

Magyar Pszichológiai Szemle, 2015, 70. 1/6. 79–94.  
DOI: 10.1556/0016.2015.70.1.6.

## EGYÉNI KÜLÖNBSÉGEK AZ ÖNÉRDEK- ÉRVÉNYESÍTÉSSEN: A MACHIAVELLIZMUS ÉS A TÁRSAS ÉRTÉK- ORIENTÁCIÓ ÖSSZEVETÉSE A DOMINANCIA ÉS A KÖZÖSSÉGIESSÉG ÉRTÉKEINEK BÁZISÁN\*

PÁNTYA JÓZSEF – KOVÁCS JUDIT

DE BTK Pszichológiai Intézet  
Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék  
E-mail: [pantya.jozsef@arts.unideb.hu](mailto:pantya.jozsef@arts.unideb.hu)

*Beérkezett:* 2014. október 10. – *Elfogadva:* 2014. december 20.

*Vizsgálatunkban a machiavellizmus és a társas értékorientáció koncepcióját viszonyítjuk egymáshoz az interperszonális szempontból fontos értékek bázisán. E viszonyítást a machiavellista, illetve a proszelf társas értékorientációjú személyek érdekérvényesítéssel kapcsolatos viselkedésének a hasonlóságairól szóló vizsgálatok tapasztalatai indokolják. A két konstruktum összevetéséhez a dominancia és a közösségiesség dimenzióit kiemelő Interperszonális Körmodell szolgált elméleti keretül. Kérdőíves kutatásunkban 445 személy vett részt, akik a Mach IV skálát, a társas értékorientációs kérdőívet és a Dominancia Közösségiesség Értékskálát töltötték ki. A machiavellianus nézetekkel egyetértő személyek, illetve az önérdekhangsúlyos (proszelf) személyek a dominanciához kapcsolódó értékeket közel ugyanannyira fontosnak ítélték meg, mint a közösségiességhez tartozó értékeket. Ezzel szemben a kevésbé machiavellista, illetve a proszociális személyek a közösségiességhez tartozó értékeket hangsúlyosabban többre értékelték, mint a dominanciához tartozókat. A két diszpozíció hatása két önálló hatásként jelentkezett. A machiavellizmus mindazonáltal erősebben befolyásolta az egyéni értékpreferenciákat, mint a társas értékorientáció. Kutatásunk, véleményünk szerint, tovább árnyalja a társas preferenciák és viselkedések értékalapú meghatározottságáról, az önérdek-érvényesítésről és az együttműködésről a pszichológiai kutatások által felhalmozott tudást.*

**Kulcsszavak:** *machiavellizmus, társas értékorientáció, dominancia és közösségiesség értékei*

\* A jelen tanulmány alapját képező vizsgálat egyike a Pántya József doktori értekezésében szereplőknek. Az értekezés a Debreceni Egyetem Humán Tudományok Doktori Iskolájában, Kovács Judit témavezetésével készült.

## BEVEZETÉS

Az önérdek-érvényesítő viselkedés tanulmányozásának pszichológiai tárháza gazdag. Az, hogy az egyéni és közös érdekek ütközésének teret adó helyzetekben milyen kimeneteket érünk el, éppúgy múlik a helyzetek sajátosságain, mint vonásszintű egyéni tulajdonságainkon. A helyzet sajátosságai, a kölcsönös függés struktúrája, az interakció folyamatelemei és idői jellegzetességei mind befolyásolják azt, hogy az interakcióban részt vevők érdekei milyen mértékben egyeztethetők össze (áttekintésért lásd például KELLEY és mtsai, 2003; illetve KOVÁCS Juditnak a folyóirat jelen számában megjelent tanulmányát a 197–213. oldalon).

Az elért kimeneteket tehát a társas helyzetben részt vevő személyek társas szükségletei és motívumai is nagymértékben meghatározzák (KELLEY és mtsai, 2003; VAN LANGE, DE CREMER, VAN DIJK és VAN VUGT, 2007). A kölcsönösen függő helyzetekben hozott döntéseket befolyásoló egyéni jellemzők a legkülönbözőbb pszichológiai szinteken értelmezhetők és vizsgálhatók, és a legtöbb figyelem az önérdek személyes fontosságát befolyásoló machiavellizmusra és társas értékorientációra irányult (például BALLIET, PARKS és JOIREMAN, 2009; BEREZKEI, 2009; CHRISTIE és GEIS, 1970; MESSICK és MCCLINTOCK, 1968; VAN LANGE, OTTEN, DE BRUIN és JOIREMAN, 1997).

Az önérdek és közös érdek ütközése a mindennapi élethelyzetekben is gyakori (például WEBER, KOPELMAN és MESSICK, 2004). Ezekben az együttműködés-releváns helyzetekben, mint például a fogoly- és társas dilemma helyzetek, de a kölcsönös függőséget egyéb helyzetekkel megjelenítő kísérletes játékokban is, mint például a diktátor-, ultimátum- vagy bizalomjátékok, a fenti két egyéni tulajdonság döntéshatározó hatását számos kutatás tesztelte. Az eredmények a két diszpozíció vonatkozásában egy irányba mutatnak. A machiavellianus nézetekkel kevésbé egyetértő személyek (alacsony Machok) és a proszociális társas értékorientációjú személyek alapvetően együttműködő viselkedésével szemben a machiavellisták (magas Machok) és a proszelf személyek, ha tehetik, inkább önérdekeiket követik. Teszik ezt akár az interakciós partner(ek) vagy a közös haszon kárára is (például BALLIET és mtsai, 2009; BEREZKEI, 2009; CZIBOR és BEREZKEI, 2010; PÁNTYA, 2014; SPITZER, FISCHBACHER, HERRNBERGER, GRÖN és FEHR, 2007; VAN DIJK, DE CREMER és HANDGRAAF, 2004; WEBER és mtsai, 2004). A két konstruktum viselkedéses következményei tehát nagymértékben hasonlóak: az opportunista machiavellisták és az önérdekhangsúlyos társas értékorientációval rendelkező személyek önérdekkövetők, a társas normát csak akkor tartják be, ha az számon kérhető rajtuk, míg a machiavellianus nézetekkel kevésbé egyetértők és a proszociálisok a másikkal nemcsak akkor törődnek, ha muszáj. Saját vizsgálatainkban (PÁNTYA, 2014) azt is tapasztaltuk továbbá, hogy a machiavellizmus és a társas értékorientáció szempontjai alapján képzett kategóriák egymástól nem függetlenek.

Ezek a megfigyelések vezettek minket annak a kérdésnek a megfogalmazására, hogy vajon az önérdekkövető és együttműködő viselkedést jelentősen befolyásoló machiavellizmus és társas értékorientáció mennyiben átfedő konstruktumok. Vajon a machiavellizmus különböző szintjeivel rendelkező és az eltérő társas értékorien-

tációval bíró személyek alapmotívumai és értékpreferenciái átfedésben állnak-e egymással?

Kérdéseink megválaszolásához az Interperszonális Körmodell elméleti keretéhez fordultunk (*Interpersonal Circumplex* – BAKAN, 1966; HOLT FORTH, THOMAS és CASPAR, 2011), amely az affiliáció és a valamire való jutás alapvető emberi szükségleteit nem bipoláris dimenzióként, hanem egymástól független alapcélokként kezeli, közösségi igényekről és dominanciaigényről beszélve. Ez az elméleti keret az említett két alapvető emberi szükségletet a vonások, motivációk és értékek, de akár az interperszonális problémák szintjén is megragadhatóvá teszi (JONES és PAULHUS, 2011). A tanulmányban bemutatott vizsgálatban a machiavellizmus és társas értékorientáció konstruktumainak különbözőségeit és hasonlóságait a dominanciaigényhez és a közösségiességhez kapcsolódó értékek terén keressük. A machiavellizmus és a társas értékorientáció ilyen jellegű összevetése ugyan nem teljes körű, mégis az alapvető értékpreferenciák terén való összehasonlítást informatívnak gondoljuk az önérdekkövetés vagy az együttműködés irányában való elköteleződés egyéni meghatározóinak kutatásában.

*A machiavellizmus és a társas értékorientáció konstruktumainak  
viselkedést és nézeteket meghatározó hasonlósága*

Asszertívnak lenni, másokat saját érdekünk fontosságáról meggyőzni vagy rábírní, hogy kövessenek minket, esetleg a háttérből irányítani, manipulatívnak vagy kiszákmányolónak lenni nehéz, ha a személyben nem munkál az átlagosnál nagyobb kontroll- és dominanciaigény (WINTER, 2010). Az önérdek-érvényesítő törekvések mögött húzódó vonások kutatása több évtizedes hagyományra tekint vissza a pszichológia tudományában. A kutatások szerint az önérdekkövetés nagyobb motivációs húzóerőt jelent a manipulatív szándékkal, cinikus világnézettel és pragmatikus moralitással jellemezhető machiavellista egyének számára (például BEREZKEI, 2009; CHRISTIE és GEIS, 1970; JONES és PAULHUS, 2009). A machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyek jellegzetesen önző jellemrajzában szintén megjelenik a kompetencia és a körülöttünk lévő világ kontrollálásának fontossága (JONES és PAULHUS, 2009; TRAPNELL és PAULHUS, 2012; WINTER, 2010).

A társas értékorientáció kutatásának elsődleges célja az egyéni és közös érdeket szembeállító egyes motívumú helyzetekben hozott döntések mögötti egyéni különbségek feltárása volt (MESSICK és MCCLINTOCK, 1968). A társas értékorientáció az a stabil preferencia, amellyel az egyének a egyes motívumú helyzeteket megközelítik, és ahogyan abban saját vagy mások kimeneteit értékelik. E koncepció szerint tehát az emberek többsége egy viszonylag stabil motivációs vagy stratégiai preferenciával rendelkezik, és ez a társas értékorientáció felelős annak a preferenciának az alakításáért, amely az erőforrások saját magunk és mások közötti megosztásával kapcsolatos (MCCLINTOCK, 1978; MESSICK és MCCLINTOCK, 1968). A társas értékorientációra a szakirodalom társas motívumként, társas értéként, társas preferenciaként egyaránt hivatkozik (WEBER és mtsai, 2004). Ma már arra utaló megfigyelések is rendelkezésre állnak, amelyek szerint a társas értékorientá-

ció egy viszonylag stabil, diszpozíciószintű társas preferencia, amely az én-felfogásnak is központi eleme (UTZ, 2004).

Többféle társas értékorientációs taxonómia is ismert, de az egyik leggyakoribb értékorientációs elkülönítés az értékorientációnak három típusát különíti el. Az együttműködő, *proszociális* személyek hajlanak a felek közös kimeneteinek maximalizálására, az individualista személyek elsősorban saját kimeneteikkel foglalkoznak, és nem vagy csak kismértékben veszik figyelembe a másik nyereségeit, míg a versengő értékorientációjúak a saját és másik kimenetei közötti különbséget maximalizálják (BALLIET és mtsai, 2009; VAN LANGE és mtsai, 1997). Az utóbbi két értékorientációs típust tehát az interdependens helyzetekben elsősorban saját hasznuk vezérli, ezért e két típust az empirikus munkákban hagyományosan egy csoportba, az ún. *proszelf* (önérdekvezérelt) kategóriába vonják össze, és döntéseiket együtt elemzik (VAN LANGE és mtsai, 1997; WEBER és mtsai, 2004). Számos egybehangzó szakirodalmi megfigyelés számol be a proszociálisok nagyobb mértékű együttműködéséről és a proszelfek nagyobb mértékű önzéséről (lásd például BALLIET és munkatársainak 2009-ben megjelent metaanalízisét).

A társas értékorientáció hatása nemcsak az említett helyzetekben jelentkezik, hanem az együttműködés-releváns kérdésekkel, magával az együttműködéssel és versengéssel kapcsolatos nézetek terén is, amely a szakirodalomban „*instrumentalis versus moralitás*” (*might versus morality*) problematikaként jelenik meg (LIEBRAND, JANSEN, RIJKEN és SUHRE, 1986). A proszociális értékorientációval rendelkezők a viselkedések értelmezésekor morális kiértékelési kategóriákat (például jó-rossz, becsületes stb.), míg a proszelfek inkább instrumentális kategóriákat használnak (például erős-gyenge, hatékony, kompetens, működőképes stb.).

A fentiek alapján a machiavellizmus és a társas értékorientáció eltérő szociálpszichológiai beágyazottságú koncepcióinak elvi kapcsolódása felvethető. A szakirodalmi megfigyeléseket alapul véve a kapcsolódás a viselkedés és a nézetek szintjén egyaránt megnyilvánul: a magas Machok, illetve a proszelfek mind viselkedésükben, mind nézeteikben egyéni érdekvezéreltséggel és az instrumentális szempontok személyes hangsúlyával, míg az alacsony Machok, illetve a proszociálisok társasnorma-vezéreltséggel és a morális szempontok személyes hangsúlyával jellemezhetők (LIEBRAND és mtsai, 1986; PAÁL, 2011; SPITZER és mtsai, 2007; STOUTEN, DE CREMER és VAN DIJK, 2005; TRAPNELL és PAULHUS, 2012).

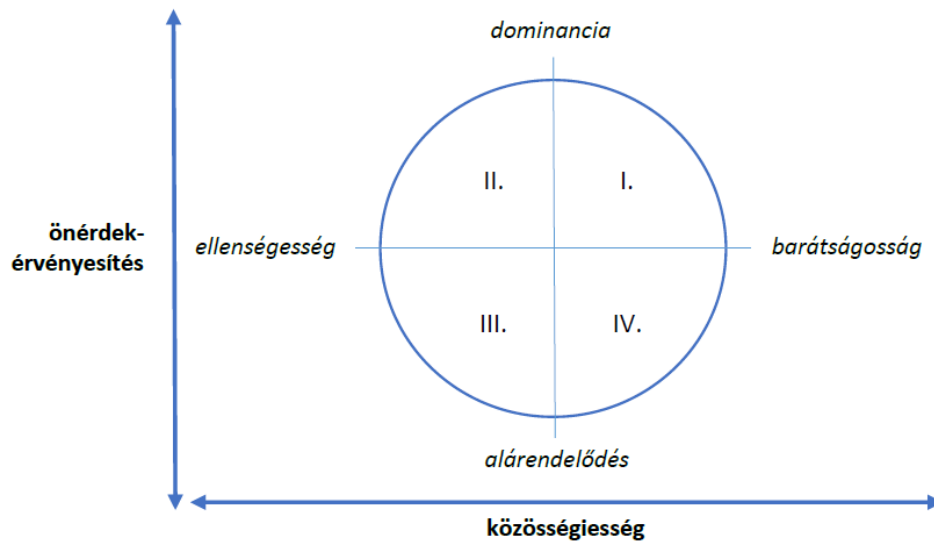
*A machiavellizmus és a társas értékorientációk elvi kapcsolódása:  
a dominanciára való törekvés és közösségiesség, mint lehetséges közös nevezők*

Az önérdek-, illetve normakövetés kettőssége az említett diszpozíciós különbségekben véleményünk szerint nagymértékben összhangban van az interperszonális pszichológia egyik leggyakrabban hivatkozott modelljével, az Interperszonális Körmodellel (*Interpersonal Circumplex*). Ez a modell a személyközi viselkedéseket két fő dimenzió mentén helyezi el, amelyek két alapvető emberi célt ragadnak meg: a másokhoz való kapcsolódást és az előrejutást (BAKAN, 1966; HOLTFOORTH és mtsai, 2011). A közösségiesség és a dominancia e dimenziói közös nevezőként

szolgálhatnak a hasonló viselkedéses és attitüdinális következményekkel bíró machiavellizmus és társas értékorientáció koncepciók összevetésében.

Az Interperszonális Körmodell bázisát T. LEARY (1957) interperszonális viselkedéseket rendszerező cirkuláris modellje képezi. A modellt követő kutatásokból kirajzolódó két faktort egymásra merőleges tengelyekként ábrázolták, és BAKAN (1966) nyomán önérdek-érvényesítésként (*agency*) és közösségiességgként (*commun-ion*) említik (1. ábra). Az önérdek-érvényesítés tengelyén a célok és a siker eléréséhez, a teljesítéshez és a függetlenség eléréséhez kapcsolódó motivációk, illetve az e motivációkból fakadó viselkedések jeleníthetők meg. Ennek megfelelően e dimenzió az interperszonális viselkedések típusait a dominanciától a szubmisszív behódolásig öleli fel, a tengelyen ezért a társas hatalom, kontroll és státusz iránti igény szempontjából értelmezhető viselkedések rendezhetők. A közösségiesség tengely a pozitív kapcsolatok fenntartásának igényéből fakadó viselkedések tengelye, amelynek két végpontja az ellenségesség és a barátságosság. E tengely mentén az affiliációra való törekvés eltérő szintjei különíthetők és rendezhetők el (BAREFOOT és BOYLE; 2009; JONES és PAULHUS, 2009; LOCKE, 2011; TRAPNELL és PAULHUS, 2012; WIGGINS, 1991).

A kutatások szerint a magas Machok nagyobb hangsúlyt adnak a dominanciához tartozó értékeknek, mint például a kompetencia, teljesítmény vagy hatalom, míg az alacsony Machok számára a közösségi értékek, mint például az altruizmus, lojalitás vagy becsületesség a preferáltabbak (TRAPNELL és PAULHUS, 2012). Legjobb tudásunk szerint a különböző társas értékorientációknak a körmodell két dimenziójával, illetve a dimenziók által meghatározott értékprioritásokkal és mo-



1. ábra. Az interperszonális körmodell (JONES és PAULHUS, 2011 alapján)

tívációkkal való együttjárása kutatási figyelmet eddig nem kapott. Pedig a már idézett vizsgálatok szerint a magas Machok és a proszelf társas értékorientációval rendelkezők *egyaránt* eredményesség-, hatékonyság- és önérdekvezéreltek, amely társas viselkedésüket is meghatározza, nem ritkán stratégiaivá téve másokkal történő interakciójukat, még akkor is, ha interakciós partnereikkel éppen együttműködnek. Az alacsony Machok és a proszociálisok kiértékelési és viselkedési módjaikban azonban *egyaránt* sokkal inkább norma- és közösségvezéreltek (például BEREZKEI, BIRKÁS és KERÉKES, 2010; KOVÁCS és MEDVÉS, 2009; PÁNTYA és KOVÁCS, 2013; VAN DIJK és mtsai, 2004). Úgy gondoljuk, hogy a machiavellizmus és a társas értékorientáció koncepciói a körmodell által kiemelt önérdekkövetéshez és közösségi beállítódáshoz kapcsolódó interperszonális értékek mentén jól összevethetők, lehetővé téve a két koncepció közös nevezőinek azonosítását.

Érdeemes megjegyeznünk, hogy ebben az összevetésben elsősorban a bemutatott körmodell első (a dominancia és a barátságosság végpontok által meghatározott) kvadránsa áll fókuszpontban. A kvadránsok egy része (a második kvadráns bizonyosan) az inkább már patológiásnak nevezhető esetek elhelyezésére ad lehetőséget. A vizsgálatunkba bevont személyektől, lévén mintánk nem klinikai, nem várható el, hogy ezeknek az értékeknek egy alapvető jelenléte ne lenne bárkire is jellemző, hiszen az *értékek* definíciójuk szerint valamilyen *alapvető szükséglet* kielégítése irányába terelik a cselekvő személyt (lásd például SCHWARTZ, 1992, 2006).

### *Hipotézisek*

Célunk a társas értékorientáció és a machiavellizmus között az interperszonális értékprioritások terén megmutatkozó kapcsolatnak a feltárása volt. Feltételezünk szerint a machiavellista beállítódás, illetve a proszelf társas értékorientáció a dominanciához és önérdek-vezéreltséghez (*H1*), míg a machiavellista nézetekkel való kisebb fokú egyetértés és a proszociális beállítódás a társas és közösségi szempontokhoz kapcsolódó értékek nagyobb fokú prioritásával jár (*H2*). Célunk tehát az, hogy folytatva azt a szakirodalmi hagyományt, amely az interperszonális értékek elkülönítésében és tanulmányozásában az Interperszonális Körmodellre épít, összevessük egymással a machiavellizmus és társas értékorientáció koncepcióit, és vizsgálat tárgyává tesszük, hogy azok mennyiben osztoznak közös értékbázison.

## VIZSGÁLAT

### *A vizsgálati minta és eljárás*

Online kérdőíves kutatásunkban<sup>1</sup> 445 személy (398 nő és 47 férfi) vett részt, átlagéletkoruk 25,9 év volt ( $SD = 9,25$ ). A minta közel 90%-a felsőfokú végzettség-

<sup>1</sup> Az adatgyűjtésben nyújtott nélkülözhetetlen segítségéért Erdei Panninak, az adatgyűjtés idején végzős BA-hallgatónak jár köszönet.

gel rendelkezett, vagy a kérdőív kitöltésekor felsőfokú tanulmányokat folytatott. A kérdőívben a demográfiai kérdéseket a társas értékorientációt mérő kérdőív (VAN LANGE és mtsai, 1997), majd a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés egyéni mértékét megragadó Mach IV skála (CHRISTIE és GEIS, 1970; SZAKÁCS, 1989) követte. A vizsgálati személyek végül a TRAPNELL és PAULHUS (2012) által az interperszonális értékek személyes fontosságának mérésére kialakított Dominancia Közösségiesség Értékskála rövidített verzióját töltötték ki.

### *Eszközök*

#### *A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív*

A társas értékorientáció mérésére a MESSICK és MCCLINTOCK (1968) által kialakított (*Decomposed Games Measure*), VAN LANGE és munkatársai által módosított és 1997-ben közreadott, pontelosztási helyzeteket megjelenítő kérdőívet (*Triple Dominance Measure*) használtuk. A kérdőív a kitöltők számára 9 választási helyzetet jelenít meg, amelyben a kitöltőknek saját maguk és egy hipotetikus másik személy között – a felkínált 3 alternatíva valamelyikének kiválasztásával – kell pontokat elosztaniuk. A döntési helyzetekben felkínált pontelosztási lehetőségek a leggyakrabban hivatkozott társas értékorientációs tipológiának megfelelően az együttműködő (proszociális), individualista és versengő társas preferenciákat jelenítik meg (BALLIET és mtsai, 2009; VAN LANGE és mtsai, 1997). Az 1. táblázat a kérdőív egyik (szám szerint az első) itemét mutatja be, ahol az A opció a versengő választás (a saját és másik személy kimenetei közötti különbség maximális), a B opció az individualista választás (legnagyobb relatív nyereség), és a C opció az együttműködő választás (legnagyobb közös haszon). A társas értékorientációs csoportokba való besorolás feltétele a válaszadó 6 vagy annál több konzisztens értékorientációs választása.

1. táblázat. A társas értékorientáció kérdőívének első iteme (VAN LANGE és mtsai, 1997)

	A	B	C
a Te pontjaid	480	540	480
a Másik pontjai	80	280	480

Mintánkban választásai alapján 178 fő (a minta 40%-a) bizonyult *proszociális* társas értékorientációval rendelkezőnek, 124 fő (27,9%) volt individualista, és 59 fő (13,2%) mutatkozott versengőnek. Az utóbbi két csoportot, a szakirodalomban megszokott módon, a *proszelf* kategóriába vontuk össze (ez egy 183 fős csoportot eredményezett, ami mintánknak a 41,1%-a). Nem konzisztens válaszadás 84 főnél (18,9%) fordult elő, akiknél a legalább 6, azonos társas értékorientációnak megfe-

elő válasz hiánya miatt nem tudtunk társas értékorientációs típust meghatározni. Az adatelemzés során, a szokásoknak megfelelően, a proszociális és proszelf személyek csoportjait vetjük össze, és a nem konzisztens válaszadók adatait nem vesszük figyelembe. A mintánkban megfigyelhető társas értékorientációs arányok egyébként a korábbi kutatások által is azonosított arányokhoz igen hasonlóak (AU és KWONG, 2004).

*A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés  
mérésére szolgáló Mach IV kérdőív*

A machiavellizmus mérésére a CHRISTIE és GEIS (1970) által kialakított Mach IV kérdőívet alkalmaztuk, a SZAKÁCS (1989) által közreadott formában. A válaszadás során a kitöltőknek hétfokú Likert-skálán kellett jelölniük a kérdőív 20 tételével kapcsolatos egyetértésük mértékét (olyanokkal, mint például a „Nehéz előrejutni, ha nem rövidítjük meg az utat itt-ott” állítás vagy az „Akárhogyan vesszük is, jobb kicsinek és tisztességesnek lenni, mint nagynak és tisztességtelennek”, amely egy fordított item). A 445 fő által adott válaszok alapján a skála megbízhatósága megfelelő volt (Cronbach- $\alpha$  = 0,74). A minta átlaga (az egyéni összpontszámoknak a szokásos 20 ponttal történő megnövelése után) 91,35 pont volt (min.: 54, max.: 138,  $SD$  = 13,97). A hagyományokat követve a machiavellizmus egyéni mértékét kategorikus változóként kezeltük, és a mintát 100 pontnál bontottuk, 340 főt (a minta 76,4%-át) sorolva az alacsony (100 pont alatti), és 105 főt (a minta 23,6%-át) sorolva a magas (a 100 vagy annál több pontot elérő) Mach-kategóriákba.

*Az interperszonális értékpreferenciákat mérő Dominancia Közösségiesség Értékskála  
(Agentic and Communal Values scale, ACV)*

TRAPNELL és PAULHUS (2012) értékskálájuk kialakításakor Schwartz érték-kérdőívét (*Schwartz Value Survey, SVS* – SCHWARTZ, 1992) vették alapul, és az abban megjelenő 56 értéket olyan módon osztályozták, hogy azok az Interperszonális Körmodell kapcsolódás (közösségiesség) és előrejutás (dominancia) alapidimenzióinak definícióit mennyire prototipikusan reprezentálják (BAKAN, 1966; WIGGINS, 1991). A szerzők az értékutatásokról származó kumulatív adatok elemzésével azt is megállapították, hogy az SVS-ben megjelenített értékek a körmodell kétfaktoros elképzelésében jól elhelyezhetők, és az értékek a két, egymásra merőleges dimenzió mentén jellemzően az első, azaz a dominancia és a barátságosság végpontok által meghatározott kvadránsban foglalnak helyet. Ezért az ACV-skála alkalmazását vizsgálati célunk szempontjából kifejezetten indokoltnak láttuk.

A prototipikus értékeket további néhány itemmel kiegészítve és a faktoranalízisek alapján néhány itemet lecserélve született meg az ACV-skála végleges, 24 itemet (12 közösségi és 12 dominanciához kapcsolódó értéket) tartalmazó verziója. A skálának rövidített verziója is rendelkezésre áll, amely alszkálánként 6 dominancia- és 6 közösségiességi itemet tartalmaz, és amelyet vizsgálatunkban is alkalmaztunk. A kitöltőknek egy 9-fokú skálán kell jelölniük a felsorolt, rövid leírásokkal ellátott értékek személyes fontosságát. A Dominancia alszkálához a *kompetencia*,



teljesítmény, hatalom, státusz, elismertség és felsőbbrendűség, a Közösségiesség alszkálához a megbocsátás, önzetlenség, hűség, őszinteség, gondoskodás és udvariasság tételei tartoznak. Az alszkálák megbízhatóságát megfelelőnek találtuk (Cronbach- $\alpha$  DOMINANCIA = 0,82; Cronbach- $\alpha$  KÖZÖSSÉGIESSÉG = 0,76). A dominancia esetében a mintaátlag 5,78 ( $SD = 1,48$ ), a közösségiesség esetében 7,46 ( $SD = 1,01$ ), amelyek megfelelnek a TRAPNELL ÉS PAULHUS (2012) által közölt átlagértékeknek (5,93, illetve 7,34).

TRAPNELL ÉS PAULHUS (2012) az egyes alszkálákhoz tartozó értékek legalább felében nemi különbségeket talált. A dominancia vonatkozásában nemi különbséget nem találtunk, a közösségiesség értékei tekintetében az átlagrang a nők esetében a mi kutatásunkban is magasabbnak bizonyult ( $Mdn_{NŐK} = 7,67$ ,  $Mdn_{FÉRFIAK} = 7,17$ ; átlagrangok: 230,79 vs. 152,51,  $U = 6040,00$ ,  $z = -3,96$ ,  $p < 0,001$ ). A két alszkála mintánkban egymással nem korrelált ( $\rho = -0,01$ ,  $p = 0,79$ ), amely a bipoláris felfogással szemben mintegy visszaigazolja a dominancia és a közösségiesség kétfaktoros modelljét.

### Eredmények

A kétféle csoportosítás nem bizonyult függetlennek egymástól. A prozselfek körében azoknak az aránya, akik a magas Mach-kategóriába esnek, körülbelül kétszerese azokénak, akik proszociálisként sorolhatók ugyanebbe a kategóriába,  $\chi^2(1) = 14,49$ ;  $p < 0,001$ .

A Mann-Whitney-féle U-próbák eredményei alapján mind a proszociális és prozself, mind az alacsony és magas Mach-csoportok között szignifikáns értékpreferenciabeli különbségek vannak. A proszociális személyekkel összevetve a prozselfek lényegesen nagyobb hangsúlyt adnak a dominanciához kapcsolódó értékeknek ( $Mdn_{PROZSELF} = 6,17$ ,  $Mdn_{PROZOCIÁLIS} = 5,33$ ; átlagrangok: 203,57 vs. 157,79,  $U = 12156,50$ ,  $z = -4,17$ ,  $p < 0,001$ ), és kisebbet a közösségi értékeknek ( $Mdn_{PROZSELF} = 7,33$ ,  $Mdn_{PROZOCIÁLIS} = 7,67$ ; átlagrangok: 167,36 vs. 195,03,  $U = 13790,50$ ,  $z = -2,52$ ,  $p = 0,01$ ). Ugyanez a különbség szintén kirajzolódik az alacsony és magas Mach-csoportok között. Az alacsony Machokhoz képest a magas Machok lényegesen nagyobb hangsúlyt adnak a dominancia értékeinek ( $Mdn_{MAGAS MACH} = 6,50$ ,  $Mdn_{ALACSONY MACH} = 5,67$ ; átlagrangok: 275,88 vs. 205,97,  $U = 12193,00$ ,  $z = -4,88$ ,  $p < 0,001$ ), és kisebbet a közösségi értékeknek ( $Mdn_{MAGAS MACH} = 6,83$ ,  $Mdn_{ALACSONY MACH} = 7,83$ ; átlagrangok: 146,90 vs. 245,92,  $U = 9859,50$ ,  $z = -6,92$ ,  $p < 0,001$ ).

Mivel a proszociális-prozself kategorizálás eredményeként az individualista és versengő társas értékorientációk az önérdektörekvés bázisán a prozself csoportba kerülnek, a nagy mintaelemszámnak köszönhetően megvizsgáltuk azt a lehetőséget, hogy vajon a magas Machok csoportjába jellemzően (az individualista értékorientációjú személyeknél is magasabb arányban) nem a versengő értékorientációval rendelkező személyek kerülnek-e. Eredményeink szerint a magas Machok csoportjában az individualisták és versengők közel ugyanakkora arányban azonosíthatók: az individualisták és versengők körülbelül harmada (31, illetve 35%-uk) volt magas Mach.

Az egyes értékek személyes hangsúlyának a machiavellizmus és társas értékorientáció (TÉO) általi meghatározottságát két szempontos varianciaanalízissel is teszteltük, amelyben a két diszpozíció szerinti csoportoknak a két alskála átlagaira, illetve az értékskála 12 értékére külön-külön gyakorolt hatásait is ellenőriztük. Az analízisek fő eredményeit egy áttekinthető táblázatban (2. táblázat) összegezzük.

2. táblázat. A machiavellizmus és a társas értékorientáció értékpreferenciákat befolyásoló hatásai a két szempontos varianciaanalízis eredményei alapján

	<b>Mach</b>	<b>TÉO</b>	<b>Mach × TÉO</b>
<i>kompetencia</i>	X		
<i>teljesítmény</i>		X	
<i>hatalom</i>	X	X	
<i>státusz</i>	X		
<i>elismertség</i>	(X)		
<i>felsőbbrendűség</i>	X	X	
<b>DOMINANCIA alskála</b>	X	X	
	<b>Mach</b>	<b>TÉO</b>	<b>Mach × TÉO</b>
<i>megbocsátás</i>	X		
<i>önzetlenség</i>	X	(X)	
<i>hűség</i>	(X)	X	
<i>őszinteség</i>	X		
<i>gondoskodás</i>	X		
<i>udvariasság</i>	X		
<b>KÖZÖSSÉGIESSÉG alskála</b>	X		

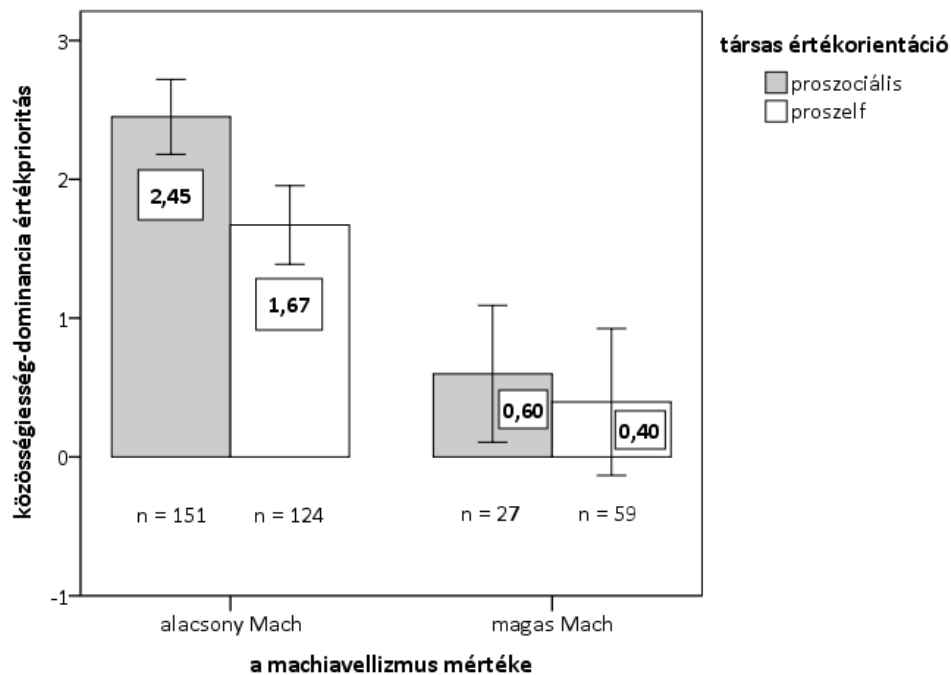
(A zárójel nélküli jelölések a szignifikáns, a zárójelések a tendenciaszintű hatásokat mutatják.)

A hatások irányai javarészt megfelelnek a fentiekben a két alskálával kapcsolatban bemutatott eredményeknek, azaz ott, ahol hatás mutatkozott, a dominancia értékeit a magas Machok, illetve a proszelfek, a közösségiesség értékeit pedig az alacsony Machok, illetve a proszociálisok tartották valamivel fontosabbak. Kivételt ez alól a machiavellizmus tekintetében a kompetencia (a magas Machokhoz képest az alacsony Machok számára valamivel fontosabb), a társas értékorientáció tekintetében pedig a hűség (a proszociálisokhoz képest a proszelfek számára fontosabb) képez. A fenti táblázatnak több kiemelendő tanulsága is van. Egyrészt az, hogy az értékpreferenciabeli különbségeket a machiavellizmus uralja, másrészt, a társas értékorientációnak, legalábbis ami a dominanciához kapcsolódó értékeket illeti, van a machiavellizmuson kívüli, önálló hatása. Harmadrészt, a machiavellizmus és a társas értékorientáció interaktív hatásáról sem a két alskála, sem az egyes értékek esetében nem tudunk beszámolni.

Az értékutatásokban gyakori, hogy az értékek abszolút fontosságával szemben azok *relatív* fontossága (az értékprioritás) a vizsgálódás tárgya (például SCHWARTZ,

1992, 2006). Az értékpreferenciákban előálló egyéni különbségeket így érdemesnek találtuk a relatív prioritások szintjén is tesztelni, a két diszpozíciót egy személyen belül egyszerre kezelve. A dominancia és közösségiesség alskálákat egymáshoz viszonyítottuk, és a két értékdimenzió átlagainak különbségét vettük. A közösségi alskála átlagából a dominancia alskála átlagát kivonva egy olyan változót képeztünk, amelynek pozitív értékei a közösségi, negatív értékei pedig a dominanciához kapcsolódó értékek relatív előnyben részesítését jelentik.

Ennek a változónak az összátlaga mintánkban 1,68 volt (min.: -6,17, max.: 6,67,  $SD = 1,82$ ). A két szempontos varianciaanalízis eredményei szerint a közösségi értékeket a nem machiavellista személyek ( $F_{MACH} (1, 357) = 50,15$ ;  $p < 0,001$ ) és a proszociális személyek is hangsúlyosabban preferálják ( $F_{TÉO} (1, 357) = 4,96$ ;  $p < 0,05$ ). A két változó interakciójának hatása nem szignifikáns ( $F_{MACH \times TÉO} (1, 357) = 1,70$ ;  $p = 0,19$ ). Azt, hogy e különbség a két változó két értéke által meghatározott négy csoport közül mely csoportok átlagai között szignifikáns, a csoportok egyenlőtlen mintaelemszáma miatt a Games–Howell-féle post hoc analízissel vizsgáltuk, amely a proszociális és proszelf magas Mach-csoportok átlagainak kivételével minden más összevetésben szignifikáns különbséget jelzett ( $p < 0,01$ ). A négy csoport értékprioritás-átlagait a 2. ábra jeleníti meg.



2. ábra. A társas értékorientációk és a machiavellianus nézetekkel való egyetértés mértékének hatása az értékprioritásra (Megjegyzés: a magasabb átlagok a közösségiesség értékeinek a dominanciával szembeni nagyobb preferenciáját jelzik.)

A pozitív átlagok arról tanúskodnak, hogy mintánkban a közösségiesség értékeinek a kitöltők átlagosan többé-kevésbé nagyobb hangsúlyt adtak, mint a dominancia értékeinek. Ugyanakkor a dominanciával szemben a közösségiesség kifejezett prioritást a proszociális alacsony Machok körében élvez. A közösségi értékek mérsékeltebb prioritása jellemzi azokat az alacsony Machokat, akiknek e tulajdonságához proszelf értékorientáció társul. A közösségiesség azonban relatíve csak kismértékben fontosabb a magas Machoknak, társas értékorientációjuktól függetlenül.

### Összefoglalás és megvitatás

Vizsgálatunkat azzal a céllal terveztük, hogy a dominancia és közösségiesség értékdimenziói mentén a machiavellizmus és társas értékorientáció konstruktumainak egy lehetséges kapcsolódási pontját azonosítsuk. Előzetes várakozásainkat, melyek szerint az alacsony Machok és a proszociális személyek nagyobb hangsúlyt adnak a közösségi értékeknek, míg a magas Mach-ok és a proszelfek a dominanciához kapcsolódó értékeket preferálják, eredményeink támogatták.

Eredményeink újra megerősítették azt a korábbi megfigyelésünket (PÁNTYA, 2014), hogy a machiavellizmus és a társas értékorientáció szerinti csoportosítás egymástól nem független. Ugyanakkor fontos hangsúlyoznunk, hogy a két konstruktum nem is egybevágó. A magas Machok, illetve a proszelf személyek az alacsony Machokhoz, illetve a proszociális személyekhez képest, relatív értelemben a dominanciához kapcsolódó értékeket fontosabbnak tartották, mint a közösségiességhez kapcsolódókat. A hasonló hatások ellenére azonban két különálló főhatásról beszélhetünk.

A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés alapján történő csoportosítás azonban, legalábbis e két értékdimenzió tekintetében, nagyobb különbséget tett a csoportokba tartozó személyek között, mint a társas értékorientáció-alapú kategorizálás. A társas értékorientációnak az önálló differenciáló hatása csak a dominancia értékdimenzióban mutatkozott, amely felhívja a figyelmet arra, hogy a proszelf-proszociális elkülönülés nem annyira a közösségiesség, mint a dominancia (a saját haszon teljesítményközpontú, hatékony elérése) terén tesz különbséget az eltérő értékorientációjú személyek között. A társas értékorientációnak az interperszonális cirkumplex rendszerben érvényesülő szerényebb hatását valószínűleg a társas értékorientáció mérési koncepciójának az egydimenziós karakterisztikuma magyarázza (FÜLÖP, 2013). A machiavellizmus tekintetében megmutatózó szisztematikus értékrendbeli különbségek illenek a machiavellizmussal kapcsolatban kirajzolódó jellemrajzba (például mások manipulálásának szándéka, másokhoz való cinikus hozzáállás – lásd például BERECKEI, 2009; JONES és PAULHUS, 2009). A társas értékorientáció mentén megmutatózó értékrendbeli különbségek is illenek az eltérő társas értékorientációkat jellemző *instrumentalitás versus moralitás* elgondolásba (például LIEBRAND és mtsai, 1986; STOUTEN és mtsai, 2005).

Adatainkat TRAPNELL és PAULHUS (2012) eredményeivel összevetve érdekes, hogy mintánkban nemi különbségek kevésbé jelentkeztek. Mintánk a nemek

szempontjából nagyon kiegyensúlyozatlan, ami vizsgálati eredményeink általánosíthatóságának megkerülhetetlen limitációját jelenti. Ugyanakkor érdemes felidézni, hogy az Interperszonális Körmodellről való gondolkodás kezdeti időszakában a státusz és dominancia (a valamire jutás), illetve a barátságosság (közösségiesség, mások felé fordulás) tengelyeit prototipikusan maskulin, illetve feminin dimenziókként jellemezték (BAKAN, 1966). Mi nemi különbséget – TRAPNELL és PAULHUS (2012) eredményeivel szemben – csak a közösségiességhez kapcsolódó értékek esetében azonosítottunk, amely eredménnyel csatlakozunk MOSKOWITZ, SUH és DESAULNIERS (1994) megállapításához, akik arról számoltak be, hogy a nemnek nem is a dominanciához, mint inkább a közösségiességhez kapcsolódó viselkedések felett van erősebb befolyása.

Eredményeink a közösségiesség és dominancia bipoláris fölfogásával szemben azok két külön dimenzióként való kezelését támogatják, még akkor is, ha az élethelyzetek gyakran késztetnek minket csak az egyik vagy a másik dimenzióhoz tartozó értékeknek megfelelő viselkedés kiválasztására (TRAPNELL és PAULHUS, 2012). E kétdimenziós felfogás további lehetőségeket is magában rejt az egyéni különbségek és személyiségtulajdonságok mérésének, értékelésének, és azok viselkedésbejósoló szerepének kutatásában egyaránt.

## IRODALOM

- AU, W., & KWONG, J. (2004). Measurements and effects of social-value orientation in social dilemmas: A review. In R. SULEIMAN, D. BUDESCU, I. FISCHER, & D. MESSICK (Eds.), *Contemporary Psychological Research on Social Dilemmas* (71–98). New York: Cambridge University Press.
- BAKAN, D. (1966). *The Duality of Human Existence: Isolation and Communion in Western Man*. Boston: Beacon Press.
- BALLIET, D., PARKS, C. D., & JOIREMAN, J. (2009). Social value orientation and cooperation: A meta-analysis. *Group Processes and Intergroup Relations*, 12, 533–547.
- BAREFOOT, J. C., & BOYLE, S. H. (2009). Hostility and proneness to anger. In M. R. LEARY, & R. H. HOYLE (Eds.), *Handbook of Individual Differences in Social Behavior* (210–226). New York: The Guilford Press.
- BERECZKEI T. (2009). *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest: Typotex.
- BERECZKEI, T., BIRKAS, B., & KERÉKES, ZS. (2010). The presence of others, prosocial traits, Machiavellianism: A personality  $\times$  situation approach. *Social Psychology*, 41, 238–245.
- CHRISTIE, R., & GEIS, F. (Eds.) (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- CZIBOR A., & BERECZKEI T. (2010). Ki nyeri meg a versenyt? Egy kompetitív kísérleti játék tanulságai. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 65(1), 165–182.
- FÜLÖP M. (2013). *A versengés, a győzelem és a vesztes pszichológiája és kulturális különbségei*. MTA doktori disszertáció. Budapest: MTA Doktori Tanács.
- HOLTFORTH, M. G., THOMAS, A., & CASPAR, F. (2011). Interpersonal motivation. In L. M. HOROWITZ, & S. STRACK (Eds.), *Handbook of Interpersonal Psychology: Theory, Research, Assessment, and Therapeutic Interventions* (107–121). New Jersey: Wiley.

- JONES, D. N., & PAULHUS, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. LEARY, & R. H. HOYLE (Eds.), *Handbook of Individual Differences in Social Behavior* (93–108). New York: The Guilford Press.
- JONES, D. N., & PAULHUS, D. L. (2011). Differentiating the Dark Triad within the interpersonal circumplex. In L. M. HOROWITZ, & S. STRACK (Eds.), *Handbook of Interpersonal Psychology: Theory, Research, Assessment, and Therapeutic Interventions* (249–267). New Jersey: Wiley.
- KELLEY, H. H., HOLMES, J. G., KERR, N. L., REIS, H. T., RUSBULT, C. E., & VAN LANGE, P. A. M. (2003). *An Atlas of Interpersonal Situations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KOVÁCS J. (2015). Az igazságosságkutatás, az együttműködés-versengéskutatás és a hatalom pszichológiájára irányuló kutatás tematikus érintkezési pontjai. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 70(1), 197–213.
- KOVÁCS J. és MEDVÉS D. (2009). Közös ügyek?! Van-e jelentősége? A társas értékorientáció és az egyéni hozzájárulás észlelt jelentőségének hatása a kicsoportos társas dilemma-helyzetekben hozott egyéni döntésekre, valamint a társas értékorientáció és a környezeti attitűdök kapcsolata. *Alkalmazott Pszichológia*, 3–4, 51–74.
- LEARY, T. (1957). *Interpersonal Diagnosis of Personality*. New York: Ronald Press.
- LIEBRAND, W. B. G., JANSEN, R. W. T. L., RIJKEN, V. M., & SUHRE, C. J. M. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 203–215.
- LOCKE, K. D. (2011). Circumplex measure of interpersonal constructs. In L. M. HOROWITZ, & S. STRACK (Eds.), *Handbook of Interpersonal Psychology: Theory, Research, Assessment, and Therapeutic Interventions* (313–324). New Jersey: Wiley.
- MCCLINTOCK, C. G. (1978). Social values: Their definition, measurement, and development. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 121–137.
- MESSICK, D. M., & MCCLINTOCK, C. G. (1968). Motivational basis of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1–25.
- MOSKOWITZ, D. S., SUH, E. J., & DESAULNIERS, J. (1994). Situational influences on gender differences in agency and communion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 753–761.
- PAÁL T. (2011). *Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban. A manipulatív viselkedés evolúciós perspektívája*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem.
- PÁNTYA J. (2014). *Helyzetbe hozni vagy helyzetbe kerülni? A fölérendelt szerep, a machiavellizmus és a társas értékorientáció hatalmi viselkedést befolyásoló hatásainak kísérletes vizsgálata*. Doktori értekezés. Debreceni Egyetem.
- PÁNTYA, J., & KOVÁCS, J. (2013). Social value orientation and susceptibility to extrinsic incentives in a pro-environmental context. In G. ANGYALOSI, Á. MÜNNICH, & G. PUSZTAI (Eds.), *Interdisciplinary Research in Humanities* (409–426). Nitra: Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies.
- SCHWARTZ, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. ZANNA (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 25, 1–66). San Diego, CA: Academic Press.
- SCHWARTZ, S. H. (2006). Vannak-e egyetemes aspektusai az emberi értékek tartalmának és szerkezetének? In NGUYEN LUU, L. A. és FÜLÖP M. (szerk.), *Kultúra és pszichológia* (97–119). Budapest: Osiris.

- SPITZER, M., FISCHBACHER, U., HERRNBERGER, B., GRÖN, G., & FEHR, E. (2007). The neural signature of social norm compliance. *Neuron*, 56, 185–196.
- STOUTEN, J., DE CREMER, D., & VAN DIJK, E. (2005). All is well that ends well, at least for proselFs: Emotional reactions to equality violation as a function of social value orientation. *European Journal and Social Psychology*, 35, 767–783.
- SZAKÁCS F. (1989). *Személyiség-lélektani szöveggyűjtemény IV/3. Személyiségdimenziók mérése*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- TRAPNELL, P. D., & PAULHUS, D. L. (2012). Agentic and communal values: Their scope and measurement. *Journal of Personality Assessment*, 94, 39–52.
- UTZ, S. (2004). Self-activation is a two-edged sword: The effects of *I* primes on cooperation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 769–776.
- VAN DIJK, E., DE CREMER, D., & HANDGRAAF, M. J. J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 697–707.
- VAN LANGE, P. A. M., DE CREMER, D., VAN DIJK, E., & VAN VUGT, M. (2007). Self-interest and beyond: Basic principles of social interaction. In A. W. KRUGLANSKI, & E. T. HIGGINS (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (2<sup>nd</sup> ed., 540–561). New York: The Guilford Press.
- VAN LANGE, P. A. M., OTTEN, W., DE BRUIN, E. M. N., & JOIREMAN, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733–746.
- WEBER, J. M., KOPELMAN, S., & MESSICK, D. M. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying a logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 281–307.
- WIGGINS, J. S. (1991). Agency and communion as conceptual coordinates for the understanding and measurement of interpersonal behavior. In D. CICCHETTI, & W. M. GROVE (Eds.), *Thinking clearly about psychology. Essays in honor of Paul E. Meehl: Vol. 2. Personality and psychopathology* (89–113). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- WINTER, D. G. (2010). Power in the person: Exploring the motivational underground of power. In A. GUINOTE, & T. K. VESCIO (Eds.), *The Social Psychology of Power* (113–140). New York: Guilford Press.

INDIVIDUAL DIFFERENCES IN SELF-INTEREST:  
COMPARING MACHIAVELLIANISM AND SOCIAL VALUE ORIENTATION  
ON THE LEVEL OF AGENTIC AND COMMUNAL VALUES

PÁNTYA, JÓZSEF – KOVÁCS, JUDIT

*In our study we compare self-interest related dispositions, such as Machiavellianism and social value orientation, in the range of interpersonal values. This aim stems from literature findings showing similarity between the judgment, decision making and social behavior of low Machs and individuals with prosocial value orientation, and that of high Machs and individuals with proselF value orientation. In this comparison we turned to the framework of the Interpersonal Circumplex model that de-*

*scribes basic human needs and interpersonal behavior along the two orthogonal dimensions of agency and communion. In our survey study we collected data from 445 participants. The individual level of Machiavellianism was measured with the 20-item Mach-IV scale (CHRISTIE, & GEIS, 1970). Participants' social value orientation was measured with the Triple Dominance Measure (VAN LANGE et al., 1997). The interpersonal value preference was measured with the Agentic and Communal Values (ACV) scale (TRAPNELL, & PAULHUS, 2012). Our results showed that agentic values are relatively more important, and communal values are less important for high Machs and for prosocial individuals, compared to low Machs and prosocials, respectively. From the two individual characteristics, compared to social value orientation, Machiavellianism proved to have a stronger differential power regarding value preferences. In our opinion our findings can contribute to the accumulated knowledge about basic values behind social preferences and social behavior.*

**Key words:** *Machiavellianism, social value orientation, agentic and communal values*