egyensúlyi kölcsönhatása van, ha a két fél egymástól elkülönülten dönt, az egyik és a másik fél számára is az jelenti az optimális megoldást, ha kezdeményezi az egyesítést és törekszik arra, hogy vezető legyen az új szervezeti egységben. Következésképpen társadalmi konfliktus fog kialakulni közöttük, aminek eredményeként nyerhetnek is és veszíthetnek is. Azonban – a két fél kockázat kedvelő

vagy kockázat kerülő beállítottságától és a köztük lévő bizalmi viszonytól függően – kezdeményezhetik egymás között a megegyezést az adott kérdésben. Megegyezhetnek abban is, hogy egyikük sem törekszik a két szervezeti egység összevonására; de abban is, hogy az a fél, aki az új szervezeti egység vezetője lesz, valamilyen módon kárpótolja a másik felet. E megegyezés kölcsönös betartását garantálhatják esetleg oly módon, hogy megegyezésükhöz kérik a felsőbb szintű vezető jóváhagyását és támogatását. Ebben az esetben tehát az adott társadalmi viszony által meghatározott kölcsönhatás elvileg a társadalmi konfliktus, de valójában bizonyos valószínűséggel megegyezés is kialakulhat a felek között a konfliktus elkerülésére.

Egyik fél nagy erővel		Másik fél nagy erővel	
		Visszahúzódó	Törekvő, támadó
Zéró összegű játékokban	Visszahúzódó	0 : 0	-10 : 10
	Törekvő	10 : -10	0 : 0 (10 : -10 v. -10 : 10)
Támadó játékokban	Visszahúzódó	5 : 5 (10 : 0 v. 0 : 10)	-5 : 10
	Támadó	10 : -5	-10 : -10

7. táblázat: Az ellentétes társadalmi viszonyok további esetei

A 7. táblázat alsó soraiban szemléltetett támadó játékoknak megfelelő játék a Gyáva nyúl vagy Csirke játék, amelynek a valóságban olyan társadalmi viszony felel meg, amelyben a két fél egy adott társadalmi jószág megszerzésére irányuló érdekei alapvetően ellentétesek, de érdekeik egybeesnek abban a vonatkozásban, hogy elkerüljék az éles konfliktust, amelynek eredményeként nemcsak megakadályozhatnák egymást abban, hogy megszerezzék az adott jószágot, hanem még további jelentős érdeksérelmeket is előidézhetnek egymás számára. (Vö. pl.: Lyons 1994: 106; Tóth 1997: 75-78; Heckathorn 2001: 277)

Példaként térjünk vissza arra az esetre, amikor két igazán esélyes egyén jöhet szóba egy adott vezetői beosztás elnyerésére, de mások is törekszenek az adott beosztás elnyerésére, és az igazán esélyes két fél közül várhatóan az nyerheti el az adott beosztást, aki nemcsak saját alkalmasságát tudja leginkább alátámasztani, hanem emellett a másik fél alkalmatlanságát is jelentősebb mértékben bemutatja. Ebben a játékban eleve adottnak vesszük, hogy mindkét fél igyekszik saját alkalmasságát bemutatni, és magatartásukat visszahúzódnak vagy támadónak abban a vonatkozásban tekintjük, hogy mennyiben törekszenek egymás alkalmatlanságát bizonyítani és e bizonyításhoz támogatókat szerezni. A támadó magatartás következtében a támadó fél nemcsak abban a vonatkozásban idézhet elő érdeksérelmet a másik félnek, hogy rontja az esélyét az adott vezetői állás elnyeréséhez, hanem más vonatkozásokban is rontja a másik fél értékelését, és ezáltal érdekei érvényesítésének az esélyét.²

Ha az egyik fél a támadó, a másik fél a visszahúzódnak stratégiát választja, az előbbi elnyeri a szóban forgó vezetői beosztást (hozadéka 10 pont értékű), a másik fél viszont – azon túl, hogy nem nyeri el a vezetői beosztást – jelentős érdeksérelmeket szenved (hozadéka -5 pont értékű); és a másik fél szempontjából hasonlóan. Ha mindkét fél a

visszahúzódó stratégiát választja, 50 százalékos valószínűséggel vagy az egyik, vagy a másik fél nyeri el a vezetői beosztást, a valószínűségeket is figyelembe véve mindkét fél várható hozadéka 5 pont értékű. Ha mindkét fél a támadó stratégiát választja, egyre jelentősebb mértékben be kell mutatniuk egymás alkalmatlanságát, aminek eredményeként kölcsönösen hozzájárulnak egymás igen rossz értékeléséhez. Végül egy harmadik, eredetileg esélytelen egyén nyeri el az adott vezetői beosztást, aki a szóban forgó két fél összeférhetlenségére hivatkozva mindkettőjüket elbocsátja; így mindkét fél hozadéka –10 pont értékű.

Az egyik fél szempontjából nézve, ha a másik fél a visszahúzódást választja, az előbbi fél számára a támadó stratégia az optimális, ha viszont a másik fél a támadást választja, az előbbi fél számára a visszahúzódó stratégia az optimális; és a másik fél szempontjából nézve hasonlóan. Tehát ebben a játékban két egyensúlyi kölcsönhatás létezik, amelyben az egyik fél visszahúzódó magatartást, a másik fél támadó magatartást tanúsít, illetve fordítva. Azonban mindkét fél számára az a legkedvezőbb, ha ő támad, a másik pedig visszahúzódik, következésképpen nagy a valószínűsége annak is, hogy mindkét fél a támadó stratégiát választja, ezáltal súlyos érdeksérelmeket okozva egymásnak. Még kielégítőnek tűnhet mindkét fél számára az a változat, hogy mindketten visszahúzódnak, ezért a súlyos érdeksérelmek elkerülésére tekintettel mindketten választhatják egymástól elkülönülten is a visszahúzódást; vagy kezdeményezhetik egymás között a megegyezést abban a vonatkozásban, hogy a konfliktust még elfogadható keretek között tartsák vagy teljes mértékben kiküszöböljék. A szóban forgó esetben tehát elvileg egyaránt kialakulhat társadalmi konfliktus a felek között és lehetséges egyoldalú vagy kétoldalú tartózkodás is a negatív kölcsönhatástól; valamint kialakulhat megegyezés is a felek között a konfliktus korlátozására vagy elkerülésére.

Itt teszünk röviden említést a kényszerű társadalmi viszonyról. A *kényszerű társadalmi viszony* külső fedezetű intézmények által létrehozott objektív cselekvési lehetőségeknek és képességeknek mint az egyik és a másik fél számára a szükségletkielégítés negatív feltételeinek egyének (vagy csoportok) közötti tartós összekapcsolódása. Az ilyen viszonyokban tehát társadalmi kényszereket és elkülönült erőviszonyokat találunk a felek között. A kényszerű társadalmi viszonyok olyan sajátos spontán negatív társadalmi kölcsönhatást vagy társadalmi konfliktust határoznak meg a viszonyban lévő felek között, amelyeket alkotó cselekvések mind a cselekvések szubjektumainak, mind a cselekvések objektumainak az érdekeit sértik.

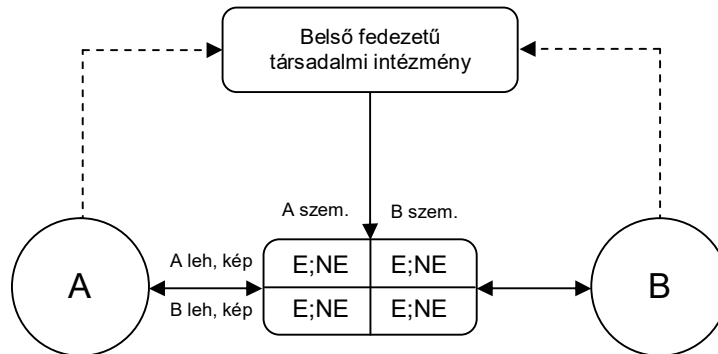
A társadalmi életben, a társadalmi természetű és mindkét fél szempontjából kényszerű viszonyok nagyon kevésbé jellemzőek, ilyen viszonyok esetleg csak bizonyos vonatkozásokban, az ellentétes társadalmi viszonyokhoz kapcsolódóan jönnek létre. Például részben ilyen kényszerű viszonyok lehettek Magyarországon az 1950-es években az adóbehajtásért felelős községi hivatalnokok és a parasztok, a koncepcióperekhez kirendelt bírók, ülnökök és a vádlottak között, amennyiben az előbbieket is csupán kényszerből, főleg állásuk elvesztésétől tartva vállalták szerepüket.

AZ AZONOSSÁGI TÁRSADALMI VISZONY

Mint említettük, a társadalmi viszonyok a valóságban többnyire, illetve döntően úgynevezett külsőleges társadalmi viszonyok. Azonban az egyének viszonylag szűkebb körökben létrehozhatnak belsőleges társadalmi viszonyokat, illetve azonossági társadalmi viszonyokat is.

Az azonossági társadalmi viszony belső fedezetű intézmények által létrehozott szubjektív cselekvési lehetőségek és képességek mint a szükségletkielégítés eszközeinek,

illetve feltétlen eszközeinek egyének közötti tartós összekapcsolódása. Az azonossági társadalmi viszonyban érdekazonosságot és azonossági erőviszonyokat találunk a felek között.



3. ábra: Az azonossági társadalmi viszony

Az azonossági társadalmi viszonyt az előző ábrákhoz hasonló 3. ábrán szemléltetjük. Az azonossági társadalmi viszony olyan belsőleges társadalmi viszony, amelyet mindkét fél szempontjából belső fedezetű intézmény hoz létre, tehát amely az adott intézmény révén a két fél által létrehozva és fenntartva létezik. Az azonossági társadalmi viszonyban mindkét fél számára a szükségletkielégítés eszközeit (E) képezik mind saját cselekvési lehetőségei, mind a másik fél cselekvési lehetőségei; és a szükségletkielégítés feltétlen eszközeit (NE) képezik mind saját cselekvési képességei, mind a másik fél cselekvési képességei.

Az azonossági társadalmi viszonyok együttes társadalmi cselekvést, illetve társadalmi együttműködést határoznak meg az adott viszonyokkal egymáshoz fűzött egyének között. A társadalmi együttműködésben az egyének belső fedezetű intézmény kialakítása révén kölcsönösen átengedik saját cselekvéseik irányítását és ellenőrzését másoknak, ugyanakkor maguk is irányítják és ellenőrzik mások cselekvéseit az együttesen meghatározott célok megvalósításában.

Az azonossági társadalmi viszonyokkal egymáshoz fűzött egyének összessége társadalmi egyesülést alkot; tehát azonossági társadalmi viszonyokat az általunk úgynevezett társadalmi egyesülésekben találunk. A társadalmi egyesülésekkel azonban ebben a tanulmányban érdemben nem foglalkozunk. Azonossági társadalmi viszonyokat találhatunk például egy klikk vagy érdekszövetség tagjai között, egy jól szervezett szakszervezeti csoportban a tagok között (bár valójában igen ritka az ilyen szakszervezeti csoport); vagy esetleg egy betéti társaságban is a tagok között, amennyiben a tagok együttesen alakítják ki a társaság szabályait.

Eddig leegyszerűsítve két fél közötti azonossági társadalmi viszonyról beszéltünk, de elvileg legalább három egyén kell az ilyen viszony létrehozásához. Azonossági társadalmi viszonyt ugyanis belső fedezetű intézmény kialakításával lehet létrehozni, és a *Társadalomelmélet* negyedik fejezetében volt szó arról, hogy az egyének szintjén legkevesebb három egyén rendelkezhet a belső fedezetű intézmény fedezetével, amennyiben más intézményektől eltekintünk. (Farkas 2010: 25-26) Két egyén csupán bizalmon alapulva segítheti kölcsönösen egymás érdekeinek a megvalósítását, kivéve, ha a megállapodásuk révén kialakult szabályok egy átfogóbb intézménybe vagy intézményrendszerbe illeszkednek.

Fentebb említettük, hogy a strukturalista szemléletmódot képviselő konfliktuselméletek a társadalmi kölcsönhatások különböző típusai közül a társadalmi

konfliktusokra helyezik a hangsúlyt. Ezzel ellentétben, a normativista szemléletmód képviselői szerint a társadalmi kölcsönhatás elvileg harmonikus együttműködés az adott egyének vagy csoportok között.

Például Parsons felfogása szerint az olyan kölcsönhatás képezi az alapvető vonatkoztatási pontját a társadalmi folyamat valamennyi elemzésének, amelyben két vagy több egyéni cselekvő kölcsönhatásai kiegészítik egymást oly módon, hogy cselekvéseik kölcsönösen megfelelnek egymás elvárásainak. Feltételezése szerint a társadalmi folyamat elsődleges törvénye a megalapozott, egyensúlyban lévő kölcsönhatások fenntartására irányuló hajlandóság. (Parsons 1951: 204-205) Tökéletes intézményesülést feltételezve, a társadalmi intézmények, illetve a szabályok harmonikus, konfliktusmentes együttműködést határoznak meg az adott egyének vagy csoportok között. (Parsons–Shils 1962b: 194; ford. 1988: 9) A kölcsönhatásban lévő felek között kölcsönös érzelmi kötődés van, érzékenyek egymás beállítottságaira, azaz beállítottságaik jelentősek egymás számára mint szankciók, illetve reakciók, és a kölcsönhatás egyesített egy értékirányultság normatív mintájával, azaz mindkét fél elsajátította az értékmintát. Az ilyen kölcsönhatásokra az elvárások egymást kiegészítő jellege jellemző, azaz mindkét fél beállítottságai és cselekvései megfelelnek mindkét fél elvárásainak. (Parsons 1951: 251-252)

A szóban forgó felfogás szerint amennyiben azok a normatív minták, illetve szabályok, amelyek jegyében a felek kölcsönhatásban állnak egymással, mindkét fél részéről elfogadottak és világosak, az egyik fél cselekvései a mintáknak, illetve szabályoknak megfelelően kedvező reakciókra fogják készíteni a másik felet, és fordítva. Ennek megfelelően a szabályoknak való megfelelés vagy az attól való eltérés egybeesik azzal, hogy a kölcsönhatások kedvezőek vagy kedvezőtlenek a felek számára. Tehát a cselekvők érdekei, illetve szándékai szempontjából nézve, a kölcsönhatások megszilárdulásának az alapvető feltétele az, hogy a kölcsönhatásokban részt vevő felek a szabályoknak megfelelően cselekedjenek. A szabályoknak való megfelelés egyrészt közvetlenül kielégíti egy adott egyén saját szükséglet-diszpozícióit, másrészt ez egybeesik azzal, ahogyan az egyén mások kedvező reakcióit kiválthatja, és kedvezőtlen reakcióit elkerülheti. (Parsons 1951: 37-38)

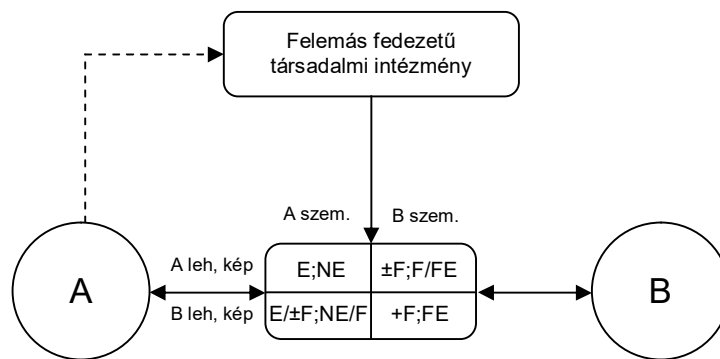
A Társadalomelmélet ötödik fejezetében rámutattunk arra, hogy Parsons hallgatólagosan az általunk úgynevezett tiszta közösségi intézményekre vonatkozó feltételezésből, vagy legalább a kvázi-közösségi intézményekre vonatkozó feltételezésből indul ki, és a társadalmi kölcsönhatásokat tulajdonképpen az általunk úgynevezett közösségi kölcsönhatásoknak tekinti. (Farkas 2010: 203) Azonban abban a vonatkozásban Parsons idézett felfogása jól jellemzi az azonossági társadalmi viszonyok által meghatározott társadalmi együttműködést is, hogy az elvileg megfelel az adott egyének által együttesen kialakított intézményes szabályoknak és az adott egyének elvárásainak. Ugyanis a belső fedezetű intézmények kialakításában és az intézményes szabályok tényleges érvényesülésének az ellenőrzésében való érdemi részvétel elvileg biztosíthatja, hogy ezen intézmények által létrehozott belsőleges társadalmi viszonyok következményei megfeleljenek az intézményes szabályoknak. Azonban belső fedezetű intézmények kialakítása és fenntartása, és ezáltal belsőleges társadalmi viszonyok létrehozása eleve problematikus, tehát a valóságban az említett összefüggés csak bizonyos mértékben érvényesül.

AZ EGYOLDALÚAN KÜLSŐLEGES TÁRSADALMI VISZONY

Az olyan társadalmi viszonyt, amelyet a következőkben egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyként nevezünk, pontosabb kifejezéssel élve egyoldalúan belsőleges és külsőleges társadalmi viszonyként kellene neveznünk; az ilyen társadalmi viszony elvileg egyaránt lehet (egyoldalúan külsőleges) egybeesési társadalmi viszony vagy (egyoldalúan külsőleges) ellentétes társadalmi viszony. Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszony különösen azért érdemel figyelmet, mert e viszonyok elemzésével rávilágíthatunk arra, hogy adott egyének érdekeit és társadalmi erőket, illetve társadalmi viszonyokat hozhatnak létre egyrészt önmaguk számára, másrészt mások számára.

Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszony az egyik fél szempontjából belső fedezetű intézmények által létrehozott cselekvési lehetőségeknek és képességeknek mint számára a szükségletkielégítés eszközeinek, illetve feltétlen eszközeinek és részben pozitív vagy negatív feltételeinek, a másik fél számára a szükségletkielégítés pozitív vagy negatív feltételeinek és feltételes eszközeinek egyének (vagy csoportok) közötti tartós összekapcsolódása.

Ez a rövid definíció meglehetősen pontatlan, a pontosabb meghatározást az alábbiakban fejtjük ki. Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban megkülönböztetjük a viszonyban lévő két felet, ahogyan azt a 4. ábrán szemléltetjük. Az egyik fél („A” fél) rendelkezik az adott intézmény vagy intézmények fedezetével; aki ezáltal egyrészt létrehozza saját érdekét és társadalmi erejét, másrészt a másik fél érdekét és társadalmi erejét, valamint létrehozza az adott érdekviszonyt és erőviszonyt. A szóban forgó társadalmi viszony összetettebb ahhoz képest, ahogyan ezt a viszonyt az 1. táblázatban szemléltetjük, mivel tartalmilag nem szimmetrikus viszonyról van szó; és jóval összetettebb a mindkét oldalról külsőleges vagy belsőleges viszonyhoz képest.



4. ábra: Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszony

Az intézmények fedezetével rendelkező fél egyrészt bizonyos cselekvési lehetőségeket és képességeket hoz létre önmaga számára, amelyek a másik fél számára is jelentősek. Másrészt a másik fél számára is létrehoz bizonyos cselekvési lehetőségeket és képességeket, amelyek az előbbi fél számára is jelentősek. Az adott társadalmi viszony tehát „A” szempontjából döntően (mint majd látjuk, nem teljes mértékben) belsőleges viszony, a másik fél szempontjából külsőleges viszony.

Az intézmények fedezetével rendelkező és az adott viszonyt létrehozó fél számára saját cselekvési lehetőségei önmaga számára a szükségletkielégítés eszközeit (E), a

másik fél számára a szükségletkielégítés pozitív vagy negatív feltételeit ($\pm F$) képezik. Tehát e vonatkozásban köztük érdekegybeesés vagy érdekellentét elvileg egyaránt létezhet. A viszonyt létrehozó fél társadalmi képességei önmaga számára a szükségletkielégítés feltétlen eszközeit (NE) képezik. A viszonyt létrehozó fél társadalmi képességei a másik fél számára főleg a szükségletkielégítés feltételeit (F) képezik, illetve – érdekegybeeséshez vagy érdekellentétéhez kapcsolódva – képezhetik a szükségletkielégítés pozitív vagy negatív feltételeit. Azonban a viszonyt létrehozó fél társadalmi képességei – az általa meghatározott korlátok között – a másik fél számára a szükségletkielégítés feltételes eszközeit (FE) is képezhetik, amennyiben a viszonyt létrehozó fél saját társadalmi képességeit és erejét a másik fél rendelkezésére bocsátja, a másik fél további egyénhez (vagy csoporthoz) fűződő viszonyában.

Az intézmények fedezetével rendelkező és a viszonyt létrehozó fél önmaga számára a másik fél cselekvési lehetőségeit és képességeit is a szükségletkielégítés eszközeiként (E), illetve feltétlen eszközeiként (NE) igyekszik létrehozni, amelyek az előbbi fél szándéka szerint határozzák meg a másik fél cselekvéseit. Fentebb láttuk, hogy mindkét fél szempontjából belső fedezetű intézmények révén az egyének olyan társadalmi viszonyokat hoznak létre egymás között, amelyekben az egyik fél számára a másik fél cselekvési lehetőségei is a szükségletkielégítés eszközeit, és a másik fél cselekvési képességei is a szükségletkielégítés feltétlen eszközeit képezik, és viszont. Egyoldalúan belső fedezetű intézmények révén azonban az adott intézmények fedezetével egyoldalúan rendelkező fél önmaga számára a másik fél cselekvési lehetőségeit és képességeit elvileg csak bizonyos mértékben hozhatja létre a szükségletkielégítés eszközeiként, illetve feltétlen eszközeiként, részben a szükségletkielégítés – pozitív vagy negatív – feltételeként hozza létre. Ez egyrészt abból következik, hogy a másik féltől függetlenül létrejött cselekvési lehetőségek csak esetlegesen, illetve többé vagy kevésbé felelnek meg a másik fél számára mint a szükségletkielégítés feltételei, amelyekhez a másik fél racionálisan alkalmazkodva cselekszik; másrészt az adott viszonyt létrehozó fél által közvetlenül vagy közvetve megvalósított ellenőrzés többé vagy kevésbé tökéletlen. Tehát az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban az adott viszonyt létrehozó fél számára a másik fél cselekvési lehetőségei részben a szükségletkielégítés eszközeit (E), részben viszont a szükségletkielégítés pozitív vagy negatív feltételeit ($\pm F$) képezik. Így a két fél között e vonatkozásban is egyaránt létrejöhet érdekegybeesés vagy érdekellentét. Az adott viszonyt létrehozó fél számára a másik fél társadalmi képességei részben a szükségletkielégítés feltétlen eszközeit (NE), részben viszont a szükségletkielégítés feltételeit (F) képezik, illetve – érdekegybeeséshez vagy érdekellentétéhez kapcsolódva – képezhetik a szükségletkielégítés pozitív vagy negatív feltételeit. A másik fél mint szubjektum számára viszont az érdekét alkotó saját cselekvési lehetőségei a szükségletkielégítés pozitív feltételeit ($+F$), saját társadalmi képességei a szükségletkielégítés feltételes eszközeit (FE) képezik.

Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban az adott viszonyt létrehozó fél – az adott viszonyon belül, a köztük lévő más viszonyoktól eltekintve – általában hatalommal rendelkezik a másik féllal szemben, mivel általában ilyen viszony létrehozása felel meg a viszonyt létrehozó fél érdekének. Azonban elvileg kiegyenlített vagy mérsékeltlen egyenlőtlen erőviszonyok is létrejöhetnek a viszonyban lévő felek között, amennyiben ez felel meg a viszonyt létrehozó fél érdekének. A valóságban a két fél közötti egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyok nagyrészt egymással szorosan összefonódva léteznek a mindkét fél számára külsőleges társadalmi viszonyokkal; így az adott két fél közötti valóságos társadalmi viszonyok nagyon összetettek és változatosak lehetnek.

Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyt létrehozó fél arra való tekintettel hoz létre a másik fél számára bizonyos cselekvési lehetőségeket és képességeket, hogy ez legalább hosszú távon megfelel az előbbi érdekének. A másik fél viszont – szintén saját hosszú távú érdekére tekintettel – elfogadja, hogy az adott cselekvési lehetőségek és képességek nagyrészt a viszonyt létrehozó fél számára a szükségletkielégítés eszközeit képezik, de arra való tekintettel valósítja meg az adott cselekvési lehetőségeket, hogy azok mennyiben állnak a saját érdekében, és társadalmi képességeit saját érdekének megfelelően igyekszik felhasználni. Az adott viszonyt létrehozó félnek tehát szükségszerűen vállalnia kell annak a valószínűségét, hogy az adott cselekvési lehetőségek részben eltérhetnek az érdekétől, és a másik fél bizonyos esetekben és bizonyos mértékben oly módon fogja megvalósítani érdekét, és oly módon fogja felhasználni társadalmi képességeit és erejét, hogy az nem felel meg az adott viszonyt létrehozó fél érdekének.

A *Társadalomelmélet* hetedik fejezetében és nyolcadik fejezetében, az egyoldalúan külsőleges érdekviszonyokkal és erőviszonyokkal összefüggésben is felhívtuk a figyelmet arra, hogy az előző bekezdésben tulajdonképpen arról a valóságos problémáról van szó, amely a szervezélméletben kialakult ügynökelmélet érdeklődésének a középpontjában áll. (Farkas 2011a: 110-111, 217-219) Az ügynök-elméletben megkülönböztetik a megbízót és a megbízottat vagy ügynököt, akik közötti kölcsönhatásokat az általuk kötött szerződés szabályozza. A megbízó saját érdekében bizonyos feladat ellátásával bízta meg a megbízottat; ehhez meghatározza számára azokat a cselekvési lehetőségeket, amelyek megvalósítása révén az adott feladat ellátható, és a megbízottat felruházza az adott cselekvési lehetőségeknek megfelelő hatáskörrel. A megbízó az adott feladat megfelelő ellátásáért jutalmazza a megbízottat, és a megbízott szintén saját érdekében, a jutalomért vállalja az adott feladat ellátását.

Az ügynökelmélet szerint az így létrejött viszony a megbízó szempontjából magában rejti a következő főbb problémákat: (1) a megbízó és a megbízott érdekei nagyrészt eltérőek, és a megbízott saját érdekét szemmel tartva cselekszik; (2) általában nem lehet részletesen és egyértelműen szabályozni a megbízás teljesítését; (3) a megbízott adott feladat ellátására irányuló tevékenységének és e tevékenység eredményének a megfigyelése általában tökéletlen, így a megbízó hiányos ismeretekkel rendelkezik a megbízott magatartásáról és magatartásának eredményességéről. Tehát a megbízó nem képes teljes mértékben elérni, hogy a megbízott a megbízó érdekének megfelelően cselekedjen. Az ügynökelmélet képviselői rávilágítanak arra, hogy felfogásuk szerint milyen szerződéses szabályozás, illetve milyen ösztönző-, ellenőrző- és információs rendszerek alkalmazásával lehet e problémát többé vagy kevésbé megoldani. (Ehhez lásd pl.: Eisenhardt 1989; Ebers–Gotsch 1995: 264-281; Shapiro 2005)

Egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyt hoznak létre nagyrészt például egy vállalat tulajdonosai a tulajdonosok és a vállalat felső vezetői között, amennyiben a tulajdonosok alakítják ki azokat a szabályokat, amelyek a felső vezetők feladataként határozzák meg az adott vállalat működtetését. Az előbb említett ügynökelmélet képviselői rámutatnak arra, hogy a felső szintű vezetők érdekei részben eltérnek a tulajdonosok érdekeitől, és a felső szintű vezetők nagyrészt a tulajdonosoktól független erőkre tehetnek szert egyrészt az alárendeltekkel, másrészt a tulajdonosokkal szemben. Következésképpen a felső szintű vezetők részben a tulajdonosok érdekeivel ellentétesen érvényesítik saját érdekeiket, különösen akkor, ha a tulajdon sok részvényes között oszlik meg. (Fama 1980; Fama–Jensen 1983; Eisenhardt 1989; Ebers–Gotsch 1995: 272-276)

Egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyt hoz létre nagyrészt például egy vállalat felső vezetése a felső vezetők és az alsóbb szintű vezetők, valamint a felső vezetők és a

legalsó szintű beosztottak között, amennyiben a felső vezetők rendelkeznek a vállalat intézményeinek (a szervezeti és működési szabályzatnak, az ösztönzési szabályrendszernek stb.) a fedezetével. A felső vezetők bizonyos cselekvési lehetőségeket határoznak meg az alsóbb szintű vezetők és a beosztottak számára, az adott cselekvési lehetőségeknek megfelelő hatáskörökhöz juttatják az alsóbb szintű vezetőket és a beosztottakat, és részben más társadalmi képességeket (személyes társadalmi képességeket, társadalmi képesítéseket stb.) is jelentőssé tesznek számukra mint szubjektumok számára. A felső szintű vezetők azonban az általuk megvalósított ellenőrzés révén általában nem képesek azt biztosítani, hogy az alsóbb szintű vezetők és a beosztottak érdekei eleve megfeleljenek a felső szintű vezetők érdekeinek, és az alsóbb szintű vezetők és a beosztottak a felső szintű vezetők érdekeinek és szándékainak megfelelően használják fel társadalmi képességeiket és érvényesítsék saját érdekeiket.

A Társadalomelmélet nyolcadik fejezetében főleg azt a problémát fogalmaztuk meg az ügynökelmélettel szemben, hogy e szerint nem világos, melyik fél rendelkezik, illetve melyik fél mennyiben rendelkezik az adott társadalmi viszonyt létrehozó intézmény vagy intézmények (illetve szerződés) fedezetével. (Farkas 2011a: 218-219) Az általunk egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban nevezett viszonyban egyoldalúan az egyik fél rendelkezik az adott viszonyt létrehozó intézmény fedezetével. A másik fél elvileg csak abban a tekintetben dönthet, hogy elfogadja a számára eleve adott szabályokat vagy nem, és belép az intézmény érvényességi körébe vagy nem. Bár az ügynökelméletben kifejezetten két egyenrangú szerződő felet feltételeznek, az ügynökelmélet érdeklődésének a középpontjában valójában olyan megbízó és megbízott közötti viszonyok állnak, ahol a megbízó alakítja ki az intézményeket és hozza létre a megbízó és a megbízott közötti társadalmi viszonyt. A szóban forgó két fél normatív szempontból sem két egyenrangú fél, és az adott viszonyt létrehozó megbízó általában jelentősebb erővel, illetve többnyire hatalommal rendelkezik a megbízottal szemben. Az előbb hivatkozott helyen azonban rámutattunk arra is, hogy az adott intézményeket kialakító és az adott társadalmi viszonyt létrehozó fél esetleg lehet a megbízott is. Ebben az esetben a megbízó elvileg csak abban a tekintetben dönthet, hogy a számára eleve adott szabályok szerint megbízza a másik felet az adott feladat ellátásával vagy nem. Például ha egy egyén megbíz egy bankot pénzének a kezelésével és bizonyos pénzügyi műveletek rendszeres lebonyolításával, jellemzően a bank alakítja ki a bank és az ügyfél mint megbízó közötti kölcsönhatásokat szabályozó intézményt, illetve intézményeket, és ezáltal a bank hozza létre a bank és az ügyfél közötti társadalmi viszonyt. A szóban forgó esetben általában a megbízott rendelkezik jelentősebb erővel a megbízóval szemben.³

Általában véve azok a tényezők határozzák meg azt, hogy az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyokban a társadalmi intézmények fedezetével rendelkező és az adott viszonyokat létrehozó fél számára a másik fél cselekvési lehetőségei és képességei részben a szükségletkielégítés feltételeivé válnak, amelyek eltérítik az érdekeket és a társadalmi erőket, illetve az érdekek és az erők következményeit az intézményes szabályoktól és az adott intézmények fedezetével rendelkező egyének szándékaitól. E tényezőkkel azonban ebben a tanulmányban nem foglalkozunk.

Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszony elvileg egyaránt lehet egybeesési társadalmi viszony és/vagy ellentétes társadalmi viszony, amely az egybeesési és/vagy az ellentétes társadalmi viszony következményeinek tekintett társadalmi kölcsönhatásokat határoz meg a két fél között.

Fentebb említettük, hogy az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban az adott viszonyt létrehozó fél – az adott viszonyon belül, a köztük lévő más viszonyoktól eltekintve – általában hatalommal rendelkezik a másik féllel szemben. Ezért itt arra

helyezzünk a hangsúlyt, hogy milyen kölcsönhatások jönnek létre az olyan egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyok által meghatározottan, amelyek hatalmi viszonyokat foglalnak magukban.

A viszonyt létrehozó, és az adott társadalmi viszonyban hatalommal rendelkező fél szándéka szerint olyan érdeket igyekszik létrehozni a másik fél számára, hogy ez az érdek egybeessen az előbbi fél érdekének bizonyos összetevőivel; valamint olyan társadalmi képességeket igyekszik létrehozni a másik fél számára, amelyek a viszonyt létrehozó fél érdekének is megfelelő cselekvések megvalósítására teszik alkalmassá a másik felet. Tehát a viszonyt létrehozó fél azt igyekszik elérni, hogy miközben a másik fél csupán saját érdekére tekintettel cselekszik, ugyanakkor – szándékától függetlenül – eleve megvalósítsa az előbbi fél érdekét is. Például egy vállalat tulajdonosai és felső vezetői a vállalat intézményeinek a kialakítása révén olyan társadalmi viszonyokat igyekeznek létrehozni, amelyek által meghatározottan az adott vállalat alkalmazottai miközben arra való tekintettel érvényesítik érdekeiket, hogy elfogadható ráfordítással minél többet keressenek, illetve adott keresetet minél kevesebb ráfordítással érjenek el, eleve ellátják munkafeladataikat, és ily módon a felső vezetők kiemelkedő keresetét és a tulajdonosok profitját is biztosítják.

A két fél közötti érdekegybeesés többé vagy kevésbé a viszonyt létrehozó fél cselekvési lehetőségeire is kiterjedhet, tehát a viszonyt létrehozó fél cselekvési lehetőségei képezhetik a másik fél érdekét is, de azzal nagyrészt ellentétesek is lehetnek. Visszatérve a fenti példára, a vállalat tulajdonosának pénzt kell adnia a vállalat alkalmazottai részére az általuk elvégzett munkáért, és érdekeik e tekintetben egybeesnek; azonban a vállalat tulajdonosa érdekének általában az felel meg, ha adott munkáért minél kevesebben fizet, az alkalmazottak érdekének viszont az felel meg, ha adott munkával minél többet keresnek. A vállalat tulajdonosának érdekében állhat egy adott szervezeti egység fejlesztése és az adott szervezeti egységben a munkakörülmények javítása, és érdeke e tekintetben egybeeshet az alkalmazottak érdekeivel; de a vállalat tulajdonosának érdekében állhat egy adott szervezeti egység visszafejlesztése és az adott szervezeti egységben a munkakörülmények elhanyagolása is, és érdeke e tekintetben ellentétes lehet az alkalmazottak érdekeivel.

Mint említettük, az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban az adott viszonyt létrehozó fél – az adott viszonyon belül, a köztük lévő más viszonyoktól eltekintve – általában hatalommal rendelkezik a másik féllel szemben. Amennyiben közöttük (egyoldalúan külsőleges) érdekegybeesési társadalmi viszony létezik, és e viszony közvetlenül magánjóságra vonatkozik, a tanulmány első részében tárgyaltaknak megfelelően, e viszony spontán pozitív társadalmi hatást és –kölcönhatást határoz meg a felek között. A szóban forgó felek között közjóságra vonatkozóan is létezhet érdekegybeesési társadalmi viszony, és ebben az esetben, a tanulmány első részében tárgyaltaknak megfelelően, bizonyos valószínűséggel különböző kölcsönhatások is kialakulhatnak a felek között, amelyek tárgyalásától itt eltekintünk.

Az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszony által meghatározott társadalmi kölcsönhatás magában foglalja a viszonyt létrehozó fél részéről a másik fél támogatását is további egyénnel és csoportokkal szembeni társadalmi kölcsönhatásokban, arra való tekintettel, hogy a másik fél megvalósíthassa az érdekében álló azon cselekvési lehetőségeit, amelyek a viszonyt létrehozó fél érdekében is állnak. A Társadalomelmélet nyolcadik fejezetében tárgyaltaknak megfelelően, a viszonyt létrehozó fél határozza meg az általa kialakított és fenntartott szabályok révén, hogy a másik fél milyen körülmények között milyen érdekek megvalósításában, mely más egyénhez vagy egyénekhez fűződő viszonyában igényelheti vagy kérheti a támogatást; és a viszonyt létrehozó fél e támogatást, az általa kialakított szabályok figyelembevételével, saját

belátása szerint és saját – rövid vagy hosszú távú – érdekének megfelelően nyújtja. (Farkas 2011a: 214)

A viszonyt létrehozó fél a másik félnek a támogatást nyújthatja anélkül is, hogy a másik félnek viszonznia kellene a számára pozitív társadalmi hatást, a viszonyt létrehozó fél felé teljesítendő pozitív hatással. Ebben az esetben a viszonyt létrehozó fél nem arra való tekintettel nyújtja a támogatást, hogy e vonatkozásban közvetlenül a közte és a másik fél közötti kölcsönhatások hozadéka pozitív a számára. A viszonyt létrehozó fél arra való tekintettel nyújtja a támogatást, hogy miközben a másik fél ezáltal megvalósíthatja érdekeit egy harmadik egyénnel (vagy csoporttal) való kölcsönhatásában, ugyanakkor nagyrészt megvalósítja a viszonyt létrehozó fél érdekét is. Például egy vállalat felső vezetése, amely a vállalat formális intézményrendszerét kialakítja, és ezáltal döntően létrehozza az adott vállalat társadalmi viszonyait, támogatásával biztosítja az alsóbb szintű vezetők számára a vezetési hatáskörükbe eső cselekvési lehetőségek megvalósíthatóságát azáltal, hogy – bizonyos negatív szankciók előírásával és szükség szerinti érvényesítésével – az alsóbb szintű vezetők beosztottait eltéríti attól, hogy vezetőiket akadályozzák e cselekvési lehetőségek megvalósításában.

A viszonyt létrehozó fél a másik félnek a támogatást nyújthatja azzal az elvárással is, hogy a másik fél a támogatás elfogadásával kötelezettséget vállal bizonyos ellenszolgáltatásokra, a viszonyt létrehozó fél számára pozitív társadalmi hatásra. Például egy felső szintű vezető az egyik beosztottját megvédheti egy másik beosztott előbbi beosztott számára ellenséges magatartásától, de a felső vezető ezért esetleg elvárja, hogy a megvédett beosztott rendszeresen tájékoztassa őt az adott szervezeti egységen belüli olyan jelentős történésekről, amelyekről egyébként valószínűleg nem szerezne tudomást.

Fentebb rávilágítottunk arra, hogy az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban a két fél érdekei többé vagy kevésbé ellentétesek is lehetnek egymással. Amennyiben a viszonyt létrehozó fél hatalommal rendelkezik a másik fél vonatkozásában és a közöttük lévő érdekviszonyok ellentétes viszonyok, az adott viszonyok, a korábban tárgyaltaknak megfelelően, elvileg – a hatalommal rendelkező fél javára – társadalmi elnyomást és behódolást határoz meg az adott egyének (vagy csoportok) között. Említettük, hogy a valóságban kevésbé valószínű, de elvileg kiegyenlített erőviszonyok is létrejöhetnek az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyban lévő felek között; és ebben az esetben, az előbb hivatkozott helyen tárgyaltak megfelelően, bizonyos valószínűséggel különböző kölcsönhatások is kialakulhatnak a felek között, amelyek tárgyalásától itt eltekintünk.

A társadalmi viszonyok típusait tárgyalva először a mindkét fél szempontjából külsőleges – egybeesési vagy ellentétes – társadalmi viszonyról volt szó. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy az intézmények fedezetével egyoldalúan rendelkező fél az egyoldalúan külsőleges társadalmi viszonyok létrehozása révén más egyének vagy csoportok között elvileg tisztán külsőleges társadalmi viszonyokat hozhat létre. Például, ha a felső vezetés az adott szervezet intézményeinek a kialakítása révén egyrészt az alsóbb szintű vezetők számára, másrészt a beosztottak számára létrehoz bizonyos cselekvési lehetőségeket és képességeket, ezáltal külsőleges társadalmi viszonyokat hoz létre az adott alsóbb szintű vezetők és az adott vezetők beosztottai között.

ZOLTÁN FARKAS

THE MAIN TYPES OF SOCIAL RELATIONS – PART II

Summary: The present paper consists of two parts, in which we deal with the main types of social relations and the social interactions determined by these types. In the first part of the paper, published in the previous issue of this periodical, we first outlined the aspects of the classification of social relations and the explanation of social interactions. Then we dealt with the congruent social relations distinguishing the congruent relations concerning to private goods and public goods directly. In the second part of the paper, which is published in the current issue, we first deal with the contradictory social relations separately treating the relations in which there are contradictory interest relations and authority relations between the parties, and in which there are contradictory interest relations and balanced power relations between the parties. After that, we deal with identical social relations, distinguishing these relations distinctly from congruent social relations. Finally, we deal with the one-sidedly extrinsic social relations, distinguishing congruent and contradictory social relations within these relations, too.

Keywords: social relation, types of social relations, social interactions, types of social interactions

HIVATKOZÁSOK

- Dahrendorf, R. (1976): *Class and Class Conflict in Industrial Society*. (1959) Routledge and Kegan Paul, London and Henley
- Ebers, M. – W. Gotsch (1995): A szervezetek intézményi közgazdaságtani elméletei. In: A. Kieser (szerk.): *Szervezetelméletek*. AULA Kiadó, Budapest, 251-313.
- Eisenhardt, K. M. (1989): Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, Vol. 14, No. 1, 57-74.
- Fama, E. F. – Michael C. J. (1983): Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 2, 301-325.
- Fama, E. F. (1980): Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, Vol. 88, No. 2, 288-307.
- Farkas Zoltán (2010): *Társadalomelmélet: Az intézményes szociológia elmélete. Második kötet*. Bíbor Kiadó, Miskolc; <http://midra.uni-miskolc.hu:80/?docId=20898>
- Farkas Zoltán (2011a): *Társadalomelmélet: Az intézményes szociológia elmélete. Harmadik kötet*. Bíbor Kiadó, Miskolc; <http://midra.uni-miskolc.hu:80/?docId=20899>
- Farkas Zoltán (2011b): *Az intézmények és az érdekek az üzemben*. Magyar Elektronikus Könyvtár: <http://mek.oszk.hu/09100/09117> (2011.01.31.)
- Farkas Zoltán (2012a): Az emberi és a társadalmi viszonyok. *Társadalomkutatás* Vol. 30, No. 4, 324-342.
- Farkas Zoltán (2012b): A társadalmi viszonyok összetevői. *Szellem és Tudomány* Vol. 3, No. 2-3, 3-16.
- Farkas Zoltán (2013a): A társadalmi viszonyok meghatározó tényezői és létrehozása. *Társadalomkutatás* Vol. 31, No. 1, 1-15.
- Farkas Zoltán (2013b): A társadalmi viszonyok következményei, elfogadása és legitimitása. *Szellem és Tudomány* Vol. 4, No. 1, 5-25.
- Gibbons, R. (2005): *Bevezetés a játékelméletbe*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Hankiss Elemér (1979): *Társadalmi csapdák*. Magvető Kiadó, Budapest
- Hankiss Elemér (1983): *Társadalmi csapdák. Diagnózisok*. Magvető Kiadó, Budapest
- Hardin, R. (1982): *Collective Action*. Johns Hopkins University Press, Baltimore
- Heap, S. H. – M. Hollis – B. Lyons – R. Sugden – A. Weale 1994): *The Theory of Choice. A Critical Guide*. (1992) Blackwell Publishers, Oxford and Cambridge
- Hechter, M. – K.-D. Opp – R. Wippler (ed.) (1990): *Social Institutions. Their Emergence, Maintenance and Effects*. Walter de Gruyter, New York
- Hechter, M. (1990): The Emergence of Cooperative Social Institutions. In: M. Hechter – K.-D. Opp – R. Wippler (ed.) *Social Institutions. Their Emergence, Maintenance and Effects*. Walter de Gruyter, New York, 13-33.
- Heckathorn, D. D. (2001): Sociological Rational Choice. In: G. Ritzer – B. Smart (ed.): *Handbook of Social Theory*. Sage Publications, London, Thousand Oaks, New Delhi, 270-284.
- Kieser, A. (szerk.) (1995): *Szervezetelméletek*. AULA Kiadó, Budapest
- Lyons, B. (1994): Game Theory. In: S. H. Heap – M. Hollis – B. Lyons – R. Sugden – A. Weale: *The Theory of Choice. A Critical Guide*. (1992) Blackwell Publishers, Oxford and Cambridge, 93-129.
- Málik József Zoltán (2009): Politikai konfliktusok játékelméleti modellezése. *Századvég* Vol. 14, No. 54, 27-48.
- Marwell, G. – P. Oliver (1993): *The Critical Mass in Collective Action. A Micro-Social Theory*. Cambridge University Press, Cambridge

- Mérő László (2006): *Gyáva nyulás játékot űz Gyurcsány és Orbán*. Forrás: <http://www.origo.hu/itthon/20061005gyava.html> (2006. október 5.)
- Mészáros József (2003): *Játékelmélet*. Gondolat Kiadó, Budapest
- Némedi Dénes (szerk.) (1988): *Talcott Parsons a társadalmi rendszerről (Válogatás)*. Szociológiai füzetek (45), Budapest
- Olson, M. (1982): *A kollektív cselekvés logikája*. Szociológiai füzetek, Budapest
- Parsons, T. – E. A. Shils (1962b): Values, Motives, and Systems of Action. In: (ed.): *Toward a General Theory of Action*. (1951) Harper and Row Publishers, New York, 45-275.
- Parsons, T. – E. A. Shils (1988): A társadalmi rendszer. In: Némedi Dénes (szerk.): *Talcott Parsons a társadalmi rendszerről (Válogatás)*. Szociológiai füzetek (45), Budapest, 5-37.
- Parsons, T. – E. A. Shils (ed.) (1962a): *Toward a General Theory of Action*. (1951) Harper and Row Publishers, New York
- Parsons, T. (1951): *The Social System*. Free Press, New York
- Rex, J. (1961): *Key Problems of Sociological Theory*. Routledge and Kegan Paul, London
- Ritzer, G. – B. Smart (ed.) (2001): *Handbook of Social Theory*. Sage Publications, London, Thousand Oaks, New Delhi
- Scott, J. (ed.) (2002): *Social Networks. Critical Concepts in Sociology. Volume I*. Routledge, London and New York
- Shapiro, S. P. (2005): Agency Theory. *Annual Review of Sociology*, Vol. 31, No. 1, 263-284.
- Smith, A. (1959): *A nemzetek gazdagsága. E gazdagság természetének és okainak vizsgálata*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Tóth I. János (1997): *Játékelmélet és társadalom*. JATEPress, Szeged
- Webb, J. N. (2007): *Game Theory. Decisions, Interaction and Evolution*. Springer, London
- Wellman, B. (2002): Structural Analysis. From Method and Metaphor to Theory and Substance. In: J. Scott (ed.): *Social Networks. Critical Concepts in Sociology. Volume I*. Routledge, London and New York, 81-122.

JEGYZETEK

¹ Az adott példában, mint általában a valóságban, az adott két fél közötti közvetlen társadalmi viszony a két fél közötti közvetett társadalmi viszonyokkal szoros összefüggésben határozza meg a két fél közötti társadalmi kölcsönhatást. A közvetett társadalmi viszonyokkal ebben a tanulmányban nem foglalkozunk.

² Másik példaként említjük, hogy Málík József Zoltán és Mérő László gyáva nyúl játékként értelmezi a 2006-ban Magyarországon kialakult konfliktust a két nagy parlamenti párt, illetve vezetőik között. (Málík 2009: 38-41; Mérő 2006)

³ Itt eltekintünk annak a kérdésnek a tárgyalásától, hogy a megbízó és a megbízott intézményes helyzetek a korábban tárgyalt azonossági társadalmi viszonyokkal egymáshoz fűzött egyének körében, belső fedezetű intézmények által kialakítva is létezhetnek.