

## MŰHELY

### FÁTUM VAGY NEHÉZ ÖRÖKSÉG? Intergenerációs személyiségvonások szerepe a jövedelmek átörökítésében fátum vagy nehéz örökség?\*

KELLER Tamás

TÁRKI Zrt.

H-1112 Budapest, Budaörsi út 45.; e-mail. keller@tarki.hu

**Abstract:** In my paper I demonstrate that in the intergenerational similarities of earning there is an indirect effect which can be observed through the intergenerational similarities in personality traits. Using the data of the Hungarian Household Panel Survey I decompose the correlation coefficient in earning between the head of the household and his/her child. I also point out that personality traits are an important determination of wages even beside human capital variables. Because personality may be shaped by success or failure on the labour market, I try to analyse the data of those persons without labour market experience. My results show that personality even has a long-run effect on wages.

**Összefoglaló:** A generációk közti jövedelmi hasonlóság vizsgálatában egy ritkán tesztelt indirekt hatás kimutatásával foglalkozom írásomban: nevezetesen a nemzedékek közti személyiségbeli hasonlósággal. Bemutatom, hogy a személyiségjegyek milyen hatásmechanizmusokon keresztül fejtik ki hatásukat a jövedelemre. A magyarázóváltozók széles körét bevonva vizsgálom a személyes jellemzők hatását, és azoknak hosszú távú befolyásával is foglalkozom. Elemzésemben a Magyar Háztartás Panel vizsgálat, illetve a Háztartások Élet-út Vizsgálatának adatait használom.

**Keywords:** personality, intergenerational earning split, psychological capital

**Kulcsszavak:** személyiség, nemzedékek közti jövedelem eloszlás, pszichológiai tőke

\* A tanulmány az MSZT 2008. évi konferenciáján elhangzott előadásom átdolgozott változata. Munkámhoz fűzött észrevételükért és tanácsaikért köszönettel tartozom: Bartus Tamásnak, Janky Bélának, Kolosi Tamásnak, Kopasz Mariannak, Sik Endrének és Tóth István Györgynek.

### A TANULMÁNY CÉLJA ÉS KÉRDÉSFELVETÉSEI

Közismert mondás, hogy nem esik messze az alma a fájától. A megállapítás valami olyasmire utalhat, hogy a családon belül nagyok a hasonlóságok. Mindez persze nem meglepő: a mobilitási vizsgálatokból tudjuk, hogy az apa foglalkozása meghatározza fia végzettségét és keresetét. A nagyobb kulturális vagy társadalmi tőkével rendelkező szülők magasabb eséllyel tudják megengedni maguknak, hogy gyerekeik iskolába járjanak, a magas iskolai végzettség pedig hozzájárul a magas keresetekhez. A szülői státus közvetlen átörökítése mellett ezért egyre nagyobb jelentőséggel bír az iskoláztatáson keresztül történő státusátadás (Blau–Duncan 1967).

A szülők azonban nem csak anyagi, kulturális, vagy esetleg társadalmi tőkéjükkel befolyásolhatják gyermekeik gazdasági helyzetét. A felnövekvő gyerek elsajátítja szülei mentalitását, elési motivációit: hasonló szemmel fogja látni a világot, mint az idősebb generáció. *Megválaszolando kérdés tehát, hogy a családban elsajátított (vagy öröklött) személyes beállítottságok miképpen befolyásolják a gyerek „szerencsését” a munka-erőpiacon.*

Elemzésemben választ keresek arra a kérdésre, hogy léteznek-e nem képzettség alapú tulajdonságok (ezeket nevezem személyiségvonásnak, és feltételezem, hogy a családon belül átörökíthetők), amelyek befolyásolják az egyéni jövedelmek alakulását? Megvizsgálom, hogy (1) van-e a családban átörökített személyiségvonásoknak hatásuk a jövedelemre, (2) az intergenerációs hatásoknak mekkora részét teszi ki a személyiség átörökítésén keresztül jelentkező befolyásoló erő, valamint (3) az átörökített szülői hatások mennyire tartósan befolyásolják az utódok keresetét.

Műfaját tekintve az írás „research note”, vagyis egy szerteágazó komplex problémához a teljesség igénye nélkül akarok olyan tudományos adalékkal szolgálni, amely későbbi mélyebbre szántó kutatások alapját képezheti. Így ebben az írásban nem célolok a társadalmi rétegződés és mobilitás kutatások módszeres áttekintése, sem az ott használatos modellek elemzésembe történő tökéletes adaptációja. Az ilyen jellegű kutatások problematikáját nagyon leegyszerűsítve olykor a részletes és pontos modellalkotás rovására mutatok be egy eddig kevésbé kutatott, elméletileg azonban jól indokolható hatásmechanizmust.

### AZ OKSÁG MECHANIZMUSAI, MEGLÉVŐ KUTATÁSI EREDMÉNYEK

Bár empirikus kutatások sora igazolja, hogy a személyiség nem csak a jövedelmet, hanem a tágan értelmezett munkaerő-piaci karrier alakulását is befolyásolja, arra vonatkozóan, hogy az oksági kapcsolat pontosan milyen mechanizmusokon keresztül jön létre, csak sejtéseink és spekulációink vannak. Az okság lehetséges mechanizmusainak két alternatíváját mutatom be röviden, majd a teljesség igénye nélkül a személyiségjegyek jövedelmet befolyásoló hatását vizsgáló elemzések eredményit összegzem.

Ha az okság háttérben *hatékonysági mechanizmust* sejtünk, akkor a tágan értelmezett belső tulajdonságok megerősíthetők, ösztönözhetők, irányíthatják a cselekvést, ezáltal befolyásolva az objektív körülményeket, vagy megteremtve ezzel az adott típusú viselkedés ideológiai háttérét. A nem racionális, értéktöltettel rendelkező oksági mechanizmusok keresésének a szociológiában Max Weberig visszamenő gyökerei

vannak. Weber híres érve szerint a munkaadók csak akkor tudják nagyobb teljesítményre ösztönözni munkásaikat, ha azok a kemény munkavégzést hivatásnak tartják. Ehhez pedig „olyan érzületekre van szükség, amelyik legalább munka közben megfellelkezik arról az örökös kérdésről, hogy miként lehet maximális kényelem és minimális teljesítmény mellett mégis a megszokott bért biztosítani, arra az érzületre, amely a munkással úgy végezteti munkáját, mintha az abszolút öncél – »hivatás« – volna. Az ilyen érzület azonban nem természetből adott valami. S nem is idézhető elő közvetlenül sem magas, sem alacsony bérekkel, hanem csak tartós nevelési folyamat eredménye lehet” (Weber: 1982: 65). Weber a protestáns gondolkodásmódban találta meg azt a felfogást, „amely a külsőleg tisztán nyereségre irányított tevékenységet a hivatás kategóriája alá sorolta be, oly módon, hogy e hivatás követelményeinek teljesítését az egyén kötelességének érezte” (Weber: 1982: 84).

A személyiség jövedelmet magyarázó modellbe történő bevonásával olyan tulajdonságok modellezése történik, amelyek a hatékony munkavégzés irányába ösztönöznek. Feltételezhető, hogy a problémamegoldó képesség, illetve a jövő vagy célorientált viselkedés segítik a dolgozót abban, hogy a feladatra koncentráljon, mivel a világ eseményeit mint megoldható feladatok láncolatát fogja fel. Abban az esetben pedig, ha valaki nem rendelkezik ezzel az attitűddel, valószínűsíthető, hogy energiáinak egy része az önmaga által felállított, saját cselekvését hátráltató akadályok leküzdésére fordítódik.

Lényegében Weber koncepcióján alapul Bowles és szerzőtársai (Bowles et al. 2001) által kidolgozott viselkedési modell, amellyel a munkabérek nagyságát magyarázták. A szerzők abból indultak ki, hogy egy dolgozó munkateljesítményét három tényező befolyásolja: a ledolgozott munkaórák száma, a munkavállaló képességei és erőfeszítései. A ledolgozott munkaórák számát az esetek többségében a munkaszerződés garantálja. Mivel szerződésben rögzített, kalkulálható, és ezért kevésbé jelent rizikófaktort a munkaadó és a munkavállaló közötti viszonyban. A képességeket az adottságok (IQ) és – legjobb esetben – az azokat kibontakoztató iskolázottság határozza meg. Az iskolázottság szintje, illetve minősége igazolható a hivatalos végzettséggel, az egyéni adottságok pedig kezelhetőek állandónak. Nem kalkulálhatóak azonban a dolgozói erőfeszítések, amelyek a munkafeladat minél egzaktabb elvégzését garantálnák, és valami olyan, nagyon nehezen mérhető tényezőre utalnak, mint az egyéni igyekezet, szorgalom vagy buzgóság. Ösztönző-fokozó (*incentive-enhancing*) preferenciáknak hívják tehát azokat a – jobbra személyiségben rejlő – tulajdonságokat, amelyek a hatékony munkavégzés irányába növelik az egyéni teljesítményt. A szerzők szerint a munkaadók hajlandóak fizetni azokért a személyes tulajdonságokért, amelyek a hatékony munkavégzésre ösztönözik a munkavállalót, egyrészt azért, mert a dolgozó hatékonyabb munkavégzésével a munkaadó közvetlenül hasznot realizál, másrészt azért, mert a belülről motivált munkavégzést kevésbé kell ellenőrizni, amivel a munkaadó költséget takarít meg (Bowles et al. 2001: 1146).

A személyiségvonások azonban más oksági mechanizmuson keresztül is befolyásolhatják a jövedelmet. Bizonyos típusú emberekkel könnyebb együtt dolgozni, míg másokkal nehezebb. Nem azért mert, a két típusú embernek eltérő lenne a tudása, hanem azért, mert a nyitottság, a kooperációkészség, az emberi kapcsolatok ügyes kezelése meghatározza azt, hogy kivel jobb az együttműködés. Másik oldalról az is sejthető, hogy bizonyos tulajdonságok megkönnyítik az előrejutást egy intézményi hierarchiában. Olyan tulajdonságokra lehet itt gondolni, amit pozitívan megnevezve am-

biciózusságnak, pejoratív szóhasználattal pedig törtetésnek vagy helyezkedésnek lehetne nevezni. Összességében megállapítható, hogy bizonyos személyes tulajdonságok segítenek az érvényesülésben (*érvényesülési mechanizmus*), akár úgy, hogy az illető egy adott intézményben emberileg kedvelt kolléga tud lenni, akár úgy előre tud lépni karrierjében.

A *National Employer Survey* (a U.S. Census Bureau által lekérdezett) vizsgálat az 1990-es évek elején monitorozta az ipar és szolgáltatások területén a hús alkalmazottnál többet foglalkoztató vállalatokat. A kutatás egyik célja az volt, hogy segítse a kezdő munkavállalókat az iskolából a munkaerő-piacra történő átállásban. A vizsgálat során ezért megkérdezték, hogy a munkaadók milyen szempontok alapján választják ki az alkalmazottakat. A megadott szempontokat 1-től 5-ig terjedő skálán kellett értékelni. Az első két legjelentősebb választási szempont a jelentkező attitűdjei (4,6-os átlag) és kommunikációs képességei voltak (4,2), és az iskolázottság (2,9), illetve a tanulmányi eredmények (2,5) csak a lista végén szerepeltek. Mindezzel összhangban van az is, hogy a munkaadók bevallása szerint alkalmazottaiknak 80%-a felel meg tökéletesen az elvárásoknak. Feltételezhető – mivel a kiválasztási szempont nem elsősorban a jelentkező tudása –, hogy a munkaadónak inkább megéri olyan embert választani, akivel személyesen együtt tud dolgozni, de nem teljesen megfelelő a tudása, mint fordítva (Zemsky–Iannozzi 1995).

Cox (1989) emberi erőforrás menedzserektől kérdezte meg, melyek azok a tulajdonságok, amelyeket az interjúk során figyelnek. Mintájába 444 darab vállalat került be (kis és nagyvállalatok egyaránt), az Amerikai Egyesült Államokból és Puerto Ricóból. A menedzsereknek többek között tizenhat munkavállalói tulajdonságot értékelték egy hét fokozatú skálán, annak alapján, hogy az mennyire fontos a sikeres jelentkező kiválasztásánál. A lista elején szerepel a lelkesedés (6,27), az érett gondolkodás (6,19), a magabiztosság (6,16) és az érzelmi stabilitás (6,08), míg a lista végére került például a világos karrier célok (5,12) vagy a jó iskolai osztályzatok (4,90) követelménye.

Green, Machin és Wilkinson (1998) tanulmányukat a „skill shortage” jelenség vizsgálatának szánják, amin azt az empirikusan is mérhető fogalmat értik, hogy a munkaadónak miért ütközik nehézségekbe az adott pozíciónak megfelelő alkalmazott kiválasztása. A vizsgálatból kiderül, hogy elsősorban nem a képzettség vagy a technikai tudás hiánya okozza a nehéz választást, hanem a nem megfelelő motivációk és személyes képességek. Itt elsősorban olyan tulajdonságokra kell gondolni, hogy a jelentkező egyaránt képes legyen az önálló és a csapatmunkára.

Az összefoglalt kutatások alapján megállapítható, hogy a személyes – nem képzettség jellegű – tulajdonságok jelentősen befolyásolják az emberek munkaerő-piaci helyzetét, és rávilágítanak arra, hogy az optimális dolgozó egyúttal optimális személyiség is. Bármelyik oksági mechanizmust fogadjuk el, feltételezhető, hogy a képzettségen és munkatapasztalaton kívül pszichológiai jellemzők is hatást gyakorolnak az egyéni keresetek alakulására. Azokban az empirikus kutatásokban, amelyek a személyes képességek hatását vizsgálják a keresetekre, talán a leggyakrabban használt személyiséget mérő skála a Rotter-féle skála. A teszt azt méri, hogy a megkérdezett szerint saját viselkedését külső körülmények (sors, szerencse, stb.), vagy saját döntései irányítják. Más szavakkal, hogy az ember kezében tudja-e tartani sorsa alakulását, vagy a körülményeknek van kiszolgáltatva (Rotter 1966).

Andrisani és Nestel (1976) vizsgálatukban a Rotter-féle külső-belső kontroll skálát használták. A szerzők megállapítják (Andrisani–Nestel 1976: 156), hogy az a személyiségvonás, amely a sikerhez vezető kemény munkavégzést, illetve a kudarcokat egyaránt az egyén felelősségére terheli, mélyen a protestáns munkaetikában gyökerezik (ezzel némiképpen amellett érvelnek, hogy a külső-belső kontroll hatásának vizsgálatakor az okság a hatékonysági mechanizmuson keresztül teljesül). A skálán belső kontrollal rendelkező személyiség ugyanis, a teljesítményt a siker eléréséhez hatékony eszköznek tartja, így tevékenyen tudja környezetét alakítani. A külső kontrollal rendelkezők ezzel szemben úgy gondolják, hogy sorsuk alakulásáért a körülmények vagy a környezet felelős. Ezzel önmagukat felmentik a személyes felelősségvállalás alól, és sorsuk alakulását sokkal inkább passzívan figyelik kívülről, mintsem aktívan formálnák.

Osborne Groves (2005a) a NLSYW<sup>1</sup> adatit használva végzett kutatásokat. Elemzésében a függő változó 1991 és 1993 között mért jövedelem átlaga (óraberben mérve, és természetes alapú logaritmussal számolva). A vizsgálat fókuszában az áll, hogy a kibővített humántőke modellhez képest a viselkedési modell mennyivel illeszkedik jobban az adatokra, illetve a személyiségjegyek hatása a többi magyarázó tényező mellett is kimutatható-e. A kibővített humántőke modellben a magyarázó változók között az iskolázottság (1991-es adat), az IQ (1968-as adat), a munkatapasztalat (1991-es adat) és a gyerekek száma szerepel (1991-es adat). A viselkedési modellben pedig a humántőke hatásokon kívül a személyiségjegyek (Rotter-féle személyiség) is szerepelnek. Az eredmények azt mutatják, hogy a személyiségvonások hatást gyakorolnak a jövedelmekre. A hatás nagyságáról megállapítható, hogy egy szórásnyi változás a függőváltozóban – almintától függően – 5-7% közötti változást jelent a bérekben, méghozzá úgy, hogy a belső kontrollal rendelkezés növeli jövedelmet. A magyarázott varianciát a kibővített humántőke modellhez képest 1-1,5%-kal növeli a viselkedési komponens bevonása.

Az általam meghatározott kutatási kérdés azonban elsősorban nem az, hogy a személyiség miként befolyásolja a jövedelem alakulását, hanem az, hogy a szülő és gyereke közötti személyiségbeli hasonlóság milyen hatással van a gyerek jövedelmében kifejezett gazdasági sikerességére. A kérdés tehát nem önmagukban a pszichológiai jellemzők, hanem a családon belül átörökített pszichológiai jellemzők jövedelmeket befolyásoló hatására vonatkozik.

Osborne (2005b) az NLS 1907–1921, illetve 1942–1952 között született férfiak adatait tartalmazó mintáján vizsgált az enyémhez nagyon hasonló kérdést. Modellje azonban nem csak az apa és fiú generációk személyiség (Rotter-féle személyiségskálával mérve) és jövedelmi jellemzőit tartalmazta, hanem a fiú generáció iskolázottságát, IQ-ját, valamint munkatapasztalatát. A használt útmodellben a Rotter skála és az IQ az 1968-as adatfelvételtől származik, az iskolai végzettség az 1976-ig megszerzett végzettséget jelenti, az apa jövedelme 1966 és 1968 közötti logaritmizált átlagjövedelem, a fiú jövedelme 1980 és 1981 közötti logaritmizált átlagjövedelem. Az apa és fiú

1 *National Longitudinal Surveys* (NLS) egyik mintája, amely a fiatal (1946–1954) között született nők adatait tartalmazza. Az NLS egy olyan survey sorozat, amely különböző korosztályokat kísér végig a *U. S. Department of Labor* megbízásából.

közötti jövedelemben megmutatkozó hasonlóság (korreláció) dekompozíciója során nyilvánvalóvá vált, hogy annak 11%-a személyiségbeli hasonlóságból adódik<sup>2</sup>.

## ADATOK, MODELLÉPÍTÉS ÉS EREDMÉNYEK

Az elemzéshez használt adatok a Magyar Háztartás Panel vizsgálatból (MHP), illetve a Magyar Háztartás Panel és a Háztartások Életút Vizsgálata összevont adatbázisából (MHP-HÉV) származnak, így egyrészt az 1993–1997, illetve az 1993–2007 közötti elmozdulásokat lehetett nyomon követni. Mivel a vizsgálandó kérdés a családban átörökített személyiségvonások jövedelmet befolyásoló erejére vonatkozik, a következő definíciós megszorításokat és logikai feltételezéseket tettem.

A mobilitás kutatások fogalomhasználatától eltérően nem apa és fiú nemzedékeket vizsgáltam, hanem a háztartásfő és annak gyereke között elemeztem a generációs hasonlóságokat. Az MHP-ben *háztartásfő*ként a legidősebb aktív korú férfit definiálják.<sup>3</sup> A *gyerek* definíciója szűkebb, mint azt a háztartásfőhöz való viszonyt kifejező változó lehetővé tenné. Arra törekedtem ugyanis, hogy a gyerek személyisége független legyen a munkatapasztalattól, vagyis a személyiség exogén legyen a munkabérré. A leszármazotti kapcsolaton (a háztartásfő gyereke) kívül ezért életkori (1993-ban 16 és 25 év közötti) megszorítást is alkalmaztam. Azok, akiket ezzel a módszerrel gyerekként definiáltam, a vizsgált periódus elején túlnyomó többségben tanulók (51%), a periódus végén pedig olyan kereső tevékenységet folytatnak, amelyből munkabér származik (88%). A *jövedelem* definíciója az utolsó havi főmunkahelyről származó nettó jövedelem (nettó fizetés vagy munkabér) természetes alapú logaritmusával történt.<sup>4</sup> A *személyiség* méréséhez egy olyan – a *saját sors kézbe tartását mérő* – skálát használtam, amelynek kialakításakor az egyéni problémamegoldó képességre és a jö-

- 2 Az endogenitás kérdése: nevezetesen, hogy a személyiséget mennyire befolyásolja a munkatapasztalat, vagy mennyiben tekinthető szülői örökségnek, kulcsfontosságú a téma kutatása szempontjából. A szerző ezért először csak azokat az apa-fiú párokat vette figyelembe, ahol a *fiú* a vizsgált periódus elején 14 és 24 év közötti volt és még iskolába járt. Mivel ebben az esetben a fiak nemzedékének nem volt munkatapasztalata, valószínűsítette, hogy személyiségjegyeik jövedelmükre nézve exogének. Így összesen 71 főből álló mintát kapott. Miután ezt a kisebb mintát összehasonlította egy olyan mintával, ahol szűrőfeltételként nem szerepelt az, hogy a *fiú* tanuló legyen, és bizonyos háttérváltozók mentén nem talált jelentős eltérést a két minta között, végül az elemzéséhez a nagyobb – 195 főből álló – mintát használta. Az endogenitási probléma megoldását a magam részéről másként tartom ésszerűnek. Reális feltételezés az, hogy a munkatapasztalattal nem rendelkező diákok személyes jellemzőiknek jelentős részét szüleiktől öröklik. Ez azonban empirikusan is tesztelhető, ha az apa és fiú nemzedék személyiséget mérő indikátorai közötti korrelációs együtthatókat hasonlítjuk össze úgy, hogy a *fiú* definíciójába egyszer csak a leszármazás, majd a leszármazás és munkatapasztalat hiánya tartozik bele.
- 3 „Háztartásfőnek mindig a legidősebb aktív korú (18-60 éves) férfit tekintjük, ha ilyen nincs: a legidősebb aktív korú (18–55 éves) nőt. Ha a háztartás csak inaktívokból áll, a legidősebb (18 éven felüli) inaktív korú férfit, ha az sincs, a legidősebb inaktív korú nőt tekintjük háztartásfőnek. A háztartásfő személye változhatott a panelvizsgálat időszakában” ([http://www.tarki.hu/adatbank-h/panelcd/magyar/doc\\_hu/overv\\_h.html#hifo](http://www.tarki.hu/adatbank-h/panelcd/magyar/doc_hu/overv_h.html#hifo)). Ebben a tanulmányban az 1992-es háztartásfőhöz való viszonyt mérő változóval dolgoztam. Az elemzésben használt mintában a háztartásfők közül 56% a férfiak és 44% a nők aránya.
- 4 Az háztartásfő esetében az *e2jfofm*, a gyerek esetében pedig az *e6jfofm* nevű változók a Magyar Háztartás Panel adatbázisban. Az elemzés során végig logaritmizált jövedelemadatokkal dolgoztam, a szövegben azonban az egyszerűbb megfogalmazás érdekében néhány helyen nem tettem ki a *jövedelem* szó elé a *logaritmizált* megszorítást.

vőbe vetett bizalomra került a hangsúly.<sup>5</sup> Feltételeztem, hogy a kialakított skála hatásmechanizmusát tekintve hasonlóan működik, mint a Rotter-féle skála: tehát a saját sors kézben tartása hatékony munkavégzésre ösztönöz.

Az endogenitási probléma 2. *lábjegyzetben* felvetett megoldási javaslata alapján összehasonlítottam a *háztartásfő* és *gyerek* személyisége közötti korrelációs együtthatót abban az esetben, ha *gyerek* definíciójába a leszármazotti kapcsolaton kívül az életkor (0,434-es együttható; 117 fő), illetve ha a leszármazotti kapcsolat és a tanulói státusz (0,447-es együttható; 60 fő) tartozott bele. Mivel a két együttható csak kis mértékben tér el egymástól, a nagyobb mintanagyság mellett döntöttem. Az elemzést tehát az MHP adatbázis 117 háztartásfő-gyerek páros adatait tartalmazó mintáján végeztem el. Ennyi volt ugyanis azoknak a hiánytalan adatsorral rendelkező gyerekként definiáltaknak a száma, akik 1993-ban 16 és 25 év között voltak, és valamely háztartáson belül, mint a háztartásfő gyereke lettek számba véve. Az 1993-as év azért bírt jelentőséggel, mert ebben az évben kérdezték először a felhasználni kívánt szubjektív indikátorokat, a 16 év pedig az egyéni kérdőív kitöltésének alsó korhatára volt. A 25 éves korhatár meghatározására azért volt szükség, hogy a *gyerek* személyisége jövedelmére nézve exogén legyen. Mivel azok a 25 év alattiak, akik szüleikkel egy háztartásban éltek, túlnyomó többségben tanulók voltak, tehát nem volt munkatapasztalatuk, azzal a hipotézissel éltem, hogy személyiségüket főként a szülői minta alakítja.

Az okságra vonatkozó feltételezések logikailag indokolhatóak: egyrészt feltételezem, hogy a *háztartásfő* adatai befolyásolják a *gyerek* adatait, nem pedig fordítva. Bár a *gyerek* definiálásába nem tartozott bele közvetlenül a tanulói státusz, az életkori megszorítás miatt védhető feltételezés, hogy a *gyerek* személyiségét a *háztartásfő* jövedelme és személyisége befolyásolja. Másrészt feltételezem, hogy az időben korábbi esemény hat az időben későbbi eseményre, egyszerűen a dolgok természeténél fogva, ezért magyarázom a *gyerek* jövedelmét (1997) egy korábbi időpont személyiségjegyeivel (1993). Mivel az adatok közül csak a *gyerek* jövedelemadata származik 1997-ből (a többi adat 1993-as), a *háztartásfő* jövedelme és személyisége között nem ok-okozati kapcsolatot feltételeztem, hanem kölcsönhatást.

Az adatokon egy viszonylag egyszerű modellt teszteltem, amely két, legkisebb négyzetek módszerén alapuló regressziós egyenlet *útmodell*be történő kapcsolásával jött létre. Először a *gyerek* személyiségét magyaráztam a *háztartásfő* jövedelmével és személyiségével:

$$P_{gy93} = \alpha + \beta_1 \times P_{h93} + \beta_2 \times \ln W_{h93} + \varepsilon, \quad (1)$$

ahol  $P$  a személyiségjegyet (a saját sors kézben tartását mutató indexszel mérve),  $\ln W$  a főmunkahelyről származó utolsó havi nettó jövedelm természetes alapú logaritmusát,  $\varepsilon$  a hibtagot jelenti. A „gy” index a gyerekre, a „h” pedig a háztartásfőre utal, a

5 A felhasznált kérdések (a kérdések teljes szövege az M1 táblázatban található) három ellentétpárt alkotnak (a1-a2; a3-a4; a5-a6), amely ellentétpárok legalább -0,3-as negatív korrelációval kapcsolódnak egymáshoz. A saját sors kézben tartását mérő index kiszámítása:  $(a2-a1)+(a4-a3)+(a6-a5)$  formulával történt, ahol az *egyáltalán nem igaz* választ 0-val, az *inkább nem igaz* választ 1-gyel, a *részben igaz* választ 2-vel, a *teljesen igaz* kategóriát pedig 3-mal kódoltam. Az index pozitív értékei a problémákat önállóan megoldani képes és a jövőben bizakodó attitűdöt jelenti, a negatív értékek pedig a saját sors alakításában tehetetlen és a jövőt pesszimistán megítélő hozzáállást jelzi. Ebben a vonatkozásban a 0 jelentése egyfajta átlagos vagy semleges viszonyulás. A Rotter skála és az általam létrehozott személyiségskála közötti *elméleti* kapcsolat empirikus tesztelésére nem volt lehetőség.

„93” pedig azt jelenti, hogy az adatok az 1993-as adatfelvételtől származnak. Majd egy másik regressziós egyenlettel a *gyerek* jövedelmét írtam fel személyisége, illetve a *háztartásfő* személyiségének és jövedelmének függvényeként:

$$\ln W_{gy97} = \alpha + \gamma_1 \times P_{gy93} + \gamma_2 \times P_{h93} + \gamma_3 \times \ln W_{h93} + v, \quad (2)$$

ahol azonos jelöléseket használtam, mint az előző egyenletben, azzal a különbséggel, hogy „93”-as és „97”-es indexek is szerepelnek, attól függően, hogy az adatok 1993-ból, vagy 1997-ből származtak. A 2. egyenletben a hibatagot  $v$ -vel jelöltem.

Az elemzés tárgyát képző négy változót (*háztartásfő* jövedelme, *háztartásfő* személyisége, *gyerek* jövedelme, *gyerek* személyisége) a modellépítés során rombuszformában helyeztem el (*rombuszmodell*), ahol a rombusz csúcsain a változók vannak, a rombusz oldalai és átlói pedig az egyes feltételezett hatásokat jelentik (lásd *1. ábra*, ahol a nyilak iránya a feltételezett hatások iránya). Elvileg a változók közötti kapcsolatot reprezentáló rombuszmodell minden oldala és átlója valamilyen hatást fejez ki. Gyakorlatilag – a mintában – azonban nem minden hatás volt jelentős. Azokat a hatásokat, amelyek 10%-os szignifikancia szinten sem bizonyultak lényegesnek, szaggatott vonallal jelöltem.

Az ábrán a standardizált regressziós együtthatók vannak feltüntetve, kivéve a *háztartásfő* jövedelme és személyisége esetében, ahol a kölcsönhatás feltételezése miatt a Pearson-féle korrelációs együttható szerepel.<sup>6</sup> Az útmodell az 1. és 2. számú regressziós egyenletek összekapcsolásából, valamint a *háztartásfő* jövedelme és személyisége közötti korrelációs kapcsolatból jön létre. A két regressziós modell esetében feltüntettem a modellbe be nem vont változók hatását ( $1-R^2$ ).



*1. ábra* Intergenerációs hatások a *gyerek* (logaritmizált) jövedelmére, útmodell N=117.

Az útmodellt alkotó két regressziós egyenlet paraméterbecslései, illetve a *háztartásfő* jövedelme és személyisége közötti korrelációs együttható értéke táblázatos formában az *1. táblázatban* található. Itt közöltem a *háztartásfő* jövedelme és a *gyerek* jövedelme közötti korrelációs együttható értékét is. Ennek dekompozíciójára vonatkozik ugyanis az útmodell.

<sup>6</sup> Ebben az esetben egyébként a korrelációs együttható és a standardizált regressziós együttható érték azonos.

1. táblázat Az útmodellben felhasznált regressziós egyenletek és a korrelációs együtthatók

Magyarázó változók	1. Egyenlet Függő változó: a gyerek személyisége	2. Egyenlet Függő változó: a gyerek (logaritmizált) jövedelme	Korrelációs együttható: háztartásfő személyisége	Korrelációs együttható: gyerek (logaritmizált) jövedelme
A háztartásfő személyisége	0,367***	0,100		
A háztartásfő (logaritmizált) jövedelme	0,259**	0,258**		0,342***
A gyerek személyisége		0,165*	0,256**	
R <sup>2</sup>	0,251	0,162		

Jelölés: \*\*\* legalább 0,01; \*\* legalább 0,05; \* legalább 0,1 szinten szignifikáns együttható.

A táblázatban standardizált regressziós együtthatók szerepelnek (a korrelációs együtthatók azonosak a standardizált regressziós együtthatóval).

A személyiséget a saját sors kézbe tartását mutató indexszel mértem.

N=117.

A két regressziós modell 0,001 szinten szignifikáns.

A táblázatban szereplő adatokra vonatkozó leíró statisztikák az M2 táblázat 1. oszlopában találhatóak.

A tanulmány elején három kérdésre ígértem választ. Az első kérdésem arra vonatkozott, hogy a családban átörökített személyiségjegyeknek van-e hatása a jövedelemre. A kérdésre igennel kell válaszolni. A háztartásfő és annak gyereke közötti teljes jövedelmi hasonlóságnak ugyanis egy része a hasonló személyiségjegyeken (saját sors kézbe tartása és jövőbe vetett bizalom) keresztül jelentkezik. Az 1. ábrán ez a hatás a három útból álló, a háztartásfő személyiségén és a gyerek személyiségén keresztül érvényesülő hatás. Egészen pontosan a gyerek személyiségének jövedelmére gyakorolt hatása, amely a háztartásfő jövedelme és annak személyisége közötti korreláción keresztül a háztartásfő személyiségének közvetítésével érvényesül.

A második kérdésem ennek a hasonló személyiség szerkezetnek köszönhető hatásnak a nagyságára vonatkozott. Itt a háztartásfő és annak gyereke közötti teljes jövedelmi korrelációt (értéke 0,342) bontom fel direkt és indirekt hatásokra, ahol a direkt hatás 0,258. Ez pedig azt jelenti, hogy a teljes hatás körülbelül negyede, indirekt módon, a modellbe bevont változókon keresztül érvényesül. A hasonló személyiségjegyeken keresztül kifejeződő generációk közötti jövedelmi hasonlóság nagysága:  $0,256 \times 0,367 \times 0,165$ , vagyis 0,016. Ez a teljes intergenerációs jövedelmi hasonlóság körülbelül 5%-a.

Végül rákérdeztem arra, hogy mennyire tartós a szülői örökség személyiségátadáson keresztül érződő hatása. A kérdés megválaszolása érdekében megnőveltem a vizsgált időszakot: 1993–2007 viszonylatában (az MHP-HÉV adatbázist használva) vizsgáltam a problémát. Az adatokra az 1. ábrán ismertetett modellt illesztettem, azzal a különbséggel, hogy a 2. egyenlet függőváltozója 2007-ből származott, nem pedig 1997-ből. Minden egyéb definíció és feltételezés tekintetében a már bemutatott módon jártam el. Ebben az esetben a mintába 108 személy adatai kerültek be. A vizsgált, három útból álló hatás azonban itt már nem szignifikáns. Mindez abból a szempontból nem meglepő, hogy tudjuk, hogy a társadalmi státust csak egy viszonylag rövid ideig határozza meg a szülői háttér, és ezek után a szülői háttér már csak közvetett formában

érzékelési hatását (Róbert 2001). Egy alternatív értelmezés, ha az alacsony elemszámot tesszük felelőssé a szignifikáns kapcsolatok hiányáért. Itt kell megjegyezni a hiányzó esetek problémáját is. Azok közül, akik 2007-ben a munkaerőpiacon vannak, körülbelül 25% esetében életkori okok miatt nem kérdezték 1993-ban a személyiség méréséhez használható változókat (azért mert 16 év alattiak voltak). Az is elképzelhető azonban, hogy a *gyerek* személyiségjegyei időközben (munkatapasztalatok, házasság, stb. révén) megváltoztak, és ez az új személyiség – nem pedig az apától örökölt –, befolyásolja jövedelmének alakulását.

### AZ ÚTMODELL ÁLTAL OKOZOTT KORLÁTOK KEZELÉSE

Az elemzés során az útmodell használata azért volt előnyös, mert speciális kutatási kérdésem a generációk közötti jövedelmi hasonlóság dekompozícióját követelte meg. A modellépítés során ezért egyrészt azok a változók jöttek szóba, amelyek hatással lehetnek a *gyerek* jövedelmére, másrészt pedig azok, amelyeket meghatároz a *háztartásfő* személyisége. Csak a két feltétel együttes teljesülése esetén lehet ugyanis a háztartásfő és annak gyereke közötti jövedelmi korrelációt direkt és indirekt hatásokra bontani. Valószínűleg az alacsony elemszámnak tudható be, hogy sokkal több olyan tényező van, amely befolyásolja a *gyerek* jövedelmét, mint ahányra hatással van a *háztartásfő* személyisége. Ez a tény mindenképpen korlátozza az útmodellnek. Tehát bár empirikusan bizonyított, hogy a háztartásfő jövedelme és személyisége korrelál, és elméletileg érdekesek lennének az olyan utak, amelyeket meghatároz a *háztartásfő* személyisége, és amelyek befolyásolják a *gyerek* jövedelmét, a gyakorlatban nem találtam ilyen tényezőket. Ezért a *gyerek* jövedelmét magyarázó regressziós egyenletben nagyon kevés kontrollváltozó szerepelt. Ezt a tényt igyekeztem kezelni a *gyerek* jövedelmét magyarázó regressziós egyenlet magyarázó változóink bővítésével, annak érdekében, hogy a személyiség hatásának becslése pontosabb legyen. (Ez a modell azonban már nem hozható közvetlen kapcsolatba a háztartásfő és gyereke közötti jövedelmi korrelációval!) A modellt a következő módon határoztam meg:

$$\ln W_{gy97} = \alpha + \beta_1 \times P_{gy93} + \beta_2 \times Z_{gy97} + \beta_3 \times H_{gy97} + \beta_4 \times T_{h93} + \varepsilon, \quad (3)$$

ahol  $\ln W$  az utolsó havi, főmunkahelyről származó nettó jövedelem természetes alapú logaritmus,  $P$  a gyerek személyisége (a saját sors kézbe tartását mutató indexszel mérve),  $Z$  a társadalmi-demográfiai változók vektora<sup>7</sup>,  $H$  a humántőke beruházással kapcsolatos változók vektora,<sup>8</sup>  $T$  az „apai örökség” hatása,<sup>9</sup>  $\varepsilon$  pedig a hibatermék. A „gy” index a gyerekekre, a „h” pedig a háztartásfőre utal, a „93”-as és „97”-es indexek pedig azt mutatják, hogy az adatok melyik évből származnak. A modellt hierarchiku-

7 *Férfi* (1, ha a megkérdezett férfi, egyébként 0); *életkor*; *családi állapot* (nőtlen/hajadon, elvált, házas dummy változók, kihagyott kategória: *házas*); *településtípus* (Budapest, megyeszékhely, város, község, kihagyott kategória: *község*).

8 *Iskolai végzettség* (az iskolai végzettség kategóriákhöz rendeltem hozzá a szükséges képzési időt); valamint Mincer (1962) nyomán megkülönböztettem egymástól az *általános munkatapasztalatot* (az adott év mínusz az első munkába állás éve, adathiány miatt feltételeztem a megszakítások nélküli munkaerő-piaci jelenlétet) és a *speciális munkatapasztalatot* (a jelenlegi munkahelyen eltöltött évek száma).

9 A *háztartásfő* személyisége és jövedelme.

san építettem fel. Első lépésben a gyerek személyiségét vontam be az elemzésbe, ezek után léptettem be a további változócsoportokat – először a társadalmi-demográfiai változókat, majd a humántőke beruházást, majd az „apai örökség” változókat – a már bevont változócsoportokat a modellben tartva. Az elemzés azokra a *gyerekként* klasszifikáltakra vonatkozik, akiket az 1997-es útmodellben elemeztem. Az eredményeket a 2. táblázat mutatja, ahol a hatásokat a standardizált regressziós együtthatóban fejeztem ki.

2. táblázat A *gyerek* logaritmizált utolsó havi munkajövedelmének (1997-es adat) magyarázása négy változócsoporttal

Függő változó: A <i>gyerek</i> munkajövedelme 1997-ben					
Magyarázó változók	Személyi-ségjegy	Személyi-ségjegy + demográfia	Személyi-ségjegy + humántőke	Személyi-ségjegy + demográfia + humántőke	Személyi-ségjegy + demográfia + humántőke + öröklés
<i>Gyerek</i> személyisége	0,306***	0,231**	0,232**	0,197**	0,109
Férfi		0,137		0,167*	0,196**
Életkor		0,218**		-0,143	-0,195
Nőtlen/hajadon		0,133		0,135	0,157
Elvált		-0,049		-0,062	-0,050
Város		0,052		0,036	-0,011
Megyeszékhely		0,008		0,015	-0,027
Budapest		0,228*		0,206*	0,018
Általános munkatapasztalat			-0,020	0,166	0,203
Általános munkatapasztalat (négyzet)			0,155	0,136	0,201
Speciális munkatapasztalat			0,057	0,044	0,054
Speciális munkatapasztalat (négyzet)			-0,048	0,018	-0,025
Iskolai végzettség			0,364***	0,420***	0,418***
Háztartásfő személyisége					0,123
Háztartásfő jövedelme					0,270**
R <sup>2</sup>	0,093	0,229	0,216	0,317	0,369

Jelölés: \*\*\* legalább 0,01; \*\* legalább 0,05; \* legalább 0,1 szinten szignifikáns együttható.

A táblázatban standardizált regressziós együtthatók szerepelnek.

A személyiséget a saját sors kézbetartását mutató indexszel mértem.

Kihagyott kategóriák: nő, község, házas.

N=110.

A táblázatban közölt modellek 0,001 szinten szignifikánsak.

A táblázatban szereplő adatokra vonatkozó leíró statisztikák az *M2 táblázat* 2. oszlopában találhatóak.

Az eredmények értelmezésekor elsősorban a *gyerek* személyiségének jövedelmére gyakorolt hatására szorítkozom. A kétváltozós modellhez (a 2. táblázat első oszlopa) tartozó együttható megfeleltethető a *gyerek* személyisége és munkajövedelme közötti korrelációs együtthatónak. Látható, hogy az eredmény szignifikáns, és azt mutatja,

hogya a problémáikat önállóan megoldani képes, jövőjükben bizakodó emberek magasabb jövedelemmel rendelkeznek 1997-ben, mint az ilyen személyes jellemzőkkel nem rendelkezők. A személyiség hatása a kontrollváltozók mellett – *ceteris paribus* – is megmarad, bár a hatás nagysága kisebb, mint a kétváltozós modellben. Alvin és Hauser (1975: 39) javaslata szerint az a különbség, ami két változó közötti korrelációs együttható értékében a többi magyarázó tényező hatására keletkezik, a teljes hatás többi magyarázóváltozón keresztül érvényesülő hányada. Ebben az esetben  $1 - (0,231/0,306)$ , azaz a gyerek személyisége és jövedelme közötti hatás (nem a háztartásfő jövedelme és a gyerek jövedelme!) 25%-a társadalmi-demográfiai változókra keresztül érvényesül. Humántőke beruházáson keresztül  $1 - (0,232/0,306)$ -nyi rész, azaz a személyiség teljes hatásának 24%-a közvetítődik. A demográfiai jellemzők és a humántőke beruházáson együttesen pedig a teljes hatás 36%-a érvényesül (vö.: Alvin–Hauser 1975: 43). A táblázat utolsó oszlopából az is kiolvasható, hogy *gyerek* személyiségének jövedelmére gyakorolt hatása szülői örökség. Az „apai örökség” változóinak bevonásával a *gyerek* személyiségének jövedelmére gyakorolt hatása eltűnik, vagyis ezt a hatást a „szülői háttér” közvetíti. Helyes volt tehát az útmodellben az a feltételezés, hogy a személyiségjegyek családon belül öröklődnek.<sup>10</sup>

A használt útmodell másik korlátját a személyiség 2007-es hatásának kérdése jelenti. Fontos megjegyezni, hogy az útmodell eredményei azt mutatták, hogy a háztartásfő és gyereke közötti teljes jövedelmi korrelációból a hasonló személyiségjegyeken keresztül érvényesülő indirekt hatás nem szignifikáns. Ebből a kijelentésből azonban nem következik, hogy a gyerekként definiáltak 1993-ban mért személyiségjegye ne befolyásolná 2007-ben a jövedelmüket. Rögtön jelentkezik azonban egy újabb kezelésre váró probléma. Körülbelül minden negyedik 2007-ben a munkaerőpiacon lévő, és ezért munkabérral rendelkező megkérdezettnek hiányzik az 1993-as személyiségadata. Ennek oka, hogy az MHP-ben az egyéni kérdőívek kitöltésének alsó korhatára 16 év volt. Az a személy tehát, aki 1993-ban 15 éves volt, és 2007-ben ezért 29 éves, nem kerülhet be a mintába. Mivel az elemzés során különös jelentőséget tulajdonítok annak, hogy a személyiségjegy a jövedelemre nézve exogén legyen, vagyis ne befolyásolja azt a munkatapasztalat, a hiányzó személyiségadatok problémája még hangsúlyosabb.

A probléma kezelésére két megoldást dolgoztam ki. A személyiségjegyeket mérő változókat nem csak 1993-ban, hanem 1996-ban és 1997-ben is megkérdezték az MHP-ben. Az 1993-ban hiányzó szubjektív változó tehát pótolható 1996-os, annak hiányában pedig az 1997 adattal. Mivel 1997. és 2007. között tíz éves különbség van, a személyiségjegyek okként való feltételezése nem csorbul. Persze az elképzelhető, hogy az inputált személyiségjegy másként „viselkedik” a bérregresszióban, mint az eredeti változó. Ezért szerepeltetek egy olyan változót is, amelynek értéke 1, ha a személyiségjegyet pótolni kellett, 0 pedig minden más esetben. Ennek a változónak a hatása kontroll alatt tartja az adatpótlás okozta esetleges torzítást.

10 Figyelemreméltó, hogy abban a modellben, amelyikben a saját sors kézbentartását mérő index a humántőke és demográfiai változók mellett szerepel a személyiségjegyen kívül az iskolai végzettség, a településtípus (Budapest) és a nem hatása szignifikáns csak. Feltehetőleg a munkatapasztalat hatása azért nem jelentős – más hasonló típusú elemzésektől eltérően –, mert a változó szórása kicsi (lásd *M2 táblázat*) lévén 16 és 25 év közöttiekről szó.

A szelekciós torzítás hatása azonban még ezek után is fennállhat, hiszen azok, akik 2007-ben 25 évesek voltak, nem kerülhettek be a mintába. Heckman (1979) nyomán ezért létrehoztam egy olyan 0/1 értékű változót, amely 1-es értéket vesz fel, ha valaki 2007-ben a munkaerőpiacon van, de hiányzik a személyiségadata, 0-át pedig a többi 2007-ben munkaerőpiacon lévő kapott. Ezt a bináris változót magyaráztam egy logit modellel,<sup>11</sup> a becsült valószínűségeket elmentettem, és visszahelyettesítettem a 2007-es jövedelmet magyarázó regressziós egyenletbe.

A felállított modellem a 2007-es adatfelvételtől (MHP-HÉV) származó logaritmizált munkajövedelem magyarázására vonatkozik. A mintát azok alkotják, akik 1993-ban tanulók voltak, vagy pedig 16 év alattiak. Fontos megjegyezni, hogy ez a minta bizonyos szempontból bővebb, más szempontból azonban szűkebb, mint azoknak a halmaza, akiken a 2007-es útelemzést elvégeztem. Bővebb, mert az 1993-ban 16 év alattiak is bekerülhetnek, szűkebb, mert az 1993-ban 25 év alatti, de munkatapasztalattal rendelkezők nem kerülhettek be az elemzésbe. Modellem így azt mutatja, hogy az 1993-as személyiségjegyek jelentősek-e a 2007-es jövedelem magyarázata szempontjából azoknak az esetében, akik 1993-ban gyerekek voltak. Még pontosabban: azoknak a jövedelmét, akik 2007-ben munkaerőpiacon vannak, de 1993-ban még nem volt munkatapasztalatuk, meghatározza-e a 14 évvel korábban mért személyiségük. A modellel a következő egyenlőségen alapul:

$$\ln W_{07inputált} = \alpha + \beta_1 \times Z_{07} + \beta_2 \times H_{07} + \beta_3 \times P_{93inputált} + \varepsilon, \quad (4)$$

ahol  $\ln W$  az utolsó havi, főmunkahelyről származó nettó jövedelem természetes alapú logaritmus,  $Z$  a társadalmi-demográfiai változók vektora,  $H$  a humántőke beruházással kapcsolatos változók vektora,  $P$  a személyiség (a saját sors kézbe tartását mutató indexszel mérve),  $\varepsilon$  pedig a hibatermék. A vektorok ( $Z$ ;  $H$ ) a 3. egyenletben definiált változókkal azonos típusú változókat tartalmaznak. A „07”, illetve „93” indexek azt mutatják, hogy az adatok 1993-ból vagy 2007-ből származnak-e. Az egyenletből látható, hogy nem csak a személyiségjegyek, hanem a jövedelem esetében is pótoltam a hiányzó adatokat. Ebben az esetben a hiányzó adattal rendelkező személy beosztásának alapján kapott egy átlagos jövedelmet, így a 2007-ben munkaerőpiacon lévő 94%-nak volt érvényes jövedelemadata. A magyarázó változók között pedig szerepel egy dummy változó, amely megmutatja, hogy a jövedelemadat inputált volt-e. Az eredményeket a 3. táblázat mutatja.

11 A magyarázó változók kivétel nélkül 1993-ból származtak. A következő tényezők hatásának tulajdonítottam a hiányzó személyiségjegyeket: *életkor* (két dummy változó: a kérdezett 16 év alatti; a kérdezett 16-20 év közötti), a megkérdezett *tanuló*-e (1, ha igen; 0, ha nem), a kérdezett *gyerek*-e valamelyik háztartáson belül (1, ha igen; 0, ha nem), a kérdezett *dolgozik*-e (1, ha igen; 0, ha nem), *munkanélküli*-e (1, ha igen; 0, ha nem), *településtípus*: Budapest, megyeszékhely, város, község, kihagyott kategória: község). A hiányzó személyiségjegyek valószínűségét növelte, ha valaki 16 év alatti volt, és csökkentette a tanuló státus, vagy ha a megkérdezett dolgozott, illetve a budapesti vagy a megyeszékhelyekhez kötődő lakóhely.

3. táblázat Az 1993-ban munkatapasztalattal nem rendelkezők logaritmizált utolsó havi munkajövedelmének (2007-es adat) magyarázása

Függő változó: Az 1993-ban munkatapasztalattal nem rendelkezők munkajövedelme 2007-ben			
Magyarázó változók	Demográfia	Demográfia + humán tőke	Demográfia + humán tőke + személyiség
Férfi	0,092	0,151*	0,175**
Életkor	0,152	0,176	0,203
Nőtlen/hajadon	-0,011	-0,069	-0,043
Elvált	-0,127	-0,111	-0,092
Város	-0,045	-0,020	0,015
Megyeszékhely	0,049	0,049	0,064
Budapest	0,074	0,015	0,032
A jövedelem inputált	-0,012	-0,019	0,009
Szelekciós torzítás	-0,113	-0,014	0,047
Általános munkatapasztalat		0,231	0,239
Általános munkatapasztalat (négyzet)		-0,306	-0,296
Speciális munkatapasztalat		0,163	0,097
Speciális munkatapasztalat (négyzet)		-0,251	-0,220
Iskolai végzettség		0,421***	0,394***
Személyiség			0,167**
A személyiség inputált			-0,063
R <sup>2</sup>	0,095	0,284	0,308

Jelölés: \*\*\* legalább 0,01; \*\* legalább 0,05; \* legalább 0,1 szinten szignifikáns együttható.

A táblázatban standardizált regressziós együtthatók szerepelnek.

A személyiséget a saját sors kézbe tartását mutató indexszel mértem.

Kihagyott kategóriák: nő, község, házas.

N=150.

A csak demográfiai változókat tartalmazó modell 0,1 szinten nem szignifikáns, a másik két modell 0,001 szinten szignifikáns.

A táblázatban szereplő adatokra vonatkozó leíró statisztikák az M2 táblázat 3. oszlopában találhatóak.

A 3. táblázat harmadik oszlopából kiolvasható, hogy a személyiségjegyek a demográfiai és humántőke változók bevonása mellett, 2007-ben is, befolyásolják munkajövedelmet, még hozzá úgy, hogy a saját sors kézbe tartása és a jövőbe vetett bizalom attitűdje *ceteris paribus* magasabb jövedelemhez vezet. A táblázat utolsó sorából az is kiolvasható, hogy pusztán a személyiségjegyek bevonása közel 2,5%-kal növeli a magyarázott varianciát. Megállapítható továbbá, hogy az inputált változóknak, valamint a szelekciós torzításnak nincsen hatása a jövedelemre. Az elemzésnek ez az egysége tehát bizonyítékokat hozott fel arra, hogy azoknak, akiknek 1993-ban nem volt munkatapasztalatuk, a személyiségjegyek 14 év elteltével is érzetik hatásukat munkajövedelmükre.

## ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány magyar adatokon támasztotta alá azt a tételt, hogy a generációk jövedelme közötti kapcsolat egy része a családon belül öröklődő személyes beállítódásoknak köszönhető. Annak érdekében, hogy a személyiségjegyek a munkajövedelemre nézve exogének legyenek, az elemzés azoknak az adataira terjedt ki, akik vagy nem rendelkeztek munkatapasztalattal, vagy bár a munkaerőpiacon voltak, de 25 év alattiak voltak, és a szüleikkel éltek egy háztartásban. Ezek a megszorítások alacsony elemszámot okoztak az elemzésnél. Mindezek ellenére a személyiségjegyek a társadalmi-demográfiai és humántőke hatások kontroll alatt tartásával is meghatározzák a fiatalok jövedelmét. Sőt 14 év elteltével is kimutatható a személyiségjegyek munkajövedelmet befolyásoló hatása. Az eredmények alapján továbbgondolásra érdemes, hogy a szülői személyiség adott esetben hátráltató befolyása éppen a pályakezdés idején a legerősebb. Valamint feltételezhető, hogy az örökölt hátrányos helyzet egyfajta örökölt mentalitással is kapcsolatban áll.

## IRODALOM

- Alwin, D.F.–Hauser, R.M. (1975): The Decomposition of Effects in Path Analysis. *American Sociological Review*, 40(1): 37–47.
- Andrisani, P.J.–Nestel, G. (1976): Internal-External Control as Contributor to and Outcome of Work Experience. *Journal of Applied Psychology*, 61(2): 156–165.
- Blau, P.–Duncan, O. (1967): *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Bowles, S.–Gintis, H.–Osborne, M. (2001): The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach. *Journal of Economic Literature*, 39(4): 1137–1176.
- Cox, J.A. (1989): A Look Behind Corporate Doors. *Personnel Administrator*, 34: 56–59.
- Green, F.–Machin, S.–Wilkenson, D. (1998): The Meaning and Determinants of Skill Shortages. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 60(2): 165–188.
- Heckman, J.J. (1979): Sample Selection Bias as a Specification Error. *Econometrica*, 47(1): 153–161.
- Mincer, J. (1962): On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications. *The Journal of Political Economy*, 70(2): 50–79.
- Osborne Groves, M. (2005a): How Important is your Personality? Labour Market Returns to Personality for Woman in the US and UK. *Journal of Economic Psychology*, 26: 827–840.
- Osborne Groves, M. (2005): Personality and the Intergenerational Transmission of Economic Status. In Bowles, S.–Gintis, H.–Osborne, G.M. eds.: *Unequal Chances*. Princeton–New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 208–231.
- Róbert P. (2001): *Társadalmi mobilitás*. Budapest: Századvég Kiadó.
- Rotter, J. (1966). Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcements. *Psychological Monographs*, 80(1): 1–28.
- Zemsky, R.–Ianozzi, M. (1995): *A Reality Check: Findings from the EQW National Employer Survey*. Washington: Office of Educational Research and Improvement.
- Weber, M. (1982): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest: Gondolat Kiadó.