

Miért van szükség a környezettudatos fogyasztóra?

Torda Tamás

MSc. hallgató, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar,
tamas.torda@yahoo.com

Absztrakt: A XXI. század fogyasztói kultúrájában a tudatosság kialakítása a fogyasztó reakciója arra a nagy mennyiségű ingerre és manipulációra, amit a piac szereplői rá mérnek. A tudatosság komplex témakör. Különböző céljai lehetnek, ezáltal tudjuk őket megkülönböztetni. Létezik márka, termék, ár tudatosság, ahogyan létezik környezet-, egészség-, és céltudatosság is. A tudatosság egy érték, egy attitűd, aminek a mérése nem standardizálható úgy, mint a súly mérése vagy a hőmérsékleté. A cikk azt kívánja bemutatni, hogy milyen különbség van az érdektelen és a környezettudatos fogyasztó között, a transzteoretikus változási modellt felhasználva, a pszichológiai immunrendszer vizsgálatán keresztül és, hogy ez miért lehet fontos a fogyasztónak, vagy miért lehet fontos akár a munkaadónak. A cikk alapja: Torda Tamás: A tudatos fogyasztás háttértényezői az életmód váltás tükrében.

Kulcsszavak: környezettudatos, fogyasztó, fenntarthatóság, tudatosság, PIK

1 A tudatos fogyasztó

„Tudatos fogyasztónak azt a természetes személyt fogom tekinteni, aki ismeri a különbséget szükségletei és igényei közt, és ugyan a klasszikus modell szerint törekszik a számára legjobb jószágra, de a fenntartható fogyasztásra is van igénye.” (Torda, 2014) Ezt szeretném kiegészíteni azzal, hogy a fogyasztást és a vásárlást szinonima fogalmakként használom, ugyanis a különbség nem szignifikáns. Dudás alapján. (Dudás, 2010) Majláth Melinda 2009-es Ph. D. értekezésében kifejti, hogy ez a tudatos fogyasztói gondolkodásmód kimutatható tesztekkel. (Majláth, 2009) Természetesen itt sem szabad elfelejteni, hogy a fogyasztót környezet veszi körül, ami a vásárlások során is megnyilvánul például konformitás¹ formában. (Veblen, 1975) A változás tekinthető egyfajta befektetésnek, aminek eredménye a jobb közérzet, és ilyen formában megkülönböztethető társas, és nem társas befektető, és a társas befektetés kisebb kezdő kockázattal jár, mert megosztják az információkat a tagok egymással. (Hong, et al., 2004) Ez könnyedén adaptálható az

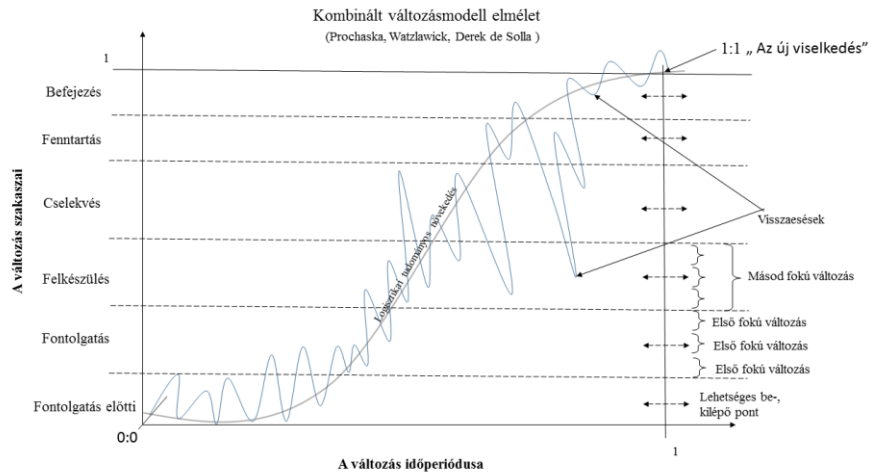
¹ szájhagyomány útján történő meggyőzés vagy trend, amihez igazodik a fogyasztó. (Bernheim, 1994)

életmódváltásra is. Egyfajta trend is kialakulóban van, ami a felvilágosult fogyasztók számának növekedéséről szól, akik egyre inkább tudatában vannak a jogaiknak, és azok érvényesítésének. (Törőcsik, 2003) Én itt összefüggést vélek felfedezni a technológiai szingularitás teóriájával, ugyanis a teória szerint ez a pont az inflexiós pontja egy exponenciális függvénynek, ami a technológiai fejlődést írja le. Többek között a tűz és internet felfedezés/feltalálása is egy-egy pontja a függvénynek. (Kurzweil, 2013) Mindezek mellett a tudatos fogyasztásnak rengetegféle definíciója van, pontosan azért, mert különböző területei vannak a tudatosságnak. Egyrésztől van egyfajta egyéni szintű tudatosság, ami irányulhat árra, értékre, márkára, a fogyasztás céljára, ugyanakkor emellett a felelősség is megjelenik, ami már túlmutat az egyéni, itt már megjelenik az osztály, a társadalmi tudatosság. (Dudás, 2010) A marketingnek az egyéni fogyasztásnál van nagy szerepe, mert megszerzik a vásárlót, és ha ki tudják alakítani a bizalmat, az megnöveli a fogyasztó lojalitását. (ALHABEEB, 2007) A közös pontja ennek a két halmaznak a termékeredet tudatosság. Azt a fogyasztást fogom ideálisnak tekinteni, amikor a fogyasztó a vásárlási erejét társadalmi változások véghezviteléhez igyekszik felhasználni. (Webster, 1975) Ugyanis az alap tézisem az, hogy ha az egyéni fogyasztók képesek rugalmatlan keresletet kialakítani a fenntarthatóság iránt, akkor a kínálatnak igazodnia kell hozzá. (Torda, 2016) Azért is, mert az ökológiai rendszerek csak utólag jóslhatók bonyolultságuk miatt (Szigeti et al., 2013), és a politikai döntésekben az egyének csak alacsonyabb szinteken van potenciális döntési köre. (Bela, et al., 2003)

2 Változás és megküzdés

A kutatás a Prochaska-féle transzteoretikus modell adaptálását tűzte ki célul. Továbbá a már adaptált modellt felhasználva a tudatos fogyasztás, és fenntarthatóság szokásaira vonatkoztatva csoportosítást végzett, ezeket a csoportokat összehasonlítja egymással a pszichológiai immunrendszer faktorain keresztül. A cél, hogy felfedezzek bármilyen együttjárást vagy különbséget a különböző csoportok között. A feltételezésem az, hogy a változás előrehaladtával, tehát a tudatosság egyre erőteljesebb jelenlétével a megküzdési eszközök pozitívabb értéket fognak mutatni, tehát hatékonyabb megküzdéssel rendelkeznek azok a kitöltők, akik tudatosabbak vagy kevésbé hatékonyabbak, mint azok, akik nem tudatosak. A vizsgálat 3 körben zajlott, sorrendben felsorolva: egy kérdőíves felméréssel (n=133), egy kvalitatív méréssel, amiben egy fókuszcsoporthoz beszélgetés volt (n=9), illetve interjú jellegű kérdőívek (n=28), és a harmadik körben még egy kérdőíves megkérdezés történt (n=202). (Torda, 2017)

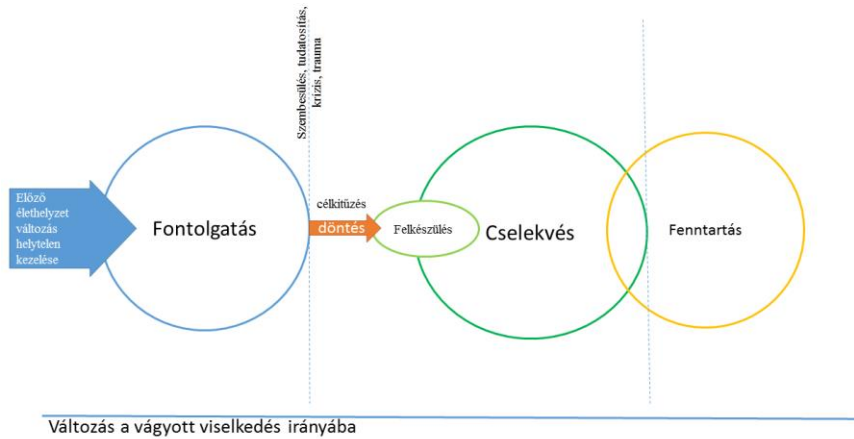
2.1. Az életmód változás folyamata



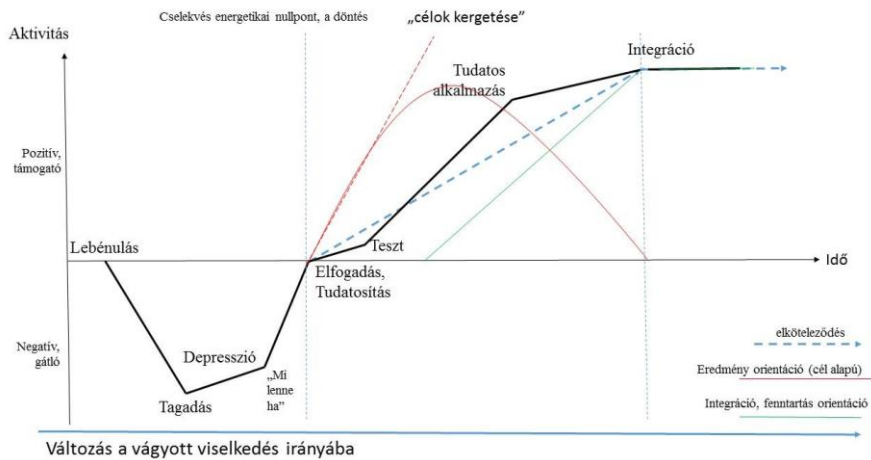
1. ábra
Kombinált változás elmélet.

Forrás: Prochaska, Watzlawick és Derek de Solla alapján saját szerkesztés

Két viselkedési spirál támogathatja egymást, de akár gátolhatja is. (Pro-change behavior, systems, inc., 2016) Habár a szakaszok külön-külön is léteznek, a gyakorlatban nem lehet őket élesen különválasztani. Erre a következtetésre jutott tanulmányában McConaughy szerzőtársaival, (McConaughy, et al., 1983), akik között Prochaska is szerepel. 165 terápiára járó embert vizsgáltak az első terápiás találkozásuk óta, és a kutatásuk eredményeképpen több profilt is fel tudtak állítani. Tehát a változás folyamatában résztvevő egyéneknél a változási fázisok bizonyos arányát figyelték meg. Ez a modell került ötvöztetésre a Watzlawick féle első-, második fokú változással, amely az első fokú változást, mint paradigmán belüli cselekvéseket, változásokat jelöli meg, míg a második fokú változás paradigmaváltásokat jelöli. (Watzlawick, et al., 1990) A Derek de Solla-féle logisztikus modell pedig ebben az értelemben amolyan emelkedési középvonalként értelmezendő, ami irányt ad ennek a növekedésnek. (Price, 1979)



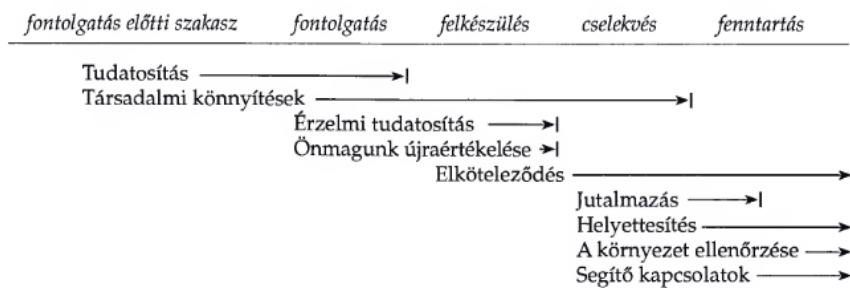
2. ábra
Kutatás utáni változás modell faktora.
Prochaska alapján saját szerkesztés.



3. ábra
A változás során történő események.
Forrás: Szeghegyi alapján saját szerkesztés

A második és harmadik ábrákat együtt értelmezem, mert kiegészítik egymást. A második ábra a faktoranalízis eredményét mutatja meg, ami kiegészítésre került a kvalitatív felmérések eredményeivel. A harmadik ábra pedig azt mutatja meg, hogy

egy vállalkozás életében egy változást hogyan lehet integrálni. Milyen szakaszokon megy keresztül, mire elér a beépüléshez. (Szeghegyi, 2011) Annyi különbséggel használom az eredeti ábrát, hogy megkülönböztetek negatív és pozitív aktivitást, ahol is a negatív aktivitás a vágyott viselkedés iránya ellen aktívan dolgozik, míg a pozitív mellette. Emellett kiegészítem pár másik fogalommal. Ezen a folyamatábrán (3. ábra) nagyon jól elhelyezhetők, ötvözhetők a 4. ábra elemei, amik a változás során történő eseményeket írja le. Például a tudatos alkalmazást elősegíti a jutalmazás, ami az elköteleződést erősíti. A társadalmi könnyítések segíthetik az elfogadást, az újraértékelés pedig hozzásegíthet, hogy megtörténjen a tesztelés.



4. ábra

A változás szakaszai azokkal a változási történésekkel, amelyek a leghasznosabbak egy-egy szakaszban.

Forrás: Prochaska nyomán, saját szerkesztés

A kvalitatív kutatások arra engedtek következtetni, hogy a nem kívánt állapotok gyakran alakulnak ki egy nagyobb életmódváltozás, élethelyzet változás következményeként. Ilyen élethelyzet volt egy nagyobb volumenű párkapcsolat vagy házasság kialakulása, az egyetemről való kikerülés vagy munkahelyváltás, ami kizökkentette a megszokott életmódjából az egyént, és az új helyzetbe nem tudta beilleszteni a régi életmódjának bizonyos elemeit. Ennek következményeként alakult ki a nem kívánt szokás. Ez a folyamat tipikusan az elhízás és mozgásszegény életmódra volt jellemző. Ezután a fontolgatás szakasza elkezd megjelenni, ami az aktivitás tekintetében egy bénult állapotot jelent, amit egy tagadó, ellenálló szakasz követ. Az egyénnél ez tipikusan figyelemelterelés, bagatellizálás formájában jelenhet meg. (Szeghegyi, 2011) Fontos, hogy ez egy nagy volumenű szakasz is lehet. (2. ábra) Akár évekig is eltarthat. Ezután pedig több ízben leírták a megkérdőzettek, hogy egy sokszerű szembesítés következett. (Tudatosítás) Vagy belső, vagy külső indíttatásból, rámutatnak arra az egyénnek, hogy ez a helyzet tarthatatlan, és destruktív. Olyan krízis vagy trauma is előfordult, hogy az egyén élete került veszélybe, és ez jelentette az első lökést. Tehát a fontolgatásból való kitörés sok esetben egyáltalán nem egyszerű, mert egy sokszerű felrázásra van szükség. Aktivitás szempontjából azért nem került ez a trauma és a depresszió egy

síkba, mert egy tagadó ember még mindig ellenáll. Ez a sokk akkor hatásos, ha egy úgynevezett cselekvés energetikai nullpontra kerülünk, mert még ha az ellenállás meg is van, a tudatosítás, és az elfogadás megszünteti az ellenállást. Ezt tekinthetjük egyfajta Reset-nek vagyis újraindításnak. Nem lehet egyszerre elfogadni valamit és ellenállni neki. (Bagdy, et al., 2011) Ami a depresszióból ki tudja emelni az egyént, az sok esetben valamilyen cselekvésre motiváló tényező lehet, amit eredmény orientációnak neveztem el. (3. ábra, piros vonal) Ez többségében egy pontszerű célt jelent. „Lefogyok 5 kilót. Lefutok 10km-t egyben április 20.-ig” Könnyen mérhető, van kezdete, ami a jelenlegi állapot és van végpontja, ami a kívánt állapot, amihez lehet rendelni határidőt, és jutalmat vagy büntetést is akár. Ugyanakkor, ha folyamatosan pontszerű célokat tűz ki az egyén, akkor előbb vagy utóbb a célkitűzésekben el fog veszni (piros szaggatott vonal). A célt azért fogja kitűzni, mert az eredmények hajszolása fog előtérbe kerülni, a szokás beillesztése helyett. Még messzebb, még gyorsabban, még többet vagy épp még kevesebbet. Innen a név: eredmény orientált viselkedés. Erre a fókusz csoportos interjú világított rá. Fontos, ahogy halad előre az egyén a fenntartás felé, úgy alakuljon át az eredmény orientációja, fenntartás, integráció orientációvá. (3. ábra, zöld vonal) Ne egy pillanatnyi örömeért dolgozzon, hanem az kerüljön előtérbe, hogy erre akármikor képes és rendszeren végezze el, hogy az élete részévé váljon. A célok hajszolása nem ad tényleges hosszan tartó önbizalmat, mert minden célnak úgy indul neki a változó, mintha ez lenne az első elérendő cél.² A célok hajszolása egyféle visszacsatolás, hogy a megszerzett állapotot, még nem veszítette el az egyén. Például a fogyni vágyó, aki minden nap rááll a mérlegre, hogy megbizonyosodjon, nem hízott e akár egy dekát is, vagy a futó, aki minden nap le akarja futni az adott távot, bebizonyítandó, hogy még képes rá. Ez nem szerencsés, ugyanis folyamatosan stresszben tartja a változni vágyót, és nem okoz tartós változást, mert nem bízik az új állapotban. Ezért lényeges integrálni a hétköznapiakba az új állapotot. Az identitás részévé tenni, így elmúlik a stressz, és az állapot hosszabb ideig maradt fenn. Ehhez is szükség van célkitűzésekre. Ezt neveztem el integráló, fenntartásra irányuló orientációnak. Ahhoz, hogy az egyik célkitűzésbe fektetett energia átvezetésre kerülhessen a másik típusú célkitűzésekbe, szükség van egy „hídra”, ami az úton tartja a változni vágyót abban a bizonytalan állapotban, amikor már az eredmények „kergetése” nem olyan hangsúlyos, viszont az integrációra irányuló célokba fektetett energia még kevés. Ez a „híd” az elköteleződés (3. ábra, kék szaggatott vonal), ami akkor alacsony, amikor még nincsenek meg a sikerélmények a cselekvés folyamatában, ugyanakkor a teszt/ kipróbálás alatt növekedésnek indul. A tudatos alkalmazáskor már folyamatosan növekszik és önbizalom, energia képződik, ami képessé teszi az egyén részére, hogy átvészelje ezt az átmenetet, amikor a pontszerű végponttal rendelkező célok már nem nyújtanak megoldást az új viselkedésforma megtartásához, és még új motivációra van szükség annak érdekében, hogy ne vesszen el a célok kergetésében.

A harmadik szakasz az integráció, a beépülés utáni állapot, ami a 2. ábrán a

² Másfél éve edzek futókat, és vezetek csapatot. Ezt a jelenséget az összes kezdő futónál megfigyeltem.

„tisztá” fenntartás kezdete. Az elköteleződés a tetőpontján van, ahogyan az integráció orientáció is, és habár már nem kerül külön energia befektetésbe, az új viselkedésforma fenntartása, de a támogató aktivitás magas marad, hiszen a cselekvés folyamatos. Ahogyan az elköteleződés is. Azért éri el a csúcst, mert megtörtént a teljes elköteleződés. Az identitás részévé vált az új magatartásforma. Az eredmény orientáció pedig azért redukálódik le, mert már nem szükséges bizonyítani a képességet, mert az egyén bízik már az új identitásában. Ilyen formában érhető el az 1. ábrán jelölt „1:1” állapot, ami egy energetikailag kedvezőbb állapot, mert a legtöbb vágyott változás afelé irányul, hogy az egyén az életét jobbá tegye vagy egy nem vágyott viselkedéstől távolodjon, ami számára káros.

2.2. Belső erőforrások, Pszichológiai immunrendszer

Mindannyian rendelkezünk belső és külső erőforrásokkal, amik a túlélésben képesek segíteni minket. A hatékony változáshoz azonban úgynevezett kulcskompetenciákra van szükség. Párhuzamba állítva Henczi és Zöllei meghatározásával, akik kulcskompetenciáknak nevezik azokat a képességeket, amik nélkülözhetetlenek a sikerhez a munkaerőpiacon. (Henczi & Zöllei, 2007) Az interjú jellegű kérdések során olyan tényezők merültek fel, mint a kitartás vagy az elfogadás, a jó célok megválasztása. A szakirodalom több pozitív belső személyiségjellemzőt határoz meg, ami segíti a változót a stresszel való megküzdés során. Ilyenek például a kontrollképesség, reziliencia, a tanult leleményesség, énhatékonyság, koherencia érzék. (Henczi & Zöllei, 2007)

Két fő csoportba sorolhatók a stresszel való megküzdés stratégiái. problémaközpontú-, és érzelmeközpontú megküzdésre. A problémaközpontú megküzdés, ahogy a neve is sugallja, a probléma megoldását helyezi középpontba. Fontos része a szembesülés, tudatosítása a problémának, és ezután pedig a megoldási lehetőségek keresésén van a hangsúly. Ellenben az érzelmeközpontú megküzdés, a stressz érzelmi következményeinek elhatalmasodását igyekszik elkerülni, negatív emóciók (pl.: szorongás) kezelését segíti. Ezt három irányvonalra lehet bontani. Az első a „kérődző”, ami a gyakorlatban a cselekvés nélküli rágódást jelenti. A második az „elterelő” stratégia, ami a társas vagy egyedüli figyelemelterelést jelenti. Több alkalommal a szórakoztatásba való menekülésként nyilvánul meg. A harmadik a „negatív elkerülő” stratégia, ami gyakorlatilag önpusztító magatartást jelent. (Dr. Szabó & Szabó, 2011)

Ezen belső erőforrások mérését segítő egy tesztet alkotott Oláh Attila Pszichológiai Immunrendszer Kérdőív néven (röviden PIK³) (Oláh, 1996), ami egy 80 állításból álló kérdőív, és négyfokú Likert skálát alkalmazva vizsgálja a hatékony megküzdést biztosító belső erőforrásokat, személyiségtényezőket. 16 faktorba/személyiségtényezőbe rendezhetők a megküzdési készségek, és további 3 alrendszerbe csoportosítva is elemez. A 16 faktor közül azokkal fogok foglalkozni,

³ A Pszichológiai Immunkompetencia Kérdőív az angol nyelvű szakirodalomban Psychological Immune System Inventory (PISI) néven szerepel.

amelyek a változás függvényében szignifikáns különbséget fognak mutatni a képzett csoportok között. A teszt eredményei nem mérhetők abszolút formában csak egymáshoz hasonlíthatók az értékek, így ebben az egy formában kaphatunk csak releváns eredményeket.⁴ Mivel Oláh Attila ebben a konkrét formában definiálta a személyiségtényezőket/faktorokat és alrendszereket, ezért ugyanolyan formában definiálom én is. (Oláh, 1996) (Oláh, 2005a) (Oláh, 2005. augusztus 31.– szeptember 4. 119.)

A könnyebb összehasonlítás érdekében, minden kérdésben, ahol állítások szerepelnek attitűd vizsgálathoz négyfokú Likert skálát használtam, ahol az 1. jelentése „Alig vagy nem jellemző”, a 2. a „Valamennyire jellemző”, a 3. a „Majdnem jellemző”, és a 4. pedig a „Teljes mértékben jellemző”. (Dr. Fábíán, 2014)

Az első táblázatban lévő faktoranalízis eredményeiből indultam ki, ami az elemzéshez megfelelő értékeket mutatott. (KMO=0,706 (0,7-től elfogadható, Cronbach alfája 0,555) Hierarchikus klasztert választottam a csoportképzésekhez. Ez az analízis a meglévő faktorokra fogyasztói csoportokat fog képezni, azaz klasztereket, és a feladat az lesz először, hogy a különböző faktorokra adott átlag értékek alapján megállapítsam, ami a csoport jellemzőit jelöli, és az alapján elnevezem a klasztereket. Ezt úgy zajlik, hogy anova vizsgálattal a létrehozott klasztereket összevetem a már régebben képzett faktorokkal. (Sajtos & Mitev, 2007 alapján) Az 1. táblázatban látható, hogy 5 faktorösszetevő van jelen.

⁴ Kiegészítés: Kerestem kutatásokat, amik nagy mintán végeztek PIK tesztet, de nem jártam sikerrel.

Extrakciós Módszer: Fő komponens analízis Forgatási Módszer: Varimax, Kaiser Normalizációval (5 forgatáson esett át)	Összetevő				
	1	2	3	4	5
elem szelektív - cselekvés	0,897				
elem szelektív - fenntartás	0,874				
gyógyszer szelektív - fenntartás	0,645			(-0,442)	
palack - fenntartás		0,867			
palack - fontolgtás		0,838			
palack - cselekvés		0,827			
egészséges táplálkozás - fenntartás			0,860		
egészséges táplálkozás - cselekvés			0,840		
egészséges táplálkozás - fontolgtás			-0,577		
gyógyszer szelektív - cselekvés				0,744	
gyógyszer szelektív - fontolgtás				0,740	
hulladék szelektív - cselekvés				0,613	
hulladék szelektív - fontolgtás					0,800
hulladék szelektív - fenntartás	(0,455)				-0,504
elem szelektív - fontolgtás					0,475

1. táblázat

Forgatott komponens mátrix a tudatos fogyasztás változási szakaszainak vizsgálatára.

Forrás: Saját szerkesztés

Ez az 5 faktor komponens: 1 - környezettudatos, 2 - többször használ fel egy palackot, 3 - egészségtudatos, 4 - környezettudatos szeretne lenni, de még nem az (törekvés a környezettudatosságra), 5 - nem környezettudatos.

A klaszterelemzés során több lehetséges kimenetelt is megvizsgáltam. A 2. klasztertől egészen a 20-ig terjedően, illetve 3-4-5 faktor jelenlétében is. Először a palack és egészségtudatos faktorokat használhatatlannak gondoltam, ezért kihagytam őket, de később a klaszteranalízis során bebizonyosodott, hogy az eredmények szempontjából azok a faktor komponensek is fontosak. Az agglomerációs ütemterv szerint a 2-5 klaszteres megoldás tűntek a legjobb megoldásnak, ahol is az elemszám már elég magas egy átlagokkal való elemzéshez, például keresztábra vagy anova, és a szóródás is még homogénné teszi a klasztereket. (Sajtos & Mitev, 2007) A lefutások után a 2. táblázat eredményeit kaptam.

Ward módszer		Faktor összetevő 1	Faktor összetevő 2	Faktor összetevő 3	Faktor összetevő 4	Faktor összetevő 5
Klaszter csoport 1	Átlag	-1,3066	0,6695	0,5973	0,0712	0,3911
	Elemzés	32	32	32	32	32
	Szórás	0,7565	0,5109	0,9090	0,8732	1,2852
Klaszter csoport 2	Átlag	0,7031	0,6755	-0,0676	-0,8016	0,0783
	n	56	56	56	56	56
	Szórás	0,4424	0,3662	0,8192	0,4523	0,9394
Klaszter csoport 3	Átlag	-0,2392	-1,2816	-0,3378	-0,2293	0,1162
	Elemzés	58	58	58	58	58
	Szórás	1,0025	0,6002	1,0622	0,7689	0,9938
Klaszter csoport 4	Átlag	0,2912	0,2694	0,0762	0,9983	-0,4221
	Elemzés	56	56	56	56	56
	Szórás	0,6717	0,6846	1,0050	0,8247	0,7257
Összes	Átlag	$-9,5 \cdot 10^{-17}$	$6,8 \cdot 10^{-17}$	$-5,1 \cdot 10^{-17}$	$3,5 \cdot 10^{-18}$	$1,2 \cdot 10^{-16}$
	Elemzés	202	202	202	202	202
	Szórás	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

2. táblázat

A hierarchikus klaszteranalízis anova vizsgálata a faktorkomponensekre.

Forrás: Saját szerkesztés

Ahhoz, hogy értelmezni lehessen, 2 tényezőt kell figyelembe venni. Az első a klaszter csoport átlagértékének oszlopában lévő összes átlagához való viszonyulása. Ha magasabb, mint az összes átlag, akkor az adott klaszter csoportra a faktorkomponens jellemzőbb míg, ha alacsonyabb, akkor kevésbé jellemző. Jelen esetben az átlagok annyira közel esnek a zérushoz, hogy gyakorlatilag 0-nak vehetők. Csak azért hagytam meg normál alakban, hogy az irányáról kaphassak képet, tájékoztató jelleggel. A másik tényező az összes szóródáshoz való viszony. Ha az összes szóródáshoz képest a klaszter csoport szóródása kisebb, akkor homogén válaszadóról beszélhetünk a klaszteren belül, ellenkező esetben heterogén a klaszter összetétele. Mivel a 20 esetben összesen 4 alkalommal mutat heterogén összetételt a klaszter értékek, és ez sem egy klaszterre jellemző, így a mintát homogénnek fogadom el. (Sajtos & Mitev, 2007) A könnyebb átláthatóság érdekében a 3. táblázatban egyszerűsítve felírom a jellemzőket.

2007)

	Levene Statisztika	Szig.
4. Öntisztelet	1,873	0,135
6. Rugalmasság, kihívás vállalása	1,165	0,324
8. Leleményesség	2,032	0,111
9. Énhatékonyág	1,340	0,263
11. Szinkronképeség	1,765	0,155
12. Szociális alkotó képesség	0,718	0,543

4. táblázat
Variancia teszt a vizsgált esetekhez.

Forrás: Saját szerkesztés

A 4. táblázatban a null hipotézis, hogy nem nem homogének a csoportok, így ha az nem teljesül, akkor beszélhetünk variancia homogenitásról, míg az ANOVA analízis (5. táblázat) azt fogja elárulni, hogy van egy csoportok között szignifikáns különbség. (Sajtos & Mitev, 2007) Csak azokat az eseteket emeltem ki, ahol a két feltétel együtt teljesül.

		Négyzetek összege	szf	Átlagok négyzete	F	Szig.
4. Öntisztelet	Csoportok között	166,479	3	55,493	4,163	0,007
	Csoportokon belül	2639,184	198	13,329		
	Összesen	2805,663	201			
6. Rugalmasság, kihívás vállalása	Csoportok között	146,544	3	48,848	3,646	0,014
	Csoportokon belül	2653,020	198	13,399		
	Összesen	2799,564	201			
8. Leleményesség	Csoportok között	137,958	3	45,986	3,895	0,010
	Csoportokon belül	2337,512	198	11,806		
	Összesen	2475,470	201			
9. Énhatékonyság	Csoportok között	95,526	3	31,842	2,931	0,035
	Csoportokon belül	2150,955	198	10,863		
	Összesen	2246,480	201			
11. Szinkronképesség	Csoportok között	289,044	3	96,348	6,999	0,000
	Csoportokon belül	2725,550	198	13,765		
	Összesen	3014,594	201			
12. Szociális alkotó képesség	Csoportok között	143,149	3	47,716	2,970	0,033
	Csoportokon belül	3181,014	198	16,066		
	Összesen	3324,163	201			

5. táblázat
ANOVA vizsgálat a vizsgált esetekben.

Forrás: Saját szerkesztés

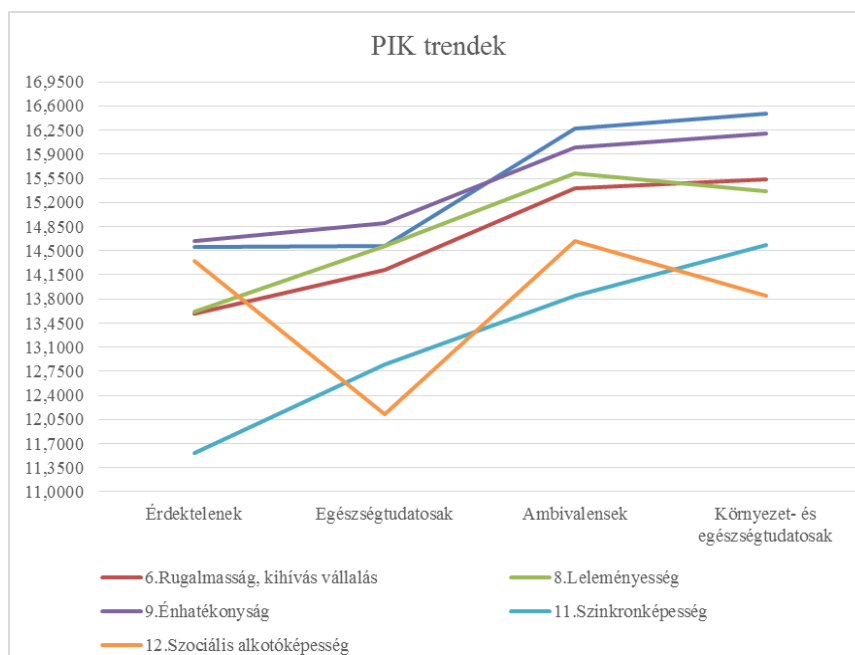
Most, hogy vannak különbségek, az átlagok összehasonlításával a különbség irányáról kaphatunk képet. A hipotézisem sorrendjébe raktam a klasztereket, amit a 6. táblázat foglal össze, és 5. ábra mutat meg (következő oldal). Az eredmények azt sejtetik, hogy jó volt az alap feltételezés, mert az átlagok emelkedése - ami jelen esetben a pozitív faktorok erősebb jelenlétét jelenti -, a feltételezett irányban jellemzi az adott klaszter csoportot. Ami meglepő, hogy az érdektelenek csoportja után az egészségtudatosak klasztere szerepel, nem pedig az ambivalenseké. Most már tudom, hogyan helyezkednek el egymáshoz képest a csoportok, ahogy azt is tudom, hogy van szignifikáns különbség, de azt még nem tudom, hogy pontosan

hol. Ehhez egy újabb vizsgálatra van szükség, speciális paraméterekkel.

	Érdektelenek	Egészségtudatosak	Ambivalensek	Környezet-, és egészségtudatosak	Összes
4. Öntisztelet	14,55	14,56	16,27	16,48	15,56
6. Rugalmasság, kihívás vállalása	13,59	14,22	15,41	15,54	14,73
8. Leleményesség	13,62	14,56	15,63	15,36	14,81
9. Énhatékonyság	14,64	14,91	16,00	16,20	15,49
11. Szinkronképesség	11,57	12,84	13,84	15,59	13,24
12. Szociális alkotóképesség	14,35	12,13	14,64	13,84	13,78

6. táblázat
A különböző klaszterek faktorokban lévő átlagai, PIK.

Forrás: Saját szerkesztés



5. ábra
A 6. táblázat eredményei grafikonon.
Forrás: Saját szerkesztés

Azért beszélhetünk speciális paraméterekről, mert ismerem a klasztereket, és van elvárásom az egymáshoz képest lévő helyükről, így nem szükséges páronként összehasonlítani őket, hanem elegendő csak bizonyos eseteket. Ezt úgy tudom megtenni, hogy súlyozom őket, vagyis kontrasztot alkalmazok. (Sajtos & Mitev, 2007) A 7. táblázat mutatja meg azt az 5 esetet, amit vizsgálni fogok a kontrasztok segítségével.

Kontraszt	Ward Módszer klasztercsoportokra			
	Egészségtudatosak	Ambivalensek	Érdektelenek	Környezet- és egészségtudatosak
1	0	0	-1	1
2	1	0	-1	0
3	-1	0	0	1
4	0,5	-0,5	-1	1
5	0	1	-1	0

7. táblázat
Az esetek leírása kontraszt tényezőkkal.

Forrás: Saját szerkesztés

Az 5 eset, amit vizsgálók.

1. A két végpont, tehát: Érdektelenek – Környezet-, és egészségtudatosak (nem tudatosság – tudatosság)
2. Érdektelenek – Egészségtudatosak (nem tudatosság – befelé irányuló tudatosság)
3. Egészségtudatosak – Környezet-, és egészségtudatosak (befelé irányuló tudatosság – tudatosság)
4. Érdektelenek + Ambivalensek – Egészségtudatosak + Környezet-, és egészségtudatosak (összes nem tudatosság – összes tudatosság)
5. Érdektelenek – Ambivalensek (nem tudatosság – zavarosság)

szf=198	Kontraszt	Kontraszt értéke	Sztd hiba	t	Szig. (2 oldalú)
4. Öntisztelet	1	1,9304	0,68399	2,822	0,005
	2	0,0108	0,80396	0,013	0,989
	3	1,9196	0,80905	2,373	0,019
	4	1,0777	0,79465	1,356	0,177
	5	1,7161	0,68399	2,509	0,013
6. Rugalmasság, kihívás vállalása	1	1,9495	0,68578	2,843	0,005
	2	0,6325	0,80606	0,785	0,434
	3	1,3170	0,81117	1,624	0,106
	4	1,3535	0,79673	1,699	0,091
	5	1,8245	0,68578	2,661	0,008

8. Leleményesség	1	1,7365	0,64371	2,698	0,008
	2	0,9418	0,75662	1,245	0,215
	3	0,7946	0,76141	1,044	0,298
	4	1,2052	0,74786	1,612	0,109
	5	2,0043	0,64371	3,114	0,002
9. Énhatékonyság	1	1,5585	0,61749	2,524	0,012
	2	0,2683	0,72580	0,370	0,712
	3	1,2902	0,73039	1,766	0,079
	4	1,0116	0,71740	1,410	0,160
	5	1,3621	0,61749	2,206	0,029
11. Szinkronképesség	1	3,0203	0,69509	4,345	0,000
	2	1,2748	0,81701	1,560	0,120
	3	1,7455	0,82218	2,123	0,035
	4	2,5226	0,80755	3,124	0,002
	5	2,2703	0,69509	3,266	0,001
12. Szociális alkotó képesség	1	-0,5055	0,75092	-0,673	0,502
	2	-2,2198	0,88264	-2,515	0,013
	3	1,7143	0,88822	1,930	0,055
	4	-1,7645	0,87242	-2,022	0,044
	5	0,2980	0,75092	0,397	0,692

8. táblázat

Az 5 eset kontraszt tesztje PIK faktorokra egyenlő varianciákat feltételezve

Forrás: Saját szerkesztés

A 8. táblázatban az első és ötödik vizsgált eset majdnem mindig szignifikáns különbséget mutat. Tehát a tudatosság és nem tudatosság csoportjai szignifikánsan különböznek egymástól. Ami meglepő, az az, hogy az érdektelenek és az ambivalensek is. Végeztem ezen felül polynominális vizsgálatot, linearitást keresve, ahol a kombinált értékek mindkét esetben szignifikáns eredményt mutattak.

Ezen vizsgálatok alapján ki merem jelenteni, hogy szignifikáns különbség van az érdektelenek és a környezet-, és egészségtudatos emberek között, a 8. táblázatban felsorolt személyiségelemben, és mivel ezek a csoportok megfeleltethetők a fontolgatás előtti és cselekvő fenntartható csoportoknak, az adaptált változási modellen is elhelyezhetők. Hasonló különbség, az érdektelenek és ambivalensek között is található, ahol az ambivalensek helyzete nem ismert a modellben. Ezek az 5. ábrán az 1-3. és 1-4 elemek közötti különbség. Ugyanezt az 5 esetet megvizsgálom a többi attribútumra is. Ugyanazon elv alapján fogok haladni, csak a leírás sorrendjét változtatom meg. Először egy leíró ábra lesz látható, majd egy szemléltető ábra, hogy a különbségek láthatók legyenek. Ezt követi egy varianciahomogenitás teszt, ahol csak azon elemek fognak szerepelni, amelyek megfelelnek a teszt paramétereinek. Azután egy linerális polynominális ANOVA vizsgálat következik, ahol a kontraszt kerül vizsgálatra az egyes eseteket illetően.

Így fogjuk látni azt, hogy a csoport homogén tagokból áll-e, a csoportok között van-e különbség és ha van, annak milyen iránya van, esetleg van egy trendszerű alakulás a csoportok között. Az átláthatóság kedvéért először leírom magukat az elemzéseket, és utána egy összefoglaló táblázatban fogok az eredményekről beszámolni. (17. táblázat)

2.3. Fenntarthatóság kérdései

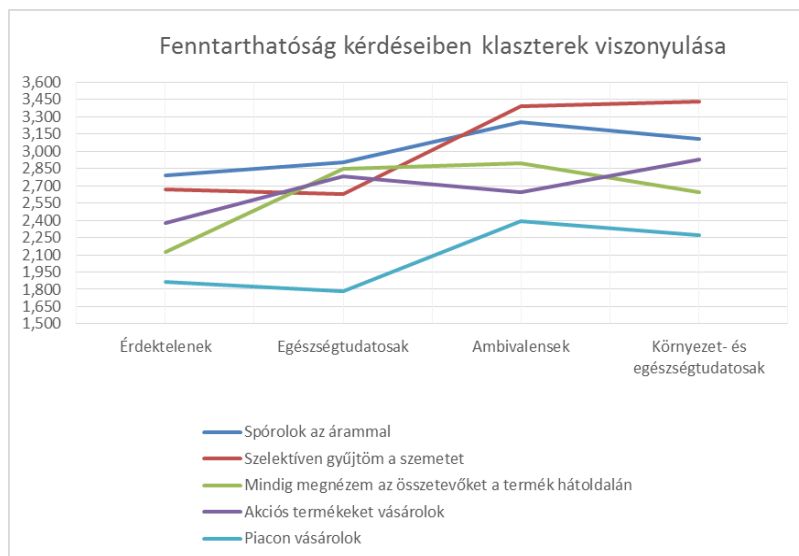
Szógyakoriság elemzést használva a megkérdezettek válaszaiból ezt a definíciót állítottam össze a fenntarthatóságra: „*Olyan pozitív gazdasági folyamat, ahol a fejlesztések hosszú távon, megújuló erőforrásokkal kielégíti a jövő generációk számára az elérhető környezetet. Újrahasznosítás ökológiai szempontból.*” A jobb átláthatóság kedvéért a 9-10-11-12. táblázatok és a 6. ábra eredményeit a 17. táblázat összefoglaló táblázata alatt fogom elmagyarázni. Itt csak az alátámasztó számítások láthatók.

	Spórolok az árammal	Szelektívén gyűjtöm a szemetet	Mindig megnézem az összetevőket a termék hátoldalán	Akciós termékeket vásárolok	Piacon vásárolok
Érdektelenek	2,793	2,672	2,121	2,379	1,862
Egészségtudatosak	2,906	2,625	2,844	2,781	1,781
Ambivalensek	3,250	3,393	2,893	2,643	2,393
Környezet- és egészségtudatosak	3,107	3,429	2,643	2,929	2,268

9. táblázat

A különböző klaszterek faktorokban lévő átlagai, fenntarthatóság.

Forrás: Saját szerkesztés



6. ábra
A 9. táblázat eredményei grafikonon.

Forrás: Saját szerkesztés

	Levene Statisztika	szf1	szf2	Szig.
Spórolok az árammal	0,091	3	198	0,965
Szelektíven gyűjtöm a szemetet	2,210	3	198	0,088
Mindig megnézem az összetevőket a termék hátoldalán	1,148	3	198	0,331
Akciós termékeket vásárolok	2,068	3	198	0,106
Piacon vásárolok	1,228	3	198	0,301

10. táblázat
Varianciahomogenitás tesztje a fenntarthatósági kérdéseknek.

Forrás: Saját szerkesztés

	Négyzetek összege	szf	Négyzetek átlaga	F	Szig.
Spórolok az árammal	6,783	3	2,261	2,832	0,040
Szelektíven gyűjtöm a szemetet	28,539	3	9,513	11,674	0,000
Mindig megnézem az összetevőket a termék hátoldalán	20,125	3	6,708	6,076	0,001
Akciós termékeket vásárolok	9,082	3	3,027	4,004	0,009
Piacon vásárolok	12,899	3	4,300	4,764	0,003

11. táblázat

Csoportok közötti kombinált lineáris polynominális ANOVA vizsgálat Fenntarthatóság kérdéseire.

Forrás: Saját szerkesztés

szf=198	Kontraszt	Kontraszt értéke	Sztd hiba	t	Szig. (2 oldalú)
Spórolok az árammal	5	0,4569	0,16740	2,729	0,007
Szelektíven gyűjtöm a szemetet	1	0,7562	0,16912	4,471	0,000
	3	0,8036	0,20004	4,017	0,000
	5	0,7204	0,16912	4,260	0,000
Mindig megnézem az összetevőket a termék hátoldalán	1	0,5222	0,19685	2,653	0,009
	2	0,7231	0,23137	3,125	0,002
	4	0,4976	0,22870	2,176	0,031
	5	0,7722	0,19685	3,923	0,000
Akciós termékeket vásárolok	1	0,5493	0,16290	3,372	0,001
	2	0,4019	0,19147	2,099	0,037
	4	0,6185	0,18926	3,268	0,001
	5	0,2635	0,16290	1,618	0,107
Piacon vásárolok	1	0,4058	0,17798	2,280	0,024
	3	0,4866	0,21053	2,311	0,022
	5	0,5308	0,17798	2,982	0,003

12. táblázat

Az 5 eset Kontraszt teszthei egyenlő varianciákat feltételezve a Fenntarthatóság kérdéseinek.

Forrás: Saját szerkesztés

2.4. Tudatos fogyasztásra irányuló kérdések

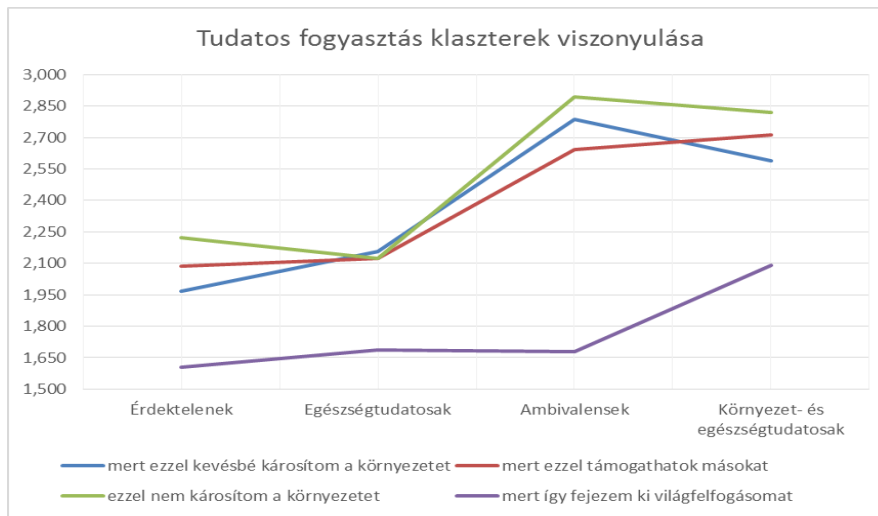
A jobb átláthatóság kedvéért a 13-14-15-16. táblázatok és a 7. ábra eredményeit a 17. táblázat összefoglaló táblázata alatt fogom elmagyarázni. Itt csak az alátámasztó számítások láthatók.

	Mert ezzel kevésbé károsítom a környezetet	Mert ezzel támogathatok másokat	Ezzel nem károsítom a környezetet	Mert így fejezem ki világfelfogásomat
Érdektelenek	1,966	2,086	2,224	1,603
Egészségtudatosak	2,156	2,125	2,125	1,688
Ambivalensek	2,786	2,643	2,893	1,679
Környezet- és egészségtudatosak	2,589	2,714	2,821	2,089

13. táblázat

A különböző klaszterek faktorokban lévő átlagainak leíró táblázata: Tudatos fogyasztás.

Forrás: Saját szerkesztés



7. ábra

A 13. táblázat eredményei grafikonon.

Forrás: Saját szerkesztés

	Levene Statisztika	szf1	szf2	Szig.
Mert ezzel kevésbé károsítom a környezetet	2,343	3	198	0,074
Mert ezzel támogathatok másokat	1,323	3	198	0,268
Ezzel nem károsítom a környezetet	0,957	3	198	0,414
Mert így fejezem ki világfelfogásomat	1,386	3	198	0,248

14. táblázat
Varianciahomogenitás tesztje a tudatos fogyasztás kérdéseknek.

Forrás: Saját szerkesztés

	Négyzetek összege	szf	Négyzetek átlaga	F	Szig.
Mert ezzel kevésbé károsítom a környezetet	23,185	3	7,728	10,691	0,000
Mert ezzel támogathatok másokat	16,878	3	5,626	7,509	0,000
Ezzel nem károsítom a környezetet	22,629	3	7,543	10,581	0,000
Mert így fejezem ki világfelfogásomat	8,003	3	2,668	3,191	0,025

15. táblázat
Csoportok közötti kombinált lineáris polynominális ANOVA vizsgálat tudatos fogyasztás kérdéseire.

Forrás: Saját szerkesztés

	Kontraszt	Kontraszt értéke	Sztd hiba	t	szf	Szig. (2 oldalú)
Mert ezzel kevésbé károsítom a környezetet	1	0,6238	0,15929	3,916	198	0,000
	3	0,4330	0,18841	2,298	198	0,023
	5	0,8202	0,15929	5,149	198	0,000
Mert ezzel támogathatok másokat	1	0,6281	0,16217	3,873	198	0,000
	3	0,5893	0,19182	3,072	198	0,002
	4	0,3692	0,18841	1,959	198	0,051
Ezzel nem károsítom a környezetet	5	0,5567	0,16217	3,433	198	0,001
	1	0,5973	0,15818	3,776	198	0,000
	3	0,6964	0,18711	3,722	198	0,000
Mert így fejezem ki világfelfogásomat	5	0,6687	0,15818	4,227	198	0,000
	1	0,4858	0,17129	2,836	198	0,005
	3	0,4018	0,20261	1,983	198	0,049
	4	0,4903	0,19901	2,464	198	0,015

16. táblázat
Az 5 eset kontraszt tesztjei egyenlő varianciát feltételezve, a tudatos fogyasztás kérdéseinek.

Forrás: Saját szerkesztés

3 Az eredmények összegzése

A 9-16. táblázatokat, és az 5-7. ábrák eredményeit foglalja össze ez fejezet a 17. táblázatban. Azért döntöttem emellett, mert így átláthatóbb. A rubrikákban lévő „x” szignifikánsan kimutatható különbséget jelent az egyes esetekben. A „↑,↓” jelek pedig a szignifikancia irányát.

Eredményeket összesítő táblázat					
	Érdektelenek - Környezet-, és egészségtudatosak	Érdektelenek – Egészségtudatosak	Egészségtudatosak - Környezet- és egészségtudatosak	Érdektelenek + Ambivalensek – Egészségtudatosak + Környezet-, és egészségtudatosak	Érdektelenek – Ambivalensek
Öntisztelet	x ↑		x ↑		x ↑
Rugalmasság, kihívás vállalás	x ↑				x ↑
Leleményesség	x ↑				x ↑
Énhatékonyság	x ↑				x ↑
Szinkronképeség	x ↑		x ↑	x ↑	x ↑
Szociális alkotóképesség		x ↓		x ↓	
Spórolok az árammal					x ↑
Szelektíven gyűjtöm a szemetet	x ↑		x ↑		x ↑
Mindig megnézem az összetevőket a termék hátdalán	x ↑	x ↑		x ↑	x ↑
Akciós termékeket vásárolok	x ↑	x ↑		x ↑	x ↑
Piacon vásárolok	x ↑		x ↑		x ↑
mert ezzel kevésbé károsítom a környezetet	x ↑		x ↑		x ↑
mert ezzel támogathatok másokat	x ↑		x ↑	x ↑	x ↑
ezzel nem károsítom a környezetet	x ↑		x ↑		x ↑
mert így fejezem ki világfelfogásomat	x ↑		x ↑	x ↑	

17. táblázat
Összesítő táblázat az esetek különbségeire.

Forrás: Saját szerkesztés

(A csoportok átlagértéke emelkedik-e szignifikánsan vagy csökken.) Ha felfelé mutat a nyíl, akkor pozitív az eltérés, ha lefelé, akkor pedig negatív. Például az öntisztelet esetében a környezet- és egészségtudatosoknak szignifikánsabb magasabb eredményt mutattam, mint az érdektelenek. A 17. táblázat az összes általam talált különbséget összefoglalja. (A többi kérdéskörbe, mint a változás, a változás kapcsán fontos külső támogatásban, és a szocidemográfiai adatokban nem mutatkozott más együttjárás vagy szignifikánsan kimutatható különbség.)

Az eredmények a vizsgálat esetekre lebontva:

Ha a két "szélsőséges" csoportot nézzük (első eset: érdektelenek – környezet- és egészségtudatosak, avagy nem tudatosak kontra tudatosak), ott van a legtöbb különbség, és mind a tudatosak javára. Nagyobb öntisztelettel rendelkeznek, rugalmasabbak, leleményesebbek, ami azt jelenti, hogy jobban tudják csoportosítani belső erőforrásaikat, magasabb az önbizalmuk, azaz jobban bíznak benne, hogy képesek elérni a céljaikat. (Ami énrhatékonyásra utal.) Könnyebben képesek együtt rezegni a környezetükben tapasztalt változásokkal. (Ez szinkronképességre utal.) Ezen felül környezettudatos, fenntarthatóságra törekvő szokásaikban szignifikánsan jellemzőbb rájuk a szelektív hulladékgyűjtés, a termékek hátoldaláról való tájékozódás még a vásárlás előtt, néha az akciós termékek vásárlása, illetve a piacon történő vásárlás. Ami pedig a fogyasztáskor a tudatosságuk irányát jellemzi - a környezettudatosaknál jobban kimutatható, mint az érdekteleneknél -, az a környezetkímélő tulajdonsága a terméknek, amivel kevésbé vagy egyáltalán nem károsítják a környezetet, a másoknak támogatása, és mert így fejezik ki önmagukat.

A második eset az érdektelenek és az egészségtudatosak összehasonlítása, ahol a nem tudatosakat hasonlítottuk össze a részben tudatosakkal, akik befelé tudatosak. Az egészségtudatos emberek kimutathatóan kevésbé képesek másokkal együtt dolgozva megoldani a problémáikat, mint az érdektelenek, viszont még mindig szignifikánsabban többször nézik meg a termékek hátulját, és vásárolnak akciós termékeket.

A harmadik esetben a két csoport a tudatosak (környezet- és egészségtudatosak) illetve a részben tudatosak (egészségtudatosak) klaszterei közötti különbségek a magasabb öntisztelet, magasabb szinkronképesség a tudatosak javára. A szelektív szemétygyűjtés, a környezet kímélése, mások támogatása, és önmaguk kifejezése is erősebben jelen van a környezettudatos csoport tagjainak személyiségképességei között. Tehát a kifelé irányuló tudatosság, a befelé irányuló tudatosságtól ezekben az esetekben különbözik.

A negyedik eset (érdektelenek + ambivalensek – egészségtudatosak + környezet-, és egészségtudatosak (összes nem tudatosság – összes tudatosság)) a teljes mintát szerepelteti, és a szinkronképességben a tudatosság javára van pozitív eltérés, míg a szociális alkotóképességben a nem tudatosságnál van eltérés. Ez meglepő eredmény, viszont ha megnézzük a 4. ábrát látható, hogy azért jött ki, mert az egészségtudatosak esetében az átlagérték nagyon alacsony, és habár a környezettudatosaké a legmagasabb átlagérték, és az egészségtudatosak súlyszáma

0,5 - míg a környezettudatosaké 1 -, mégis az egészségtudatosak értéke olyan alacsony, hogy még így is kevesebb az össz átlag. Így ez megtévesztő lehet első ránézésre. Az összetevők elemzése és az akciós termékek vásárlása esetében a tudatosak értékei magasabbak, ami nem meglepő, mert külön-külön is jelen voltak. A mások támogatása, és világfelfogás kifejezése esetében pedig magasabb összesített eredményt mutattak a tudatosak. Az ötödik esetben pedig az érdekteleneket hasonlítottam össze az ambivalensekkel és meglepő, hogy a szinkronképesség és az önkifejezés a termék vásárlásán kívül az összes többi esetben különböznek, mégpedig az ambivalensek javára. Azt tudom elképzelni, hogy ez az ambivalens csoport lehet, hogy a cselekvők csoportja, ugyanakkor az értékek azt mutatták (2-3. táblázatok), hogy egymásnak ellentmondó állításokat választottak, így ha az ambivalenciát elfogadjuk, akkor ezek az értékek hamisak, még ha ezt is állítják, valójában nem teszik meg.

Ezek alapján azt állíthatom, hogy az első, második, és harmadik eset eredményeit lehet elfogadni. A negyedik és ötödik esetben az eredmények ellentmondhatnak a valóságnak.

A kutatásból kiderült, hogy a környezettudatos életmódnak sok pozitív haszna van az környezettel szembeni érdektelen életmóddal összevetve. A rugalmasság, a kihívás vállalása, a belső erőforrások összpontosításának hatékonyabb alkalmazása, a környezettel való hatékonyabb változás, a magasabb öntisztelet mind olyan tulajdonságok, amik a hétköznapi élet más területein is jobba képesek tenni az ember életét. Egy vállalkozásban pedig sokkal hasznosabb egy munkaező, amely könnyebben változik, és kevésbé ellenálló. Jobban bízik a saját képességeiben, és megvan benne a képesség, hogy a személyes cselekedetei ne károsítsák a környezetét. Hogy miért jó a fogyasztónak és a környezetnek ez az életmód, a leírtakból egyértelműen kiderül. A vállalkozások egyik fő előnye az időből, mint korlátozottan rendelkezésre álló erőforrásból ered. Ahogy a 3. ábra mutatta hosszú lehet a benuulás és ellenállás szakasza. Ebből következik, hogy rengeteg időt lehet spórolni azzal, ha ez lerövidül, így az integráció könnyebben történik meg. A XXI. század piacán ez kulcskérdés. Nem beszélve az utóbbi években népszerű startup kultúráról. Nagy segítség lehet a Blitzscaling területén is. Minél kevesebb az idő egy döntés meghozására és egy változás véghezvitelére, annál fontosabb, hogy a munkavállalók milyen hatékonyan adaptálják azt. A környezettudatos emberek pedig ilyen téren kimutathatóan hatékonyabbak.

Az is kiderült a kutatásból, hogy az egészségtudatos emberek (akiknek a tudatossága befelé irányul) kevésbé képesek együtt dolgozni másokkal. Kimutathatóan könnyebben tud egy kifelé irányuló tudatossággal rendelkező egyén másokkal együtt működni. Tehát egy vállalkozás szempontjából kulcsfontosságú, hogy a munkavállalók tudatossága kifelé is irányuljon, mert ha csak magukra irányul, akkor a közös munkát az hátráltatni fogja a változás adaptálásának szemszögéből.

Az önkifejezés vizsgálata már korábbi kutatásaimban is megjelent, viszont ott olyan kontextusban, mint a tudatosság hiánya. A termék, mint pótlék volt jelen. (Torda, 2014) Ugyanakkor most a környezettudatosságukat fejezik ki a vásárlások által,

hiszen önfenntartókként ez a személyiségük része.

Az eredményekből arra következtetek, hogy ha a fogyasztási szokásokat környezettudatosabbá lehet tenni, akkor a belső megküzdési rendszer pozitívabban javulna, és így jobb munkaerővé válna az egyén. Ilyesformán a vállalkozásoknak célszerű lenne támogatnia a kifelé irányuló tudatosság támogatását a munkahelyi kultúrájukban, elősegítve ezzel azt, hogy ez kihatással legyen a munkavállalója magánéletére is és ezáltal hosszútávú befektetésként a saját rendszerükbe bevezetett változások is gyorsabb ütemben mehetnek végbe.

Köszönetnyilvánítás



AZ EMBERI ERŐFORRÁSOK MINISZTERIUMA ÚNKP -16-2/I. KÓDSZÁMÚ ÚJ
NEMZETI KIVÁLÓSÁG
PROGRAMJÁNAK TÁMOGATÁSÁVAL KÉSZÜLT



SUPPORTED BY THE ÚNKP-16-2/I. NEW NATIONAL EXCELLENCE PROGRAM
OF THE MINISTRY
OF HUMAN CAPACITIES

Felhasznált irodalom

- [1] ALHABEEB, M. J., 2007. On consumer trust and product loyalty. *International Journal of Consumer Studies*, 31(6), pp. 609-612.
- [2] Bagdy, E., Bishop, B., Böjte, C. & Rambala, É., 2011. *Hidak egymáshoz. Empátia, kommunikáció, konfliktuskezelés.* Budapest: Kulcslyuk.
- [3] Bela, G., Pataki, G. & Valéné Kelemen, Á., 2003. *Társadalmi részvétel a környezetpolitikai döntéshozatalban.* 20 szerk. Budapest: Aula.
- [4] Bernheim, B. D., 1994. A theory of conformity. *Journal of Political Economy*, 102(5), pp. 841-877.
- [5] Dr. Fábíán, G., 2014. *Alkalmazott kutatás módszertan.* Debrecen: Debreceni Egyetem Egészségügyi Kar.
- [6] Dr. Szabó, É. & Szabó, G., 2011. *Szociálpszichológia közoktatási vezetőknek.* Magyarország: Szegedi Tudományegyetem Közoktatási Vezetőképző Intézet.
- [7] Dudás, K. P., 2010. *A tudatos fogyasztás,* Pécs: Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar.

- [8] Henczi , L. & Zöllei, K., 2007. Kompetenciamenedzsment. Budapest: Perfekt.
- [9] Hong, H., Kubik, J. D. & Stein, J. C., 2004. Social Interaction and Stock-Market Participation. *Journal of Finance*, 59(1), pp. 137-163.
- [10] Kurzweil, R., 2013. *The Singularity Is Near*. Budapest: Ad Astra.
- [11] Majláth, M., 2009. A pszichográfiai tényezők különbségei a környezetbarát és nem környezetbarát fogyasztók között. Ph. D. értekezés.. Budapest: Óbuda Egyetem.
- [12] McConaughy, E. A., Prochaska, J. O. & Velicer, W. F., 1983. Stages of Change in Psychotherapy. *Psychotherapy: Theory, research and practise*, 20(3), pp. 368-375.
- [13] Oláh, A., 1996. A megküzdés személyiség tényezői. *A Pszichológiai immunrendszer és mérésének módszere*.. Budapest: Kézirat.
- [14] Oláh, A., 2005. augusztus 31.–szeptember 4. 119.. Measurement of psychological immunity: psychometric properties of a new inventory and. Budapest: 8th European Conference of Psychological Assessment.
- [15] Oláh, A., 2005a. *Érzelmek, megküzdés és optimális élmény. Belső világunk mérésének módszerei*.. Budapest: Trefort.
- [16] Pease, A., 2000. *Testbeszéd - Gondolatolvasás gesztusokból*. 15 szerk. Budapest: Park.
- [17] Price, D. d. S., 1979. *Kis tudomány- Nagy tudomány*. Budapest: Akadémia.
- [18] Pro-change behavior, systems, inc., 2016. *The Transtheoretical Model*. [Online] Available at: <http://www.prochange.com/transtheoretical-model-of-behavior-change> [Hozzáférés dátuma: 06 11 2016].
- [19] Prochaska, J. O., Norcross, J. C. & DiClemente, C. C., 2009. *Valódi újrakezdés*. Budapest: Ursus Libris.
- [20] Rosenbaum, M., 1990. *Learned Resourcefulness: On Coping Skills, Self-Control and Adaptive Behavior*. New York: Springer.
- [21] Sajtos, L. & Mitev, A., 2007. *SPSS Kutatási és Adatelemzési kézikönyv*. Budapest: Alinea.
- [22] Szigeti, C, Farkas, Sz., Csiszárík-Kocsir, Á. – Medve, A. (2013): An Analysis of the Time – and Location Related Aspects of the Ecological Footprint Index, *International Journal of Business and Management Studies*, Volume 02, Number 02, 111-118 pp
- [23] Szeghegyi, Á., 2011. *Tudásmenedzsment I. (elektronikus jegyzet)*, Budapest: Óbudai Egyetem.

- [24] Torda, T., 2014. Miért vált fontossá a tudatos fogyasztói magatartás?, Budapest: Óbudai Egyetem.
- [25] Torda, T., 2015. Boldogabbá tesz e a tudatosabb kommunikáció?, Budapest: Óbudai Egyetem.
- [26] Torda, T., 2016. What about Cahnge? An old theory in a new light.. FIKUSZ '16 Symposium for Young Researchers, pp. 151-159.
- [27] Torda, T., 2017. A tudatos fogyasztás háttértényezői az életmód váltás tükrében. Budapest: Óbudai Egyetem.
- [28] Törőcsik, M., 2003. Fogyasztói magatartás trendek. KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó: Budapest.
- [29] Veblen, T., 1975. A dologtalan osztály elmélete. 2 szerk. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- [30] Watzlawick, P., Weakland, J. H. & Fisch, R., 1990. Változás, A problémákkeletkezésének és megoldásának elvei. Budapest: Gondolat.
- [31] Webster, F. E., 1975. Determining the Characteristics of Socially Responsible Consumer. Journal of Consumer Research, 2(3), pp. 188-196.