

Etikai idealizmus és relativizmus – egy empirikus kutatás eredményei

Kollár Péter

Egyetmi tanársegéd, Szent István Egyetem, Gödöllő
Kollar.Peter@gtk.szie.hu

Fecske Gábor

Mesterszakos hallgató, Szent István Egyetem
fecske.gabor@gmail.com

Dr. Poór József

Egyetemi tanár, Szent István Egyetem, Gödöllő
poorjf@t-online.hu

Absztrakt: Kutatásunk során azt vizsgáltuk és arra kerestük a választ, hogy miként vélekednek az emberek egyes, az üzleti élethez kapcsolódó morális kérdésekről. Ennek mérésére D. R. Forsyth által kifejlesztett Etikai Pozíció Kérdőívet használtuk (EPQ). Kutatásunkat kilenc országban (Magyarország, Szlovákia, Románia, Szerbia, Horvátország, Finnország, Észtország, Lengyelország és Csehország) hajtottuk végre. A berékezett adatokat leíró és következtetési statisztikai módszerekkel vizsgáltuk. Többek között azt kutattuk, hogy a mintában szereplő válaszadók elkülönülnek-e a vizsgálatba bevont független változók mentén.

Kulcsszavak: idealizmus, relativizmus

Bevezetés

Az Etika az erkölcs, az erkölcsi rendszerek és a viselkedési szabályok tanulmányozására szolgál. Az etika tanulmányozása magában foglalja az emberi döntések és tettek 'jó' és 'rossz', a 'kellene' és a 'nem-kellene' aspektusait (Lane et al. 1997). Pojman (2002) összegzése alapján, az etika a következő esetekben szükséges: (1) a társadalom összetartásában, és a szétesés megakadályozásában,

(2) az emberi szenvedés csökkentésében, (3) az emberi jólét elősegítésében, (4) jogi és általános érdekkülönbségek feloldásában (5) a bűn, a büntetés, a megtorlás a dicséret és a jutalom kijelölésében.

Az Üzleti Etika az alkalmazott etika egy formája, mely üzleti környezetben vizsgálja a létező erkölcsi alapelveket és a felmerülő erkölcsi és etikai problémákat. Ez az üzleti viselkedés minden formájára vonatkozik, valamint az egyes emberek viselkedésére és teljes szervezetek működésére is (Show, 2005).

Belak és Rozman (2012) idézi Morris-t (2002), aki keretet hozott létre az erkölcsi struktúrák számára, egészen az eredeti értékektől levezetve. Az informális erkölcsi struktúrák elengedhetetlenek a formális erkölcsi struktúrák megjelenéséhez és aktualizálásához. Az informális etikai struktúrák tipikus formái megtalálhatók megannyi - az egyes emberek erkölcsi viselkedését taglaló - történetben, legendában és mítoszban, melyek az üzleti körökben terjednek. Azok a formális erkölcsi struktúrák, melyek lefektetik az etikai viselkedés szabályait, magukban foglalják a cég küldetését, magatartási kódexét, etikai témákat érintő szabályzati kézikönyvét, névtelenséget biztosító forródrótjait, etikai alapszabályait, az etikai kérdésekért felelős vezetők nevét, az etikai oktatási programokat és a korlátok átlépése esetén alkalmazható szankciókat.

Ferrell és Fraedrich (1997) szerint, az erkölcsi témák olyan problémák, helyzetek vagy lehetőségek, melyek olyan személyt vagy szervezetet igényelnek, amelyek számtalan cselekvés közül választanak, és ezeket vagy jónak, vagy rossznak minősítik. Egy etikai kitekintés megköveteli, hogy az egyén kiterjessze a választását, felülemelkedjen a saját egyéni érdekein, hogy lássa a szélesebb közösség érdekeit, melybe beleértjük az alkalmazottakat, a vásárlókat, a beszállítókat és a közembereket – vagy akár a külföldi kormányokat is. (Lane et al. 1997). Ez a fajta erkölcsi kitekintés leginkább nemzetközi vezetői folyamatoknál elengedhetetlen. Jackson (2011) idézi Hofstede-t (1980), aki figyelmeztetett a vezetői tudás megkérdőjelezetlen áramoltására a Nyugati kultúrából más kultúrákba, továbbá arra is, hogy a kultúrát nem lehet figyelmen kívül hagyni a vezetői döntésekben. Crane és Metten (2010: 24) úgy gondolják, hogy az üzleti etika egy „Amerikai találmány” és hogy „Európában csak a 80-as évek elejétől vált láthatóvá”.

Gini (2004) úgy véli, hogy az etika az értékek felbecsléséről és értékeléséről szól, mivel az élet maga is értékekkel teli. A személyes erkölcsi filozófiák az orvosi etika, a teleológia és az etikai szkepticizmus hagyományos etikai elvein alapulnak. Ebben az összefüggésben, az erkölcsi filozófiákat úgy definiálhatjuk, hogy vajon az egyének magas vagy alacsony fokú idealizmust vagy relativizmust fogadnak-e el.

1 Idealizmus és relativizmus az üzleti etikában

Lane (2009) szerint, a kulturális relativizmus azt jelenti, hogy nincs egyetlen helyes út, és az emberek nem erőltethetik saját értékeiket és szabályaikat másokra. Perry (1970) egy jóval átgondoltabb belátást enged a relativizmusba, melyet a vezetők igen hasznosnak találhatnak, - mégpedig azt, hogy az, az intellektuális és etikai fejlődés folyamatának a terméke. Az első kategória a dualizmus, melyben a világ bipoláris struktúráját feltételezzük. Ezt követi a relativizmus, mely azt jelenti, hogy az összefüggés fontossága elfogadott, ez segíti az egyént abban, hogy meglássa, a tudás és az értékek sora relatív. A harmadik és végső szint a relativizmus iránt való elkötelezettség, melyben az egyén megérti a világ relativista természetét, de ugyanakkor elkötelezi magát az értékek és hiedelmek adott készlete mellett.

Forsyth (1980, 2008) megalkotta az erkölcsi filozófia két-dimenzionális látásmódját, hogy meghatározza az egyének etikai ítéleteit, vagyis az idealizmust és a relativizmust. Az idealizmusnak és a relativizmusnak jelentős szerepe van az etikai pozíció elmélet fejlődésében (EPT), mivel az etikai ideológia meg tudja magyarázni az egyének erkölcsi ítéleteiben létező különbségeket (Forsyth 1980, 1992). Forsyth és Berger (1982) megerősíti, hogy az ideológia előre tudja jelezni a személyes változásokat az egyénben (úgy mint büntudat, önleértékelés és szorongás), melyet erkölcstelen viselkedés követ.

Az idealizmus egy személyes hit az erkölcsi abszolútumokban, ahogy az összes etikai ítélet etikai szabályokon alapul, és azon, hogy a megfelelő cselekedetek az elvárt eredményhez vezetnek. Az erősen idealista szabályokkal rendelkező egyének hajlanak arra, hogy elkerüljenek minden olyan helyzetet, mely ellentétben áll a hitükkel, míg azok, akik kevésbé idealista nézőpontot foglalnak el, pragmatikusan azt feltételezik, hogy a jó gyakran keveredik a rosszal, és ezért ragaszkodnak az erkölcsi kódex szigorú betartásához. Rájöttek, hogy az idealizmus fontos tényező az etikai viselkedés előrejelzésében (Newstead 1996) és negatív befolyásolója a nem etikus cselekvésnek (Rawwas 2013). A szerzők Rawwas, Arjoon és Sidani (2013) a Trinidad és Tobago Marketing középvezetőiről szóló tanulmányukban kiemelték Forsyth megjegyzését arra vonatkozóan, hogy az idealistáknak erős a hitük abban, hogy az erkölcsiség fogja irányítani az egyén cselekedeteit, erősen elítélik a nem etikus gyakorlatot, és erős etikai hajlamot mutatnak a gondoskodásra. Emellett az erősen idealisták, sokkal kevésbé vettek részt deviáns viselkedési formákban, mint a kevésbé idealisták (Hastings and Finegan, 2011). Az Y generáció tekintetében, az idealisták kevésbé toleránsak az etikai kihágásokkal szemben, és erősebb csapatmunkát valamint erősebb vezetői jellemvonásokat mutatnak (VanMeter 2013).

Viszont az etikai problémák megoldása során, az erősen relativista egyének elutasítják az univerzális etikai alapelvek kifejezésre juttatását, vagy akár az arra való támaszkodást. A másokról való véleményformálás során, ők inkább egy szkeptikus nézőpontból értékelik az eseményt, semmint a tiszta etikai szabályok alapján. Habár a kevésbé relativista egyének elfogadják az egyetemes erkölcsi

szabályok fontosságát. Rawwas, Arjoon és Sidani, (2013) hangsúlyozta, hogy magát a relativizmust a nem etikus viselkedés pozitív befolyásolójának találták. Culiberg és Bajde (2013) Szlovéniában végzett kutatása alapján, az idealizmust az erkölcsi elismerés jelentős előjelezőjének találták, míg a relativizmust nem találták annyira erős kapcsolatban a fogyasztási adó kerülés (CTE) fogyasztói oldalával, a szürkegazdaság egy alkategóriájával. Jogsérelmek esetén, a szerzők úgy találták, hogy az alacsony idealizmussal és magas relativizmussal rendelkező emberek, más embercsoportoknál jelentősebben vonódtak be szervezeti devianciába, ha az eljáró igazságszolgáltatás alacsony szintű (Hastings és Finegan, 2011). VanMeter (2013) azt állította, hogy a relativisták sokkal toleránsabbak az etikai kihágásokkal szemben, de nem talált semmilyen jelentős kapcsolatot a csapatmunkával.

Ahelyett, hogy az egyéneket, mint relativistákat, vagy idealistákat csoportosítanánk, Forsyth (1980) egy négy-rétegű osztályozást javasol, mely mindkét dimenziót alapul veszi. Azon személyeket, akik magasan relativisták és magasan idealisták, helyzetieknek nevezzük; ők úgy érzik, hogy az embereknek a lehető legjobb eredményre kell törekedniük, habár az erkölcsi szabályok nem lesznek minden helyzetben alkalmazhatóak. Az abszolutisták, akárcsak a helyzetiek, idealisták; azokat a cselekedeteket fogadják el, melyek sok pozitív és elvárt következményt hordoznak. Habár, a helyzeteikkel ellentétben, az abszolutisták nem relativisták. Úgy érzik, hogy néhány etikai abszolútum olyan fontos, hogy azokat egy etikai kódexbe kell foglalni. A szubjektivisták elutasítják az erkölcsi szabályokat (magas relativizmus), és kevésbé idealisták a humanitárius célok elérési lehetőségeinek tekintetében. Az exceptionisták/kivételkeresők alacsony relativizmust és alacsony idealizmust mutatnak; úgy hiszik, hogy az erkölcsi szabályoknak kéne irányítaniuk viselkedésünket, de azokat a cselekedeteket, melyek negatív következménnyel járnak, nem kellene szükségszerűen és azonnal elvetnünk. Sőt, hajlandóak kivételeket létrehozni az erkölcsi szabályokban.

Ez az osztályozás több területen is alkalmazható. Tansey (1994) például, tanulmányukban hangsúlyozza, hogy Forsyth rendszertana hasznos eszköz az új értékesítők kiválasztásához, vagy a meglévő alkalmazottak szegmentálásához. Az új értékesítők kiválasztása során, például, a cég olyan jelentkezőket alkalmazhat, akik beleillenek annak (meglévő vagy tervezett) etikai image-ébe vagy vásárlói stílusába. Másfelől pedig, a cég, meglévő értékesítő csapatával használhatja az Etikai Pozíció Kérdőívet (EPQ), hogy mérje az etikai beállítódás változását azon értékesítőknél, akik részt vettek az etika-tudatosság programban, vagy nyomon kövesse a karrier-állapot érintett változásokat az etikai beállítódásban.

Világosan látszik, hogy a globalizáció termeli a nemzetközi üzleti etika ügyei (Tarique et al, 2016). Nemcsak a multinacionális cégek vezetőinek és a nemzetközileg irányított szervezetek fejeinek, de mindenkinek, aki a nemzetközi üzleti életben érintett, fel kell ismernie a különböző kultúrákból származó emberek erkölcsi szabályaiban és etikai pozícióiban létező különbségeket. Crane

és Matten (2010: 25) állítják, hogy létezik „az üzleti etika nemzetközi változatossága”.

Forsyth, O’Boyle és McDaniel (2008) összegezte a kultúrákon átívelő etikai variációk megjelölt elemeit meta-analitikus formában, és összefüggésbe hozta ezeket a különbségeket a kulturális értékekkel. Úgy találták, hogy azon nemzetek népessége, melyeket Inglehart (1997) a Világ Értékei Kutatás tanulmányában úgy definiált, mint amelyek inkább világias-józan értékeket öltöttek magukra mintsem hagyományos kulturális értékeket, magasabb relativista szintet mutattak. A kevésbé relativista országok lakosai, mint amilyen Dél-Afrika, Kanada, az Egyesült Államok és Izrael ellentétben, arra hajlottak, hogy hagyományos, ortodox értékeket fejezzenek ki, mint a családi értékek fontossága, a hazaszeretet, a hatalom tisztelete, valamint a liberális és szociális gyakorlat elutasítása, mint a válás és az abortusz. Forsyth (2008) is úgy találta, hogy az inkább termelés-központú és vállalkozás-barát országok lakossága, mint az Egyesült Államok, Hong Kong és Kína kisebb szintű idealizmust mutattak, és arra a következtetésre jutott, hogy az itt élők jobban hajlanak az opportunizmusra, mint a gondoskodásra. Közelmúltban végzett kutatásában, akár a kínai projektben, a szerző megvizsgálta 256 kínai felsővezetőt, és úgy találta, hogy ők valójában kevésbé relativisták és inkább idealisták (tulajdonképpen abszolutisták), mint a nagy átlag – amely arra utal, hogy „ezek a vezetők hiszik, hogy a pozitív kimenet az egyetemes erkölcsi szabályokon alapuló etikus döntések következménye” (Ramasamy és Yeung 2012:129).

Forsyth és O’Boyle (2011) megállapítási megmutatták, hogy az inkább relativista országok vállalatai körében kevésbé valószínű a magatartási vagy etikai kódex adoptálása, az etikai-vonatkozású szabályok kommunikálása az alkalmazottak felé, kevésbé valószínű, hogy olyan folyamatokat alkalmaznának, melyek az erkölcsi kihágásokat kezelik, és hogy olyan szabályrendszert alkalmaznának, amely a vesztegetések és a korrupció megfékezésére szolgálna. Ezen országok körébe tartozik Spanyolország, az Egyesült Államok, Hong Kong és Írország. Ennek ellentétéként, azon országokban működő vállalkozások, ahol a lakosok kevésbé relativisták, jobban kifejlesztett etikai kódex-el működtek. Ezen országok körébe tartozik Ausztrália, Ausztria, Belgium, Kanada, Új-Zéland és az Egyesült Államok. Habár a szerzők azt is hangsúlyozzák, hogy a lakosok által kifejezésre juttatott erkölcsi idealizmus szint nem jelezte előre az országban működő cégek bekódolási szintjét. Az idealizmus ugyancsak nem jelezte előre az etika azon aspektusát, mely még részletesebben koncentrált az egyéni cselekvés következményeire a többiekre nézve: a szabályok kódolása, amely követhető, ha olyan országokban működtetünk vállalkozást, ahol a munkások jogait és jólétét bizonytalan számú megfigyelés rögzíti (ld. Burma, Észak-Korea és Zimbabwe). Annak ellenére, hogy Európában a történelem, a kultúra és az értékek hasonlóak, és különböznek a világ többi részén lévőtől, a nemzeti kultúrák tekintetében Európa egy heterogén régió.

Az egyik első több-kultúrát érintő etikai ideológiai kutatás során, melyet orvosok körében végeztek, a hat országból származó szerző készített egy tanulmányt, mely

1.109 orvost vizsgált Kanadából, Kínából, Indiából, Írországból, Japánból és Tájföldről. Az Etikai Pozíció Kérdőívet (EPK) használták fel a vizsgálat során. A szerzők elvégeztek egy széleskörű Bayes-féle Visszaigazoló Faktor Analízist, és bemutatták az idealizmus és relativizmus etikai dimenzióinak erősségét, amely alapvető a különböző kultúrák körében, számottevő kulturális különbségekkel azonban (MacNab 2011).

Az előzőekben leírt módszert (EPK) eddig kevésbé alkalmazták eddig – leszámítva kutató csoportunkat (Poór et al., 2015) - az átalakuló országok üzleti kultúrájának a vizsgálatára. A továbbiakban a régió országaiban elvégzett adatgyűjtésre alapozva mutatjuk be a jelzett módszer alkalmazását.

2 Anyag és módszer

Kutatásunk során D. R. Forsyth által kifejlesztett Etikai Pozíció Kérdőívet (EPQ) használtuk. A kérdőív kitöltése során a válaszadónak egy 1-5-ig terjedő skálán kellett értékelnie az egyes állításokkal kapcsolatos egyetértését.

- 1 – egyáltalán nem értek egyet,
- 2 – nem értek egyet,
- 3 - semleges, közömbös,
- 4 – egyet értek,
- 5 – teljes mértékben egyet értek.

A válaszadónak összesen 20 állítással kapcsolatban kellett véleményt alkotniuk. Az első 10 item (1-10) az idealizmus szintjét, míg a második 10 (11-20) a relativizmus szintjét méri. Minél inkább erősebb az egyetértés, azaz magasabb pontot ad a válaszadó annál inkább mutat idealista vagy realista jegyeket.

Az etikai pozíció elmélet (EPT) szerint az egyének személyes és erkölcsi filozófiai befolyásolják ítéleteiket, cselekedeteiket és érzelmeiket erkölcsileg érintett helyzetekben (Forsyth et al., 2008). Ez az elmélet két dimenziót emel ki: az idealizmust és relativizmust. Az idealizmus és a relativizmus jelentős szerepet játszanak az etikai elmélet fejlesztésében, az etikai ideológia megmagyarázza a különbségeket az egyének morális ítéletében (Forsyth 1980, 1992). Az idealista egyén az erkölcsi szabályok abszolút fontosságát hangsúlyozzák, ezzel szemben a relativisták megpróbálják elkerülni az egyetemes erkölcsi szabályokat.

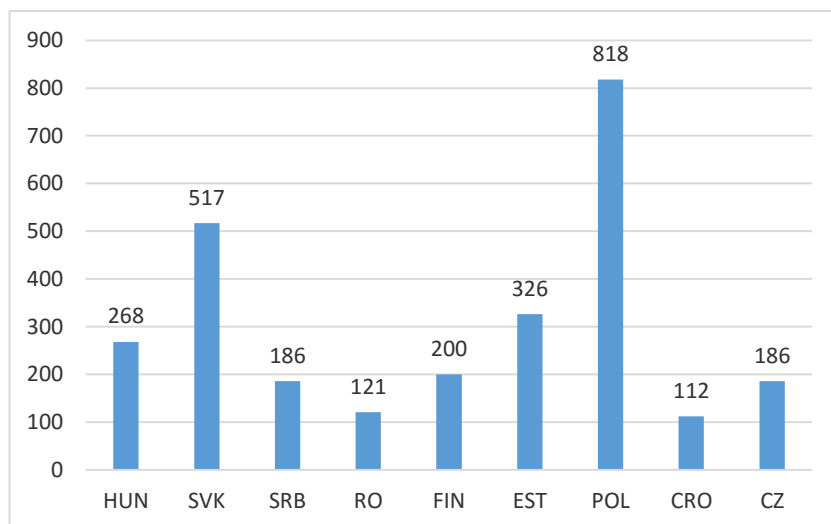
A legtöbb relativista egyén úgy gondolja, hogy az erkölcsi cselekedetek a szituációk jellegétől függenek (Forsyth, 1992). Az erősen relativista jegyeket hordozó egyének visszautasítják az egyetemes erkölcsi elveket, de az idealista egyének elfogadják azokat etikai döntéseik során. (Bass et al., 1998).

Az idealisták úgy hiszik, hogy a jó eredmények mindenki számára elérhetőek morálisan helyes cselekvéseknek köszönhetően (Forsyth 1980). A nem idealisták szerint morálisan helyes cselekvések is vezethetnek negatív következményekkel járó eseményekhez. Az idealizmus egy skálán azt méri, hogy egy cselekedet következménye mennyire fontos az egyén számára. (Hartikainen, Torstila, 2004). Az idealizmus és relativizmus metszéspontjánál 4 erkölcsi filozófiát határozhatunk meg. magas idealizmus / alacsony relativizmus (abszolútisták), magas idealizmus / magas relativizmus (helyzetfüggők), alacsony idealizmus / alacsony relativizmus (szubjektivisták) és alacsony idealizmus / magas relativizmus (kifogás keresők) (Forsyth, 1980, Forsyth at al 2008). Annak ellenére, hogy az etikai ideológiák elkülönülnek a gyakorlati viselkedéstől néhány helyzetben mégis összekapcsolódnak. Az abszolútisták hajlamosak a legszigorúbb erkölcsi ítéletekkel és a legmagasabb etikai attitűdökkel rendelkezni, míg a szubjektivisták a legenyhébb erkölcsi ítéletekkel (Hartikainen at el, 2004).

Az elemzés során függő változónak tekintettük az idealizmus és relativizmus skálákat. A két skála alfa értéke a belső megbízhatóság szempontjából az idealizmus esetében: 0,82 a relativizmus esetében 0,76. A két skála belső megbízhatósága viszonylag elfogadhatónak tekinthető, ugyanakkor láthatjuk, hogy az idealizmus skála esetében erősebb konzisztenciára következtethetünk.

A kiküldött kérdőíveket, mely online és offline formában is elérhető volt, összesen 2734 válaszadó töltötte ki. Az adatgyűjtést Magyarországon, Szlovákiában, Szerbiában, Romániában, Finnországban, Észtországban, Lengyelországban, Horvátországban és Csehországban végeztük. Az alábbi 1. ábra megmutatja, hogy az EPQ kérdőívet országonkénti lebontásban hányan töltötték ki. Megállapítható, hogy Lengyelország kiugró értéket mutat, míg Horvátország a legkevesebb mintát adta- Magyarország a harmadik a rangsorban.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században
Budapest, 2016

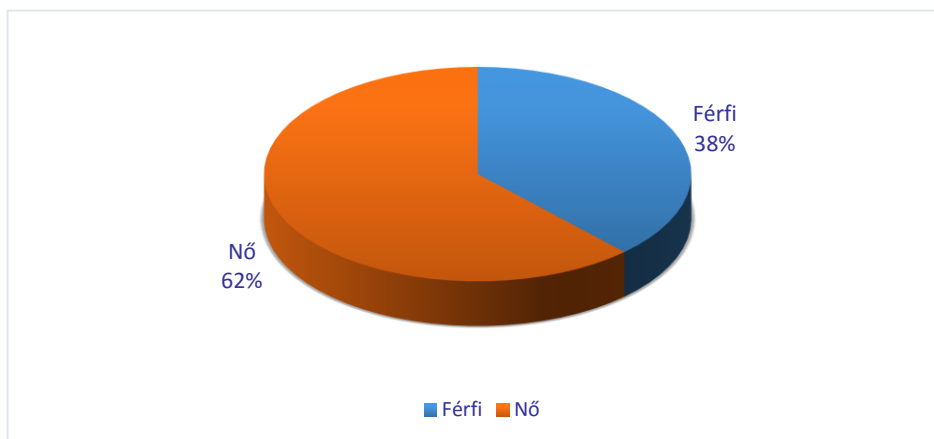


1. ábra

Ország minta

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

A kutatás során először megvizsgáltuk, hogy vajon a férfiak és a nők által adott válaszok szignifikánsan különböznek-e egymástól a két skála esetében. A mintánkban közel 2/3 arányban jelennek meg a női válaszadók, tehát megállapítható, hogy – úgy, mint a különböző társadalmi eseményeken (pl. referendumokon) - a nők sokkal aktívabbak a férfiaknál.



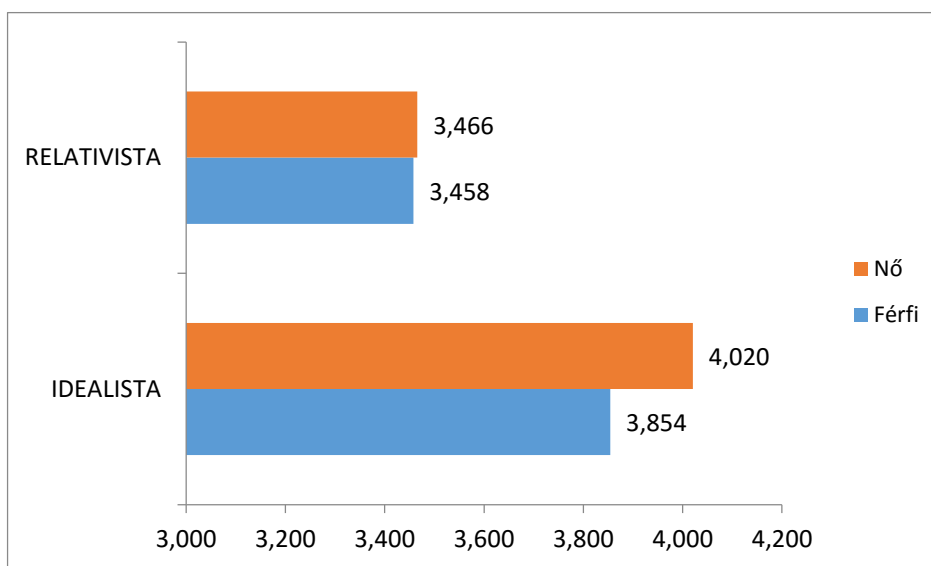
2. ábra
 Nemek szerinti megoszlás
 Forrás: Szerzők saját szerkesztése

Mivel a rendelkezésre álló minta a paraméteres próbák feltételeinek (normalitás, szórás homogenitás) nem felel meg, ezért úgynevezett nem paraméteres próbával, azon belül Mann-Whitney teszttel vizsgáltuk a kérdést. Az alkalmazott statisztikai próba két független minta (nők-férfiak) mediánját hasonlítja össze. A számításokat IBM SPSS Statistics program segítségével végeztük. A próbához tartozó szignifikancia szint az idealizmus skála esetében 0,000, míg a relativizmus skála esetében 0,959. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy az idealizmus esetében a férfiak és a nők válaszai szignifikánsan különböznek egymástól, ugyanakkor a relativizmus esetében ez a különbség nem olyan egyértelmű. Az alapadatokat az alábbi 1. táblázatban olvashatjuk. Láthatjuk, hogy az IDEAL főcsoportban a nők rangszám átlagai jóval nagyobbak, mint a férfiaké, ugyanakkor az RELAT főcsoportban a férfiak és a nők válaszai közötti különbség elenyésző.

Nem	N	Mean Rank	Sum of Ranks	
IDEAL	Férfi	1038	1252,33	1299923
	Nő	1696	1437,98	2438822
	Total	2734		
RELAT	Férfi	1038	1366,52	1418445
	Nő	1696	1368,10	2320299
	Total	2734		

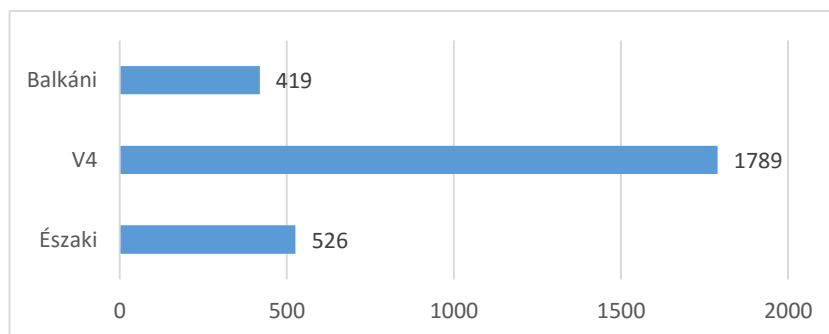
1. táblázat
 A mintában szereplő férfiak és nők rangszám átlagai az idealizmus és relativizmus skála esetében
 Forrás: A szerzők saját szerkesztése

Hasonló megállapításokat tehetünk, ha megvizsgáljuk a csoportátlagokat. Az eredményeket az alábbi 2. ábrán olvashatjuk. Láthatjuk, hogy a nők és a férfiak relativizmus szintje alig különbözik egymástól, míg az idealizmus esetében szembetűnőbb az eltérés, különösen akkor, ha figyelembe vesszük az elemszámot is.



3. ábra
Nemek felosztása idealizmus és relativizmus szerint
Forrás: A szerzők saját szerkesztése

A továbbiakban azt vizsgáltuk, hogy a mintába bekerülő országok, a nemzetiségtől függetlenül, regionális vagy területi szempontból különböznek-e egymástól. Az elemzés során 3 főcsoportot hoztunk létre. V4-es országok (Magyarország, Szlovákia, Csehország, Lengyelország), északi országok (Észtország, Finnország) és balkáni országok (Románia, Horvátország, Szerbia). Az elemzés során Kruskal-Wallis próbát végeztünk, ami több független minta mediánját hasonlítja össze egymással. Az elemszámra vonatkozó adatokat az alábbi táblázat szemlélteti. A 4. ábrából kiolvasható, hogy a V4-es országok válaszadói közel kétszer annyian vannak, mint a balkáni és az északi országoké. Emiatt úgy gondoljuk, hogy az eredményeket fenntartásokkal kell kezelnünk.

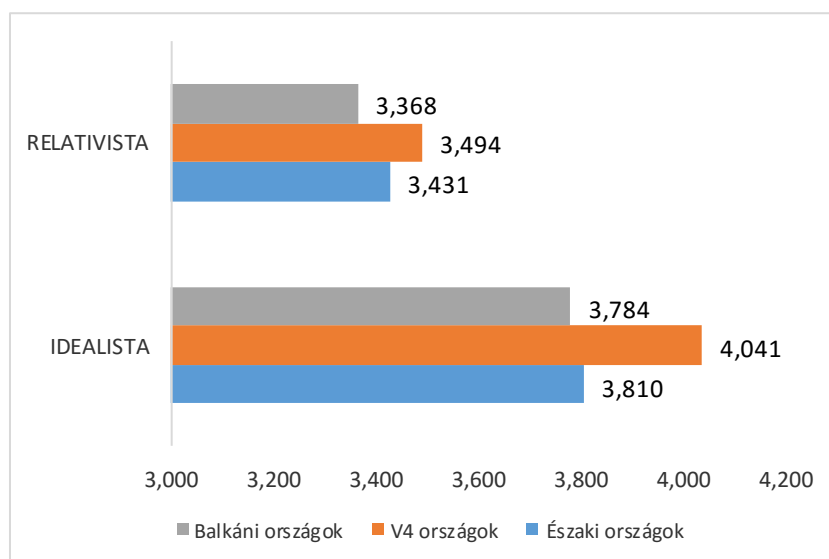


4. ábra

Régió minták

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

Tovább árnyalhatjuk a képet, ha megvizsgáljuk a két skála átlagértékeit az egyes régiók esetében. Az eredményeket az alábbi diagramon olvashatjuk. Ha az átlagértékeket vizsgáljuk, elmondhatjuk, hogy a legidealistábbak a V4-es országok válaszadói. Érdekes, hogy a relativizmus skálán is a V4-ek érték el a legmagasabb pontszámot. Ugyanakkor a relativizmus mértéke egyik ország csoportban sem haladja meg 3,5-ös értéket.



5. ábra

Idealizmus relativizmus régiók szerint

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

A Kruskal-Wallis próbával megvizsgáltuk, hogy vajon a csoportok mediánjai szignifikánsan különböznek-e. A próbához tartozó szignifikancia szint az idealizmus és a relativizmus skála esetében is 0,000. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy az egyes csoportok mediánja szignifikánsan eltér egymástól. Az eredmények árnyalása végett páros összehasonlítást is végeztünk. Az alábbi táblázat az idealizmus skála esetében ábrázolja az eredményeket. A 3. táblázat alapján elmondhatjuk, hogy leginkább a V4-es országok különböznek a balkáni és az északi országok válaszadóitól, míg a balkáni és az északi országok esetében a különbség nem szignifikáns.

Sample1-Sample2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.
Balkáni-Északi	31,740	51,691	,614	,539	1,000
Északi-V4	-362,426	39,144	-9,259	,000	,000
Balkáni-V4	394,165	42,835	9,202	,000	,000

2. táblázat

Kruskal-Wallis próbához tartozó tesztertékek az idealizmus skála

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

Hasonló eredményeket kaptunk a relativizmus skála esetében is. Az alábbi táblázat alapján elmondhatjuk, hogy a V4-es országok különböznek leginkább a többi ország csoporttól, míg a balkániak és az északiak esetében nem igazolható statisztikailag az eltérés.

Sample1-Sample2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.
Balkáni-Északi	44,570	51,691	,862	,389	1,000
Balkáni-V4	156,312	42,835	3,649	,000	,001
Északi-V4	-111,742	39,144	-2,855	,004	,013

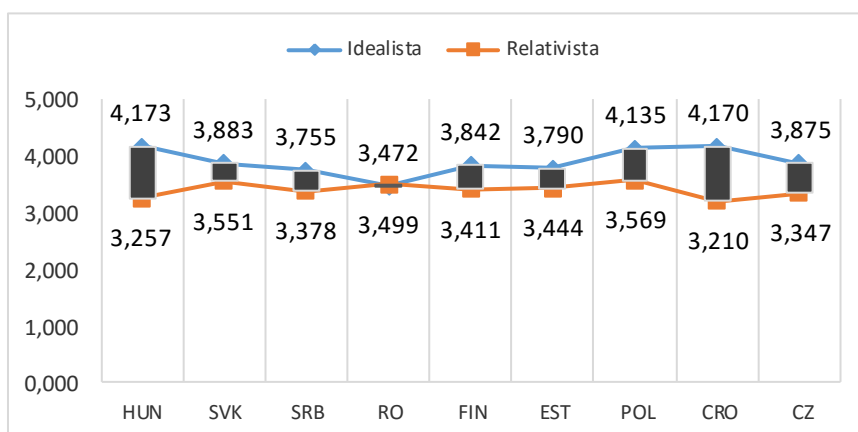
3. táblázat

Kruskal-Wallis próbához tartozó tesztertékek a relativizmus skála

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

Megvizsgáltuk azt is, hogy miként alakulnak az idealizmus és a relativizmus skálán mért átlag értékek az állampolgárság függvényében. A skálákhoz tartozó átlagértékeket az alábbi diagramon olvashatjuk. Az ábra alapján elmondhatjuk,

hogya a legidealistábbak a horvát, a lengyel és magyar válaszadók, míg legkevésbé a román válaszadók mutatnak idealista jegyeket. A relativizmus skálán mért értékek alapján leginkább a román válaszadók, míg legkevésbé a horvát válaszadók mutatnak relativista jegyeket. Az 5. ábra alapján az is megállapítható, hogy a legnagyobb különbség Magyarországon és Horvátországban van az idealista és relativista felfogás között.

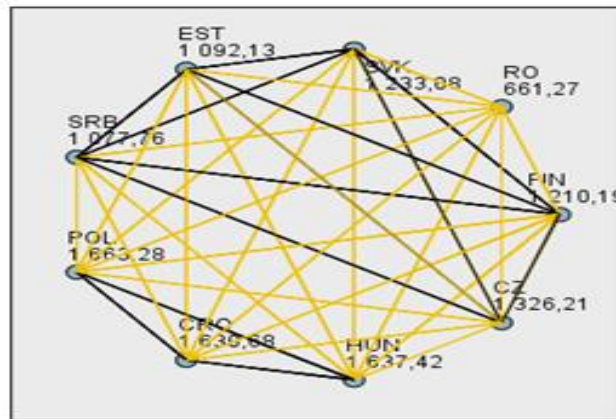


6. ábra

A mintában szereplő országok átlagai az idealizmus és relativizmus skála esetében

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

A kutatás során megvizsgáltuk, hogy vajon az állampolgárság befolyásolja-e a mintában szereplők válaszait a két skála esetében. A kérdés vizsgálatához Kruskal-Wallis próbát alkalmaztunk. A próbához tartozó szignifikancia szint mindkét esetben 0,000. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy a vizsgált csoportok mediánjai eltérnek egymástól. Az elemzés során párosával is megvizsgáltuk az adatokat. Az idealizmus skála esetében a páros összehasonlítás eredményét az alábbi ábrán láthatjuk. A sárga színű egyenesek a szignifikánsan különböző válaszadói csoportokat (ország) jelöli. Ha megvizsgáljuk a 6. ábrát láthatjuk, hogy leginkább a román válaszadók különülnek el a többiektől. Az esetükben mért idealizmus érték mindegyik válaszadói kategóriától szignifikánsan eltér. A lengyel, a magyar és a horvát válaszadók egy „kvázi” klasztert alkotnak. A szerb, az észt, a finn, a szlovák és a cseh válaszadók esetében mért értékek szintén közelítenek egymáshoz, noha a cseh és az észt válaszadók idealizmus skálán mért értékei statisztikailag is igazolhatóan eltérnek egymástól.

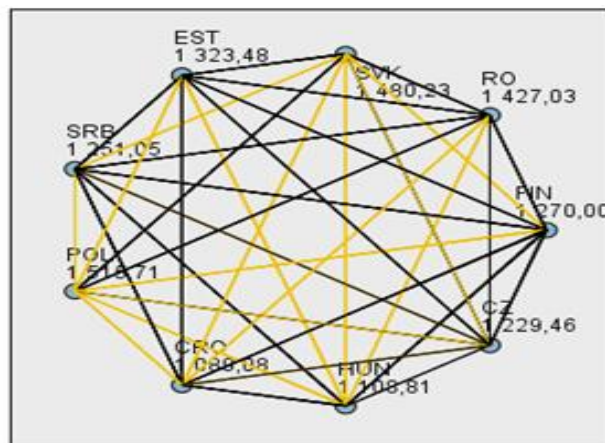


7. ábra

Páros összehasonlítás – idealizmus

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

Az adatokat a relativizmus skála (7. ábra) esetében is megvizsgáltuk. Ennél a skálánál az országok elkülönülése kevésbé egyértelmű. Az ábra alapján a lengyel és a szlovák válaszadók különböznek leginkább a többiektől. Esetükben mértük a legmagasabb relativizmus értéket. Tovább szintén elkülöníthető válaszadói csoportot alkotnak a horvát és a magyar válaszadók.



8. ábra

Páros összehasonlítás – relativizmus

Forrás: A szerzők saját szerkesztése

Összegzés

Elemzésünkben kifejtettük, hogy miként alakultak az egyes változók számított értékei a minta esetében. Az eredmények alapján elmondhatjuk, hogy a vizsgált országok sajátos mintázatot mutatnak, ugyanakkor mind az idealizmus mind a relativizmus skála esetében hasonlóságokat fedezhetünk fel. Interkulturális kutatásunk összegzéseként, melyet üzletemberek, üzleti hallgatók etikai pozicionálása érdekében végeztünk a célországokban, elmondhatjuk, hogy az idealista értékek, attitűdök és viselkedésformák sokkal jellemzőbbek, mint a relativista ellentétpárjuk.

Az eredményeket figyelembe véve arra következtethetünk, hogy a lengyel, a horvát és a magyar válaszadók jobban elfogadják az erkölcsi szabályok abszolút jellegét, azaz léteznek olyan értékek, melyek minden helyzetben a helyes cselekedetek irányába hatnak. Érdekes tény, hogy egyik ország esetében sem mértünk kiemelkedően magas relativizmus értékeket, ugyanakkor az eredmények alapján elmondható, hogy a válaszadók inkább egyetértenek azzal, hogy egy cselekedet helyessége az adott szituációtól is függ.

Végül hangsúlyozni szeretnénk, hogy a tanulmánynak nem célja, hogy az egyes morális beállítottságok között értékítéletet alkosson. Ahogyan a témával foglalkozó szakirodalom (Donelson et al., 2008) is kifejti nincs jobb vagy rosszabb szemlélet. Továbbá igaz az is, hogy a kezelt minta sem reprezentatív. Ebből kifolyólag nem tehetünk általános megállapítást a vizsgált országokra vonatkozóan. A kérdőívet kitöltők mindegyik ország esetében döntően a fiatalabb korosztályból kerültek ki. Ebből kifolyólag nem vizsgáltuk az életkor hatását az idealizmus és a relativizmus értékek alakulására. Jövőbeni tervünk további független változók bevonása és a felvett minta kiterjesztése.

Felhasznált irodalom

- [1] Bass, K., Barnett, T., Brown, G. (1998): The moral philosophy of sales managers and its influence on ethical decision making. *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, 18 (2), 1-17.
- [2] Belak J./ Rozman. P. (2012): Business ethics from Aristotle, Kant and Mill's perspective, *Kybernetes*, 41(10), 1607-1624.
- [3] Crane, A./ Matten, D. (2010): *Business Ethics* (3rd ed.), University Press, Oxford.
- [4] Donelson R. Forsyth, D. R. – O'Boyle, E. H. and McDaniel, M. A. (2008). East Meets West: A Meta-Analytic Investigation of Cultural Variations in Idealism and Relativism, *Journal of Business Ethics*, (83), 813–833.
- [5] Ferrell, O.C. & Fraedrich, J. (1997): *Business Ethics, Ethical Decision Making And Cases*. (3rd ed.) Houghton Mifflin Company, Boston.

- [6] Forsyth, D. (1980): A taxonomy of ethical ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(1), 175–184.
- [7] Forsyth, D. (1992): Judging the morality of business practices: The influence of personal moral philosophies. *Journal of Business Ethics*, 11(5–6), 461–470.
- [8] Forsyth, D.R./Berger R.E. (1982): The effect of ethical ideology on moral behaviour. *The Journal of Social Psychology*, 117, 53-53.
- [9] Forsyth, D.R./O’Boyle, E. Jr./McDaniel, M.A (2008): East meets west: A meta-analytic investigation of cultural variations in idealism and relativism. *Journal of Business Ethics*, 83, 813–833.
- [10] Hartikainen, O./ Torstila, S. (2004): Job-Related Ethical Judgment in the Finance Profession. *Journal of Applied Finance*, 14(1), 62-76.
- [11] Hastings, S.E./Finegan, J.E. (2011): The role of ethical ideology in reactions to injustice. *Journal of Business Ethics*, 100(4), 689-703.
- [12] Hofstede G. (1980), *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Sage, Newbury Park (CA).
- [13] Jackson T. (2011): *International Management Ethics – A Critical, Cross-Cultural Perspectives*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [14] Lane H.W./DiStefano J.J./Maznevski M.L. (1997), *International Management Behaviour* (3rd ed.) Blackwell Publishers Inc., Malden.
- [15] Newstead, S./ Franklyn Stokes, A./Armstead, P. (1996): Individual differences in student cheating. *Journal of Educational Psychology*, 87(2), 229–241.
- [16] Perry, W.G. Jr, (1970): *Forms of Intellectual and Ethical Development in the College Years: A Scheme*. Holt, Rinehart & Winston, New York.
- [17] Perry, W.G. Jr, (1970): *Forms of Intellectual and Ethical Development in the College Years: A Scheme*. Holt, Rinehart & Winston, New York.
- [18] Pojman, L. P. (2002). *Ethics, Discovering Right and Wrong*. (4th ed.) Wadsworth Group, Belmont.
- [19] Poór, J./, Alas, R./Vanhala S./Kollár, P./Slavic, A./Berber,N./Slocinska,A./Kerekes,K./Zaharie,M./ Ferencikova,S./Barasic,A. (2015): Idealism and relativism in ethics: The results of empirical research in seven CEE countries & one North European country *Journal of East European Management Studies* , 20 (4), 484-505.
- [20] Rawwas, M.Y.A./Arjoon, S./Sidani, Y. (2013): An introduction of epistemology to business ethics: A study of marketing middle-managers. *Journal of Business Ethics*, 117(3), 525–539.
- [21] Show W.H. (2005): *Business Ethics*. Thomson Wadsworth, Belmont.

- [22] Spence, E. & Van Heekeren, B. (2005). Advertising Ethics. Upper Saddle River: Pearson Education, Inc.
- [23] Tansey R./Brown G./ Hyman M.R./ Dawson, L.E. Jr. (1994): Personal moral philosophies and moral judgements of salespeople. Journal of Personal Selling and Sales Management XIV(1), 59-75.
- [24] Tarique,I./Briscoe,D.R./Schuler, R.S. (2016): International Human Resource Management. New York: Routledge.
- [25] VanMeter, R.A./ Grisaffe, D.B./ Chonko, L.B./Roberts, J.A. (2013): Generation Y's ethical ideology and its potential workplace implications. Journal of Business Ethics, 117(1), 93-109.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században
Budapest, 2016