

VALOCIKOVÁ CYNTIA

Önzetlenség önszántunkból vagy
önzőségből? - avagy az altruizmus
gazdasági megközelítése és az
önzetlenség biztonsági tényezői

Témavezető: Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita

Dr. habil. Velencei Jolán

Nyilvános védés teljes bizottsága:

Elnök:

Prof. Dr. Michelberger Pál

Titkár:

Dr. Nagy Viktor

Tagok:

Dr. habil. Reicher Regina Zsuzsánna

Dr. Honvári János

Prof. Dr. Besenyő János

Bírálok:

Dr. Bács Zoltán György

Prof. Dr. Tick Andrea

Nyilvános védés időpontja:

2025

D12) Nyilatkozat a munka önállóságáról, irodalmi források megfelelő módon történt idézéséről

NYILATKOZAT

**A MUNKA ÖNÁLLÓSÁGÁRÓL, IRODALMI FORRÁSOK MEGFELELŐ MÓDON TÖRTÉNT
IDÉZÉSÉRŐL**

Alulírott Valociková Cyntia kijelentem, hogy az Önzetlenség önszántunkból vagy önzőségből? - avagy az altruizmus gazdasági megközelítése és az önzetlenség biztonsági tényezői című benyújtott doktori értekezést magam készítettem, és abban csak az irodalmi hivatkozások listáján megadott forrásokat használtam fel. Minden olyan részt, amelyet szó szerint, vagy azonos tartalomban, de átfogalmazva más forrásból átvettem, a forrás megadásával egyértelműen megjelöltem.

Budapest, 2024.08.31.


.....
aláírás

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	1
A tudományos probléma megfogalmazás	3
Célkitűzések	3
A téma kutatásának hipotézisei	5
Kutatási módszerek	8
1 AZ ALTRUIZMUS TRANSZDISZCIPLINÁRIS FOGALMI KERETEZÉSE....	10
1.1 Az önzetlenség mozaikja: Az altruizmus fogalmi összefüggései	10
1.2 Az adakozás körforgása: a reciprok altruizmus, a bizalom és a kockázat összefonódása	18
2 AZ ALTRUISTA VISELKEDÉS KIBONTKOZÁSA A JÁTÉKELMÉLETEKBEN.....	22
2.1 A fogolydilemma stratégiája	29
3 AZ ONLINE ADOMÁNYOZÁS VESZÉLYEI – CSALÓK ÉS STRATÉGIÁIK	33
3.1 A kifinomult átverések világa: a csalás mestereinek taktikái	34
3.2 Betekintés a kibertámadások világába, avagy a csalások eltérő esetei	39
4 A PRIMER KUTATÁS BEMUTATÁSA.....	45
4.1 A minta.....	45
4.2 A játékelméleti kísérlet módszertana	46
4.2.1 A kísérlet eredménye	50
4.2.2 Következtetések	56
4.3 A kérdőíves kutatás módszertana.....	59
4.3.1 A kérdőíves kutatás eredménye	64
4.3.2 Következtetések	80
ÖSSZEGZETT KÖVETKEZTETÉSEK	82
Új tudományos eredmények	86
Ajánlások	89

A kutatás jövőbeli iránya	93
IRODALOMJEGYZÉK	96
TÁBLÁZATJEGYZÉK.....	114
ÁBRAJEGYZÉK.....	116
FÜGGELÉK	117
KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	125

BEVEZETÉS

Egy olyan világban, amelyet gyakran a személyes érdekek nyereségként való abszolút kiaknázása vezérelhet, az altruista viselkedés a remény és az együttérzés fényeként tűnik fel. Az altruizmus, amely az egyénben megnyilvánuló figyelemreméltó tulajdonság, túllép az önzés határain és felöleli az emberi egymásrautaltság egyfajta elkerülhetetlen igényét. Ez egy önzetlen cselekedet, amelyet az empátia és a valódi vágy hajt, hogy enyhítsen mások szenvedésén, még akár a személyes áldozatvállalás árán is. Ahogy az altruista viselkedés komplexitását felfedezzük, mély emberi természetünk egy különleges aspektusára bukkanunk, amely emlékeztet minket a kedvesség és nagylelkűség iránti képességünkre, valamint arra, hogy egyetlen jócselekedet milyen mély hatással lehet a körülöttünk lévő világra. Az altruizmus végtelen diadalait bemutató történeteken keresztül arra motiválódunk, hogy higgyünk a bennünk rejlő örökkévaló jóságban és az együttérzés átalakító erejében. Ezen történetek nem csupán a történelmi jelentőségű tettekben bontakozódnak ki, hanem a mindennapok során, egy-egy apró figyelmesség által. Az altruizmus nem pusztán egy egyszerű jótett, hanem egy mély felismerés is arról, hogy az egyéni létünk szorosan összekapcsolódik az emberiség kollektív jólétével [1]. Ez azt jelenti, hogy az emberiség igazi lényege abban rejlik, hogy képesek vagyunk együttérzéssel és önzetlenséggel fordulni mások felé, függetlenül attól, hogy milyen ellentétek vagy eltérő körülmények választanak el bennünket egymástól. Gyakorlása egy olyan tudatos döntés is lehet, mely arra irányul, hogy túllépjünk az önzés korlátain és fölülemelkedjünk az ego által vezérelt vágyainkon, így felismerve az emberi kapcsolatok egymásrautaltságát. Révén elérjük az empátia és a kedvesség határtalan potenciálját, és felszabadítunk olyan erőket, ami nemcsak saját életünket, hanem az általunk ismert vagy ismeretlen emberek sorsát is átformálhatja [2] [3]. Azonban abból fakadóan, hogy ez a fajta viselkedés bizalmon és jóindulaton alapul, könnyen kiszolgáltatottá teheti az egyént. Az érzelem, büntudat vagy akár az empatikus természet manipulálásával az altruizmus kizsákmányolása különböző kontextusban felütheti a fejét, és a kizsákmányolás dinamikájának megértése is fontos az altruista cselekedetek integritásának megőrzése, valamint az etikusabb és igazságosabb társadalom előmozdítása érdekében. Dawkins (2021) brit evolúcióbíológus „Az önző gén” című művében így nyilatkozott: „Minden önzetlen rendszer lényegéből fakadóan labilis, mivel ki van téve az önző egyének visszaélésének, akik készek azt kihasználni” [4, p. 113].

Kutatásom az altruizmus vizsgálatára fókuszál, melyet számos tudományág más-más megközelítéssel illet. Az altruizmus és az önzetlenség fogalma a viselkedéstudományokban rokon fogalmakként jelennek meg, így a továbbiakban nem teszek különbséget a két megnevezés között, azonban az átláthatóság érdekében az altruizmus fogalmát alkalmazom. Az altruista viselkedés kutatása alapos kihívás, hiszen magában foglalja az egyének belső állapotának, így az emberi viselkedés szubjektív és összetett aspektusainak vizsgálatát. Nehéz pontosan számszerűsíteni az altruista cselekedetet, mivel gyakran megfoghatatlan, puha tényezőket ölel fel, számos kognitív, pszichológiai és magatartásbeli összetevők szerteágazó kombinációja, követése és mérése pedig az azonnali eredményeken túl longitudinális vizsgálatokat is igényel [5]. Így elsősorban körbejáróm az altruizmus definíciós megközelítéseit, a transzdiszciplinaritás kereteiben, ezzel kiválasztva azokat az aspektusokat, melyeket primer kutatásom során alkalmazni fogok, továbbá rávilágítok az altruizmus egyik megjelenési formájára, a reciprok altruizmusra. Bővebben megvizsgálom, hogyan jelenhet meg az altruizmus a játékelméletekben. Végül, de nem utolsó sorban foglalkozom a bizalom és a kockázat kérdéskörével, mint az altruizmus kiemelendő összetevőivel. Minthogy az altruista cselekedet kizsákmányolása a személyi biztonság veszélyeztetését feltételezi — mely szorosan köthető a biztonságtudományhoz—, így rávilágítok annak kihasználásának és a csalások intézményének egy komplex rendszerére. A kutatásom főképp az egyén szintjére koncentrál, így kizárja a szervezetek humanitárius tevékenységét, valamint a személyes jelenlét formájában megjelenő önkéntesség fogalmát. Maga az altruizmus egy igen széles területet felölelő viselkedésforma, mely megad egyfajta kutatási szabadságot, egyben azonban jelenti a kutatás korlátját is, hiszen egy nehezen megfogható és összetetten definiálható rendszerről van szó, azonban sok esetben visszaköszönnek azok az alapvető mechanizmusok, melyek a kutatásom során megjelennek. A kutatás másik területének, az altruista viselkedés kizsákmányolásának vizsgálatánál pedig az online térre fókuszálok, és az altruista viselkedést kihasználó internetes támadásokat veszem szemügyre. Témaválasztásomat indokolta egyrészt a belső érdekek, mint a kedvesség, empátia és az emberi viselkedés iránti kutatói kíváncsiságom, másrészt az a társadalmi hatás, mely az altruizmussal kiváltható pozitív változások az egyén és a társadalom jólétében, mind pedig személyes tapasztalat útján érzékelttem már megannyi formában az altruizmus átalakító erejét.

A tudományos probléma megfogalmazás

A társadalmi kihívások kezeléséhez, a társadalmi kohézió előmozdításához és a különböző egyének közötti összetartozás érzésének elősegítéséhez az altruista viselkedés szándékainak megértése alapvető fontosságú a társadalmi kihívások kezeléséhez. Kutatásom betekintést nyújt az empátia, az együttműködés és a proszociális viselkedés mozgatórugóinak mechanizmusába, rávilágítva ezzel az emberi természet alapvető aspektusaira. Az altruista viselkedés mögöttes mechanizmusainak és motivációinak megértése minden kutató számára kihívást jelent, és a folyamatosan változó környezet még inkább igényli ennek a témakörnek a hosszútávú és permanens vizsgálatát. Számos szervezet — ENSZ, NONPROFIT TECH FOR GOODS, UNESCO, WHO — foglalkozik az altruizmus kérdésével, mint az adományozás egy alapvető építőkövével, annak a gazdasági- és piaci környezethez való folyamatos idomulása pedig alapvetően megváltoztatja a motivációk és kiváltó mechanizmusok tárházát. A viselkedést vizsgáló kutatások zöme azonban inkább a szervezetek szintjén vizsgálódik, és az önkéntesség, valamint a humanitárius és nonprofit szervezetek tevékenységeit tanulmányozza, így jelen kutatás kizárólag az egyén szintjén vizsgálódik. A 2019 óta bekövetkezett események világszerte változásokat hoztak az emberek érzelmi és társadalmi életében, kezdve a COVID-19 járvánnyal, majd a társadalmi, politikai és gazdasági felfordulással, mely egyfajta globális nyugtalanság különböző formáit katalizálta. A pénzügyi segítő szándék és a proszociális viselkedés a COVID-19 járvány óta növekedő tendenciát mutat [1] [6], így kiemelt jelentőségű ennek folyamatos vizsgálata. Az internetes csalások formájában megmutatkozó altruista viselkedés kihasználása ugyancsak égető terület. A Lounge Group Magyarországon végzett reprezentatív kutatása alapján (n=508) minden hatodik ember volt már internetes csalás áldozata [7], az Európai Unió Hálózat- és Információbiztonsági Ügynökség (ENISA) évente megjelenő felmérésében az internetes fenyegetések és az online csalások egyre növekvő stratégiai jelentőségű veszélyeire hívja fel a figyelmet.

Célkitűzések

Kutatásom az altruizmussal összefüggő emberi viselkedés, a közvetlen környezet, együttműködés/versengés stratégia és cselekvés hatásának feltárását szolgálja. Egyik kiemelkedő célom a mögöttes mechanizmusok feltárása, pszichológiai és társadalmi tényezők vizsgálata, valamint az egyéni jólétre és az adományozásra gyakorolt hatások feltérképezése. Az altruizmus tanulmányozásának egyik alapvető motiváló erejének

tartom, hogy olyan szemléletmódot és gyakorlatokat inspiráljon és irányítson, amelyek elősegítik az empátiát és az együttműködést nem csupán a tudomány berkein belül, hanem a piactudomány szereplői számára is. A kutatásom során feltárt kognitív, érzelmi és szociális folyamatok vizsgálatával betekintést nyerhetünk a viselkedés háttérében álló motivációs tényezőkbe és döntéshozatali folyamatokba. Mivel a társadalmi kohézió előmozdítása és a társadalmi kihívások kezelése hozzájárul az egyének egészséges társas kapcsolatainak kialakításához és a jólléthez, így a kutatásom során feltárt tudás hozzájárulhat az ezeket ösztönző tényezők mélyebb megértésében és hatékonyabb gyakorlásában [8] [9] [10].

A mechanizmusok megismerésével jutnék közelebb azon célkitűzésemhez, mely az empirikus kutatásban résztvevő egyének szegmentációját képes kialakítani, mindezt pedig az online adományozás tevékenységén keresztül. A biztonsgtudományok humán biztonsggal foglalkozó ága emberközpontú, hozzájárul az emberi jogok védelméhez és különböző humanitárius tevékenységek szervezéséhez. Mivel az altruizmus szoros kapcsolatban áll a segítő tevékenységekkel, nem áll messze a humán biztonsgtól [11] [12]. Az adományozás az internetes csalások célpontjává vált, a felhasználók manipulálására épít, kihasználva az emberi „gyengeségeket” (önzetlenség, együttérzés, nyitottság stb.) a támadók által kívánt magatartás eléréséhez, így ezeknek a vizsgálatát is célszerűnek tartom [13] [14].

Legfőbb célkitűzéseim tehát:

C₁: Az altruizmussal összefüggő emberi viselkedés és társadalmi mechanizmusok feltárása.

Célom, hogy megértsem, hogyan befolyásolják a pszichológiai és társadalmi tényezők az altruista cselekvéseket, különösen a közvetlen környezetben megnyilvánuló együttműködési és döntési stratégiákat.

C₂: Az altruizmus mögöttes motivációinak vizsgálata.

A kutatás célja az altruista viselkedés pszichológiai és társadalmi motivációinak feltárása, különös tekintettel arra, hogy ezek miként járulnak hozzá az egyéni jólléthez és a társadalmi kohézióhoz.

C3: Az altruizmus és a humán biztonság kapcsolatának vizsgálata, különös tekintettel a bizalom és az online adományozás kockázataira.

A kutatás egyik célja, hogy feltárjam, milyen módon használják ki a támadók az altruizmus és a bizalom érzését az online térben. Ezzel kapcsolatban az internetes csalások hatásait vizsgálom, különös tekintettel arra, hogyan manipulálják az emberek önzetlenségét és együttérzését a csalók. További célom, hogy az altruista viselkedés és a humán biztonság közötti kapcsolatot vizsgáljam, különös figyelmet fordítva arra, hogy az altruista cselekedetek miként segíthetik elő a társadalmi jólét fenntartását.

C4: Az altruizmus hatásának vizsgálata az adományozásra és a társadalmi jólétre, majd az empirikus kutatásban résztvevő egyének szegmentálása.

Vizsgálni kívánom, hogy az altruista cselekedetek hogyan befolyásolják az adományozási tevékenységet, és milyen hatást gyakorolnak az egyének és közösségek jólétére. Az egyéneket majd az altruizmus különböző attitűd komponensei (konatív, affektív, kognitív) alapján kívánom szegmentálni. Ezzel célom, hogy megértssem, milyen viselkedési minták alapján kategorizálhatók az adományozók.

A téma kutatásának hipotézisei

A kutatás hipotézisei a primer kutatás fonalát követve kerültek kidolgozásra. A hipotézisek vizsgálatához egy átfogó, több módszert alkalmazó kutatási módszertant alkalmazok, amely kvantitatív és kvalitatív elemeket egyaránt ötvöz. A módszertan elsődleges célja a viselkedési minták és a döntéshozatal mechanizmusainak vizsgálata, különösen a kooperáció, a bizalom és a kockázatvállalás összefüggéseiben. A hipotézisek követik a kísérletre vonatkozó feltételezéseket (H₁-H₂), valamint a kérdőív kidolgozását elősegítő konceptuális modell felépítését (H₃-H₄).

A HIPOTÉZISEK VIZSGÁLATÁNAK RÖVID BEMUTATÁSA:

Játékelméleti kísérlet - A kísérlet alapja a fogolydilemma egy variációja, amely során a résztvevőknek több fordulóban kell döntést hozniuk a kooperáció vagy a dezertálás mellett. A kísérlet során két különböző játékszabályokkal ellátott kör kerül alkalmazásra:

- **Első kör:** Az első 1-3 fordulóban a résztvevők kevesebb információval rendelkeznek a másik játékos szándékairól, így várhatóan a dezertálás dominál.
- **Második kör:** A 4-6 fordulóban már rendelkezésükre állnak az előző körök tapasztalatai, ezért a kooperáció esélye növekedhet.

A kísérleti adatokat statisztikai módszerekkel elemzem, hogy kimutassam a kooperáció növekedését a második körökben, amely a tanulási hatásokat tükrözi.

Kérdőíves felmérés: A kísérlet után kérdőíves felméréssel gyűjtök adatokat a résztvevők attitűdjeiről és tapasztalataikról. A kérdőív célja, hogy mélyebb betekintést nyújtson, hogyan alakultak a résztvevők döntései a bizalom és a kockázatérzékelés függvényében, valamint, hogy az altruista viselkedés milyen mértékben befolyásolta azokat. Az adatok elemzésekor rangkorrelációs módszereket (Spearman és Pearson) alkalmazok annak vizsgálatára, hogy van-e összefüggés a bizalom szintje és a kockázatvállalási hajlandóság között. Az adományozói viselkedést különböző attitűd komponensek alapján elemzem. Az attitűd három dimenziójának (konatív, affektív, kognitív) segítségével klaszterelemzést végzek, hogy az adományozókat viselkedési típusok alapján szegmentáljam. Ezen módszer célja, hogy azonosítsam a különböző csoportokat, és feltárjam, milyen motivációk befolyásolják döntéseiket.

A HIPOTÉZISEK BEMUTATÁSA:

H₁: Feltételezem, hogy a kísérletben résztvevők viselkedésére a játékelméleti játék 1. körében inkább a dezertálás jellemző, a kooperáció mértéke pedig megnő a játék 2. körében.

A Holt és Capra (2000) által végzett kutatás rámutatott arra, hogy a játék első köreiben (1-3. fordulók) a résztvevők mindössze 17%-a választotta a kooperációt, míg a későbbi fordulókban (4-6. fordulók) ez a szám már 58%-ra nőtt. Ez arra utal, hogy a játékosok hajlamosak az első körökben dezertálni, mivel még nem alakult ki bennük a bizalom más résztvevők iránt. Az első körök inkább a kezdeti bizalmatlanságról szólnak, ahol a résztvevők saját érdekeik védelme érdekében a dezertálást választják. Azonban a tapasztalatok és a játék dinamikájának felismerése révén a második körökben a kooperációs hajlam növekedhet. Ez a viselkedési változás egyértelmű tanulási folyamatot

sugall, ahol a résztvevők rájönnek arra, hogy a kooperáció hosszú távon előnyösebb lehet, mint a rövid távú haszonra építő dezertálás [16]. Ez a hipotézis a társadalmi mechanizmusokra, különösen a kezdeti bizalmatlanságra és annak időbeli csökkenésére vonatkozik, amelyek kulcsszerepet játszanak az altruista viselkedés alakulásában.

H₂: Feltételezem, hogy a kísérletben résztvevők körében felismerhető egy tanulási minta az egyes lefolytatott fordulókát követően.

Ahogy a kísérlet résztvevői haladnak a játék fordulóin, megfigyelhető egy tanulási minta, mely alapján módosítják stratégiáikat. A Holt és Capra (2000) kutatása megerősíti, hogy a kezdeti bizalmatlanság a játékmenet során csökken, mivel a résztvevők felismerik, hogy a kölcsönös együttműködés előnyöket hozhat. A kísérletek azt mutatják, hogy a játékosok, miután megtapasztalták a mások viselkedésére adott válaszokat, változtatják saját stratégiájukat. Ha egy játékos látja, hogy partnere együttműködő, valószínűbb, hogy a következő fordulókban ő is kooperál. Ez a tanulási folyamat azt sugallja, hogy a résztvevők tapasztalati úton jutnak el a hatékonyabb együttműködéshez, így növelve a kooperáció esélyeit a kísérlet előrehaladtával. A résztvevők a játékmenet előrehaladtával megismerik a kooperáció hosszú távú hatásait, amely társadalmi és pszichológiai motivációkat tükrözi.

H₃: Feltételezem, hogy ellentétes irányú kapcsolat van a bizalmat és a kockázatot leíró egyes változók között.

A vizsgálat Spearman-féle rangkorrelációt alkalmaz a bizalmat és kockázatot leíró változók közötti kapcsolat elemzésére. Das és Teng (2004) vizsgálatának eredményére támaszkodva, a két változó között negatív korreláció van. Ez azt jelenti, hogy minél nagyobb a bizalom az egyének között, annál kisebb a kockázatterzet, és fordítva: a kockázat növekedésével csökken a bizalom szintje. A kapcsolat feltételezhető, azonban nem egyértelműen megállapítható, hogy a bizalom vagy a kockázat az elsődleges tényező (melyik az ok, és melyik az okozat). A kockázat csökkentése alapvetően bizalmi viszonyokra épül, hiszen az emberek hajlamosak nagyobb kockázatot vállalni, ha biztosak a másik fél együttműködésében. Ez a feltételezés összhangban áll a kutatás más eredményeivel, miszerint a kooperáció a bizalom megnövekedésével együtt jár, míg a kockázat érzete elsősorban a bizalom hiányából fakad.

A bizalom és a kockázat között negatív korreláció van, ami különösen fontos az online adományozás és az internetes csalások terén, ahol a támadók kihasználják az altruizmusra

épülő bizalmat. A bizalom növekedésével csökken a kockázatérzet, ami az altruizmus és a humán biztonság közötti kapcsolatot hangsúlyozza, különösen abban, hogyan járul hozzá az altruista viselkedés a társadalmi jólét fenntartásához.

H4: Feltételezem, hogy az adományozók szegmentálhatók az attitűd komponensei alapján.

Az adományozók viselkedése különböző attitűd komponensek alapján szegmentálható, beleértve a konatív, affektív és kognitív elemeket. A klaszterelemzés alkalmazásával az adományozók különböző csoportokra oszthatók, attól függően, hogy viselkedésükben melyik attitűd komponens dominál. A konatív komponens az egyén cselekvési hajlandóságára utal, míg az affektív az érzelmi elköteleződést, a kognitív pedig az adományozás mögötti racionális megfontolásokat vizsgálja. E szegmentáció révén lehetőség nyílik arra, hogy az adományozók viselkedését jobban megértsük, és célzottabb stratégiákat alkalmazzunk különböző csoportok megszólítására. Ez a módszer hasznos lehet az online adományozási kampányok optimalizálásában, ahol fontos az egyén érzelmi és racionális indítékainak azonosítása.

Az adományozók szegmentálása attitűd komponensek szerint segít megérteni, hogy az altruizmus hogyan befolyásolja az adományozási viselkedést, ami hozzájárulhat az egyének és közösségek jólétéhez, valamint lehetővé teszi a viselkedési minták alaposabb megértését.

A fenti hipotézisek mind kapcsolódnak a viselkedéstudomány és a játékelmélet kutatási eredményeihez, melyek alapján az egyének döntései jól előrejelezhetők a kooperáció és a kockázatvállalás szempontjából.

Kutatási módszerek

A kutatás elsősorban az egyénben rejlő altruista magatartás aspektusait vizsgálja, melyet azonban összetettségéből adódóan a tudományágakat átívelő szakirodalmak elemzésével végzem, így tartalomelemzés nyomán kerülnek kiválasztásra azok a célkitűzésemhez szorosan kapcsolódó mechanizmusok, melyek hozzájárulnak a kvantitatív kutatási módszer kidolgozásához és elvégzéséhez. Hasonló módszerrel vizsgálom az altruizmus és a biztonság kapcsolódását, így az internetes csalások és kibertámadások gyakoriságát, valamint a támadók stratégiáit. Az altruizmus egy fontos aspektusának, a bizalomnak a vizsgálatára pedig körbejáróm a játékelméletek kérdéskörét.

A primer kutatás keretein belül két típusú kvantitatív módszert alkalmazok a probléma feltárására. A kvantitatív kutatás első állomásának keretein belül a játékelméletek egy ismert formáját, a fogolydilemmát alkalmazom, melyet azonban nem matematikai modellezéssel, hanem statisztikai módszerrel kívánom elemezni, hasonlóan a második lépcsőben elvégzett kérdőíves kutatáshoz. A primer kutatás tantermi keretek között jött létre a Budapesti Gazdasági Egyetem Pénzügyi és Számviteli Karának Közgazdaságtan alapjai tantárgyán belüli hallgatók körében. Az adatbázis tisztítását követően 277 válaszadó véleményét vizsgálom. Habár a hallgatók körében végzett kutatások reprezentativitását és hitelességét gyakran ellentét övezi, mégis hipotézisek tesztelésére, valamint egy teljesen új megközelítés és tudásrendszer létrehozására kiválóan alkalmas, ezen felül pedig feltételezi a hosszútávú kutatás lehetőségét a megismételhetőség és az eredmények hitelességének biztosítása révén [20] [21].

1 AZ ALTRUIZMUS TRANSZDISZCIPLINÁRIS FOGALMI KERETEZÉSE

A nemzetközi tudományos szakirodalom több szempontból is elemzi az altruizmust, definíciója azonban további viták tárgyát képezi, mivel jelentése akár tudományáganként is eltérő lehet. Mivel ezt a szerteágazó és nehezen megfogható fogalmat lehetetlen egyetlen oldalról megközelíteni, így annak keretezéséhez a transzdiszciplinaritás stratégiáját alkalmazom. Nicolescu (2010) szerint a transzdiszciplinaritás célja, hogy átvéljen a hagyományos tudományterületek határain, ezzel létrehozva egy olyan kooperatív kutatási keretet, mely lehetővé teszi a különböző tudományágak közötti szorosabb együttműködést új összefüggések felfedezése érdekében, valamint az integrált tudás kialakítását [22]. *„Minden megfigyelő a saját diszciplínájának rabszolgája, amely arra kényszeríti, hogy a saját fogalmainak és módszereinek lencséjén keresztül lásson. A nagy kérdés az, hogy szükséges-e, hogy a meglévő diszciplínáink ketrecében maradjunk. Ha meg akarjuk ismerni a valóságot, akkor ki kell lépniünk ebből a keretből, azonban el kell kerülnünk, hogy belecsúszunk a mainstream ketrecébe. Logikus, hogy a többség azt javasolja, hogy mindenki ugyanabba a keretbe illeszkedjen, és akkor nem lesznek viták”* [23, p. 866]. Elsősorban itt arra keresem a választ, hogy az altruizmus tágan értelmezett fogalmát hogyan lehet transzdiszciplinaris megközelítésben a kutatásom egzakt céljához kapcsolni.

1.1 Az önzetlenség mozaikja: Az altruizmus fogalmi összefüggései

Mivel nincs egyetlen és közös elfogadott definíció az altruizmus meghatározására, így a különböző tudományáganként eltérő fogalmi keretek egybegyűjtésére törekszem. Az altruizmus egy meghatározó viselkedésforma, amely számos kutató, szociológus és közgazdász érdeklődését felkeltette már — Piliavin és Charng (1990), Samuelson (1993), Monroe (1994), Michalski (2003) — a különböző megközelítések miatt azonban nehéz egyetlen definíciót meghatározni, hiszen a kutatók eltérő szempontok alapján vizsgálják az altruizmus jelenségét. A fogalom körbehatárolásával Comte (1891) foglalkozott elsőként, elgondolása szerint az altruizmus egy ösztön, amely ellentétes az egoizmussal és rokonságban áll az önzetlenséggel [24]. Az idők során számos kérdés vetődött fel a kutatókban. Létezik-e tiszta, önzetlen segítségnyújtás? Vannak-e az altruizmusnak különböző típusai? A szociológusok a társas viselkedést kutatják, így Comte felfogását kiindulópontnak tekintik. A pszichológusok rejtett önzésként tekintenek az altruizmusra,

mely szerint az önzetlen viselkedés utólagos jutalmazással párosulhat. Az altruizmus további vizsgálata és megértése során azonban még sok kérdés vár válaszra. A kutatásomban, habár több tudományágon átívelően járom körbe a kérdést, azonban főképp a gazdasági és társadalomtudományi definíciókat alkalmazom a primer kutatásban.

Hegedűs (2016) alaposan górcső alá vette az altruizmus fogalmát. A kutató szerint az altruizmus egy olyan proszociális viselkedés, „*amely értelmezhető segítő életmódként is, amely mindkét fél érdekeit szolgálja, és amelyet a segítő tendencia ösztönöz*” [25, p. 199]. Hewstone és Stroebe (2007) szerint a segítségnyújtás három szinten nyilvánulhat meg: segítő magatartás, proszociális magatartás és altruizmus. A segítségnyújtás általában kapcsolódik valamilyen feladat elvégzéséhez, és nem csak egyének, hanem szervezetek is végezhetik azt. A proszociális viselkedés azonban inkább az egyéni szinten jellemző, ahol a segítségnyújtás önkéntes és önzetlen módon történik. Az altruizmus esetében a segítőt az empátia és hosszú távú célok vezérik, ahol a segítségnyújtás mögött a mások iránti gondoskodás és a közösségi javak előmozdítása áll [26].

Az evolúcióelmélet hívei a viselkedésgenetikával kötik össze, Dawkins (1989) szerint: „*A biológus abban az esetben mond egy viselkedést altruistának, ha az más egyedek számára előnyökkel, az altruista számára viszont hátrányokkal jár*” [27, pp. 80-81]. A biológiai alapokon nyugvó rokoni altruizmus esetében az altruista viselkedés gyakrabban fordul elő, minél szorosabb a két fél közötti rokoni kapcsolat [28]. Hamilton (1963) kutatása kapcsolatot tárt fel az altruista viselkedés és az evolúciós kiválasztás között, melyet Hamilton-szabályként is emlegetnek. Hamilton a rokonszelekciót vette alapul, amely szerint egy egyén génváltozatai nem csak a közvetlen leszármazottakban, hanem a rokonokban is jelen vannak. Az önzetlenségre hajlamos gén kialakulhat a rokonokban, amit később azok utódai ugyanúgy örökölhetnek. Minél több közös gén van a rokonok között, annál valószínűbb, hogy az önzetlenségre hajlamos géneket is tovább örökítik [29]. A Hamilton-szabály nemcsak az emberek között, hanem az állatvilágban is tapasztalható. Az egyik legismertebb példa erre a jelenségre a földi mókusok esetében figyelhető meg. Veszélyhelyzetben a mókusok füttyszóval figyelmeztetik egymást, ám ezzel magukra vonják a ragadozók figyelmét is. Kutatások azonban kimutatták, hogy a jelzést adó mókusok valójában a közeli üregekben élő társaikat próbálják figyelmeztetni, még akkor is, ha ez saját biztonságukat veszélyezteti [30]. Egy másik transzdiszciplináris megközelítésben, Benard [31] a rezilienciáról szóló munkájában az altruizmust a

„szociális kompetencia legmagasabb formájaként” írta le [31, p. 16]. Epstein [32] szerint az altruizmus már gyermekkorban kialakul, amint a gyermek először empátiát tapasztal. „Az empátia az a képesség, hogy megértjük egy másik ember érzéseit azáltal, hogy magunk is átéljük ugyanazt az érzelmet. Az empatikus viselkedés a törődésben, az együttérzésben és az altruizmusban nyilvánul meg” [32, p. 35].

A közgazdasági megközelítésben, Hámori (2003) elgondolása szerint: „az altruizmust úgy határozhatjuk meg, mint mások jólétének a bevonását az egyén jóléti függvényébe” [33, p. 59]. Hámori (1994) egy másik tanulmányában rámutat arra, hogy „[...] a közgazdaságtan utóbbi két-három évtizedben tapasztalható fejlődésének megfelelően az »önérdeken túli« motivációkat, a jó- és rosszindulat eseteit vizsgálja. A gazdaság szereplőire különösen a fejletlen és az átmeneti gazdaságokban oly jellemző irigység és káröröm megváltoztatja az egyéni hasznossági függvényeket, és kapcsolatot teremt az egyéni hasznosságok között. Ugyanígy az altruista és részvétet tanúsító gazdasági szereplők, akiknek sokáig még hosszú távú fennmaradását is kétségbe vonták, nemcsak, hogy léteznek, de magatartásukkal »átmágnesezik« a velük kapcsolatba kerülő önző szereplők viselkedését. Az önző aktorok ezen együttműködése nyomán úgy viselkednek, »mintha« önzetlenek lennének” [34, p. 510].

Az altruista viselkedés létrejöttét a pszichoanalízis más megközelítése szerint két formában lehet magyarázni. Az első esetben az altruizmus egy altruista egyénnel való azonosulás eredményeként alakul ki. Ezesetben az egyén erős kapcsolatot képez egy olyan személlyel, aki önzetlenül és segítőkészen viselkedik, az hatással lehet a saját viselkedésére is, és ösztönözheti az altruista magatartás kialakulását. A második esetben az altruista viselkedés akkor jöhet létre, amikor az egyén leküzd valamilyen lelkiismeretfurdalást, belső konfliktust vagy szorongást, amelyeket altruista cselekedetek révén próbál enyhíteni. A pszichoanalitikus megközelítés továbbá hangsúlyozza, hogy az altruizmus hátterében gyakran rejtett motivációk, tudatalatti folyamatok és belső konfliktusok állhatnak. Így a viselkedés mögött lehetnek olyan vágyak és motivációk, amelyeket az egyén nem mindig tud teljes mértékben tudatosítani vagy értelmezni [35] [36] [37]. Simon (1993) a korlátozott racionalitás elméletéből kiindulva mutatta be az altruizmus működésének logikáját. Álláspontja szerint az egyének korlátozott racionalitása miatt nem folytatnak költség-haszon kalkulációkat döntési helyzetekben, hanem inkább tanult sémák alapján cselekszenek. Simon szerint ezek a sémák a társadalom többi tagjától származhatnak, és mivel az altruizmus csoportszinten előnyös

lehet az egész társadalom számára, a társadalom hajlamos lehet ösztönözni az altruizmusra hajlamos egyéneket [38].

Nagel (1970) szerint „*az altruizmus alatt nem az önfeláldozást értem, hanem pusztán azt a hajlandóságot, hogy mások érdekeit szem előtt tartva cselekedjünk, bármilyen rejtett szándék nélkül*” [39, p. 79]. Megfigyelhető, hogy az altruizmus ezen definíciója két részből áll. Az első rész arra utal, hogy az altruista cselekedetek mások felé irányulnak. Ez magában foglalhatja az önfeláldozást, de lényeges, hogy az egyént befolyásolják a cselekedet következményei. A második szempont szerint az önzetlen viselkedés mögött nem feltétlenül áll egy rejtett szándék, amely az önzésből fakad. Ez nem jelenti azt, hogy az altruista viselkedést soha nem motiválhatja önző szándék, de az nem is lehet az egyetlen mozgatórugója. Amennyiben ebből a definícióból indulunk ki, vajon honnan tudjuk, hogy valaki tényleg altruistán viselkedik? A tisztán, önzetlen célok motiválta altruista viselkedés akkor történik meg, ha nem látjuk. Az altruizmus olyan magatartás, amely nem keretezhető bizonyos rejtett szándékok felismerésével. Az altruizmus vizsgálatára irányuló kísérletek tehát az önzésben gyökerező esetleges rejtett szándékok kiküszöbölésére irányulnak. Alapvető motivációja az adakozásból és önzetlen cselekedetből származó jótett jóleső érzése, vagyis az a hasznosság, amelyet közvetlen ellenszolgáltatás igénye nélkül a törődésből nyerünk. Minél erősebb az önzetlen cselekvés iránti vágy, annál nagyobb a személyes elégedettség. Az altruista személyiség kirajzolódása szükségszerűen megelőzheti az altruista cselekedeteket, és így az altruizmus ténylegesen a nagylelkűségből fakadhat, a kizárólag rejtett szándéktól mentes altruista viselkedés megjelenése a modern szakirodalomban azonban már kevésbé elterjedt [40].

A konzekvencialista erkölcselméletek szerint, az altruizmus olyan viselkedést jelent, amely az egyik egyén számára költségekkel jár, a másik egyén számára pedig hasznot hoz. A költségek és hasznok számításának módja eltér a kutatási vizsgálatok között, leginkább gazdasági — azaz erőforrás-orientált — és evolúciós megközelítésben. Közgazdasági megközelítésben az altruista viselkedés költséges tevékenység, amely gazdasági előnyöket biztosít a fogadó egyén számára. A költségeket és hasznokat gyakran pénzadományként értelmezik, mint a társadalmi értékorientációs szakirodalomban, azonban néha olyan erőforrásokat is magukban foglalnak, mint az idő vagy az energia. Az evolúciós megközelítésben az altruizmus olyan viselkedést tükröz, amely költséges a cselekvő számára és előnyös a befogadó számára. A költségeket és hasznokat az

élettartamra vetített közvetlen alkalmasság (fitness) alapján határozzák meg. A közgazdasági megközelítéstől eltérően a költségeket és hasznokat nem rövid időtartam alapján kalkulálják, inkább az egyén élete során különböző helyzetekben ismétlődő viselkedésként, mely csak akkor költséges, ha csökkenti az egyén felnőttkoráig tartó saját alkalmasságát az utódlásra. Amikor Comte nyilatkozott az altruizmusról, akkor az egoizmus ellentétére, vagyis a kollektívizmus elvére utalt, mely szerint az egyén más(ok)ért éli az életét. Hasonlóképpen, Bykov (2017) az altruizmust erkölcsi normaként határozza meg, amely bizonyos társadalmi elvárásokat támaszt a mások megsegítésére különböző társadalmi kontextusok alapján. Eszerint a meghatározás szerint az altruizmus a társadalmi elvárásokat és a társadalomban való viselkedés vezérelvét tükrözi, mely szerint az egyén elzárkózik a személyes haszontól a csoport javára. Így, míg a proszociális viselkedés társadalmi szempontból a társadalom által elvárt viselkedésre utal, az altruizmus specifikusabb abban a tekintetben, hogy mit várnak el a közösség jólétének elősegítése érdekében [41] [42].

Vannak azonban különböző külső és belső aspektusoktól függő megjelenési formái is. A legnyilvánvalóbb, hogy az altruista vágy először előidézhető egy egyén veleszületett mechanizmusával, majd pedig kondicionálással megerősíthető. Alkalmazható szemlélet a vágy, mint motiváló mechanizmus etológiai megközelítése a segítő döntés problémájának megoldására. A pszichológiai egoizmus esetén, az egyén önző érdekek alapján választja a cselekvést. Nem szükséges segítő magatartást tanúsítania, azonban megteheti. Amennyiben megteszi, önző elvekből kiindulva indokolhatja meg a segítő magatartás célszerűségét. A klasszikus altruista viselkedést a tiszta önzetlenség, a nem klasszikus altruizmust pedig önző és önzetlen érdekek egyaránt hajtják. Ezesetben az egyén másokon való segítségét nem kell sikernek kísérnie, de mégis vágyakozik a segítő magatartás bemutatására. Az altruista tartalmú vágyak fő forrása a jutalomalapú tanulás, mely tanulás egy korábban fellépő vágy megismétlődéséhez vezet azáltal, hogy jutalmazza annak jelenlétét vagy bünteti a hiányát [42].

Batson (2011) az empátia elméletéből kiindulva összpontosított az altruizmus jellemzőinek magyarázatára, mely szerint az egyének ezt a viselkedést azon képességük alapján határozzák meg, mennyire képesek együtt érezni másokkal. Azok az egyének, akik jobban megértik a rászorulókat helyzetét, és együtt éreznek velük, nagyobb valószínűséggel tanúsítanak altruista viselkedést. Az empátiát úgy határozhatjuk meg, mint egy olyan belsőleg generált érzelmi állapotot, melyet egy másik személy érzelmi

állapota vált ki a jóindulat érzésével kombinálva [43] [44]. Az altruista büntetés és jutalmazás fogalmai is két felé ágaznak, míg az altruista büntetés jelentése egy nyereséges, de méltánytalan helyzet visszautasítása a szociális normák lehetséges megszegésének büntetésére, addig az altruista jutalmazás a bizalom megelőlegezését jelenti a csalás válaszában fennállása esetében is. Az altruista büntetés azt jelenti, hogy az egyén hajlandó saját erőforrásait feláldozni annak érdekében, hogy megbüntesse azokat, akik megszegik a társadalmi normákat. Ez a viselkedés arra utal, hogy az altruizmus nem csak a segítségből áll, hanem magában foglalhatja az igazságosság és a társadalmi normák fenntartásának költséges támogatását is [45].

Az altruizmus szintjei a biológiai, hierarchikus rendről szóló általános elképzeléseken alapulnak. Ez a séma a sokrétű tudást egy olyan koherens képpé rendezi, amely a lehetséges társadalmi kihívásokból kiindulva ösztönzőként szerepelnek az altruista viselkedésben. Az első, alapvető szintje az önérdek, mely evolúciós készlet a cselekvésre. A következő szintje a rokoni altruizmus, mely során a rokonszelekció váltja ki az altruista viselkedést. A rokoni kapcsolatok irányából az altruizmus szintje tovább mozdul az altruistával közvetlen interakcióban lépő egyének irányába, azaz a társas kapcsolat alapú altruizmushoz, majd nem csak az egyén, hanem egy csoport érdekeit is előtérbe helyezve lép a hierarchia magasabb szintjére. Mindezen szintek tartoznak az altruizmus biológiai természetéhez, azonban a csoport érdek már átfedést jelent az altruizmus társadalmi-kulturális természetéhez. Az egyetemes etika faji alapú altruizmust ösztönöz, mely szerint az egyénnek a szomszédját azonosnak kell tekintenie önmagával. Ezt követően jelenik meg az empátia, amely más élőlény lelkiállapotával való azonosulásának a képessége. Az empátia kiterjesztése pedig nem csupán az élőlényekre, hanem a bioszférára, mint az élet biztosításának felelőssége is. Ebben a felfogásban így teljesebbé válik az altruizmus, az alsó tartomány mechanizmusai egymásra épülve egészülnek ki, azonban a rendszerben feljebb haladva a genetikai tényezőket nagyrészt felváltják a pszichológiai tényezők [46]. Az altruizmus kiterjesztett modellezési formája a Levine (1998) által létrehozott lineáris függvény:

$$v_i = u_i + \sum_{j \neq i} \frac{a_i + \lambda a_j}{1 + \lambda} u_j \quad (1)$$

ahol

$$i \neq j$$

$$-1 \leq a \leq 1$$

$$0 \leq \lambda \leq 1$$

A kifizetés monoton függvénye jelenti a hasznosságot, ahol i egyén egy u_i nagyságú közvetlen haszonra tesz szert. A teljes hasznosság (v_i) pedig figyelembe veszi a másik személy hasznosságát is (u_j), az a értékek pedig az önzőség és önzetlenség mértékét adják meg negatív vagy pozitív tartományban. Az altruista viselkedés függővé teszi, hogy az egyik egyén (i) viselkedését, milyen mértékben befolyásolja a másik egyén (j) viselkedése. Az λ érték egyfajta reciprocitásként jelenik meg, hiszen, ha értéke nagyobb a nullánál, azt jelenti, hogy a másik játékos kész viszonzni az altruista viselkedést [47] [48]. Habár az altruizmus és az önzetlenség fogalma gyakran szinonimaként jelenik meg, fontos különbséget tenni közöttük. Míg az altruizmus olyan proszociális viselkedés, amely közvetlen vagy közvetett előnyöket is hozhat az egyén számára (társadalmi elismerés), az önzetlenség tisztán mások jólétére összpontosít, mindenféle személyes haszon elvárása nélkül. Batson (2011) elmélete szerint az altruizmus gyakran tartalmazza az empátiából fakadó érzelmi meglepedettséget is, amely ugyan nem pénzbeli, de mégis haszonnak tekinthető [43].

Kahana & Midlarsky (1994) kutatásukban kiemelték, hogy az altruizmusnak különböző kritériumai lehetnek, melyek közül az egyik a megfelelő motiváció (törődés, erkölcsösség, szociális érzékenység stb.), a másik a költségek mértéke (a résztvevő többet veszít, mint amennyit befektet), majd az önkéntesség (önkéntes segítségnyújtás) mértéke, végül az alternatív cselekvés lehetőségének mértéke (a cselekvésnek vannak valós alternatívái). A szerzők szerint ritka, hogy minden kritérium egyszerre teljesüljön, ezért egy olyan skálát állítottak fel, amelynek egyik végén az altruizmus alacsony, a másik végén pedig az altruizmus magas szintje szerepel, az egyes kritériumok teljesülésétől függően [49].

Fontosnak tartom megemlíteni az online térben megjelenő altruista magatartással kapcsolatos szakirodalmat is. Killian (2013) a közösségi média használatának ösztönzőit vizsgálta, és három szükségletre mutatott rá: tisztelet, biztonság és az elismerés iránti igény, melyek ún. „ego maintenance” vagyis önkép fenntartás összetevői. Leíró modelljében az altruizmust az önreklámozás, azon belül is az önmegerősítés kategóriájába sorolta, mivel minden esetben növelte a résztvevők önbecsülését, társadalmi tőkéjét a jótétemény és önzetlenség gondolata [50] [51]. Az Eddleston és

Kellermanns (2007) által vizsgált eredmények alapján elmondható, hogy az altruizmus pozitív hatással van a konfliktusok csökkentésére és az együttműködésre való hajlandóság növelésére. A tudás megosztása szempontjából kulcsfontosságú a hatékony kommunikáció, az altruizmus pedig elősegíti ezt a folyamatot, és létrehozza a tudás megosztására alkalmas teret [52]. Az online jelenlét gyakoribbá válása reciprok kapcsolatokat eredményez, mivel a felhasználók nagyobb valószínűséggel osztják meg az információkat azokkal, akikkel folyamatosan interakcióban vannak, így feltételezve egyfajta kölcsönhatást [53]. Conolly (2012) által végzett kutatás rámutatott arra, hogy az altruista viselkedés és a jótékonyosság szoros kapcsolatban áll az online platformok használatának gyakoriságával, egyúttal pedig a felhasználók online szociális tőkéje is befolyással van az altruista cselekedet mértékére. Conolly kutatása rámutatott továbbá arra is, hogy a hivatás iránti elköteleződés is kapcsolatban áll az altruista viselkedéssel, hiszen a karrieristák aktívabban keresik az új kapcsolatokat, és elkötelezettebbek saját önképük iránt, így a jótékonykodásra karrierépítésük egyik eszközeként tekintenek. A társadalmi nyomás hasonlóképp növeli az altruista cselekedet számát, mivel azáltal az egyének az elismertség és megbecsültség magasabb mértékét várják el. Az altruista viselkedést gyakran befolyásolja a társadalmi nyomás, amely az egyéneket arra ösztönzi, hogy megfeleljenek a közösség elvárásainak. Ilyen esetekben az altruizmus nem pusztán a mások segítésére irányuló szándékból fakad, hanem az elismerés, a megbecsültség és a társadalmi státusz növelésére is irányul. Ezért fontos megkülönböztetni a tisztán önzetlen altruizmust a társadalmi elvárások által vezérelt viselkedéstől [54] [55].

Az altruizmusnak több megjelenési formáját is ismertettem, azonban egy kiemelendő a reciprok altruizmus, amely annak egy speciális formája. Míg az altruizmus a lesarkított és általános felfogásban azt jelenti, hogy az egyén segít másokon anélkül, hogy várna cserébe bármilyen előnyt vagy jutalmat, a reciprok altruizmus a kölcsönösség elvére épül. Az emberi kapcsolatok bonyolult hálójában a bizalom, kockázat és altruizmus egymással szorosan összefonódó fogalmak. Ezek az elemek alapvetően befolyásolják viselkedésünket és döntéseinket, miközben egymásra hatva alakítják a közösségek és társadalmak dinamikáját. A következő fejezetben e három tényező összehangolódását szemléltetem.

1.2 Az adakozás körforgása: a reciprok altruizmus, a bizalom és a kockázat összefonódása

A reciprok altruizmus olyan jelenség, amelyben az egyének önzetlenül segítenek másoknak, számítva arra, hogy a jövőben hasonló módon támogatást kapnak cserébe. Ez a megközelítés azáltal működik, hogy az altruista viselkedés előnyös következményekkel jár a résztvevők számára hosszú távon. A reciprok altruizmus alapja az adakozás és a kölcsönös segítségnyújtás elve, amely megerősíti az emberi kapcsolatokat és az egyének közötti köteleket. Ez az altruizmus formája gyakran tapasztalható az emberi társadalmakban és az állatvilágban is, és fontos szerepet játszik a közösségek összetartásában és fejlődésében. Először áthatóbban Trivers (1971) foglalkozott a témával, aki szerint hosszú távon érdemes altruistán viselkedni, hiszen az önzetlen cselekedetek a későbbiekben megtérülnek, és ha a szívesség később viszonzást nyer, nem feltétel a rokoni kapcsolat. Tegyük fel, hogy az egymásnak idegen résztvevők egyike szorult helyzetbe kerül. A tőlünk származó önzetlen cselekedet előnyt jelenthet a szorult helyzetben lévő résztvevő számára, aki hálaképp a későbbiekben nekünk segítségünkre lehet egy komoly probléma megoldásában. A reciprocitásnak négy feltétele van:

1. a pozitív nyereség-veszteség mérleg, vagyis amikor az önzetlenség által okozott haszon mértéke nagyobb, mint a segítő fél költségei;
2. az önzetlenség megtérülése, vagyis olyan körülmény megléte, amely indokolhatja a kölcsönös együttműködést;
3. az állandó kapcsolat fenntartása, vagyis a hosszútávú együttműködés biztosítása;
4. a társas intelligencia megléte, amely elősegíti, hogy az egyén ki tudja szűrni a kizsákmányolókat.

Bizonyos társadalmi helyzetekben az altruista viselkedést különböző érzelmi befolyással magyarázhatunk, mint a hálaérzet, büntudat, düh vagy az öröm. A különböző érzelmek a reciprok altruizmus gyakorlása során a fenn említett feltételek teljesülése érdekében alakultak ki. A bizalom, rokonszenv vagy a barátságosság olyan tulajdonságok, melyek megerősítik a kapcsolatokat olyan egyénekkal, akik viszonyozták az önzetlenséget. Míg az agresszió, egoizmus, kapzsiság olyan egyéneknél jelenik meg, akik nem viszonyozták az altruista viselkedést, így az együttműködést nem tartották érdemesnek fenntartani [56] [57]. A közgazdasági felfogás szerint, a reciprok altruizmus két szereplőt köt össze: az áldozathozót és a kedvezményezettet. Ebben a felfogásban Christopher Stephens (1996) szerint a reciprok altruizmus teljesüléséhez is adott feltételeknek kell létrejönnie. Az

előzőeket kiegészítve Stephens rámutat arra, hogy a kölcsönös segítségnyújtás száma előre nem tudható. Ha a résztvevők előre tudják az együttműködések számát, akkor az utolsó kooperációnál már nem lenne értelme a segítségnyújtásnak, mivel az már nem kerül viszonzásra, ez a felfogás a későbbiekben visszaköszön a játékelméletet taglaló fejezetben is [58]. Hámori (2003) ugyancsak részletesen megvizsgálta a reciprok altruizmus jelenségét, elmondása szerint: *„A reciprok altruizmus egyfajta cserekapcsolatként, pontosabban a jótétemények kliringrendszereként is leírható, de épp ezért egyúttal kockázatközösség is. A reciprok altruizmus kockázatmegosztásként is értelmezhető. Ahhoz, hogy a kölcsönös szívességek jótéteményeiben garantáltan részesülhessünk, a legtöbb esetben egy jól körülhatárolható hálózathoz kell tartoznunk. Minél nagyobb és minél szorosabb a háló, annál biztonságosabb”* [2, p. 64]. Ilyen hálózatok nem csupán a piacon jelenlévő szereplők között alakulhatnak ki, de ez lehet egy baráti kör, vagy egyetemi csoport is. A bizalom csökkentheti a szereplők költségeit is, hiszen az együttműködés a másik félben tiszteletet, jóindulatot ébreszt, és a köztisztelőben álló személyek pénzügyi előnyökre is szert tehetnek [59] [60]. A bizalom további ún. opportunista viselkedéshez is vezethet. Ilyenkor a bizalom megelőlegezése tartós kapcsolatot eredményez, és a felek nem feltételezik, hogy bármelyikük visszaélhet a helyzettel. A hosszú távú bizalmi kapcsolat felborítása sokkal kedvezőtlenebb, mint a pillanatnyi nyereség érdekében elkövetett csalás, mivel, ha bármelyik fél észreveszi, a bizalmon alapuló kooperáció kudarchoz vezet. Mindkét résztvevő számára előnnyel jár, ha figyelmen kívül hagynak olyan helyzeteket, mely pillanatnyi hasznot hoz, azonban hosszútávon aláássa az együttműködést. A reciprok altruizmusban ugyancsak megjelenik az ún. „bizalmi áru”, mint a tudás. Az információs társadalom egyik legnagyobb értéke a tudás és annak megosztása [59] [60].

Furedi (2002) *„A félelem kultúrája”* című munkájában részletesen elemzi a kockázat fogalmát és a bizalomvesztés okait. A szerző szerint *„a kockázatot az alakítja, hogy a társadalom hogyan tekint a változások kezelésére és a jövő kezelésének képességére”* [61, p. 18]. A társadalom összekapcsolja a kockázat fogalmát a veszély fogalmával, amit érdemes figyelmen kívül hagyni. A félelem már nem csak a fenyegetésre adott válasz, hanem általános nézőpont, amely meghatározó szerepet játszik az emberi viselkedés befolyásolásában. A szerző szerint a társadalom fő célja a biztonság és a stabilitás, mivel a félelem alapvető elemévé vált a kultúrának, amely hatással van az újításra, a kockázatvállalásra és a bizalomra. *„A bizalom problémája ma már nem korlátozódik egy*

vagy több különálló kapcsolatra. [...] A helyzet elérte azt a pontot, ahol a kollégák potenciális ellenségként tekintenek egymásra, és ahol a szomszédokat is fenyegetésnek tekintik. A bizalom problémája tehát - a múlttal ellentétben - egy olyan környezetben áll fenn, ahol a társadalom minden szintjén nyilvánvaló bizalomhiány tapasztalható a társadalom működésével kapcsolatban” [61, p. 144]. Heimer (2001) szerint a bizalom kapcsolatának két alapvető eleme a bizonytalanság és a sebezhetőség. A bizonytalanság a másik szándékában és eredményeiben nyilvánul meg. A sebezhetőség a megbízó oldalának a negatív következmények esetén jelentkező kockázata. A modern társadalomra a bizalmatlanság stratégiája jellemző, amely inkább a sebezhetőség csökkentésére törekszik, mint a bizonytalanság csökkentésére [62].

A bizalom a reciprok altruizmus előfeltétele, amely az altruizmushoz hasonlóan számos megközelítést feltételez, itt és most a kockázatalapú megközelítés áll a legközelebb kutatásom céljához. A kockázatkezelés egy szintjén a cél a lehető legmagasabb szintű biztonság megteremtése a kockázatok azonosítása és rangsorolása révén. A kockázat ennél fogva olyan bizonytalan esemény, amelynek bekövetkezése negatívan befolyásolhatja a várt eredményt [63]. A bizalom elhatárolása rámutat a bizalom és a kockázat közötti összefüggésekre. Azonban ebben az esetben sem kínálok egybehangzó definíciót, inkább különböző tudományos kereteket. Mayer, Davis és Schoorman (1995) szerint „a bizalom pozitív vélekedés a másik fél magatartásáról akképpen, hogy a körülmények bármiféle változása esetén az nem cselekszik opportunistá módon. A bizalom tehát azt jelenti, hogy önkéntesen kockázatot vállalunk abból fakadóan, hogy sebezhetővé válunk a másik fél által” [64, p. 712]. A szerzők a bizalomra, mint olyan cselekvésre utalnak, amelynek kimenetele bizonytalan, hiszen a megbízott fél nem tudja teljes egészében ellenőrizni az interakciót. A szerzők azonban különbséget tesznek a bizalom és a megbízhatóság között. A bizalom esetében feltételezhető, hogy habár tisztában vagyunk az események lehetséges, akár negatív kimenetelével, mégis önként kockázatot vállalunk. Míg a megbízhatóság esetében bizonyosak vagyunk a másik fél felelős viselkedésről már meglévő tapasztalataink alapján. A lényeges különbség az, hogy míg a bizalom egy elvárás, addig a megbízhatóság egy konkrét, tapasztalatokhoz köthető bizonyosság [64].

Egy másik megközelítésben Das & Tang (2004) a bizalmat és a kockázatot egymás inverz tükröképeként tekintik. A szerzők szerint a bizalom és a kockázat lehet ugyanazon együttműködésen alapuló esemény két teljesen különböző végkifejlete, a bizalom a

kívánt eredményt, a kockázat az elkerülendő eredményt hozza. Minél nagyobb a bizalom a két fél között annál kisebb a kockázat, és fordítva [65, p. 110]. A kockázatalapú megközelítések azt sugallják, hogy a bizalom és a kockázat egyöntetűen jellemző az egymással kapcsolatba lévő felekre. Gelei & Dobos (2012) közös kutatásukban arra a következtetésre jutottak, hogy a kooperatív kapcsolatokban a bizalom szintje befolyásolja a kockázatvállalási hajlandóságot, és minél erősebb a felek közötti bizalom, annál nagyobb a kockázatvállalási hajlandóság [66]. Az altruizmus teljesüléséhez így elmondható, hogy a bizalom szükséges a reciprocitás, mint feltétel megteremtéséhez. Azok az egyének, akik számára a bizalom elvárható, magas szintű altruista viselkedést mutatnak, és az altruizmus szintje a várható bizalom szintjével párhuzamosan nő [67].

Az altruista stratégiák elemzése feltárhatja azokat a dinamikákat, amelyek egyensúlyba hozzák a versenyt és az együttműködést, illetve megmutathatja, hogy az altruizmus milyen esetekben válik racionálisan előnyössé egy közösségen belül. A játékelmélet, amely általában a racionális döntéshozók kölcsönhatásait elemzi, lehetőséget ad arra, hogy feltárjuk az együttműködés, a bizalom, a kölcsönösség és az önzetlenség mechanizmusait. Ezek a tényezők hosszú távon stabil és fenntartható közösségi kapcsolatokhoz vezethetnek, még olyan rendszerekben is, ahol az egyéni érdekek elsődlegessége látszólag meghatározó.

2 AZ ALTRUISTA VISELKEDÉS KIBONTKOZÁSA A JÁTÉKELMÉLETEKBEN

Az altruizmus modellezése lehetőséget nyújtott a közgazdasági problémák megoldására kínált játékelméleti megközelítésre, amelyeknek, habár középpontjában nem áll az altruista viselkedés, mégis fontos következtetések vonhatók le [68]. A játékelméleti modellek — diktátor-, ultimátum-, bizalomjáték, közlegelők tragédiája — gazdasági szituációk elemzésére szolgáló matematikai összefüggéseket alkalmaznak. Az altruista viselkedés domináns motivációjaként a bizalom kerül középpontba, ebben a fejezetben elsősorban így a bizalomjáték gyakorlatát vizsgálom.

A bizalom interdiszciplináris megközelítésben, a tudomány számos ágában jelen van, gazdaság-, társadalom- akár a biztonsgtudományban egyaránt. Ahogyan a bizalom definíciói, a bizalom alapú kutatások sokrétűsége is korlátot szabhat a konzisztens elemzésnek. A játékelmélet egy máig széles körben alkalmazott, interdiszciplináris megközelítés, melyről elmondható, hogy olyan stratégiai problémák elmélete, amely két vagy több szereplős döntést irányoz elő [69]. A játékelméleti modellek felépítésében fontos szerepet kap az együttműködés, hiszen a kooperatív viselkedés teljesülése esetén a kölcsönösen előnyös megoldás a játékosnak nagyobb hasznot biztosít, ezáltal pedig feltételezhető egyfajta személyközi bizalom kialakulása. Az ilyen típusú megelőlegezett bizalom a nem feltétlenül önérdékkövető, mind inkább altruista magatartás sajátossága [70] [71].

A kooperatív interakcióban a bizalom nagyobb valószínűséggel jelenik meg. Számos kutatás foglalkozott már a bizalom és a reciprocitás közötti összefüggésekkel a játékelméleti modellek alkalmazásán keresztül, ezek közül a bizalomjáték, amely a viselkedés tudományok kiemelkedő kísérleti paradigmájává vált. A bizalomjátéknak számos interpretációja van, alapesetben a játék két egymásnak idegen résztvevő között folyik, ahol az első játékos dönt, a második játékos pedig ehhez mérten reagál. A játék kifizetése abban az esetben nem nulla, ha az első játékos bizalmat szavaz a másodiknak, és felajánl egy bizonyos összeget. A második játékos pedig ehhez mérten dönthet, hogy dezertál, vagy a reciprocitást választja [72] [73].

Berg et al. (1995) bizalomjátéka a bizalom mérésének standard kísérletévé vált. A bizalomjátékban az első szereplőt véletlenszerűen és anonim párosítják egy második szereplővel. A játék során mindkét szereplő pénzbeli juttatást kap. Az első szereplő

átruházhatja pénzének egy részét vagy egészét a második szereplőnek. Az összeget a kísérlet vezetője megtöbbszörözve (általában megháromszorozódva) átadja a második szereplőnek, aki végül dönthet úgy, hogy megtartja a teljes összeget, egy részét, vagy akár a kapott összegtől is nagyobb összeget visszaadja az első szereplőnek. A bizalmat vizsgáló játékelméleti modellek alkalmazásakor, az első játékos pénzküldési hajlamát a bizalom mértékeként értelmezik a kutatók, mivel ez magában foglalja a bizonytalan végkifejlet elfogadását a másik játékos viselkedésével kapcsolatos elvárások alapján. A második játékos választását pedig a megbízhatóság mércéjének tekintik, hiszen ez nem jár sebezhetőséggel vagy bizonytalansággal; ehelyett a játékos arról dönthet, hogy betartja-e a kölcsönösség normáját [74] [75]. A bizalomjátékba fektetett összegek azonban nem feltétlenül azonosítják a bizalmat, csak azt mutatják meg, hogy a tisztán önző szereplő mennyire bíz meg a másikban. Azaz a bizalom mérése a klasszikus bizalomjátékkal azt feltételezi, hogy semmilyen más motiváció nem magyarázza a cselekvést. Feltételezhetjük azonban, hogy az önzőség és a reciprocitás aszimmetrikusan működik. A szereplők visszaadhatják az összeget méltányosságból, ugyanúgy odaadhatja az első szereplő a másik szereplőnek az összeget altruista viselkedésből.

Az első játékos tisztán önző döntése a bizalomjátékban a következő módon modellezhető:

$$\max_{x_s, x_o} \int_0^1 u(x_s + rx_o) f(r|v) dr \quad (2)$$

azzal a feltétellel, hogy

$$x_s + px_o \leq B^t$$

$$p \leq 1$$

Az első szereplő maximalizálja a hasznosságot azáltal, hogy elosztja a rendelkezésre álló pénzeszközöket maga és partnere között. Az x_s érték az első szereplő által megtartott összeg, az x_o érték pedig az a pénzösszeg, amelyet az első szereplő átad a második szereplőnek. Egy egység pénzösszeg megtartásának a költsége 1, egy egység pénz átadásának a költsége a második szereplőnek pedig p . Nincs azonban arra garancia, hogy ha az első szereplő kifizetést is alkalmaz, abból bármennyit is visszkap a második szereplőtől. Legyen r a megtérülés, mint a második szereplő által viszonzott pénzösszeg százalékos aránya, az $f(r|v)$ pedig az a valószínűségi függvény, amely leírja a második szereplő meggyőződését a megtérülésről (r), a v pedig ennek a tranzakciónak a

paramétereit jelöli. Az altruizmus lehetőségének figyelembevétele érdekében a probléma az alábbiak szerint módosítható, mely lehetővé teszi, hogy a haszon függ a kifizetésektől:

$$\max_{x_o} \int_0^1 u(B^t - \tilde{p}x_o, x_o(1-r))f(r|v)dr \quad (3)$$

Ebben az általánosabb ábrázolásban egy altruista első szereplő, aki törődik a második szereplővel is választhatja az $x_o > 0$ értéket, ha nem vár semmi viszonzást cserébe a második szereplőtől [76]. Továbbfejlesztett és módosított változata a fenti modellezésnek megtalálható a szakirodalomban — Berg et al. (1995), Bolton (2000) — mely foglalkozik a bizalomjáték szereplőinek döntésmechanizmusával, azonban a bizalom, az altruizmus és a reciprocitás kísérleti módszerekkel való méréséhez elsősorban ismerni kell azt is, hogy az egyének lényegében mennyire törődnek másokkal [74] [77].

A bizalom, reputáció, reciprocitás, génszelekció, kockázat és társadalmi-kulturális elvárások befolyásolják az egyén altruista döntését, mely megmutatkozik a játékelméletek gyakorlatán keresztül is. Ha az altruizmust beemeljük a bizalomjátékba, megváltozik az eredeti modell felépítése azáltal, hogy módosul a második szereplő kifizetése. Ha a második szereplő altruista viselkedést mutat, növekedik a kifizetés összege az első szereplőtől, így a második szereplőnek nem éri meg önzően viselkedni, létrejön a társadalom számára is optimális Nash-egyensúly. A Nash-egyensúly olyan egyensúlyi helyzetet takar, amelynek fennállása esetén egyik játékosnak sem érdemes egyoldalúan változtatni a stratégiáján [74] [2] [48].

Evans et al. (2008) személyközi bizalmat vizsgáló kísérletükben arra az eredményre jutottak, hogy a magas bizalmi szinttel rendelkező egyének könnyebben mutattak altruista viselkedést [78]. Glaeser et al. (2000) hasonló eredményeket értek el, kutatásukban arra az eredményre jutottak, hogy a magas bizalmi szinttel rendelkező egyének kölcsönös csereként tekintenek a kooperatív interakcióra [79]. Burnham et al. (2000) felismerték, hogy a bizalomra és a reciprocitásra is egyaránt hatással van a társadalmi keretek kialakítása. A reciprocitás mértéke megváltozott, amikor a játék során, az egyik játékos felé intézett utasítások a másik játékos partnernek, nem pedig ellenfélnek nevezték. Amikor a játék kooperatív interakciót feltételezett, a bizalom és a reciprocitás egyaránt valószínűbb volt [80]. Brühlhart és Usunier (2012) megvizsgálták, hogy az altruizmus milyen hatással van a bizalomjáték során alkalmazott kifizetésekre. A módosított bizalomjátékban csoportosították a második lépés játékosait szegényekre és gazdagokra, mely során a kezdő játékosok egyidejűleg játszottak mindkét csoport tagjaival. A

vizsgálat során megfigyelték a kifizetések módosulását a két csoport irányába. Feltételezték, hogy a magasabb kifizetések a szegények irányába fog mozdulni, mely bizonyítaná az altruista viselkedést és a bizalom felülemelkedését önérdékkövető döntéssel szemben, mely bizonyosságot nyert. A kutatás során az is bizonyosságot nyert, hogy a játékosok a döntéseik során nem feltétlenül a tökéletes Nash-egyensúly szerint cselekednek, és hogy a kifizetések mértéke mögött nem az önzés a domináns motiváció [81].

Összhangban azzal az elképzeléssel, hogy a bizalom erkölcsi szempontból elengedhetetlen magatartás, a bizalommal foglalkozó kutatások is alátámasztják, hogy az emberek társadalmi kötelességüknek érzik bizalmat szavazni idegeneknek. Az általános bizalomnak reputációs következményei vannak, ezáltal az idegenekbe vetett bizalom erkölcsi kötelesség [71]. A magas bizalmi szinttel rendelkező egyéneket társaik erkölcsösebbnek tekintik, erősítve azt az elképzelést, hogy az emberek azért bízhatnak másokban, mert úgy érzik, ez a helyes magatartás. A magas bizalmi szinttel rendelkező egyének jobb szociális készségekkel rendelkeznek, és ezeket a készségeket önző vagy önzetlen célok elérésére egyaránt felhasználhatják. Ebben a megközelítésben a bizalom erkölcsi, azonban nem pusztán önfeláldozó magatartás. Az egyén úgy tekinthet a bizalomra, mint egy társadalmilag racionális meggyőződésre, amely mindkét fél számára előnyös. Az egyensúlyelméletet követve pedig azok az egyének, akik az erkölcstelen csoportokat megbízhatónak tartják, maguk is erkölcstelennek tekinthetők. A megbízható és megbízhatatlan csoportok megkülönböztetésének képessége hatással van a reputációra. Hasonló azonban a megítélése a feltétlen és feltételes bizalmat szavazó egyéneknek is, a feltétlen bizalmat szavazó egyének megítélése negatívabb azoknál, akik képesek felmérni a csoportok megbízhatóságát [82] [83]. Az általános bizalom és a megkülönböztető képesség független hatással van a személy észlelésére, azonban az egyén intelligenciájával szoros kapcsolatban áll. Az intelligens egyének hatékonyabban mérnek fel, mikor lehet bízni másokban, ezekkel a tapasztalatokkal pedig több pozitív szociális tapasztalatot is szereznek, melyek magasabb általános bizalomhoz vezetnek. Az általános bizalom az erkölcs és a szocializáltság jelenségével is összefüggenek. Azok az egyének, akik bíznak másokban, nagyobb valószínűséggel tekinthetőek erkölcsösnek és társaságkedvelőnek, egyúttal pedig szakértőknek. Az erkölcsös egyéneknek pozitívak a szándékaik, becsületesek és jóindulatúak; a szociális egyének magas interperszonális készségekkel rendelkeznek, barátságosak és extrovertáltak; és a szakértő egyének pedig

intelligensek és hatékonyak. Az erkölcs tehát az egyén azon szándékára utal, hogy segítsen, vagy éppen ártson másoknak, a szocializáltság és a szakértelem pedig az egyén azon képességeire utalnak, hogy az erkölcsös szándékokat érvényesítse [82] [84] [85].

Evans és Krueger (2011) megvizsgálták, hogy a kockázat és a perspektíva figyelembevételé hogyan hat a bizalomra és a reciprocitásra. A bizalomjátékban az első játékos választ a status quo és a bizalom lépései között. A status quo esetén a játék véget ér, és mindkét játékos a P kifizetést kapja. A bizalom választása esetén a játék a következő szakaszba lép, amelyben a második játékos választ a reciprocitás és az árulás között. Reciprocitás esetén mindkét játékos megkapja az R kifizetést; árulással az első játékos S, a második játékos pedig T kifizetést kap. A játékban ezek a kifizetések a következőképpen épülnek fel: $T > R > P > S$. Az első játékos tisztában van azzal, hogy a bizalom jobb eredményt hoz, mint a status quo ($R > P$), de nincs garancia arra, hogy a reciprocitás megvalósul. Az árulás azonban olyan eredményhez vezet, amely az első játékos rosszabb helyzetbe hozza, mint a status quo ($S < P$), az első játékosnak tehát el kell döntenie, hogy érdemes-e vállalnia ezt a kockázatot. A bizalomjátékban hozott döntéseknél a kifizetés három összetevőből épül fel. A bizalom első két összetevője a költség és a haszon, amelyek együttesen kapcsolódnak a sebezhetőség és a kockázat fogalmához. Az első játékos potenciális költsége a status quo és az árulás közötti különbség ($P - S$), a potenciális haszna pedig a kölcsönösség és a status quo közötti különbség ($R - P$). A bizalom harmadik összetevője a kísértés, amely az árulás és a reciprocitás közötti különbség a második játékos kifizetésénél ($T - R$). Ez a különbség jelzi annak valószínűségét, hogy a második játékos viszonyozza-e a bizalmat, elmondható tehát, hogy a kísértés mértéke előrejelzi a reciprocitást. A bizalom összetevőinek azonosítása elősegíti a döntéshozatal folyamatának elemzését. A játékelméleti megközelítés feltételezi, hogy mindkét játékos szigorúan önérdékkövető. Feltételezve, hogy a döntés csupán a kifizetés értékétől függ, egyértelmű, hogy a második játékos az árulást választja, ha az első játékos megbízik benne ($T > R$). Ebből kiindulva azonban az első játékos a status quo választja, hiszen $P > S$. A bizalomjátékban ebből az következik, hogy az egocentrikus költségek és hasznok nagyobb hatást gyakorolnak a döntésre, mint a második játékos kísértése az árulásra. A kísérlet során az első játékos hasznának bármilyen növelése ugyancsak növelte a második játékos árulásra irányuló kísértését is, ezáltal csökkentve a reciprocitás valószínűségét, azonban a haszon növelése ennek ellenére növelte a bizalomra eső választás esélyét. Ha a játékos magasnak ítéli a személyes kockázatát a

bizalom választása esetén, gyors döntést hozva nagyobb valószínűséggel választja a status quot. A bizalomra eső választás mértékét azonban ez esetben nem befolyásolja a második játékos árulásra irányuló kísértésében történt változás, így a játékosok bizalmatlanok maradnak még akkor is, ha csekély a kísértés. Ezzel szemben, ha a személyes kockázat alacsony, a játékos figyelembe veszi a másik játékos árulásra irányuló kísértését, ami miatt nagyobb valószínűséggel fontolják meg, hogy bizalmat szavaznak. Két lehetséges beavatkozás csökkentheti ezt az ellentétet. Az első az, hogy hangsúlyosabbá váltható a második játékos nézőpontja. Az első játékos automatikusan elutasítja a második játékos perspektíva-szemléletét, ha a bizalomra eső választásnak magas a kockázata, azonban a perspektíva-szemlélet (egyfajta megértés) elősegítheti a bizalmat. Magas kockázat esetén az egocentrikus döntés eredménye a kooperáció elutasítása a másik résztvevő szempontjának figyelembevétele nélkül. Az interakció átstrukturálható a kockázat csökkentése esetén is a költségek csökkentésével vagy a haszon növelésével [86].

A bizalomjáték során a játékelméletben alkalmazott racionalitás írja elő a bizalom alapú döntéseket, melyek függenek a lehetséges kockázattól (egocentrikus költségek és hasznok) és a reciprocitás valószínűségétől (a megbízott kísértése a dezertálásra). A haszon növelése növeli a bizalmat, még akkor is, ha ez egyben a másik egyén kísértését is fokozza a dezertálásra. Ez a feltevés arra utal, hogy a játékosok nem veszik teljes mértékben figyelembe a másik fél szempontját. A bizalom kanonikus definíciója — a sebezhetőség és az elvárás szempontjából — magában foglalja a várható értékek becslését, tehát hogy a racionális döntéshozó egyenlő arányban foglalkozik a következménnyel (sebezhetőség) és a valószínűséggel (elvárás). Az a megállapítás nem újkeletű, hogy a stratégiai döntéseket egocentrikus érdekek motiválják, azonban új megvilágításba helyezhető, amint a személyközi bizalom kontextusában is értékeljük. A másik fél nézőpontjának figyelembevétele stratégiai önérték, mivel a bizalmat elsősorban az egocentrikus kockázatvállalás motiválja, azonban a nézőpont figyelembevétele akkor számít, ha a döntéshozó a kockázatot kellően alacsonynak találja. A racionális bizalom azonban megköveteli a sebezhetőség és az elvárás értékelését [86] [87] [88]. A személyközi bizalom mindkét féltől függ, így az két szempont alapján vizsgálható: mások általános megbízhatósága és az egyén saját általános hajlandósága a mások felé irányuló bizalomra. A bizalom egy másik formája, az „egyéb-központú bizalom”, mely arra vonatkozik, hogy mások mennyire tekinthetők megbízhatónak. Azonban általános jelenség, hogy az egyén

múltbeli tapasztalatai alapján — ahol a bizalom megerősítést nyert, vagy inkább megtört — különbözteti meg a bizalomra méltó és a bizalmatlannak tekinthető egyéneket. Eszerint, az ilyen típusú bizalom kevésbé függ a másik személy egzisztenciájától, mint inkább az egyén saját biztonságérzetének és megbecsülésének észlelésétől. Ha a bizalomra való hajlandóság magas, akkor az tükrözi a világról alkotott optimista felfogást és a másokkal szembeni általános pozitív elvárásokat [89]. Az egyén bizalom szintjének vizsgálatához a múltbeli bizalmi magatartások konkrét esetei is iránymutatást adnak, míg a megbízhatóságot a másokba vetett általános bizalom mutatja. A családi állapothoz, a szociális készségekhez és a karizmához kapcsolódó egyéni tulajdonságok nagyban befolyásolják a bizalmi döntéseket, hiszen ez „egyéni társadalmi tőke”, amely tükrözi a társadalmi helyzetekből származó megtérülést.

Ugyancsak Evans és Beest (2017) egy más kutatásukban a bizalmat és a reciprocitást a nyereség-veszteség kontextusában vizsgálták hasonló játékelméleti modell alkalmazásával, mint az előző vizsgálatokban. A két körös bizalomjátékban a kifizetések módosításával vizsgálták a nyereség-veszteség, a bizalom és a reciprocitás kapcsolatát. A játékosok viselkedése arra mutatott, hogy növekedett a bizalom, ellenben a reciprocitással, ha a döntés következménye veszteség volt. A veszteségek keretében hozott bizalmi döntések kevésbé voltak érzékenyek a várható érték változásaira. A reciprocitást eredményező döntések esetében pedig kevésbé voltak érzékenyek a pénzügyi kísértés mértékére. A nyereség-veszteség keretezés nem befolyásolta a reciprocitás valószínűségét, de befolyásolta a reciprocitást eredményező döntések meghozatalának módját. A bizalomra és a reciprocitásra vonatkozó döntések attól függnek, hogy az emberek az eredményeket a nyereség vagy a veszteség szemszögéből érzékelik-e. A veszteségek kellemetlenek, de a megnövekedett bizalom váratlan hasznát is hordozhatják, továbbá veszteséggel járó bizalmi és reciprok döntések kevésbé kiszámíthatóak, mint a nyereséggel járó döntések. Az eredményeik együttesen azt sugallják, hogy a nyereség-veszteség keretezésnek egyedi interperszonális következményei vannak, melyek gazdasági és társadalmi folyamatokhoz kapcsolódnak [90].

Az együttműködés az egyének között kölcsönösen előnyös helyzetet teremt, mely támogatja a bizalom növekedését. A kooperáció azonban nem csupán a bizalmat segíti elő, hanem támogatja az altruista viselkedést. A magas bizalmi szinttel rendelkező egyének könnyebben mutatnak törődést mások iránt, és az együttműködésre pozitív

csereként tekintenek és a másik felet partnernek tekintik. Az ilyen típusú bizalmat nem feltétlenül az önzés, vagy a magasabb jutalom ígérete mozgatja, inkább a társadalmi kötelességük teljesítése. Ezáltal növekszik a társadalmi reputációjuk, azonban egy-egy rossz megítélés a megbízhatatlan csoportok felé önmagukat is rossz színben tüntetik fel. Racionális bizalom esetén a sebezhetőség és az elvárás is előzetesen értékelésre kerül, azonban az általános bizalom egocentrikus kockázatvállaláson alapul, mely nem minden esetben értékeli ezeket a tényezőket, tehát nem veszi figyelembe a másik fél szempontjait. Az egyének múltbéli tapasztalatai is erősen hatással vannak a bizalmi döntéseikre, azonban a személyes kockázat mérlegelése is nagymértékben befolyásolja a döntést. Magas kockázat esetén az egyén nem szavaz bizalmat, ha viszont a kockázatát alacsonynak ítéli, akkor nagyobb esély van a bizalomra. Ebben az esetben figyelembe veszi a másik egyén szempontját, és mérlegeli a sebezhetőséget, a lehetséges végkifejletet és az elvárást. Önmagában, a másik fél perspektíva-szemlélése növelné a bizalmat, azonban, ha az egyén a személyes kockázatát túlzónak érzi, elveti ennek lehetőségét. A kooperációt a nyereség-veszteség kontextusába helyezve világossá vált, hogy a bizalom könnyebben kialakul a veszteség kontextusában, hiszen az egyén nagyobb hasznot remélt a kooperációból a kockázat ellenére, mintha meghátrált volna.

A bizalomjátékot egyúttal bizalmi dilemmajátéknak is nevezik [91], egy széles körben tanulmányozott közeli rokona a fogolydilemma. Az egyetlen különbség a két játékelméleti modell között az, hogy a bizalmi játékban a megbízó teszi meg az első lépést, míg a fogolydilemmában az alanyok egyszerre hozzák meg döntésüket [92]. A fogolydilemma, széleskörű alkalmazásából fakadóan egy könnyebben elemezhető játékelméleti kísérlet, mely így a primer kutatás alapját is képezi.

2.1 A fogolydilemma stratégiája

A játékelmélet úgy definiálható, mint annak a dinamikának a vizsgálata, amelyen keresztül a játékosok közötti együttműködés kialakulhat és fennmaradhat. A központi kérdés mindig a társadalmi dilemmák megoldására tett kísérlet a következő kérdésekre alapozva:

- Mi akadályozza meg az egyén önérdekű magatartását abban, hogy a csoport érdekeit megsértse?
- Mi tévesztheti meg a szereplőket az optimálistól eltérő döntések meghozatalában?

E társadalmi dilemmák megoldásával foglalkozó irodalom egy narratívájára összpontosítok, a fogolydilemmára. Sokszereplős fogolydilemmaként említhető a közlegelők tragédiája, melynek problémái a túlzott használatból eredő negatív externáliákhoz kapcsolódnak, vagy a potyautas problémához, amelyben a jószágért nem fizető emberek azokhoz továbbra is hozzáférhetnek. Ez egyben elvezet ahhoz a társadalmi dilemmához, amit a közlegelők tragédiájaként vált köztudottá. Hardin (1968) ismertette ezt a modellt tanulmányában, amelyben felvetette, hogy ha az egyén saját érdekeit szem előtt tartva, a csoport szereplőitől függetlenül meríti ki a megosztott erőforrásokat, az ellentétes a csoport hosszú távú érdekeivel. Azzal érvelt, hogy a közös erőforrást használók önzésének szabadsága az erőforrások gyors kimerítéséhez vezet. Az önzés mohó viselkedésformája hosszútávon katasztrófába sodorja a társadalmat, ám az önzetlen viselkedés evolúciós előnyökkel jár [93].

Axelrod (1984) főként a fogolydilemma elméletével foglalkozott, és bírálta az önérdékű döntéshozatalt támogató elméleteket. Legfőbb munkája a „*The Evolution of Cooperation*”, amelyet Hamiltonnal közösen írt 1981-ben, azzal a céllal, hogy tovább fejlessze a darwini individualista evolúcióelméletet. Bemutatják, hogyan világíthatja meg a játékelmélet és a számítógépes modellezés az erkölcsi filozófia bizonyos aspektusait, különösen az egyének szerepét a csoportokban, az önzés és altruizmus biológiáját, valamint az evolúciós szempontból előnyös együttműködés megvalósítását. A társadalmi és biológiai környezetben ugyanazok az egyének többször találkozhatnak, mely lehetővé teszi számukra a visszaemlékezést a korábbi interakció néhány aspektusára. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a több egyénnel való interakció során, mindenkivel egyformán kell bánni. A diszkrimináció gyakori viselkedési minta, mely által az egyén megkülönböztető bánásmódban részesíti a másik egyént vagy csoportot, az együttműködő magatartást jutalmazással, míg a dezertáló magatartást büntetéssel sújtja. Axelrod modellje egy iterált fogolydilemma, mely a lehetséges stratégiák sokkal gazdagabb — több, mint 230 stratégia — halmazával dolgozik [70].

Leghatékonyabb stratégiája az ún. „TIT FOR TAT” (TFT), amely egy kölcsönösségen alapuló utánozó stratégia. A stratégia első lépése minden esetben a kooperáció, majd minden ezt követő lépés a másik résztvevő előző döntésének lemásolását jelenti. A stratégia megköveteli azonban, hogy az együttműködés fejlődéséhez szükség van a folyamatos és hosszú távú interakcióra a résztvevők között. Hamilton evolúciós elméletei között a kölcsönösség elmélete szerint — mely a reciprok altruizmussal is

összefüggésben áll —, együttműködés alakulhat ki egymással nem biológiai kapcsolatban lévő egyének között is. Állítása azon a tényen alapszik, hogy számos biológiai környezetben ugyanaz a két egyed többször is találkozhat. A játékelméleti megközelítés azonban igen széles skálája alkalmazható a valóságban. Kezdve egy igen egyszerű organizmussal, mely rendkívül egyszerű stratégiát követ. A baktériumok nem tudnak emlékezni vagy értelmezni a változások összetett múltbeli sorozatát, és valószínűleg nem tudják megkülönböztetni a kedvezőtlen vagy előnyös változások alternatív eredetét, így a viselkedésük az együttműködés szintjén pusztán biológiai. Ahogy haladunk felfelé az evolúciós létrán, a játékelméleti magatartás viszont egyre gazdagabbá válik. Azokban az esetekben, amikor egy szervezet nem képes felismerni azt az egyént, akivel korábban interakciót folytatott, egy helyettesítő mechanizmus gondoskodik arról, hogy minden interakciója ugyanazzal a játékosal történjen, mely megtehető úgy, hogy folyamatos kapcsolatot tart fenn a másikkal. Egy más megközelítésben, az egyének egymás közötti kapcsolata úgy is biztosítható, ha a találkozás helyszíne rögzített. Ez a módszer olyan feltételeket teremt, amelyek mellett a kölcsönösségen alapuló együttműködés a biológiai rendszerekben a résztvevők előrelátása nélkül is kialakulhat [94].

A TFT kooperatív és dezertáló magatartást is feltételező stratégia azonban, annál fogva, hogy a játékos döntése a másik játékos előző döntésétől függ, reciprocitáson is alapul. Ha a játékos kooperál, akkor a kooperáció pozitív válaszát kapja jutalmul, ha dezertál, akkor a dezertálás negatív válaszát kapja büntetésül. Habár a játékelméletben a TFT stratégiája egyértelmű, a társadalomban bekövetkezhet egy váratlan akadályozó körülmény félrekommunikáció vagy félreértés által, amikor a játékos botlása nem követi a betervezett elméleti lépéseket. Ekkor a játék stratégiáját követve, a játékosok egy megtorlási spirálba kerülnek, amely folyamatos dezertálást eredményez. A TFT nagylelkű viszonzó stratégiája viszont teret enged a dezertálás kooperációval való válaszára. Vannak azonban további, lehetséges stratégiái a TFT modellnek, mint:

- az aszinkron (ekkor a játékosok egymás után hozzák meg a döntéseket, nem pedig egyszerre);
- a bűnbánó (kooperatív stratégia, a játékosok a kölcsönös dezertálást megbánják, így kooperálnak);
- a számító (a lehető legtöbb pontszámot akarja elérni a játékos, így mindaddig megismétli az előző forduló lépéseit, míg nyeresre áll, amint viszont veszít a cselekvését az ellenkezőjére változtatja);

- a haragtartó stratégia (kooperál mindaddig, míg nem tapasztalja a dezertálást, miután engesztelhetetlenül dezertáló magatartással sosem tér vissza a kooperáláshoz) [95].

Az alapvető kooperációs minta mindig a kooperáció másolását írja elő, dezertálásnál azonban a négyféle választási lehetőség, esetünkben a négy alapstratégia, mely leírja a játékelmélet kooperációs potenciálját. Axelrod játékelméleti modellje a bizalom egyfajta evolúciójának is tekinthető, hiszen a játékosok döntéseit nagymértékben befolyásolja a másik játékos iránt érzett bizalma, melyet nem csupán az ismeretség szintje, hanem a tapasztalat, értékek és készségek, szociális kapcsolat, és sok egyéb aspektus is meghatározza. A TFT stratégia során kialakul a kölcsönösen előnyös kapcsolatok hálójája, ahol az együttműködés terjedésével lassan kialakul a bizalom. Az ilyen típusú együttműködésben megfigyelhető a reciprok altruizmus megjelenése. A kooperálás támogatása növeli a mások jóléte iránti törődést, mely szoros kapcsolatban áll az altruista viselkedéssel. Axelrod szerint, az altruizmus költsége csökkenthető, ha az első körben az egyén mindenki irányába altruistán viselkedik, majd csupán azokkal, akik hasonló viselkedést mutatnak, mint a pozitív reciprocitás biztosításaként [96].

A reciprok altruizmus az élőlények többszöri kölcsönhatásán alapul, a játékelmélet pedig keretet ad a reciprok altruizmus evolúciójához. Az iterált fogolydilemma jellemzően kis létszámú játékosok közötti ismétlődő interakciókat foglal magában; az altruizmus azonban a közvetett és közvetlen kölcsönösség kombinációja révén még nagy csoportokban is fejlődik. Közvetlen kölcsönösségről akkor beszélünk, ha ugyanaz a két személy ismételten interakcióba lép egymással, míg közvetett kölcsönösségről akkor beszélünk, ha a későbbi interakciók különböző egyének között jönnek létre. Míg az altruista viselkedés átmenetileg csökkentheti az egyén alkalmasságát, a reciprok altruizmus növeli azt az egyén egész élete során [97] [98].

Az altruizmus gyakorlása számos csatornán keresztül felüti a fejét az önkéntes tevékenységektől kezdve, a tárgyi jellegű adományozáson keresztül a pénzadományokig. Kutatásom főképp az online térben történő pénzbeli adományozásra fókuszál, és nem feltétlenül a civil és nonprofit szervezeteknek történő adományozást vizsgálja, mind inkább a „magánadományozást” vagy „magánszemély általi adományozás” pénzbeli közvetlen gyűjtés, kérés formájában [99] [18].

3 AZ ONLINE ADOMÁNYOZÁS VESZÉLYEI – CSALÓK ÉS STRATÉGIÁIK

Az online adományozás kizsákmányolására a csalók a felhasználók manipulációjára építve, az emberi „gyengeségeket”, — mint önzetlenség, együttérzés vagy a nyitottság — használják fel a kívánt viselkedés elérésére [100]. A fejezet arra fókuszál, hogy bevezesse az olvasót a csalások és átverések témakörébe a fogalmak pontosítása és a csalások osztályozása révén. Ezután részletesebben megvizsgálom a pénzáttalási csalások egy speciális kategóriáját, különös hangsúlyt fektetve a jótékonyági csalásokra. Ezen csalások elemzése során megvizsgálom a csalók által alkalmazott stratégiákat, szokásokat és ezeknek az adományozásra gyakorolt hatásait. Mivel a bizalom kulcsfontosságú az altruista magatartás szempontjából, így több megközelítést is tárgyalok a bizalomra épülő elméletek kapcsán, különös tekintettel a benne rejlő kockázatok feltárására.

A segítő tevékenységet az „*adományozás*” fogalmával írom le, a következők miatt:

- a civil szervezetek működéséről és támogatásáról szóló 2011. évi CLXXV. törvény 1. § (5) bekezdése szerint

„a) adomány: az a pénzbeli vagy természetbeni juttatás, amelyet az adományozó az adományozott civil szervezet alapcéljának, illetve közhasznú céljának elérésére ellenszolgáltatás nélkül juttat

b) adománygyűjtés: az a forrásteremtési tevékenység, amelyet az adományozott, illetve az általa meghatalmazottak, alapcéljának, illetve közhasznú céljának elérése érdekében folytatnak;

c) adománygyűjtő: természetes személy, aki meghatalmazás alapján adománygyűjtésben vesz részt;

d) adományozott: az a civil szervezet, amely az adományt alapcéljának, illetve közhasznú céljának megfelelően gyűjti;

e) adományszervező: az adományozott által meghatalmazott egyesület, alapítvány vagy nonprofit gazdasági társaság, amely az adományt a meghatalmazott nevében gyűjti.

- 6.§ alapján adomány juttatása esetén nem minősül ellenszolgáltatásnak a juttatáskor az adományozott által adott dolog vagy szolgáltatás, melynek értéke

nem haladja meg a személyi jövedelemadóról szóló 1995. évi CXVII. törvény 70. § (2a) bekezdésében meghatározott mértéket [101].

- a magánszemélytől magánszemélynek történő ellenszolgáltatások nélküli adományozásról a 1995. évi CXVII. törvény rendelkezik, azonban csupán az adó és illetékmentességre tér, azonban a tevékenységet továbbra is adománynak tekinti [102].

3.1 A kifinomult átverések világa: a csalás mestereinek taktikái

A „csalás” kifejezés olyan tevékenységeket foglal magában, mint a lopás, korrupció, sikkasztás, pénzmosás vagy megvesztegetés azonban pontos definíciója országonként eltérő. Az angol megfelelő szerint olyan megtévesztést jelent, amely az egyik fél számára tisztességtelen módon hozott személyes hasznot a másik fél számára veszteséget okoz [103]. Az internetes csalás ma az egyik legjelentősebb probléma a világon. Az online társadalom erőteljes jelenléte a fizetési szokásokat is megváltoztatta, mivel a hitelkártyás fizetés és az elektronikus átutalások szerepe felértékelődik, a készpénzes fizetés pedig egyre inkább háttérbe szorul. Ez kiváló lehetőséget biztosít az internetes csalók számára, hogy a modern információs és kommunikációs technológiát kihasználva olyan fontos értékeket szerezzenek, mint a pénz, a különböző rendszerekhez való hozzáférés vagy az információ [104] [105]. Zervos (1991) szerint: *„Egyszerűen fogalmazva, a csalás a nyereség érdekében történő megtévesztés művészete. A tisztességtelenség alapvető összetevője. A csalás típusa, mérete és összetettsége változó. Sokféle kontextusban találkozhatunk vele. Nagyon is a kora szülötte; a társadalom változásával együtt változik, annak mindenféle hozzáállásával és technológiai fejlődésével együtt.”* [106, p. 199] Ez a meghatározás tükrözi, hogy a csalás az idővel és a technológiával a célpontok szokásaihoz, viselkedéséhez vagy személyiségéhez igazodva fejlődik. Az Európai Bizottság *„A fogyasztók által tapasztalt átverések és csalások”* című jelentése (2020) szerint az európaiak 56%-a tapasztalt valamilyen átverést vagy csalást (legalább egyszer) az elmúlt két évben, és az átverések és csalások leggyakoribb típusa a „pénzügyi csalás” (39%) volt [107]. A monetáris csalások vagy pénzáttalási csalások a csalások egyik olyan típusa, amely magában foglalja *„a pénz elektronikus vagy fizikai úton történő áttalását egy meghatározott számláról vagy személytől egy másik meghatározott számlára vagy személyhez”* [108, p. 2]. Ebben az esetben a csaló olyan hazugsággal próbálja becsapni az áldozatot, amely során pénzáttalásért cserébe terméket vagy szolgáltatást kínál, oly módon, hogy azt az áldozat nehezen tudja elutasítani, azonban ez

a cserekapcsolat később nem valósul meg, mert az ajánlat valójában nem létezik. Ezt a csalást általában „nigériai csalásnak” vagy „előlegfizetési csalásnak” is nevezik. Először az 1990-es években jelent meg, és általában e-mailben vagy levélben terjedt, azonban az idők során, a technológia fejlődésével és az emberek szokásainak változásával, ez a csalás is kifinomultabbá vált [109]. Jakobsson (2016) szerint az átveréseknek három típusa létezik attól függően, hogy a támadás nem célzott, célzott vagy mindkettő (lásd 1. táblázat). A nem célzott csalásoknál a csalók nem egy konkrét személyt vagy csoportot választanak ki, hanem a lehető legtöbb csalásra utaló kezdeményezést indítják el, ezzel szemben a célzott csalásoknál a csalók egy konkrét személyt vagy csoportot céloznak meg, melyeket konkrét attribútumok köré építik, azonban a csalások néhány típusa a helyzettől függően mindkettő lehet [110].

TÍPUS	KATEGÓRIA	ALKATEGÓRIA
NEM CÉLZOTT	Hatóság	Bank Kormányzat, szervezet
	Hitel	
	Lottó	
	Pénzátutalás	Jótékonyság, haldokló személy
		Üzlet, árucikk
		Közeli hozzátartozó
		Özvegy, árva, menekült
CÉLZOTT	Üzleti e-mail kompromittálása	
	Bérlés	
	Románc	
CÉLZOTT ÉS NEM CÉLZOTT	Foglalkoztatás	
	Értékesítés	
	Adathalász	

1. táblázat: Jakobsson csalás taxonómiája

Forrás: [110, p. 9]

A Stanford Center on Longevity pénzügyi csaláskutató központ és a FINRA Investor Education Foundation (2015) közös kutatásában a csalások jobb és átláthatóbb megértése érdekében létrehoztak egy osztályozási rendszert. A struktúra öt különböző szintre szerveződik az eredmények legfontosabb jellemzőitől függően. A taxonómia első szintje két kategóriát tartalmaz a csalás célpontja alapján: az egyén elleni csalás és a szervezet elleni csalás. Jakobsson kategorizálása alapján a jobb megértés érdekében a Stanford Center és a FINRA által végzett kutatás taxonómiája a 2. táblázat szemléltet [111].

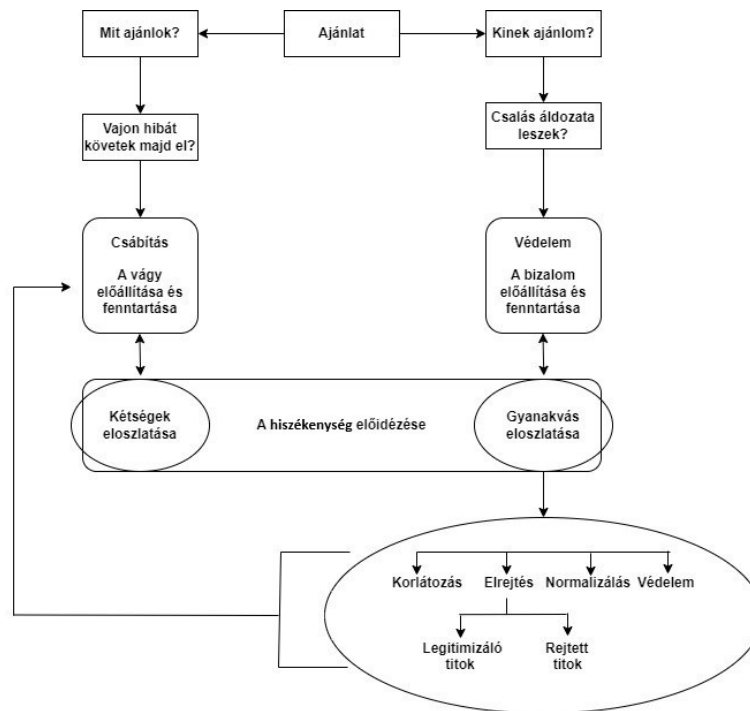
TÍPUS	KATEGÓRIA	ALKATEGÓRIA
SZEMÉLY ELLENI CSALÁS	<i>Fogyasztói befektetési csalás</i>	Értékpapírcsalás Árutőzsdei csalás
	<i>Fogyasztói termékekkel és szolgáltatásokkal kapcsolatos csalás</i>	Értéktelen vagy nem létező termékek vagy szolgáltatások
		Jogosulatlan számlázás termékekért vagy szolgáltatásokért
	<i>Foglalkoztatási csalás</i>	Üzleti lehetőségekkel kapcsolatos csalás
		Work-at-home csalás
	<i>Díj- és támogatási csalások</i>	Kormányzati munkaközvetítési csalás
		Díj promóció/nyereményjáték csalás
		Hamis lottó csalás
		Nigériai levél csalás
	<i>Fantom behajtási csalás</i>	Kormányzati, hitelezői vagy üzleti adósságbehajtási csalás
<i>Jótekonysági csalás</i>	Hamis jótekonysági szervezet	
	Crowdfunding hamis ügy érdekében	
<i>Kapcsolati és bizalmi csalás</i>	Romantikus csalás/Sweetheart átverés	
	Barátok vagy rokonok szélhámos csalása	
SZERVEZET ELLENI CSALÁS	<i>Kormányzati szervek, programok, szabályozások és a társadalom elleni csalás</i>	Kormányzati programok és szabályozások
	<i>Nem kormányzati vállalkozásokkal vagy szervezetekkel szembeni csalás</i>	Foglalkozási csalás (belső elkövető által elkövetett)

2. táblázat: Stanford Center on Longevity és FINRA csalás taxonómia

Forrás: [111, pp. 39-40]

Mindkét kategória érvényes, de eltérő nézőpontokból közelítik meg őket. Ugyan számos támadás hasonlóságot mutat a típusok között, a legtöbb kategória pénzügyi tranzakciókat foglal magában, ami az áldozatoknak anyagi veszteséget okoz. Kiemelten fontos azonban a jótekonysági csalások közelebbi vizsgálata, mivel ezek az átverések kritikus típusai a pénzátutalási csalásoknak. Az eltérő csalás típusok áttekintése azonban szükséges volt ahhoz, hogy jobban megértsük a csalók stratégiáit és működésüket. Amikor pénzt adományozunk egy ügynek vagy szervezetnek, gyakran kevésbé ismerjük azt, akinek adunk. Gyakorlatilag egy idegennek teszünk szívességet (legyen az egy személy vagy egy szervezet), és ezzel a cselekedettel bizalmat szavazunk nekik. A csoportos és egyéni szelekciós modellek segíthetnek megérteni az idegenek iránti önzetlenség lehetséges okait. Ezek az elméletek azt állítják, hogy az emberi önzetlenség kialakulása az evolúció során részben azért történhetett meg, mert segítette a csoportok együttműködését és egységét, ezzel elősegítve a túlélést a más csoportokkal való versenyben. A csapattársakkal való együttműködés fontos a jó hírnév szempontjából, míg az együttműködési normákat megszegőket büntetik, és kizárják a csoportból az önző egyének. Játékelméleti kísérletek azt mutatják, hogy az emberek egy része (30-50%)

hajlandó megosztani erőforrásait idegenekkel és megbüntetni azokat, akik nem tartják be a szabályokat a csoport érdekében [112] [113]. Az altruisták nem közvetlenül a kedvezményezettektől kapott jutalom reményében segítenek másoknak, hanem inkább azért, hogy a csoport többi tagjától elismerést és támogatást kapjanak. Ennek eredményeként pozitív hírnévre tesznek szert, aminek köszönhetően a jövőben mások bizalmára és támogatására számíthatnak. Az adományozás tehát hosszú távon nyereséget jelent számukra a csoporton belüli pozitív elismerés formájában, amely ellensúlyozza a rövid távú befektetési költségeket. Ezen felül, az adományozási hajlandóság növekszik, ha az altruista tett nyilvánosan történik, mert ez tovább fokozza a hírnév növekedését és a csoporton belüli elismerést [112] [114]. A túlzott bizalom egy másik megközelítésből eltorzíthatja az ítélőképességet, és hibás vagy költséges döntésekhez vezethet, ezért az adományozó egyfajta szemellenzöt visel. Ez a magatartás könnyen hiszékenységhez vezet, ami úgy határozható meg, hogy *„hajlamos elhinni a harmadik féltől kapott információkat, és azokat névértéken, további bizonyítékok keresése és kritikai elemzés nélkül elfogadni”* [115, p. 643]. Laroche, Steyer & Théron (2019) megállapításai szerint a hiszékenység gyakoribb, ha a társadalmi nyomás erőteljes. Az egyének akkor tanúsíthatnak hiszékeny viselkedést, ha a csaló a közelségre és a jutalom kiválóságára hat. A csalók célja, hogy olyan helyzeteket teremtsenek, ahol felerősítik az áldozatok hiszékenységét és csökkentik a szkepticizmus lehetőségét, hogy azok a kívánt módon cselekedjenek. A szerzők által kidolgozott csalási stratégia pontos levezetését az 1. ábra szemlélteti.



1. ábra: A csalók stratégiája a kívánt viselkedés elérése érdekében

Forrás: [115, p. 647]

Az 1. ábrán szereplő stratégia szerint átverés egy olyan ajánlattal kezdődik, ami valójában nem létezik, azonban a csalók célja, hogy az hitelesnek tünjön. Céljuk elérése érdekében többféle stratégiát alkalmaznak, mint az elrejtőzés módszerével eltitkolják az igazságot, és úgy tüntetik fel az esetet, mintha törvényes lenne. A normalizálás révén pedig az ajánlatot ugyancsak valósnak tüntetik fel dokumentumok segítségével. A lépést követően a csaló figyelmeztet és tanulmányozza a célpontot, hogy megismerje a korlátait és preferenciáit, ezáltal csökkentve a kockázatot és elkerülve a szkeptikus személyeket. Végül pedig a védekezés taktikáját vetik be, hogy elkerüljék az elutasítást. Ilyenkor gyakran fenyegetést vagy érzelmi nyomást alkalmaznak, hogy rávegyék a célszemélyt az elfogadásra vagy azonnali döntésre [115]. A csalók minden esetben azonban a célszemélyek adott gyengeségeire játszanak, és ha egy egyén egyszer már megtapasztalta a fenyegetést, nehéz és hosszú folyamat a bizalom újjáépítése, különösen egy olyan törekény közösségben, mint az adományozás hálózata [116].

A csalás folyamatában megjelenő etikátlan, törvénytelen stációk hangsúlyosabb megfogalmazás nyernek akár egy tisztességes üzletkötés folyamatának összehasonlításával. Az online csalás egy szándékosan megtévesztő tevékenység, amelynek célja, hogy a csalók illegális módon előnyökhöz jussanak, általában pénzügyi haszon formájában. A tisztességes üzletkötés ezzel szemben egy jogilag és etikailag

szabályozott folyamat, amely mindkét fél kölcsönös előnyére szolgál. A tisztességes üzletkötés során az üzleti partnerek megvitatják az üzlet részleteit, és mindkét fél arra törekszik, hogy megalapozza a kölcsönös bizalmat. Itt fontos a transzparencia és a teljes körű tájékoztatás, amely lehetővé teszi a felek számára, hogy megalapozott döntéseket hozzanak. Az üzleti szerződésben a felek kölcsönösen rögzítik a megállapodás feltételeit, beleértve a jogi kötelezettségeket és a szolgáltatások cseréjét. Mindkét fél teljesíti a vállalt kötelezettségeit, és megkapja a szerződésben rögzített ellenszolgáltatást, legyen az termék, szolgáltatás vagy pénz.

Míg az online csalás célja a megtévesztés révén történő jogtalan előnyszerzés, a tisztességes üzletkötés célja a kölcsönösen előnyös megállapodás megkötése. Az online csalás során a csalók érzelmi manipulációt alkalmaznak, míg a tisztességes üzletkötés a jogi keretek között, átlátható és tisztességes eszközökkel zajlik. Az online csalás áldozatai gyakran pénzt vagy érzékeny információkat veszítenek, míg a tisztességes üzletkötés eredménye a mindkét fél számára előnyös eredmény [106] [111]. Az online adományozás során fellépő csalások hatékony megelőzése érdekében elengedhetetlen az internetbiztonsági tudatosság növelése és a technológiai védekezési megoldások alkalmazása. Az olyan eszközök, mint a hitelesítő rendszerek és a kétfaktoros azonosítás, jelentősen csökkenthetik a csalások sikerességét. Emellett a felhasználók folyamatos oktatása is fontos szerepet játszik abban, hogy felkészülten ismerjék fel a csalási kísérleteket.

3.2 Betekintés a kibertámadások világába, avagy a csalások eltérő esetei

A digitális támadások az elmúlt években megsokszorozódtak, az adatlopások és veszteségek a kibertérben is gyakoriak. Ennek ellenére óriási a társadalmi igény az infokommunikációs eszközök zavartalan működésére és a digitális biztonság megteremtésére. A technológia gyors fejlődésével és az internetezők számának növekedésével a biztonság megteremtése egyre nehezebbé válik. A zsarolóprogram-támadások rendkívül magas száma és az évről-évre elveszett vagy elloptott adatok száma nagymértékben aláássa a kibertér megbízhatóságát. A személyazonossági lopások magas szintje szintén megingatja a felhasználók kibertérbe vetett hitét, főként azért, mert a támadók legnagyobb célpontjai az egészségügyi adatok. Gyakran a vállalatok nem fordítanak elég figyelmet a biztonságra, így adatvesztés vagy rosszindulatú malwarek (rosszindulatú szoftverek) áldozatává válnak [117] [118].

Az Európai Unióban jelentős a kiberfenyegetések száma, míg nemzetközi szinten Ausztriában (1:102) és Magyarországon (1:108) a legmagasabb a rosszindulatú szoftvereket tartalmazó e-mailek aránya. Emellett az adathalász e-mailek száma Hollandiában (1 az 1298-ból), Magyarországon (1 az 1569-ből) és Portugáliában (1 az 1671-ből) komolyabb [7]. A statisztikák kimutatták, hogy 2017-ben a világ teljes, feldolgozott e-mail forgalmának 55%-a volt spam, 2018 júniusáig ez az arány 61,9%-ra emelkedett. Ez az érték évről évre növekszik — 2016-ban még 53% volt —, mely rendkívüli veszélyt és veszteséget jelent a világgazdaság, a digitális közösség és a vállalatok számára [119] [120] [121].

Az EU számos stratégiát dolgozott ki az egységes és biztonságos digitális piac megvalósítása érdekében, mint a kritikus infrastruktúrák informatikai védelme, a tagállamok operatív csoportjainak létrehozásának támogatása vagy saját hálózataik védelme. Ennek érdekében az Európai Tanács 2010 májusában elfogadta az európai digitális menetrendet [122]. Bár a menetrend olyan javaslatokat fogalmaz meg az egységes digitális piac megteremtése érdekében, mint az internethez való hozzáférés minden fogyasztó számára, a határokon átnyúló e-kereskedelem, az internet-hozzáféréssel nem rendelkezők számának csökkentése, vagy a hatóságokhoz való könnyebb és gyorsabb hozzáférés az interneten keresztül, ugyanakkor nem határozza meg az internet biztonságával kapcsolatos kockázatokat [123]. Az információbiztonságot az adatvédelmi hatóságok tartják fenn, amelyek felelősek a jogsértés elleni küzdelemért és a büntetésért. Egyes vállalatok azonban saját felelősségüknek tekintik az információbiztonságot, mint az Epson, amely néhány javaslatot terjesztett elő az információbiztonsági fenyegetések csökkentése érdekében, mint az információbiztonsági igazgatók kinevezése a pontosabb biztonsági célok biztosítása érdekében, az alkalmazottak megfelelő képzésének támogatása az új technológiák jobb megértése érdekében. Törekvéseik célja, hogy csökkentsék a titkos információk kiszivárgását lehetővé tevő irodai flottákat [124]. A digitális információáramlást biztosító lépések tartósak, de mindezek ellenére a kiber bűncselekmények száma növekszik.

Reep-van den Bergh és Marianne Junger (2018) közös kutatást végeztek a kibertámadások áldozatainak felmérésére Európában annak érdekében, hogy feltérképezzék a kiberbűnözés főbb típusait és előfordulását. A kutatás hat ország (Németország, Franciaország, Hollandia, Anglia, Luxembourg, Svédország) reprezentatív statisztikai adatait dolgozta fel. Az eredményből kiderült, hogy az online

értékesítési csalások előfordulásának gyakorisága 1 és 3% közé tehető évente, az online banki és fizetési csalások előfordulási gyakorisága pedig 1 és 2% között mozog évente [125]. Habár ez a szám kevésnek tűnhet, összevetve az aktív internethasználók számával több, mint 84 millió internethasználót érintenek a scam típusú támadások [126] [127]. A támadókra jellemző, hogy kiválóan értenek a pszichológiához, hiszen a támadások egyik középpontjában a bizalomépítés áll, így a csalóknak ki kell ismerniük célpontjaikat, első lépésként információgyűjtéssel [128]. Mason (2011) szerint, a támadók az általános „*targeting*” vagyis célzó megközelítést alkalmazzák, hogy a lehető legtöbb áldozathoz hozzá tudjanak férni. A célcsoportjaik olyan felhasználók, akik gyakran veszik igénybe online banking felületeket, rendelkeznek bankkártyával, valamint gyakran indítanak pénzügyi tranzakciókat az interneten keresztül, a szükséges információkat pedig adathalászat segítségével derítik fel. A kiválasztott célcsoportot meggyőzik, sőt, ösztönzik a „*pénzkereseti lehetőség*” kihasználására [129] [130]. Naksawat et al. (2016) kutatásukban részletezik a csalók által alkalmazott általános, meggyőző stratégia lényegi pontjait. Gyakori eset, hogy a csaló olyan kifogásokkal él, amely valamilyen tragédiát/nehézséget sugall, hogy így keltsen együttérzést az áldozatban. A csalók felvehetik egy hitelesnek tűnő személy személyazonosságát, mely lehet hatósági személy, intézmény vagy üzleti szervezet képviselője, de akár ügyvéd vagy orvos is [129].

A csalók nemtől függően is eltérő stratégiát alkalmazhatnak, így a célcsoport nemek megoszlása szerint gyakoribb a nők esetében, mint a férfiakéban, habár pénzügyi veszteséget tekintve, a férfiakat nagyobb arányban sújtja pénzügyi kár, mint a nőket. Míg a férfiaknál gyakoribbak a *befektetési* csalások, addig a nőknél a *randevú* típusú csalások jellemzőek [131]. Whitty és Buchanan (2012) közös kutatásában az online *catfishing* csalások áldozatokra gyakorolt pszichológiai hatást vizsgálták, melyből kiderült, hogy az áldozatok pénzügyi vesztesége 300 és 240 ezer brit font közé tehető, azonban a támadást követő érzelmi trauma sokkal súlyosabb, mint a pénz elvesztése. Az áldozatokon tapasztalt leggyakrabban előforduló szorongásos zavarok a támadást követően a poszttraumatikus stressz, depresszió vagy öngyilkosság [132] [133] [134] [135]. A támadók egyre specifikusabban és céltudatosabban dolgoznak, hálózatokba vagy szervezetekbe tömörülve több kampányon egyszerre különböző városokból. Az általuk leggyakrabban alkalmazott stratégiák a befektetési vagy pénzügyi, a randevú típusú és a fogyasztói csalások. Habár mindhárom stratégia esetében nagy mennyiségű pénzügyi veszteséget szenved el az áldozat, a randevú típusú támadások esetében további érzelmi

traumával is meg kell birkózniuk, azonban nemektől függően is eltérő stratégiákat alkalmazhatnak a csalók [136].

Az altruista viselkedés, amelyet mások jólétéért való önzetlen aggódásként definiálnak, az emberi társadalmi interakció egyik kritikus aspektusa. A digitális korban azonban az altruizmus olyan sebezhetőséggé is vált, amelyet a kiberbűnözők kihasználhatnak. Az altruizmus, bár pozitív szándékokban gyökerezik, elhamarkodott döntések meghozatalára készítheti az egyéneket, különösen az online világban, ahol az anonimitás révén könnyebb manipulálni az érzelmeket. A kiberbűnözők gyakran kihasználják az altruista viselkedéshez kapcsolódó eredendő bizalmat és empátiát, és olyan helyzeteket teremtenek, ahol az áldozatokat a segítségnyújtás vágya vezérli, anélkül, hogy ellenőriznék a kérés jogosságát. Az önzetlen kizsákmányolás egyik legszembetűnőbb példája a jótékonyági csalás, különösen válságok idején. Természeti katasztrófák vagy humanitárius válságok után gyakran megugrik a jótékonyági adományok száma, és a kiberbűnözők ezt az önzetlen reakciót használják ki hamis jótékonyági weboldalak vagy közösségi médiafiókok létrehozásával. Ezek a csalások a lakosság empátiájára apellálnak, és arra ösztönzik őket, hogy adományozzanak pénzt a válság áldozatainak. Ahelyett azonban, hogy segítenének a rászorulókon, az adományok a csalók kezébe kerülnek [133].

Ahogy Sarkar és Shukla (2023) elmagyarázza, ezek a kiberbűnözők nagymértékben támaszkodnak a social engineering technikákra, hogy meggyőző, érzelmekkel teli narratívákat hozzanak létre, amelyek megkerülik az áldozat kritikus gondolkodását, és azonnali cselekvésre készítetik. Az ilyen rendszerek azért sikeresek, mert azonnali altruista reakciót váltanak ki, különösen széles körű szenvedés vagy veszteség idején [137].

A randevú típusú támadások, amely ugyancsak az önzetlen viselkedést célozza, különösen a mások támogatására és gondozására irányuló vágyat. Ezekben az átverésekben a kiberbűnözők hamis online profilokat hoznak létre a társkereső platformokon, és gyakran bajba jutott vagy pénzügyi segítségre szoruló személyeknek adják ki magukat. Idővel érzelmi kapcsolatot alakítanak ki az áldozattal, és amint kialakul a bizalom, különböző ürüggyekkel - orvosi vészhelyzetre vagy utazási költségekre hivatkozva - pénzügyi segítséget kérnek. Az áldozatok az érzelmi kötődéstől és a segítségnyújtás önzetlen vágyától vezérelve pénzt küldenek, gyakran többször is. Az FBI

az átverésnek ezt a formáját „disznóvágásnak” nevezi, amikor a kiberbűnözők hosszabb ideig ápolják áldozataikat, mielőtt pénzt kérnének. Ezek az átverések anyagilag megterhelőek és érzelmileg traumatikusak az áldozatok számára, akik közül sokan nem is tudják, hogy manipulálják őket, amíg nem túl késő. A kiberbűnözők az altruizmust olyan platformokon zajló crowdfunding-kampányok révén is kihasználják, mint a GoFundMe vagy a Kickstarter. Ezek a csalások gyakran hamis háttértörténet létrehozásával járnak, mint azzal, hogy egy személynek drága orvosi kezelésre vagy személyes tragédia miatt pénzre van szüksége. A nyilvánosság együttérzésére és a rászorulókat megsegítésére való hajlandóságára apellálnak. Miután az adományok befizetésre kerültek, a kiberbűnözők eltűnnek, így az adományozókat becsapják, és gyakran nem hajlandóak megbízni a jövőbeni crowdfunding erőfeszítésekben. A platformok nehezen tudtak fellépni ezekkel a csalásokkal szemben, mivel a crowdfunding decentralizált, és nehéz ellenőrizni minden egyes kampány jogszerűségét. A csalásoknak ez a formája nemcsak a platformokba vetett bizalmat rongja, hanem a törvényes adománygyűjtők számára is megnehezíti a potenciális adományozók elérését [138].

Az altruista viselkedést kihasználó csalások sikere nagyrészt a social engineeringben szerepet játszó pszichológiai mechanizmusoknak tulajdonítható. A kiberbűnözők ügyesen manipulálják az érzelmeket, és ezáltal felül tudják írni az áldozat logikus döntéshozatali folyamatait. Az empátia az altruista viselkedés egyik legerősebb motivációja, és egyben az egyik legkönnyebben kihasználható érzelem a kiberbűnözésben. A kiberbűnözők úgy alakítják ki terveiket, hogy erős érzelmi reakciókat, bánatot vagy büntudatot váltsanak ki, és az áldozatokat gyors cselekvésre készítsék a vélt szenvedés enyhítése érdekében. A hamis jótékonysági felhívások gyakran tartalmaznak grafikus képeket vagy szívszorító történeteket, hogy azonnali empatikus reakciót váltsanak ki. A sürgősség érzetének keltésével a kiberbűnözők biztosítják, hogy az áldozatok az érzelmi impulzusoknak megfelelően cselekedjenek anélkül, hogy időt szánjanak a kérés jogosságának ellenőrzésére. Az empátia mellett a kiberbűnözők gyakran használják ki a vélt tekintélyt és a társadalmi bizonyítékot is, hogy növeljék csalásaik hitelességét. Azzal, hogy jól ismert jótékonysági szervezeteknek vagy befolyásos közszereplőknek adják ki magukat, könnyebben elnyerhetik a potenciális áldozatok bizalmát. Továbbá, ha bizonyítékot mutatnak másokról, akik már adományoztak vagy segítettek, további áldozatokat ösztönözhetnek a részvételre, mivel az emberek nagyobb valószínűséggel követik mások cselekedeteit olyan helyzetekben,

amikor bizonytalanok. Számos, az altruizmust kihasználó csalás arra is támaszkodik, hogy büntudatot vagy erkölcsi kötelességet ébreszt az áldozatban. Az áldozatok, akiket a büntudat elkerülése vagy erkölcsi kötelességük teljesítése iránti vágy hajt, gyorsan cselekedhetnek anélkül, hogy alaposan átvizsgálnák a kérést [139] [140].

Az altruista kizsákmányolás egyik legkárosabb következménye a legitim jótékonyági szervezetekbe és a crowdfunding platformokba vetett közbizalom eróziója. Ahogy egyre több ember szerez tudomást a jótékonyági csalásokról és az online átverésekről, úgy válhatnak vonakodóvá az adományozással szemben, még akkor is, ha ezek az ügyek legitimek. Ez a bizonytalanság messzemenő következményekkel járhat azokra a szervezetekre nézve, amelyek munkájuk végzésében a közadakozásra támaszkodnak. Az altruista cselekedetek kizsákmányolása nemcsak pénzügyi veszteségeket, hanem a személyes biztonság komoly veszélyeztetését is eredményezheti. Amikor az áldozatok bizalmas adatokat osztanak meg – legyenek ezek pénzügyi adatok, személyes azonosítók, vagy akár a magánéletükre vonatkozó információk –, ezek az adatok gyakran további csalásokhoz, identitáslopáshoz vagy zsaroláshoz vezetnek. A kiberbűnözők gyakran több lépésben dolgoznak, először bizalmat építenek ki, majd kényszerítik az áldozatot további információk átadására, miközben az áldozat azt hiszi, hogy jót cselekszik [141].

Az altruista viselkedés kiberbűnözésben való kihasználásának mérséklése érdekében több stratégiát kell megvalósítani mind egyéni, mind rendszerszinten. Az oktatási és tudatosságnövelő kampányok kulcsfontosságúak abban, hogy az egyének felismerjék az altruizmusra irányuló kiberbűnözés jeleit. A kiberbűnözők által alkalmazott taktikák, a hamis jótékonyági weboldalak vagy az érzelmi manipuláció megértésével az egyének éberebbek lehetnek, és kisebb valószínűséggel válhatnak ezen átverések áldozatává. A tömegfinanszírozási platformoknak és a jótékonyági szervezeteknek erősebb ellenőrzési folyamatokat kell bevezetniük a kampányok és adományok jogszerűségének biztosítása érdekében. Ez magában foglalja az adománygyűjtőkre vonatkozó részletes információk megkövetelését és a pénzgyűjtők háttérellenőrzését. Emellett a platformok egyértelmű útmutatást adhatnak a felhasználóknak arról, hogyan ismerjék fel a potenciális csalásokat.

4 A PRIMER KUTATÁS BEMUTATÁSA

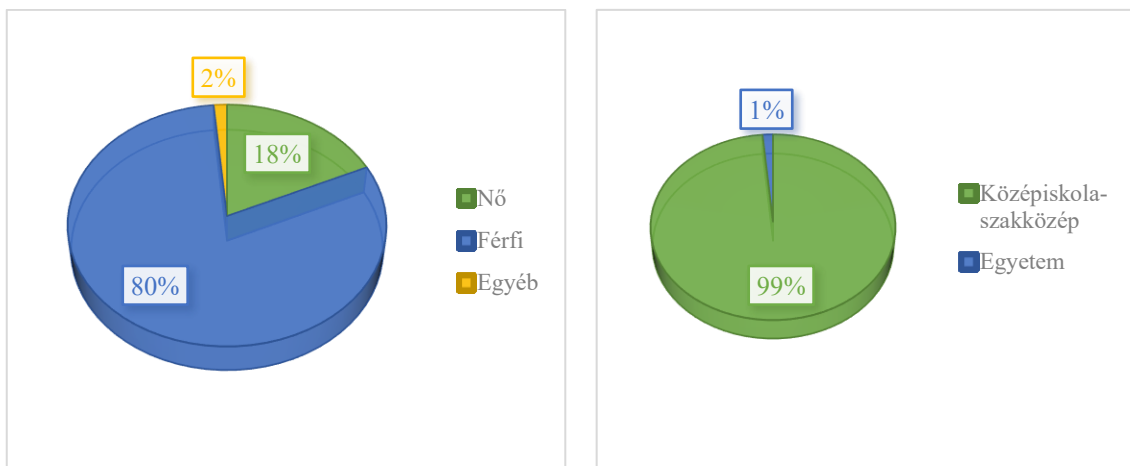
A primer kutatás két lépcsőben került kidolgozásra, melynek első állomása a kvantitatív módszert magában ölelő kísérlet, második állomása pedig a másik kvantitatív módszert lefedő kérdőíves lekérdezés. A kísérlet célja, hogy felmérje a résztvevők viselkedését egy, a játékelméletekben alkalmazott helyzetben, melyben a kooperáció során létrejött döntés kollektív következményei vizsgálhatók, így lehetőség nyílik következtetni a résztvevők által alkalmazott különböző stratégiákra. A kísérlet kiindulási pontja az Axelrod által alkalmazott iterált fogolydilemma. A kísérlet elemzéséhez, habár a játékelméleti kísérleteket matematikai módszerekkel elemzik, ez esetben azonban statisztikai módszereket alkalmazva kerülnek validálásra az eredmények, Gelei, Dobos és Dudás (2018) tanulmányából kiindulva pedig elmondható, hogy nem elszigetelt esetről van szó [142]. A viselkedés és attitűd alaposabb mérésére szolgál a kérdőíves kutatás, mely az adományozást, mint az altruista viselkedés alapvető megnyilvánulási formáját vizsgálja, több, az altruista viselkedést befolyásoló tényező figyelembevételével, mint az empátia, bizalom, kockázat vagy a csalás. A két kutatás pontos módszertani leírását, a kutatás elemzését és eredményeit a következő fejezetek tárgyalják.

4.1 A minta

A kutatás a Budapesti Gazdasági Egyetem Pénzügyi és Számviteli Karának egyetemi oktatóival¹ karöltve került lebonyolításra 2022. októberében. A résztvevők a Közgazdaságtan alapjai tantárgyat látogató hallgatók, a kutatásban résztvevők száma adattisztítást követően 276 fő, homogén csoportot alkotva. A kutatás során kiemelt figyelemmel kezeltük a résztvevők anonimitását a GDPR irányelveknek megfelelően, a két módszertan összekapcsolására pedig a résztvevők egyedi kódot kaptak. Az egyedi kód "azonosítja" a kutatásban résztvevőket egyenként, megőrizve azonban a névtelenséget. Az egyedi azonosító kód célja, hogy összekösse a kísérletet, (ez papír-ceruzás módszerrel került lefolytatásra), a kérdőívvel, ez utóbbihoz a Google által kínált felmérés-adminisztrációs felületét használtuk. Az elemzés során a két primer módszer eredményeit nem kötöttem össze az értekezés keretein belül, azonban folyamatban van egy átfogóbb jövőbeni elemzés.

¹ Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita, BGE PSZK Üzleti Gazdaságtan Tanszék Egyetemi docens
Dr. Csongrádi Gyöngyi, BGE PSZK Üzleti Gazdaságtan Tanszék Egyetemi docens
Miskolczi Péter, BGE PSZK Üzleti Gazdaságtan Tanszék Adjunktus

A primer kutatás kiértékeléséhez, és egyes adatok összefüggésének vizsgálatához az IBM SPSS Statistics programot alkalmaztam. A mintavételi technika nem valószínűségi, kényelmi mintavétel, és mivel egyetemi hallgatók körében folyt a kutatás így az egyszerűen elérhető alanyok kerültek a mintába. Amennyiben a fiatal pályakezdő gazdaságinformatikát hallgatók képezik a kutatási sokaságot, a reprezentativitás biztosított, hiszen teljeskörű lekérdezés zajlott, lefedve a teljes első évfolyamot. A demográfiára vonatkozó kérdések takarják a mintára vonatkozó alapvető tulajdonságokat, melyek leíró statisztikai módszerrel elemeztem. A mintára jellemző a homogenitás, a résztvevők átlagos életkora 21 év, főképp közép- vagy szakképzéssel rendelkező férfiak (80,4%; lásd 2. ábra) akik zöme rendelkezik rendszeres havi jövedelemmel (a résztvevők 66,91%-a).



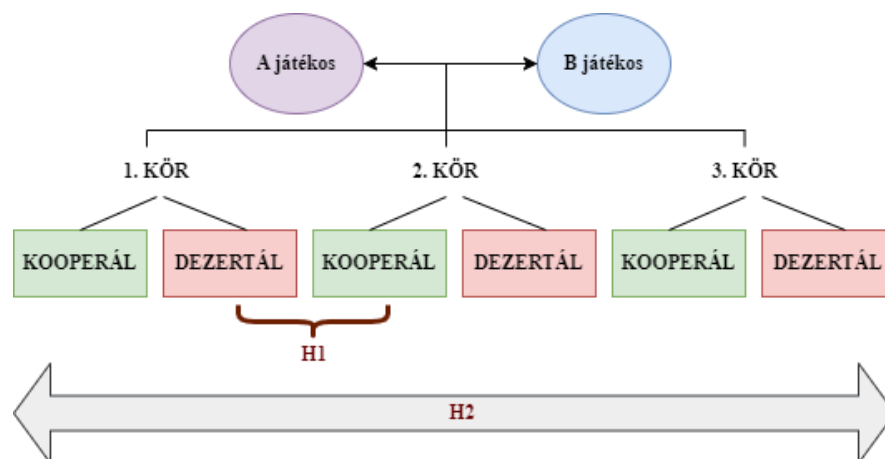
2. ábra: Nemek és végzettségek százalékos eloszlását bemutató diagrammok n=276

Forrás: saját szerkesztés

4.2 A játékelméleti kísérlet módszertana

A kutatásban a fogolydilemma technikájából kiindulva kísérletet folytattunk le tantermi környezetben az egyetem hallgatói körében. Adatfelvételünknek két területre fókuszált, elsősorban egy, a hallgatók között lejátszott kártyajátékra, másodsorban az altruista viselkedést vizsgáló hipotetikus helyzetre. A kutatás rendelkezik néhány limitációval, ezek közül egyik az adatfelvétel papír-ceruzás mivolta. A játékelméleti kísérletek zöme számítógépes programok segítségével kerülnek lebonyolításra, azonban ez magas fokú technológiai felkészültséget igényel. Habár a hagyományos módszer adatainak előkészítése időigényesebb, a statisztikai elemzésre így is alkalmas. A másik limitáció vonatkozhat a célcsoport homogenitására, azonban az Axelrod iterált fogolydilemmáját természetükből adódón főképp homogén csoportokban vizsgálták [70]. A kísérlet alapját

egy kártyajáték képezte (a kísérlet leírását lásd a Függelék fejezetben), mely Holt és Capra (2000) által publikált klasszikus fogolydilemma módosított változata. Az eredeti változatot a szerzők pedagógiai eszközként ajánlják a fogolydilemma tantermi szemléltetésére és számos közgazdasági téma bevezetésére, mint a közszolgáltatások, a piaci árverseny vagy a csődeljárás szabályozása terén. A játékban minden hallgató egy piros és egy fekete kártyalapot kapott egy franciakártya-pakliból. A játékot párokban kellett játszani, és minden résztvevőnek minden fordulóban el kellett döntenie, hogy a másik félnek piros vagy fekete lapot mutat fel. A döntéseket előre a játékosok nem beszélhették meg egymással, így a lapokat egyszerre kellett egymásnak felmutatni. A játék tíz fordulóból állt, ahol az első hat fordulóban mindenki folyamatosan új partnerrel játszott, így a hallgatók a teremben mozogva mindig új társat találtak, majd a 7-10. fordulót ismételten egy már korábban választott partnerrel játszották végig. A partnerek kiválasztása véletlenszerű volt, mindenki az első szabad, még nem választott hallgatót kereste társul. A játékot és a kísérlethez megfogalmazott hipotéziseket tartalmazó konceptuális modellt a 3. ábra szemlélteti.



3. ábra: A kísérlet felépítését követő konceptuális modell és a változókat összekötő hipotézisek

Forrás: saját szerkesztés

A játék során a fekete kártya jelentése állandó maradt: a játékos ezzel 2 pontot adott saját magának (A játékos), és 0 pontot adott a partnerének (B játékos). A piros kártya jelentése az 1-3. fordulókban az alábbi volt: 3 pont a partnernek (B játékos) és 0 pont saját magának (A játékos). A 4-10. fordulókban azonban a piros kártya jelentése megváltozott: a játékos 8 pontot adott a partnerének (B játékos), és 0 pontot adott saját magának (A játékos). Ezzel a fekete lap az önző (dezertáló) viselkedést szimbolizálta, míg a piros lap az önzetlen (kooperáló) viselkedést. A játékban alkalmazott kifizetési mátrixokat a 3. és 4.

táblázatok mutatják be. A résztvevőknek tájékoztattuk arról, hogy aki a legtöbb pontot szerezte a játék során, az pluszpontokat kap a tantárgyban, ezzel ösztönözve őket a részvételre, és arra, hogy alaposan átgondolják a pontszerzési lehetőségeket és esetleg stratégiát alkossanak. A 10. forduló végén mindenki összesítette a pontjait, majd közösen meghatároztuk a győztes pontszámot és a legalacsonyabb pontszámot is. Ezáltal minden résztvevő kapott egy közelítő visszajelzést a saját eredményeinek helyzetéről a többiekhez képest [16].

		PARTNER KÁRTYÁJA	
		<i>Piros</i>	<i>Fekete</i>
SAJÁT KÁRTYA	<i>Piros</i>	3,3	0,5
	<i>Fekete</i>	5,0	2,2

3. táblázat: Kifizetési mátrix az 1-3. fordulókban

Forrás: saját szerkesztés

		PARTNER KÁRTYÁJA	
		<i>Piros</i>	<i>Fekete</i>
SAJÁT KÁRTYA	<i>Piros</i>	8,8	0,10
	<i>Fekete</i>	10,0	2,2

4. táblázat: Kifizetési mátrix a 4-10. fordulókban

Forrás: saját szerkesztés

Érdeemes kiemelni, hogy az önérdékkövető racionalitás elve szerint a domináns stratégia végig a csalás lenne — az A játékos mindig dezertál, míg a B játékos kooperál —, amely a kölcsönös kooperációhoz képest egyénileg és kollektíven is kedvezőtlenebb helyzethez vezet. A játék 1-3. körei tulajdonképpen egyfordulós fogolydilemma-helyzetek, hiszen a hallgatók mindig új partnerrel játszották le azokat. Ehhez, mint a játék „alap esetéhez” képest a szabályok két körülményt is megváltoztatnak: egyrészt megnövelik a kooperáció jutalmát a 4. fordulótól végig, másrészt ismételt játékká is változtatják a helyzetet, ezzel beépítve Axelrod iterált fogolydilemma modelljét. Holt és Capra (2000) eredeti cikke szerint az 1-3. fordulók szabályai szerint játszott összes forduló 17%-a volt kooperatív, míg a 4-6. fordulók szabályai szerint már 58%, és az azonos partnerrel való ismételt játék is javította a kooperáció gyakoriságát. A szakirodalom ezen kívül további, a kooperáció valószínűségét növelő tényezőket is megnevez, mint az ismert személlyel való játékot ahhoz képest, ha ismeretlennel játszanánk; vagy azt az esetet, amikor a kooperatív viselkedés nem követel áldozatot az

egyéntől. Számos kísérleti eredmény sejteti, hogy a nők kooperatívabbak, mint a férfiak, ezeket azonban ez a kísérlet nem vette figyelembe [143] [144].

A modell feltételezi a társadalmi emlékezés beépülését a több körből álló döntési helyzetek sorozatában. A kísérlet során nem csupán a résztvevők által választott döntési stratégiák válnak megvizsgálhatóvá, hanem egyúttal az altruista magatartás is erősen megfigyelhető az első lépés önzetlen cselekedete révén. Az önzetlen viselkedés több lépéses motivátoraként a kifizetés növelése feltételezi az önzetlen lépések növekedését. Elméleti visszacsatolásként érdekes megállapítást nyújt Evans és Krueger (2011) kutatása, mely szerint a kifizetés növelése egyúttal a bizalmat is növeli, még akkor is, ha ez egyben a másik játékos kísértését is fokozza a dezertálásra. Habár az önérdékkövető stratégia nagyobb jutalmat feltételez az A játékosnak, a B játékos lépéseit így — kiindulva a haragtartó stratégiából — nem fogja vezérelni az önzetlen döntés, így már az ismétlődő dezertálás hosszútávon nem kifizetődő az A játékosnak. Az önző (dezertáló) és önzetlen (kooperatív) magatartás nyereség-veszteség kontextusában való vizsgálatát Evans és Beest (2017) kísérletükben is megvalósították, ahol a játékosok viselkedése arra mutatott, hogy növekszik a bizalom, ha a döntés következménye veszteség. A reciprocitás az ismétlődéssel feltételezhető, amikor a játékosok önzetlen döntéseik következményeként a másik játékostól is hasonló együttműködésre számítanak. A partnerek fordulónként történő változtatásával azonban a játékosok döntési mintái változhatnak, az előző fordulóban egy más partner döntési stratégiájából okulva [86] [90].

Ezek nyomán adatfelvételünk, melyet a kártyajátékkal kezdtünk, egyfelől lehetővé tette, hogy feltárjuk: mintánkban volt-e hatása a kooperatív viselkedésre akár a kifizetések megváltoztatásának, akár a partnerekkel való játéknak, ahol a két fél között lehetőség volt egy mégoly esetleges, de közös normarendszer kialakulására. A játéknak kutatásunkban ugyanakkor volt még egy szerepe: az altruista viselkedést vizsgáló hipotetikus helyzetben (leírását lásd a Függelék fejezetben) a résztvevő talál öt darab ezerforintos bankjegyet az utcán, majd ezt követően a bevásárlóközpontban, ahová útja vezette, háromféle jótékony szervezet adománygyűjtésével is találkozik (rászoruló családok, mentett állatok, illetve beteg gyermekek segítése). A hallgatókat arra kértük, hogy a talált 5000 forintot (ezrekre kerekítve) tetszőlegesen osszák fel e három cél között, azt is megengedve, hogy akár a teljes összeget megtarthatják maguknak.

A kártyajátékot az adatgyűjtés során a fentebb elképzelt szituációval társítottuk, azzal a céllal, hogy a hallgatókban, pszichológiai kísérletek „priming” technikájának megfelelően, felidézzük az önző és az önzetlen cselekvés lehetőségét és az ezzel járó dilemmát. Emellett a győztes és az alacsony pontszám nyílttá tételével azt is vizsgáltuk, hogy saját cselekedeteik, melyek lehetnek általánosan önzők, általánosan önzetlenek, vagy valahol közöttük, milyen eredményre vezettek a társas versenyhelyzetben. A résztvevők játéktílusuk alapján potenciálisan saját magukat sorolták „többnyire dezertőr és ezáltal sikeres” (magas pontszámot elérő), „többnyire dezertőr és ezáltal sikertelen”, „többnyire kooperatív és ezáltal sikeres”, valamint „többnyire kooperatív és ezáltal sikertelen” csoportokba. A kísérletben az önzetlenség mértékét a nyereség-veszteség, a társadalmi emlékezet és a döntési stratégiák kontextusában vizsgálom [145].

4.2.1 A kísérlet eredménye

A kísérletben alkalmazott kártyajáték az iterált fogolydilemma egy lehetséges változatának minősül, habár Holt és Capra (2000) alkalmazta, tanulmányuk nem taglalja a játék eredményére vonatkozó pontos számításokat, így az eredményeket az Axelrod által kidolgozott iterált fogolydilemmára alapozva tartom érdemesnek elemezni. A játékkörnyezet kifizetéseinek alakulása az általános fogoly dilemma szerint négy lehetséges kimenetelt taglal, ezek mindegyike az általános fogolydilemmában a kifizetések egy adott halmazának felel meg, mely egyúttal megegyezik a kártyajáték során használt kifizetések mátrixával:

	<i>Kooperál</i>	<i>Dezertál</i>
<i>Kooperál</i>	(R,R)	(S,T)
<i>Dezertál</i>	(T,S)	(P,P)

5. táblázat: Általános fogolydilemma kifizetése

Forrás: saját szerkesztés [70] alapján

Ahhoz, hogy a fentiek egy fogolydilemmának minősüljenek, a következő tételnek kell érvényesülnie: $T > R > P > S$, ahol az egyes kifizetések jelentése a kísérletben folytatott kártyajáték számszerűsített kifizetéseit hozzárendelve a következők:

- T, mint Temptation, azaz a csábítás kifizetése (az 1.-3. forduló kifizetése 5, míg a későbbiekben 10);
- R, mint Reward, azaz a jutalom kifizetése (az 1.-3. forduló kifizetése 3, míg a későbbiekben 8);

- P, mint Punishment, azaz a büntetés kifizetése (minden forduló kifizetése 2);
- S, mint Sucker, azaz a balek kifizetése (minden forduló kifizetése 0).

A fenti mátrixból kiindulva elsősorban a játékosok viselkedését vizsgáltam az általuk és partnereik által választott kártyák színe — piros, vagy fekete színű kártya — alapján a statisztikai módszerek viszonylatában leíró elemzéssel, mivel, hogy nominális skálán mért értékekről van szó. Az eredmények elemzését a továbbiakban, a legtöbb esetben az első játékos — A játékos, vagy saját kártya — „szemszögéből” vizsgálom, a partner a továbbiakban B játékosként szerepel. A páros játékosok viselkedését a piros kártya, mint önzetlen (kooperáló) kifizetés és a fekete kártya, mint önző (dezertáló) kifizetés kontextusában elemeztem első lépésben meghatározva az összes fordulóra jellemző helyzeti középértéket (módusz, hiszen a leggyakrabban választott kártyákat vizsgáltam) egyaránt a saját, valamint a partner játékos kártyaválasztására vonatkozóan. Az így kapott két adatsort K-központú klaszterelemzés módszerével rendeztem előre meghatározott négy klaszterbe, amely alapján az egyes klaszterek a leggyakrabban használt kártyaszínek alapján csoportosította a játékosokat. A klaszterelemzés eredményét, valamint a klaszterekben elfoglalt esetek számát a 6. és 7. táblázat szemléltetik:

Végső klaszterközpontok				
	Klaszter			
	1	2	3	4
<i>A játékos viselkedés a kártya színe alapján</i>	fekete	piros	fekete	piros
<i>B játékos viselkedése a kártya színe alapján</i>	piros	piros	fekete	fekete

6. táblázat: A végső klaszterközpontokat bemutató táblázat SPSS-ben $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

Az esetek száma az egyes klaszterekben		
<i>Klaszter</i>	1	52
	2	142
	3	46
	4	36
<i>Valid</i>		276

7. táblázat: A klaszterekben található esetek száma $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

Az elemzés szemlélteti az egyes klaszterekbe tartozó esetek számából a lehetséges viselkedést, mely az 5. táblázatban bemutatott mátrix alapján az alábbiak szerint (8. táblázat) rendezhető, az egyes klasztereket jellemző esetek számait felhasználva:

		B játékos kártyája	
		<i>Piros (kooperál)</i>	<i>Fekete (dezertál)</i>
A játékos kártyája	<i>Piros (kooperál)</i>	142 játékos	36 játékos
	<i>Fekete (dezertál)</i>	52 játékos	46 játékos

8. táblázat: A klaszterek eseteinek száma a fogolydilemma mátrixában $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

Ez alapján következtethető arra, hogy a kísérletben résztvevők valamivel több, mint a felének (51%-ának) leggyakoribb kártyaválasztása a kölcsönös kooperációt elősegítő és a jutalmazás kifizetését alkalmazó, inkább önzetlen viselkedésre mutatott. Ezek az eredmények csupán kiindulópontja az elemzésnek, hiszen nem veszi figyelembe az egyes döntéseket a stratégia és a nyereség-veszteség kontextusában, azonban következtethető általa a kísérletben résztvevők összes fordulójában tanúsított inkább önzetlen viselkedésre. A következőkben a játékban alkalmazott kifizetésekhez rendelt négy különböző viselkedést ugyancsak a kooperáció és dezertálás összefüggésében, melyet a 9. táblázat szemléltet:

1-3. FORDULÓ		4-10. FORDULÓ	
Kifizetés	Viselkedés	Kifizetés	Viselkedés
2	A játékos dezertál	2	A játékos dezertál
5	A játékos dezertál, B játékos kooperál	10	A játékos dezertál, B játékos kooperál
3	A játékos kooperál	8	A játékos kooperál
0	A játékos kooperál, B játékos dezertál	0	A játékos kooperál, B játékos dezertál

9. táblázat: A kifizetésekhez rendelt viselkedés

Forrás: saját szerkesztés

Ezt követően megvizsgáltam, hogy milyen gyakorisággal választották a játékosok a játék során az egyes viselkedéseket, a kifizetések függvényében.

Az A játékosok által választott viselkedés gyakorisága a 10 forduló során a következőképpen alakult százalékos arányban (10. táblázat):

Viselkedés	1. forduló	2. forduló	3. forduló	4. forduló	5. forduló	6. forduló	7. forduló	8. forduló	9. forduló	10. forduló
<i>A és B játékos dezertál</i>	23,6	23,2	16,3	18,5	15,6	21,4	12,3	17,4	13,4	23,9
<i>A játékos dezertál, B játékos kooperál</i>	22,1	21,7	25,4	17,4	23,2	26,8	21,4	21,7	24,3	20,3
<i>A és B játékos kooperál</i>	35,5	33,7	33,7	44,9	37,7	27,9	45,7	41,3	38,4	36,2
<i>A játékos kooperál, B játékos dezertál</i>	18,8	21,4	24,6	19,2	23,6	23,9	20,7	19,6	23,9	19,6

10. táblázat: Az egyes fordulókban jellemző viselkedés gyakorisága százalékban $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

A 10. táblázatból kiolvasható, hogy az A játékos által választott leggyakoribb viselkedés a teljes játék során a kooperálás volt, mely megerősíti a teljes játékfolyamat során tanúsított inkább önzetlen magatartást. A játékra jellemző volt egyrészt, hogy az 1.-3. forduló kifizetései változtak, valamint a játék három körben játszódott: az 1.-3. forduló, a 4.-6. forduló és a 7.-10. forduló során a játékosok cserélődtek. Az eredményből kiolvasható egyfajta csökkenő tendencia a kooperáló magatartás irányából a dezertáló magatartás irányába. Az A játékos viselkedése a játék első körében (1.-3. forduló) a leggyakoribb esetben is a kooperáló magatartást mutatta, azonban a fordulók előre haladtával egyre jellemzőbb lett a dezertáló magatartás. Az eredmények egyrészt következtetnek a játék során alkalmazott TFT stratégia alkalmazására, mely szerint a játékos mindaddig kooperál, míg a partnere nem választja a dezertálást, ezt követően pedig a partnere lépéseit követi. Másrészt összefüggést feltételez a nyereség-veszteség kontextusával, hiszen a játék célja az volt, hogy minél magasabb pontszámot gyűjtsenek össze a játékosok, a dezertáló magatartás kifizetése növekedett pedig a leginkább, a 3. fordulót követően. A kifizetések szemszögéből pedig következtetni lehet arra, hogy a jutalom (R) alapú kifizetések elmozdultak a csábítás (T) alapú kifizetések irányába. A kísérlet során egyéb befolyásoló tényezőket, mint a partnerek közötti kapcsolat szorosságát vagy az egymás közötti bizalom szintjét nem vizsgáltam, így a kísérlet nem veszi figyelembe az ún. kommunikációs botlást sem, mely azonban kiküszöbölhető volt azzal, hogy a játékosok nem kommunikálhattak egymással a játék során.

A továbbiakban az összegzett kifizetések adatsorait vizsgáltam, tehát azokat az adatokat, amelyek az elért pontszámokat mutatják az egyes fordulókban, melyet az alábbi táblázat szemléltet. Az összesített pontszámok szerint, a játékosok által elért legmagasabb

gyakorlati pontszám a 77 volt, míg a legalacsonyabb pontszám 18, míg az átlagosan elért pontszám ≈ 47 pont, a medián pedig 48 pont, ahogy azt a 11. táblázat mutatja.

	1. ford.	2. ford.	3. ford.	4. ford.	5. ford.	6. ford.	7. ford.	8. ford.	9. ford.	10. ford.
<i>Átlag</i>	2,62	5,18	7,81	13,41	19,12	24,44	30,43	36,28	42,05	47,46
<i>Medián</i>	3,00	5,00	8,00	14,00	19,00	25,00	30,50	36,00	42,00	48,00
<i>Módusz</i>	3	5	8	18	18 ^a	26	33 ^a	46	47	50
<i>Minimum</i>	0	0	2	0	6	6	9	14	16	18
<i>Maximum</i>	5	10	15	25	35	45	55	65	67	77

a. Többféle módusz létezik. A legkisebb érték látható

11. táblázat: Leíró statisztikai elemzés a pontszámokra vonatkozóan $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

A pontszámok kijelölték helyüket a feltétlen kooperáció és önzetlenség, valamint a dezertáló és önző versengés skálán, ezzel rávilágítva a játékosok által használt stratégiákra. A skála elméleti minimuma a tisztán önzetlen 0 pontjától az önző és csaló 85 pontos maximumáig terjed. Az általam használt skála a játék gyakorlati minimumától (18 pont) a maximumig (77 pont) terjedt; melyet felosztottam négy egyenlő szakaszban egy ≈ 10 pontos osztású osztályközökre — ezt az elosztást alkalmaztam a három körre vonatkozóan arányosítva, kiindulva a 11. táblázat eredményeiből. Mivel az elméleti megközelítésben az Axelrod féle fogolydilemmában több, mint 230 stratégia azonosítható, így a feltételezett négy stratégiát Marosán (2006) tanulmányára alapozva alkottam meg szabadon, fókuszálva a TFT stratégiák különböző változatára, valamint a játék eredményből kirajzolódó csoportosításra. A pontszámok skálájának két szélső értékei nem tekinthetők TFT stratégiának, hiszen szinte kooperáláson vagy dezertáláson alapulnak, melyek esetén az A játékosok nem veszik figyelembe a B játékos döntését [146]. Marosán (2006) az elemzés során a bizalmat is vizsgálta az egyes játékosok között, jelen esetben inkább a nyereség-veszteség (minél kevesebb pontot ér el, annál sikertelenebb) valamint a kooperáció és dezertálás szemszögéből vizsgáltam a stratégiákat, melyek alapján az alábbi négy csoportot képeztem:

- **Önző versengő** (ÖV—77 és 62 pont között) — többnyire dezertőr és ezáltal sikeres, tehát magas pontszámot elérő, saját érdekében cselekvő, másik személyt kihasználó és nyeresésre törekvő stratégia, főképp akkor kivitelezhető, ha a partner a “balek”, és mindig kooperál;

- **Számító TFT** (SZTFT—61 és 46 pont között) — többnyire kooperatív és ezáltal sikeres, kooperációt megelőlegező, csalódás esetén viszont dezertáló, közösség előnyeit elfogadó stratégia;
- **Haragtartó TFT** (HTFT—61 és 46 pont között) — többnyire dezertőr és ezáltal sikertelen, feltételesen együttműködő azonban a reciprocitást megkövetelő, ellenben dezertáló stratégia;
- **Töretlen kooperáló** (TK—29 és 8 pont között) — többnyire kooperatív és ezáltal sikertelen, feltétlenül együttműködő, csalást akár több forduló során elnéző, mások szolgálatában álló stratégia [146] [147] [148] [70].

A játék során kirajzolódó stratégiáknál figyelembe vettem a játék kifizetési mátrixait is (3. és 4. táblázat), és a játékosok különböző lépései alapján kiszámított átlagos pontszámok nyújtottak iránymutatást. Az azonosított stratégiák és a pontszámok szakaszolása alapján megvizsgáltam a kísérletben résztvevő játékosokra jellemző stratégiákat gyakoriság alapján, a csoportokon belüli azonos esetszámot nem véve figyelembe, hiszen a fókusz inkább az egyes stratégiákon volt, melyet a 12. táblázat szemléltet:

<i>Stratégia</i>	3. forduló		6. forduló		10. forduló	
	Esetszám	Százalék	Esetszám	Százalék	Esetszám	Százalék
<i>ÖV</i>	29	11%	34	12%	27	10%
<i>SZTFT</i>	133	48%	136	49%	127	46%
<i>HTFT</i>	99	36%	97	36%	100	36%
<i>TK</i>	15	5%	9	3%	22	8%

12. táblázat: A játékosok által választott stratégiák gyakorisága $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

Az elemzés során a stratégiákhoz az egyes körök “záró” pontszámait rendeltem, majd a stratégiákra jellemző ponthatárok alapján rendeltem az eseteket a négy stratégiához. Az eredményekből kiolvasható, hogy a Számító TFT stratégia bizonyult a legnépszerűbbnek, melyet követ a Haragtartó TFT stratégiája. A körök előre haladtával pedig a Töretlen kooperáló stratégia mutatta a legmagasabb elmozdulást, habár ennek ellenére a legkevésbé népszerű stratégiaként is jellemezhető.

A továbbiakban a hipotetikus helyzetre vonatkozó eredményeket elemeztem K-központú klaszterelemzéssel, melynek célja az egyes helyzetekre való adományozási összegek csoportosítása, az erre vonatkozó eredményeket a 13. táblázat szemlélteti:

	KLASZTEREK			
	1	2	3	4
<i>Esetszám</i>	149	31	63	33
<i>Gyakoriság</i>	54%	11%	23%	12%
<i>A - rászoruló családok</i>	477 Ft	2290 Ft	857 Ft	485 Ft
<i>B - mentett állatok</i>	591 Ft	839 Ft	1000 Ft	3424 Ft
<i>C - beteg gyermekek</i>	664 Ft	1677 Ft	2905 Ft	636 Ft
<i>Megtartott összeg</i>	3268 Ft	194 Ft	238 Ft	455 Ft

13. táblázat: A hipotetikus helyzetekben felhasznált összegek (Forintban) klaszterekbe sorolva n=276

Forrás: saját szerkesztés

A klaszterelemzés az adományozási összegek alapján történt, amelyek az egyes hipotetikus helyzetekben, különböző célokra kerültek felhasználásra. A klaszterképző ismérv ebben az elemzésben az egyének által adott adományok összege a különböző jótékonyági célokra, valamint az általuk megtartott összeg volt. Ezek az ismérvek határozták meg, hogy az egyének mely klaszterbe kerültek. A konkrét klaszterképző változók tehát:

1. **A rászoruló családoknak szánt adomány összege;**
2. **A mentett állatoknak szánt adomány összege;**
3. **A beteg gyermekeknek szánt adomány összege;**
4. **Az egyének által megtartott összeg.**

Ezek a változók képezték az alapját a K-központú klaszterelemzésnek, amely alapján az egyéneket hasonló adományozási minták szerint csoportosították. Az eredmények alapján az ANOVA alapján mind a négy bekért változóra megfelelő a szegmentálás (assymp sig értéke 0,000). Az eredményekből kiolvasható, hogy a játékosok nagyobb hányada (54%-a) megtartotta magának a talált összeg nagyobb részét (3268 Ft), míg ezt követően a legtöbb adományt a mentett állatoknak szánták (3424 Ft).

4.2.2 Következtetések

A kísérlet elemzése és kiértékelése során főképp leíró statisztikát alkalmaztam, valamint a résztvevők csoportosítására hagyatkoztam. A választott viselkedés és a döntési stratégiák kirajzolódása végig kísérte az elemzés teljes folyamatát. A játékosok viselkedésére inkább a kölcsönös kooperálás volt a jellemző, mely viselkedés a teljes

játék folyamán dominált (lásd 10. táblázat). Habár érdekes eredmény, hogy az egyes körök (összesen 3 kör és 10 forduló) végeztével, a kooperáció aránya csökkent, mégis minden egyes kör elején a játékosok egyre inkább a kooperáló magatartást választották egyre növekvő tendenciával. A három körös fordulók elején jellemző volt a partnerváltás, az A játékosok egyfajta megelőlegezett önzetlen magatartást mutattak új partnereik felé. Ez a fajta megerősítés ugyancsak visszavezet a játék összes fordulója során tanúsított kölcsönös kooperációra a „jótett helyébe jót várj” szemlélet mentén. A leggyakrabban alkalmazott Számító TFT stratégiája (lásd 12. táblázat) is megerősíti azt az eredményt, mely szerint a játékosok többnyire kooperáltak a játék során. A kooperáló magatartás intenzív gyakorlása visszavezethető arra a jelenségre, mely erősíti a közösségi stabilitást, megteremti a társadalmi biztonságot és megelőzi a konfliktusokat, így hárítva el a potenciális veszélyhelyzeteket. Mivel az eredményekből egyértelműen kiolvasható, hogy a játékosok már a játék elején a kooperációt választották, mely viselkedés az 1. fordulóban (játékosok 35,5%-a kölcsönösen kooperált) és a 10. fordulóban (játékosok 36,2%-a kölcsönösen kooperált) csaknem azonos gyakoriságot mutatott, a H_1 hipotézist elvetem, mely szerint:

H_1 : Feltételezem, hogy a kísérletben résztvevők viselkedésére a játék 1. körében inkább a dezertálás jellemző, a kooperáció mértéke pedig pedig meg nő a játék 2. körében.

Az eredmények további vizsgálatából kiderült, hogy habár a játékosok zöme a kooperálás mellett döntött, mégis a játék előre haladtával egy részük felismert bizonyos reciprocitáson alapuló döntési mechanizmust, mely megmutatkozik a fordulók során megnövekedett dezertálásra mutató viselkedéssel (lásd 10. táblázat). Habár a kölcsönös kooperálás jelenti továbbra is a domináló viselkedést, az A játékos kooperációból dezertálásra való áttérése folyamatos növekedést mutatott a játék kezdetétől a végéig. Az utolsó körben (7.-10. forduló) a kölcsönös dezertálásra utaló viselkedés gyakorisága csaknem megduplázódott — a 7. fordulóban a játékosok 12,3%-a kölcsönösen dezertált, míg a 10. fordulóban már a játékosok 23,9%-a választotta ezt a viselkedést. A dezertáló magatartás egyik lehetséges oka a bizalomvesztés, ezáltal a biztonságérzet csökkenése. Ez megerősíti azt az eredményt is, hogy habár a Számító TFT volt a leggyakrabban alkalmazott stratégia, ugyancsak magas arányban választották a játékosok a Haragtartó TFT stratégiáját. Önmagában e két stratégia „sikere” utal egyfajta tanulási mintára, melyet megerősít a kooperálás és dezertálás arányainak változása a fordulók során. A kísérlet során felismerhető volt a Nash-egyensúly is a kevert stratégiák halmazán, mely

az inkább kölcsönös kooperálás nyomán enged arra következtetni, hogy a játékosok bizonyos hányada nem tartotta érdemesnek változtatni a stratégián az egyensúlyi helyzet fennállása esetén. Megjelent azonban az önérdekkövetés is, mely a kölcsönös dezertálás egyre erősödő viselkedésében mutatkozott meg. A játékosok az első kör folyamán kölcsönösen kooperáltak, majd a kölcsönös kooperálás aránya egyre növekedett a körök elején, ám a második körben megfigyelhető volt a dezertálás felé irányuló viselkedés, feltételezhetően a játékosok által szabadon felismert, a fogolydilemmára jellemző $T > R > P > S$ kifizetési tétel azonosításával. E következtetések nyomán elmondható, hogy kirajzolódott egyfajta tanulási minta a játékosok viselkedése és döntési stratégiája nyomán, így a H_2 hipotézist elfogadom, mely szerint:

H_2 : Feltételezem, hogy a kísérletben résztvevők körében felismerhető egy tanulási minta az egyes lefolytatott fordulókát követően.

A hipotetikus helyzetre vonatkozó elemzés további érdekes eredményeket kínál, habár kisebb ellentét mutatkozik a játékosok a kártyajáték során tanúsított viselkedése, és a hipotetikus helyzetben történt választásaik között. A játékosok inkább megtartották maguknak a talált összeget, mint eladományozták volna, ez következtet egyfajta önző viselkedésre, mely a kártyajátékban azonban nem köszönt vissza. Ennek oka lehet egyrészt a kifizetések közötti különbözőség, hiszen míg a kártyajátékban „csupán” pontokat kellett gyűjteniük, addig a hipotetikus helyzetben döntéseiket egy „ölkükbe hullott” pénzüsszeg befolyásolta. Másik ilyen befolyásoló tényező lehet a személyes „face-to-face” kapcsolat megléte a kártyajáték során, míg ez a hipotetikus helyzetben nem volt jelen, hiszen fiktív személyek felé irányult az adományozás. Azonban nem elhanyagolható megállapítás, hogy habár a játékosok 54%-a döntött úgy, hogy a talált pénzüsszeg nagy részét inkább megtartja, mégis 46%-uk döntött az adományozás mellett, tehát a fentebb felsorolt befolyásoló tényezők ellenére is figyelemre méltó arányban döntöttek az adományozás mellett.

A kártyajáték során végzett kísérlet számos fontos szempontot vizsgált a játékosok viselkedésével és döntési stratégiáival kapcsolatban. A módszertan, amelyet alkalmaztam a játékelméletek megközelítésére épült, és több érv is alátámasztja ennek hasznosságát és relevanciáját:

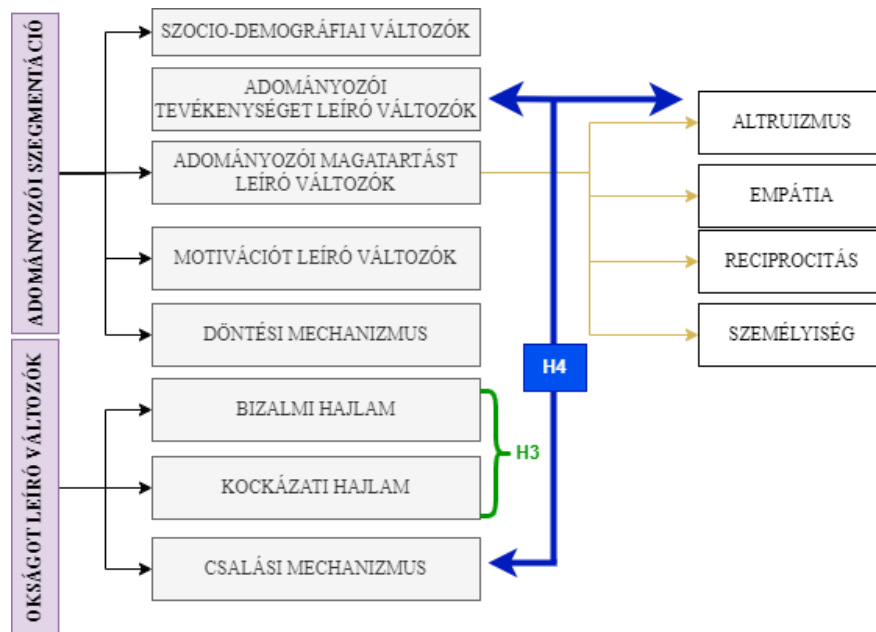
- **Általánosíthatóság:** mivel a játékelmélet az interakciókra és a stratégiákra fókuszál, az így nyert adatok átültethetők más területekre is, mint a gazdasági döntéshozatalra;
- **Viselkedési mintázat feltárása:** a játék során lehetőség nyílt a játékosok által alkalmazott különböző viselkedési mintázatok feltárására, ezzel betekintést nyerve az interakciók során tanúsított dezertáló vagy kooperatív viselkedésre;
- **Relevancia a való életben:** a játékelmélet az emberi interakciók alapvető hatástényezőit vizsgálja, így az eredmények könnyen párhuzamba állíthatók a mindennapi döntésekkel és társadalmi viselkedéssel;
- **Empirikus adatok felhasználása:** a nominális értékeket leíró statisztikai elemzés lehetővé tette, hogy a kísérlet során gyűjtött empirikus adatokat strukturált módon elemezzem;
- **Jelentőség a tantermi környezetben:** a játékelmélet alapján végzett kísérletek segíthetnek a hallgatóknak jobban megérteni a stratégiaalkotás és az interakciók alapelveit, miközben gyakorolják a problémamegoldást és a logikai gondolkodást;
- **A kombinált megközelítés:** a kombinált megközelítés — a játékelméleti elemzés és a statisztikai vizsgálatok ötvözése — megerősítheti az eredmények megbízhatóságát és relevanciáját, ezáltal felkínálva egy több oldalról megközelített, összetett eredményt.

Ezen érvek alapján elmondható, hogy a módszertan értékes információkat nyújtott a játékosok viselkedéséről és döntési stratégiáiról, továbbá szélesebb kontextusban is alkalmazható és releváns eredményekkel szolgált. A továbbiakban a primer kutatás második fázisában alkalmazott kérdőíves kutatás módszertanát, eredményeit és a legfontosabb következtetéseit ismertetem.

4.3 A kérdőíves kutatás módszertana

A kutatás második fázisának szerves részeként egy konceptuális modell került kidolgozásra, mely egyúttal tekinthető az eddig bemutatott paradigmák gyűjteményének interpretálásaként. Létrehozásakor az adományozás, mint segítő tevékenység került a fókuszba, ugyanakkor a kutatás transzdisciplináris jellegéből adódóan az önkéntességre vonatkozó fogalmak is felhasználásra kerültek, főképp azonban a demográfiai kérdések megfogalmazásakor. A konceptuális modell egyes ágai azokat a változókat jelölik, melyek az adományozói viselkedést, a jelenlegi tudásrendszer birtokában leírják. A

kérdőíves kutatás ugyancsak a Budapesti Gazdasági Egyetem hallgatói körében került kitöltésre és hasonlóan a kísérlethez rendelkezik limitációval, melyek közül a kitöltők (n=276) homogenitása jelenti a kérdőív korlátját, azonban a kutatás megismételhetősége, a generációra jellemző internethasználati szokások és az egyetemi közegben könnyebben elérhető magasabb kitöltése arány valamelyest áthidalhatják ezt a korlátot, validitás tesztelésére azonban jól használható. Habár az eredményekre nem lesz jellemző a reprezentativitás, hasznos következtetések vonhatók le a mintában szereplő célcsoportra vonatkozóan, valamint a kapott eredmények hasznossága is magas. A kérdőívhez készített konceptuális modellt a 4. ábra szemlélteti, a kérdőív kérdései pedig a Függelék fejezetben találhatóak. A kutatási kérdések kidolgozásakor, habár az elméleti alapú megközelítések iránymutatást nyújtottak a változók meghatározásában, a viselkedésre irányuló kérdések jobb mérhetősége érdekében meglévő mérései skálákat és kérdéseket alkalmaztam.



4. ábra: A kérdőív felépítését követő konceptuális modell és a változókat összekötő hipotézisek

Forrás: saját szerkesztés

A kérdőív kettő nyitott, és 20 zárt kérdést tartalmazott a változók nominális, ordinális és intervallum mérési skálán mérhető. A konceptuális modell egyik ága az **adományozói szegmentáció**, a kutatás nem feltételezi előre, hogy mindenki adományoz, a cél az internethasználók szegmentációja az adományozást vizsgáló változók alapján. A szegmentáció első két ága a hagyományos fogyasztói szegmentáció változói: a szocio-

demográfiai változók, valamint az internethasználat gyakoriságát leíró változók. A *szocio-demográfiai változók* ismerveit a KSH önkéntes munkavégzésről készített 2020 IV. negyedéves mutatói alapján kerülnek meghatározásra [149]. Az internethasználat gyakoriságát ugyancsak a KSH felmérésére alapozom az internethasználók körében végzett kutatása alapján [150]. Az *adományozó tevékenységet leíró változókat* a Nonprofit Tech for Goods 2019-es felmérésére alapozom. Az adományozó tevékenység alatt az internetezők adománygyűjtő akciókra történő pénzbeli vagy természetbeni juttatását — adomány — értem. A legfőbb ismérvek közé tartoznak: a leggyakrabban támogatott ügyek, az online adományozás gyakorisága, a leggyakrabban használt internetes felület az adományozásra, az online adományozásra szánt átlagos összeg [151]. Az *adományozó magatartást leíró változókhöz* köthető a továbbiakban az altruizmus, empátia, reciprocitás, valamint a személyiség mérésére vonatkozó megközelítések is. Az altruizmus mérésére az International Personality Item Pool (IPIP) altruizmust mérő 9 állításból álló Likert-skálás kérdéseit alkalmaztam, mely négy pozitív és öt negatív állítást tartalmaz az altruista viselkedés mérésére [152]. Az empátia mérésére az Interpersonal Reactivity Index (IRI) empátiás aggodalomra (empathic concern) vonatkozó, 7 állításból álló Likert-skáláját használtam, mely értékeli azt a hajlamot, hogy az egyén mekkora szimpátiát és együttérzést érez a szerencsétlen sorsú emberek iránt [153]. A reciprocitás mérésére a German Socio-Economic Panel Study (SOEP) alkalmaztam, mely skálát úgy terveztek, hogy a reciprocitást, mint internalizált normát mérje az egyéneken belül. A rövidített változatban a pozitív és negatív reciprocitásra vonatkozó 6 állításból álló Likert-skáláját használtam [154]. A személyiség mérésére végül, a SOEP során alkalmazott Big Five model rövidített változatot vettem igénybe, mely a nyitottságot, lelkiismeretességet, extrovertáltságot, megfelelőséget és érzelmi labilitást méri, ugyancsak Likert-skálán [155]. A *motivációt leíró változók* Clary (1998) kutatási kérdései alapján kerültek kidolgozásra, melyeket a kutatás célomhoz szabva rövidítettem, értékenként 2-3 kérdésre. A kutatás szerint a főkomponens analízis magasabb értékei az irányadóak, valamint a kérdőívben az önkéntesség megfogalmazás helyett az adományozás fogalmát alkalmaztam [156]. A *döntési mechanizmus*, mely azt méri, milyen befolyással vannak a döntésre az adományozás különböző mechanizmusai, ebben az esetben az erős-gyenge hatásmechanizmust vizsgálom. Az ismérvek kidolgozása során Bekkers és Wiepking (2010) által megfogalmazott hét mechanizmust használom, melyek az adományozókra vonatkoznak, ezek a következők:

- szükséglet, vagyis melyik ügy igényel nagyobb támogatást;

- felkérés, vagyis honnan és kitől érkezik;
- költség—haszon;
- reputáció, mint társadalmi következmény;
- pszichológiai haszon, mint az adományozás öröme és az énkép;
- társadalmi értékek, melyek ezesetben a felelősségtudat vagy büntudat;
- észlelt hatékonyság, vagyis az ügy támogatása változást hoz-e.

A reciprocitás feltétele a pozitív nyereség-veszteség mérleg, vagyis az önzetlenség által okozott haszon mértéke nagyobb, mint a segítő fél költségei, így ezt a mechanizmust a reciprocitásnak tekintem. Ebben az esetben azt vizsgálom, hogy az egyes mechanizmusok észlelése milyen befolyással van adományozó döntéseire [56] [157].

A konceptuális modell következő ága az **okságot leíró változók**. A megnevezés oka, hogy egyrészt a modell két ága közötti ok-okozati összefüggéseket keresem, valamint az okságot leíró változók ismérvei közötti összefüggéseket. Első változója a *bizalmi hajlam*: Mayer, Davis és Schoorman (1995) megfogalmazásából kiindulva a bizalom magában foglalja a hajlandóságot arra, hogy kiszolgáltatottá válunk egy másik egyén cselekedeteivel szemben. Ez azt jelenti, hogy amikor valaki megbízik egy másik egyénben, gyakran egyszerre ötvözi azt a két hajlamot, hogy megbízik a másikban, és egyúttal annak megítélését, hogy a másik egyén megérdemli-e a bizalmat. Ez az interakció a két fél részéről jelenti az interperszonális bizalmat. Zhang (2021) tanulmányában az interperszonális bizalom két fontos, egymástól elkülönülő dimenziójának új mérőszámát vezette be: az egyéb központú bizalmat és a bizalomra való hajlamot, melyet 11 állításból álló Likert-skálás kérdéssorral mért [158]. A modell következő változója a *kockázati hajlam*, a változó ismérvei segítenek a kockázatok azonosításában, mely alapot nyújt a kockázatelemzéshez és értékeléshez. Das és Tang (2004) eredményei alapján, mely szerint a bizalom és kockázat egymás inverz tükörképei a kockázatok azonosítása a bizalmi hajlam ismérveit veszi alapul. Míg a bizalmi ismérvek a pozitív végeredményt, a kockázati ismérvek a negatív végeredményt feltételezik. Az észlelt kockázat mérésére kifejlesztett skálák általában két dimenziót tartalmaznak, nevezetesen a negatív kimenet valószínűségét és a következmények súlyosságát. A kockázat mérésére alkalmas a klasszikus DOSPERT skála, mely a kockázatvállalást, a kockázateszlelést és az elvárt hasznot méri, kiindulópontot jelent a kutatáshoz, azonban a kutatásom céljának megfelelően a kérdőívet szűkítettem a kockázatvállalási hajlandóság erkölcsi és pénzügyi típusú megállapításaira [65]. A modell utolsó változója

a *csalási mechanizmus*, mely a kutatni kívánt internetes csalásokat fedi le, egyrészt megvizsgálva azok bekövetkezésének gyakoriságát, valamint a gyanakvást, mint a bizalom ellentétes fogalmi keretét, mely elbizonytalanítja az egyént egy adott cselekvés sikerében. Levine és McCornack (1991) vizsgálták az általános kommunikációs gyanakvás (Generalized Communicative Suspicion) jelenségét rendőrök körében. A rendőrök általában olyan helyzetekben vesznek részt, ahol a kihallgatott személy őszinteségének megkérdőjelezése alapvető fontosságú, így egy általános kommunikációs gyanakvás (GCS) alakulhat ki bennük. A gyanakvás szintjének mérése 14 állításból álló Likert-skálás kérdéssorozatot hoztak létre [159]. A magyarra fordított kérdőív kérdései az „Academic writing” nyári egyetem keretében egyéni konzultáció keretein belül kerültek szakértői validálásra Wein Csizér Katalin, az Eötvös Loránd Tudományegyetem Angol Alkalmazott Nyelvészeti Tanszék professzora által.

4.3.1 A kérdőíves kutatás eredménye

A kitöltők valamivel több, mint a fele rendszeres internethasználó (a kitöltők 50,7%-a minden nap használja az internetet, lásd 14. táblázat), főképp böngészés, a közösségi média, valamint interaktív zenehallgatás és videónézés céljából (lásd 15. táblázat).

INTERNETHASZNÁLAT GYAKORISÁGA			
	Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
minden nap	140	50,7	50,7
hetente többször	9	3,3	54,0
legalább hetente egyszer	35	12,7	66,7
legalább havonta egyszer	36	13,0	79,7
ritkábban, mint havonta	56	20,3	100,0
Total	276	100,0	

14. táblázat: Internethasználat gyakoriságát bemutató gyakorisági mutatók

Forrás: saját szerkesztés

INTERNETHASZNÁLAT CÉLJA						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Böngészés	276	0	4,22	4,00	5	0,941
Közösségi oldalak	276	0	4,41	5,00	5	0,920
Zenehallgatás, videónézés	276	0	4,34	5,00	5	0,915
Chat, csevegés, fórumok	276	0	3,72	4,00	5	1,250
Hivatalos ügyek intézése	276	0	3,03	3,00	2	1,144
Bankügyletek, átutalások	276	0	3,44	4,00	5	1,364
Online TV-zés	276	0	3,50	4,00	5	1,408
Oktatás, tanulás	276	0	2,82	2,00	1	1,566
Játék	276	0	3,43	4,00	5	1,439

15. táblázat: Internethasználat célját bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A kitöltők ugyancsak valamivel több, mint a fele adományozott már (53,6%-uk, 16. lásd táblázat) az állatvédelem, oktatás, egészségügy, környezet vagy fiatalok ügyére (lásd 17. táblázat). Amennyiben adományoznak, leginkább a banki utalás, vagy a készpénzes adományozás tartozik a preferált fizetési módok közé (lásd 18. táblázat).

ADOMÁNYOZÁS GYAKORISÁGA			
	Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
Havonta 1-2 alkalommal	14	5,1	6,2
Évente 1-2 alkalommal	49	17,8	23,9
Előfordult már, hogy adományoztam	148	53,6	77,5
Soha	62	22,5	100,0
Total	276	100,0	

16. táblázat: Adományozás gyakoriságát bemutató gyakorisági mutatók

Forrás: saját szerkesztés

MELYIK ÜGYET TÁMOGATOD/TÁMOGATNÁD ADOMÁNYODDAL?						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Gyermekek és fiatalok	276	0	3,52	4	5	1,275
Környezet	276	0	3,55	4	5	1,297
Egészségügy	276	0	3,72	4	5	1,27
Humán és szociális szolgáltatások	276	0	2,66	3	3	1,157
Állatvédelem	276	0	3,69	4	5	1,272
Oktatás	276	0	3,54	4	5	1,365
Kutatás és közpolitika	276	0	2,29	2	1	1,26
Közösségfejlesztés	276	0	2,44	2	1	1,245
Emberi és állampolgári jogok	276	0	2,63	3	1	1,349
Nemzetközi fejlesztés és segélyezés	276	0	2,38	2	1	1,244
Fogyatékkal élők jogai	276	0	3,34	3	3	1,326

17. táblázat: Adománnyal támogatott ügyeket bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

ELŐNYBEN RÉSZESÍTETT FIZETÉSI MÓD 1.			
	Gyakoriság	Százalék	Kummulatív százalék
Banki utalás (saját bankszámláról indított utalás)	101	36,6	36,6
Online fizetési rendszer	54	19,6	56,2
Bankkártya	36	13,0	69,2
Elektronikus pénztárca	11	4,0	73,2
Kézpénz	74	26,8	100,0
Total	276	100,0	

18. táblázat: Elsőként választott előnyben részesített fizetési módot bemutató gyakorisági mutatók

Forrás: saját szerkesztés

Az online kommunikációs eszközök közül az esettanulmányok ösztönzik őket a legjobban az adományozásra (lásd 19. táblázat), habár nem feltétlenül motiválta a kitöltőket kiugró mértékben bármelyik online kommunikációs eszköz az adományozásra. A kitöltők átlagosan havonta 2.240 Forintot szánnak adományozásra, azonban a 0 legmagasabb adományozott összeg 50.000 Forint volt (lásd 20. táblázat).

MELYIK ONLINE KOMMUNIKÁCIÓS ESZKÖZÖK ÖSZTÖNÖZNEK LEGINKÁBB AZ ADOMÁNYOZÁSRA?						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Weboldalak	276	0	2,42	2,00	1	1,326
Közösségi média hirdetések	276	0	2,17	2,00	1	1,368
E-mailes adománygyűjtő felhívások	276	0	2,23	2,00	1	1,395
Applikációk	276	0	1,75	1,00	1	1,092
Crowdfunding felhívások	276	0	2,10	2,00	1	1,202
Esettanulmányok	276	0	2,74	3,00	1	1,459
Peer-to-peer adománygyűjtés	276	0	2,17	2,00	1	1,239

19. táblázat: Adományozásra ösztönzött online kommunikációs eszközöket bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

ADOMÁNYOZÁSRA SZÁNT HAVI ÁTLAGOS ÖSSZEG		
N	Valid	276
	Hiányzó	0
	Átlag	2241,15
	Medián	500,00
	Módusz	0
	Minimum	0
	Maximum	50000

20. táblázat: Adományozásra szánt havi átlagos havi összeget bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A kitöltők attitűdjét vizsgálva elsősorban a motivációt leíró változókat vizsgáltam, az eredmények azt mutatják, hogy átlagosan a kitöltőket, az Értékeket (Values) képviselő állítások jellemzik, egy esetben pedig a Megértés (Understanding) (lásd 21. táblázat). Az eredmények alapján elmondható, hogy a kitöltőket leginkább az önzetlenség kifejezésére irányuló értékek, valamint új képességek és készségek gyakorlása motiválja leginkább az adományozásra [156].

MOTIVÁCIÓT LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Az adományozás által kevésbé érzem magányosnak magam.	276	0	1,49	1,00	1	0,880
Az adományozás segít a saját problémáim megoldásában.	276	0	1,52	1,00	1	0,880
Az adományozás jó mentesség saját problémáimtól való menekülésre.	276	0	2,37	2,00	1	1,376
Az adományozás fontos tevékenység a legjobb ismerőseim számára.	276	0	2,12	2,00	1	1,169
Az adományozás egy mód arra, hogy barátokat szerezzek.	276	0	2,71	3,00	1	1,515
Az adományozás miatt úgy érzem, szükség van rám.	276	0	1,92	1,00	1	1,208
Az adományozás miatt fontosnak érzem magam.	276	0	2,08	2,00	1	1,282
Felfedezhetem saját erősségeimet.	276	0	2,04	2,00	1	1,247
Megtanulhatom, hogyan bánjak különböző emberekkel.	276	0	2,36	2,00	1	1,331
Kifejeztem aggaszt annak a csoportnak a helyzete, ahol segítetek.	276	0	3,36	3,00	5	1,377
Sajnálom azokat az embereket, akik hiányt szenvednek valamiben.	276	0	3,54	4,00	3	1,216
Az adományozással többet tanulok az ügyről.	276	0	2,39	2,00	1	1,245
Az ismerőseimet is érdekli a közösség szolgálata.	276	0	2,26	2,00	2	1,120
Fontosnak tartom mások segítségét.	276	0	2,89	3,00	3	1,316
A hozzám közel állók nagy értéket tulajdonítanak a közösség szolgálatának.	276	0	2,13	2,00	1	1,144

21. táblázat: Motivációs változókat bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

Amennyiben a kitöltők döntést hoznak egy-egy adományozás előtt, akkor átlagosan az észlelt hatékonyság — mekkora változás érhető el az adott ügy támogatásával —, valamint a szükséglet — a legfontosabbnak ítélt ügy támogatásának mérlegelése —, melyek leginkább befolyásolják döntéshozatalukat (lásd 22. táblázat) [157]. A kitöltőkre

átlagosan az jellemző, hogy nem szakítanak elég időt másokra (átlag: 2,88²), ugyanakkor szeretnek másokon segíteni (átlag: 2,87), és törődnek is más emberekkel (átlag: 2,76), mégis úgy vélik, feszélyeznek másokat (átlag: 2,74), azonban mégis mindenkire van egy jó szavuk (átlag: 2,71, lásd 23. táblázat). Az altruista viselkedés vonatkozásában elmondható, hogy egyaránt negatív és pozitív attitűd is jellemzi a kitöltőket, mégsem volt megfigyelhető kiugró állásfoglalás a skála egyik irányában sem, mindinkább az objektív és pártatlan attitűd volt érzékelhető.

DÖNTÉST LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Szükséglet	276	0	3,14	3,00	3 ^a	1
Felkérés	276	0	2,52	2,00	1	1
Költség/haszon	276	0	1,93	1,00	1	1
Reputáció	276	0	2,36	2,00	1	1
Pszichológiai haszon	276	0	2,68	3,00	1	1
Társadalmi érték	276	0	2,95	3,00	1	1
Észlelt hatékonyság	276	0	3,45	4,00	3	1

22. táblázat: Döntési változókat bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

ALTRUIZMUST LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Megérzem, hogy a másoknak mire van szüksége.	276	0	2,57	2,00	1 ^a	1,301
Ellenszenvesen viselkedem a legtöbb emberrel.	276	0	1,80	1,00	1	1,058
Feszélyezem az embereket.	276	0	2,74	3,00	1	1,419
Szeretek másoknak segíteni.	276	0	2,87	3,00	3	1,374
Közömbös vagyok mások érzései iránt.	276	0	2,15	2,00	2	0,986
Nem szakítok időt másokra.	276	0	2,88	3,00	1	1,418
Törődöm másokkal.	276	0	2,76	3,00	1	1,381
Hátat fordítok az embereknek.	276	0	2,40	2,00	1	1,354
Mindenkihez van egy jó szavam.	276	0	2,71	3,00	3	1,297

23. táblázat: Altruizmus változóit bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A bizalmat leíró változók által igyekeztem behatárolni a kitöltők interperszonális bizalomhoz köthető hozzáállását. Átlagosan a kitöltők megbízhatónak tartották magukat (átlag 4,14 a következő állításra: Alapvetően megbíznak bennem az emberek), valamint úgy vélték, elfogadják az embereket (átlag 4,00 a következő állításra: Hajlamos vagyok elfogadni másokat). Átlagosan a kitöltők azonban nem tartják őszintének az embereket (átlag 2,11 a következő állításra: A legtöbb ember alapvetően őszinte), és nem gondolják úgy, hogy a legtöbb ember megbízható (átlag 2,30 a következő állításra: A legtöbb emberben meg lehet bízni). Az eredmények azt tükrözik, hogy az interperszonális

² A Likert-skálás kérdések esetében a skála a továbbiakban minden esetben 1-től 5-ig terjed.

bizalom szempontjából az egyéb központú bizalom, tehát a többi egyén megbízhatóságáról alkotott látásmód gyenge és az egyet nem értés irányába mutat, míg a bizalomra való hajlam, tehát a kitöltő saját megbízhatóságáról alkotott látásmódja viszont erős és az egyetértés irányába mutat. A bizalom inverz tükörképeként vizsgált kockázatot leíró változók vizsgálták a kitöltők kockázatvállalási hajlandóságához köthető hozzáállásukat. Az eredmények azt mutatják, hogy az erkölcsi kockázat terén magas kockázatvállalás érhető tetten — a kitöltők az erkölcsi változókat leíró szituációkban vennének részt legkevésbé átlagosan, míg a pénzügyi kockázat terén egyre alacsonyabb mértékű kockázatvállalás figyelhető meg, habár összességében elmondható, hogy a kitöltők kockázatvállalási hajlandósága inkább alacsony, az eredményeket a 24. táblázat szemlélteti.

	ÁTLAG	MEDIÁN	MÓDUSZ
BIZALOM			
Alapvetően megbíznak bennem az emberek.	4,14	4,00	4
Hajlamos vagyok elfogadni másokat.	4,00	4,00	5
Megbízható embernek tartom magam.	3,88	4,00	5
A legtöbb ember kedvességgel válaszol, ha mások megbíznak bennük.	3,70	4,00	4
Könnyen barátkozom.	3,60	4,00	4
A másokkal való kapcsolataimat a bizalom és elfogadás jellemzi.	3,51	4,00	5
Az emberek a legtöbb esetben segítőkészek.	3,04	3,00	3
A legtöbb ember alapvetően kedves.	2,47	2,00	3
A legtöbb ember jóindulatú.	2,42	2,00	2
A legtöbb emberben meg lehet bízni.	2,30	2,00	2
A legtöbb ember alapvetően őszinte.	2,11	2,00	2
KOCKÁZAT			
Viszonyod van egy házas férfival/nővel.	1,45	1,00	1
Más munkáját a sajátodként tünteted fel.	1,56	1,00	1
Egy barátod titkát elárulod valakinek.	1,59	1,00	1
Jövedelmed egy jelentős részét eltitkolod adóbevalláskor.	1,74	1,00	1
Egyedül hagysz egy kisgyermeket otthon, miközben egy sürgős ügyet intézel.	1,80	1,00	1
Nem adsz vissza egy talált pénztárcát, amiben 40.000 Ft van.	1,84	1,00	1
Egy napi jövedelmed egyszerre felteszed pókeren.	1,94	1,00	1
Évi jövedelmednek 5%-át egy nagyon kiszámíthatatlan részvénybe fekteted.	2,14	1,50	1
Egy napi jövedelmed felteszed lóversenyen.	2,16	2,00	1
Évi jövedelmed 10%-át egy mérsékelt hozamú pénzügyi alapba fekteted.	2,27	2,00	1
Egy napi jövedelmeddel egy sportesemény (pl. futballmeccs, kosárlabda, kézilabda meccs) eredményére fogadsz.	2,42	2,00	1
Évi jövedelmed 10%-át új üzleti vállalkozásba fekteted.	3,13	3,00	4

24. táblázat: Leíró statisztika eredménye a bizalomra és a kockázatra $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

A két változó közötti összefüggéseket Spearman-féle rangkorrelációval vizsgáltam, melynek eredményét a 25. táblázat szemlélteti, a táblázat csak azokat az értékeket tartalmazza, melyek érdemi eredményt mutatnak. A rangkorreláció eredményeinél a negatív értékeket vizsgáltam, hiszen feltételeztem, hogy a két változó ellentétes irányba mozog, a táblázat a kutatás céljának megfelelő szignifikáns eredményeket (5%-os szignifikancia szint mellett) tartalmazza. A korreláció sztochasztikus kapcsolat erőssége (mérési skála: ordinális) skálán azt mutatta, hogy ellentétes irányú $-0,288$ erősségű

korrelációs összefüggésegyüttjárás van az egyéb központú bizalom és az erkölcsi kockázatvállalás egy-egy változója között, valamint -0,222 erősségű ellentétes irányú korrelációs együttjárás összefüggés a bizalomra való hajlam és az erkölcsi kockázatvállalás egy-egy változója között. Az eredmények alapján feltételezhető — habár a Spearman korreláció ok-okozati összefüggések feltárása nem alkalmas, azonban a megfelelő következtetések levonhatók —, hogy bizalomkinyilvánítás esetén, az emberek nem válaszolnak kedvességgel, egyúttal pedig nem elfogadók másokkal szemben a kitöltők magasabb erkölcsi kockázatot észlelnek. A bizalomra való hajlam egy változója és a pénzügyi kockázatvállalás több változója között is megmutatkozik ellentétes irányú szignifikáns kapcsolat, mely alapján elmondható, hogy amennyiben a kitöltők kapcsolatait nem jellemzi az elfogadás és bizalom erőteljesebben észlelik a pénzügyi kockázatokat, főképp a szerencsejáték és a sportfogadások terén.

ERKÖLCSI KOCKÁZATÉSZLELÉS

			Jövedelmed egy jelentős részét eltitkolod adóbevalláskor.	Viszonyod van egy házasság férfival/nővel.	Más munkáját a sajátodként tünteted fel.	Egy barátod titkát elárulod valakinek.	Egyedül hagysz egy kisgyermeket otthon, miközben egy sürgős ügyet intézel.	Nem adsz vissza egy talált pénztárcát, amiben 40.000 Ft van.
EGYÉB VÁLTOZÓ	A legtöbb ember kedvességgel válaszol, ha mások megbíznak bennük.	Korrelációs Koefficiens	-0,288	-0,160	-0,191	-0,147		-0,122
		Sig.	0,000^c	0,008 ^c	0,001 ^c	0,014 ^c		0,044 ^c
BIZALOMRA VÁLTOZÓ	Hajlamos vagyok elfogadni másokat.	Korrelációs Koefficiens	-0,173	-0,222	-0,154		-0,186	-0,149
		Sig.	0,004 ^c	0,000^c	0,010 ^c		0,002 ^c	0,013 ^c

PÉNZÜGYI KOCKÁZATÉSZLELÉS

			Évi jövedelmed 10%-át új üzleti vállalkozásba fekteted.	Egy napi jövedelmed felteszed lóversenyen	Egy napi jövedelmeddel egy sportesemény eredményére fogadsz.	Évi jövedelmednek 5%-át egy nagyon kiszámíthatatlan részvénybe fekteted.	Egy napi jövedelmed egyszerre felteszed pókeren.	Évi jövedelmed 10%-át egy mérsékelt hozamú pénzügyi alapba fekteted.
BIZALOMRA VÁLTOZÓ	A másokkal való kapcsolataim at a bizalom és elfogadás jellemzi.	Korrelációs Koefficiens	-0,142	-0,292	-0,291		-0,208	
		Sig.	0,018 ^c	0,000^c	0,000^c		0,001^c	

25. táblázat: A rangkorreláció eredménye a bizalom és a kockázat között n=276

Forrás: saját szerkesztés

Az empátiát vizsgálva a kitöltők átlagosan lágyszívűnek tartják magukat (átlag: 3,88), azonban nem igazán érzek sajnálatot azok iránt, akiknek problémáik vannak (átlag: 3,00, lásd 26. táblázat). Az eredmények egyfajta bizonytalanságra utalnak, hiszen két ellentétes állításról van szó, mégis a kitöltők inkább mozdulnak az empátiát feltételező attitűd irányába.

EMPÁTIÁT LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Gyakran aggódó érzéseket táplálok a nálam kevésbé szerencsés emberek iránt.	276	0	2,76	3,00	2	1,167
Néha nem igazán érzek sajnálatot azok iránt, akiknek problémáik vannak.	276	0	3,00	3,00	3	1,209
Amikor azt látom, hogy valakit kihasználnak, úgy érzem, meg kell védenem őt.	276	0	2,71	3,00	2	1,324
Amikor azt látom, hogy valakivel igazságtalanul bánnak, előfordul, hogy nem érzek sajnálatot iránta.	276	0	2,67	2,50	2	1,266
Gyakran meghatnak azok a dolgok, amelyeket látok megtörténni.	276	0	2,89	3,00	3	1,318
Mások szerencsétlensége általában nem nagyon zavar.	276	0	2,68	3,00	2	1,262
Elég lágyszívű embernek tartom magam.	276	0	3,88	4,00	5	1,196

26. táblázat: Empátia változóit bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A reciprocitás összefüggésében az eredmények alapján elmondható, hogy a kitöltők átlagosan viszonzják a szívességet (átlag: 3,54), és minden megtennének azért, hogy segítsenek azokon, akik kedvesek voltak hozzájuk a múltban (átlag: 3,30 lásd 27. táblázat).

RECIPROCITÁST LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Ha valaki szívességet tesz nekem, kész vagyok viszonzni.	276	0	3,54	4,00	5	1,400
Ha valaki megbánt, én is megsértem őt.	276	0	3,25	3,00	4	1,274
Mindent megteszek azért, hogy segítsek valakinek, aki kedves volt hozzám a múltban.	276	0	3,30	4,00	4	1,312
Kész vagyok személyes költségek árán segíteni valakinek, aki segített nekem a múltban.	276	0	3,07	3,00	4	1,434
Ha valaki nehéz helyzetbe hoz, azt viszonzom.	276	0	3,21	3,00	4	1,321
Ha súlyos sérelem ér, bármilyen áron hajlandó vagyok bosszút állni, bármibe is kerüljön.	276	0	2,59	3,00	3	1,219

27. táblázat: Reciprocitás változóit bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A kitöltők továbbá átlagosan olyanak látják magukat, akik mindig alapos munkát végeznek (átlag: 3,92), megbocsátók (átlag: 3,84), azonban hajlamosak a lustaságra (átlag: 3,82 lásd 28. táblázat).

SZEMÉLYISÉGET LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Olyannak látom magam, aki folyamatosan eredeti, új ötletekkel áll elő.	276	0	3,23	3,00	3	1,183
Olyannak látom magam, aki értékeli a művészet és az esztétikai élményeket.	276	0	3,48	4,00	3	1,204
Olyannak látom magam, aki nagy képzelőerővel rendelkezik.	276	0	3,71	4,00	4	1,053
Olyannak látom magam, aki jól kezeli a stresszt.	276	0	2,47	2,00	1	1,381
Olyannak látom magam, aki megbocsátó természetű.	276	0	3,84	4,00	4	0,989
Olyannak látom magam, aki figyelmes és kedves másokkal.	276	0	3,49	4,00	4	1,269
Olyannak látom magam, aki könnyen ideges lesz.	276	0	3,21	3,00	3	1,260
Olyannak látom magam, aki nagy a tudásvágya.	276	0	3,70	4,00	4	1,001
Olyannak látom magam, aki sokat aggódik.	276	0	3,27	3,00	3	1,291
Olyannak látom magam, aki néha kissé goromba másokkal szemben.	276	0	3,29	3,00	4	1,269
Olyannak látom magam, aki kommunikatív és beszédes.	276	0	3,49	4,00	3	1,208
Olyannak látom magam, aki zárkózott.	276	0	2,68	3,00	3	1,203
Olyannak látom magam, aki társaságkedvelő.	276	0	3,21	3,00	3	1,329
Olyannak látom magam, aki hajlamos a lustaságra.	276	0	3,82	4,00	4	1,027
Olyannak látom magam, aki mindig alapos munkát végez.	276	0	3,92	4,00	5	1,032
Olyannak látom magam, aki hatékonyan és eredményesen végzi a dolgokat.	276	0	3,58	4,00	4	1,068

28. táblázat: Személyiség változóit bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A kitöltők csaknem felének (48,2%-ának) származott már pénzügyi kára önzetlen szándékkal vezérelt online tevékenységből (lásd 29. táblázat), melyet leginkább a közösségi médián és e-mailes megkeresésen keresztül tapasztaltak (lásd 30. táblázat).

SZÁRMAZOTT-E MÁR KÁROD SEGÍTŐ VAGY ÖNZETLEN SZÁNDÉKKAL VEZÉRELT TEVÉKENYSÉGBŐL ONLINE?				
	Gyakoriság	Százalék	Valid Százalék	Kummulatív százalék
igen, pénzügyi kár	133	48,2	48,2	48,2
igen, érzelmi kár	36	13,0	13,0	61,2
igen, pénzügyi és érzelmi kár	12	4,3	4,3	65,6
nem, semmilyen károm nemszármazott	61	22,1	22,1	87,7
talán, de nem jutott tudomásomra	32	11,6	11,6	99,3
Total	276	100,0	100,0	

29. táblázat: Önzetlen szándékkal vezérelt online tevékenységből származó károkat bemutató gyakorisági mutatók

Forrás: saját szerkesztés

ONLINE KOMMUNIKÁCIÓS FELÜLETELEN TAPASZTALT GYANÚS, CSALÁSRA IRÁNYULÓ MEGKERESÉS 1.					
		Gyakoriság	Százalék	Valid Százalék	Kummulatív százalék
Valid	Közösségi média	118	42,8	44,4	44,4
	E-mail	112	40,6	42,1	86,5
	Csevegő, üzenetküldő alkalmazás	12	4,3	4,5	91,0
	Internetes fórum	11	4,0	4,1	95,1
	Videótelefon	2	,7	,8	95,9
	Online hirdetés	11	4,0	4,1	100,0
	Total	266	96,4	100,0	
Hiányzó	0	10	3,6		
Total		276	100,0		

30. táblázat: Elsőként választott online kommunikációs felületen tapasztalt gyanús, csalásra irányuló megkeresés bemutató gyakorisági mutatók

Forrás: saját szerkesztés

A gyanakvást leíró változókra az eredmények azt mutatják, hogy a kitöltők átlagosan hajlamosabbak a gyanakvásra (lásd 31. táblázat), mely az átlag alapján számított sokaság tulajdonságait legtömörebb formájában kifejezett változóira kapcsolatot vizsgáltam.

GYANAKVÁST LEÍRÓ VÁLTOZÓK						
	N		Átlag	Medián	Módusz	Std. Hiba
	Valid	Hiányzó				
Mindenki hazudik, aki azt mondja, hogy nem, az a legnagyobb hazudozó.	276	0	3,06	3,00	3	1,196
Gyakran úgy érzem, hogy az emberek nem teljesen őszinték velem.	276	0	3,40	3,00	3	1,035
A legtöbb ember csak azt mondja el, amit szerintük hallani szeretne.	276	0	3,34	4,00	4	1,182
Amikor valakivel beszélgetek, gyakran elgondolkodom azon, hogy valóban az igazat mondja-e.	276	0	3,39	3,00	4	1,105
Az emberek ritkán hazudnak nekem.	276	0	2,85	3,00	3	1,100
A legtöbb ember követi a mondást: „Az őszinteség a legjobb irányelv”.	276	0	2,35	2,00	2	0,928
Az emberek ritkán mondják el, mire gondolnak valójában.	276	0	3,42	3,00	3	1,171
Amikor másokkal beszélek, hajlamos vagyok elhinni, amit mondanak.	276	0	3,30	3,00	3	1,020
Amikor útbaigazítást kérek egy idegentől, gyakran elgondolkodom azon, vajon igazat mond-e.	276	0	2,57	3,00	1	1,340
Aki teljesen megbízik valakiben, az csak a bajt keresi.	276	0	2,17	2,00	1	1,209
A legjobb irányelv az, hogy megbízunk az emberekben addig, amíg be nem bizonyosodik az ellenkezője.	276	0	3,12	3,00	3	1,155
A legtöbb ember alapvetően őszinte.	276	0	2,68	3,00	3	1,125
A becstelenség az emberi természet része.	276	0	2,62	3,00	3	1,180
Amikor először találkozom valakivel, feltételezem, hogy valószínűleg hazudik nekem bizonyos dolgokról.	276	0	2,56	3,00	3	1,128

31. táblázat: Gyanakvás változóit bemutató leíró statisztika

Forrás: saját szerkesztés

A Spearman-féle rangkorreláció ordinális skálán azt mutatta, hogy a közepestől erősebb (0,535, lásd 32. táblázat) összefüggés van a mások szavahihetőségének kétségbevonására vonatkozó állítás és a mások felé irányuló bizalmatlanságra vonatkozó állítás között.

Gyakran úgy érzem, hogy az emberek nem teljesen őszinték velem. *A legtöbb ember csak azt mondja el, amit szerintük hallani szeretne.* *Amikor valakivel beszélgetek, gyakran elgondolkodom azon, hogy valóban az igazat mondja-e.* *Az emberek ritkán mondják el, mire gondolnak valójában.*

<i>Gyakran úgy érzem, hogy az emberek nem teljesen őszinték velem.</i>	Correlation Coefficient	1,000	0,411**	0,535**	0,304**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,000	0,000
	N	276	276	276	276
<i>A legtöbb ember csak azt mondja el, amit szerintük hallani szeretne.</i>	Correlation Coefficient	0,411**	1,000	0,350**	0,209**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,000
	N	276	276	276	276
<i>Amikor valakivel beszélgetek, gyakran elgondolkodom azon, hogy valóban az igazat mondja-e.</i>	Correlation Coefficient	0,535**	0,350**	1,000	0,166**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		0,006
	N	276	276	276	276
<i>Az emberek ritkán mondják el, mire gondolnak valójában.</i>	Correlation Coefficient	0,304**	0,209**	0,166**	1,000
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,006	
	N	276	276	276	276

32. táblázat: A rangkorreláció eredménye a gyanakvásra n=276

Forrás: saját szerkesztés

A következőkben az attitűd komponenseit — kognitív, konatív és affektív — azonosítva csoportosítom a kitöltőket. Jelen kutatás céljának megfelelően az attitűd kognitív komponense — meggyőződés — a gyanakvást leíró változó (kérdőív 16. kérdésére vonatkozik), mint az őszinteség megkérdőjelezésére irányuló megítélés. A konatív komponense — cselekvés – az adományozásra szánt havi átlagos összege (kérdőív 5. kérdésére vonatkozik); végül pedig az affektív komponense — érzelmi összetevő — az altruizmust leíró változó (kérdőív 8. kérdésére vonatkozik). Az altruizmust és a gyanakvást leíró változókat egy 5 fokozatú skálán értékelt állítások takarják, ezen összetett adathalmaz dimenzióinak csökkentése érdekében elsősorban főkomponens analízis módszerével csoportosítottam az értékeket. A főkomponens analízis oka, hogy a kutatás folyamán irányított kérdéseket tettem fel, melyeket már meglévő elméletből teszteltem. Mindkét változó esetében jellemző volt, hogy az adott kérdést tartalmazó állítások negatív és pozitív álláspontot egyaránt tükröztek. Első lépésben megvizsgáltam, hogy van-e az elemzés eredményét torzító változó. Az anti-image mátrix alapján 3 változó a kritikus 0,5 alatti értéket vette fel, ezért ezeket eltávolítottam az elemzésből. Az altruizmusra vonatkozó változókat vizsgálva a KMO Bartlett teszt eredménye 0,826 lett, ami alapján a változók megfelelők (KMO értéke magasabb, mint 0,6), tehát alkalmas az analízisre (lásd 33. táblázat).

KMO és Bartlett Teszt		
A mintavételi megfelelés	Kaiser-Meyer-Olkin-mérése	0,826
Bartlett Teszt	Kb. Khi-négyzet	947,535
	df	15
	Sig.	0,000

33. táblázat: KMO Bartlett teszt eredménye az altruizmust leíró változókra n=276

Forrás: saját szerkesztés

Ezt követően megvizsgáltam, hány főkomponenst érdemes képezni, így az alábbi táblázatok szemléltetik, hogy melyek azok a változók, melyek a legtöbb variáciát magyarázzák. A 34. táblázat utolsó oszlopai szemléltetik a kiválasztott főkomponensekre vonatkozó kiinduló változók számát, saját értéket és variáciát. A három faktor a teljes variancia 82,263%-át magyarázza, mely alapján elmondható, hogy a képzett főkomponensek magas mértékben foglalják össze a kiindulási változók tulajdonságait.

Faktor	Teljes Variancia								
	Kezdeti sajátértékek			Faktoranalízis utáni értékek			Rotáció utáni értékek		
	Total	% Variancia	Kumulatív %	Total	% Variancia	Kumulatív %	Total	% Variancia	Kumulatív %
1	3,601	60,015	60,015	3,601	60,015	60,015	2,210	36,840	36,840
2	1,150	19,173	79,188	1,150	19,173	79,188	1,991	33,183	70,023
3	,471	7,849	87,037	,471	7,849	87,037	1,021	17,014	87,037
4	,353	5,875	92,912						
5	,235	3,910	96,822						
6	,191	3,178	100,000						

Kivonási módszer: Főkomponens-elemzés.

34. táblázat: Teljes Variáciát bemutató változók az altruizmusra n=276

Forrás: saját szerkesztés

A főkomponensek könnyebb értelmezhetőségét a Varimax rotálás adja meg, az abszolút értékben 0,5-nél magasabb értékek szemléltetik a kapott főkomponenseket jellemző állításokat. A módszer segítségével valamelyest jellemezhetők az egyes főkomponensek, melyek elnevezése is ezáltal egyszerűbb. Az F1 jellemezné az önző magatartást, az F2 az önzetlen magatartást, az F3 pedig az ellenszenves magatartást. Habár az utolsó főkomponens egyetlen változót foglal magába, a magas varianciaszint miatt a későbbi klaszterelemzéshez ezt a három főkomponenst használom.

Rotált Komponens mátrix	Komponens		
	1	2	3
Hátat fordítok az embereknek.	0,879	-0,229	0,042
Feszélyezem az embereket.	0,802	-0,387	0,133
Nem szakítok időt másokra.	0,735	-0,520	-0,015
Szeretek másoknak segíteni.	-0,352	0,872	0,067
Törődöm másokkal.	-0,351	0,864	0,138
Ellenszenvesen viselkedem a legtöbb emberrel.	0,082	0,111	0,989

Kivonási módszer: Főkomponens-elemzés.
Rotációs módszer: Varimax Kaiser normalizációval.
a. A forgatás 6 iteráció alatt konvergált.

35. táblázat: Varimax rotálás eredménye az altruizmusra n=276

Forrás: saját szerkesztés

Ugyanezt az elemzési módszert alkalmaztam a gyanakvást leíró változókra, melynek eredményeit az alábbi táblázatok szemléltetik. Az anti-image mátrix alapján 5 változó ugyancsak a kritikus 0,5 alatti értéket vette fel, ezért ezeket a változókat eltávolítottam. A KMO értéke, habár alacsony, a kritikus 0,6 érték felett van, így a változókat érdemesnek tartom összevonni (a KMO értéke a gyanakvásra vonatkozóan 0,610, ami bár a kritikus 0,6 érték felett van, mérsékelt megfelelést jelez).

KMO és Bartlett Teszt		
A mintavételi megfelelés	Kaiser-Meyer-Olkin-mérése	0,610
Bartlett Teszt	Kb. Khi-négyzet	463,634
	df	36
	Sig.	0,000

36. táblázat: KMO Bartlett teszt eredménye a gyanakvást leíró változókra n=276

Forrás: saját szerkesztés

A kapott négy főkomponens a variancia 71,858%-át adja, mely alapján elmondható, hogy a képzett főkomponensek ezekben is magas mértékben foglalják össze a kiindulási változók tulajdonságait (lásd 37. táblázat).

Faktor	Teljes Variancia								
	Kezdeti sajátértékek			Faktoranalízis utáni értékek			Rotáció utáni értékek		
	Total	% Variancia	Kummulatív %	Total	% Variancia	Kummulatív %	Total	% Variancia	Kummulatív %
1	2,329	25,882	25,882	2,329	25,882	25,882	1,884	20,930	20,930
2	1,598	17,754	43,636	1,598	17,754	43,636	1,676	18,623	39,553
3	1,431	15,896	59,532	1,431	15,896	59,532	1,479	16,431	55,984
4	1,109	12,326	71,858	1,109	12,326	71,858	1,429	15,874	71,858
5	0,605	6,725	78,583						
6	0,576	6,395	84,978						
7	0,554	6,154	91,132						
8	0,422	4,686	95,818						
9	0,376	4,182	100,000						

Kivonási módszer: Főkomponens-elemzés.

37. táblázat: Teljes Varianciát bemutató változók a gyanakvásra n=276

Forrás: saját szerkesztés

Az eredményként kapott négy főkomponens jellemző állításokat az alábbi táblázat szemlélteti. Az állítások csoportosulása alapján ezekben is egyszerűbben behatárolhatók az elnevezések. Ennek nyomán az F1 jelenti a gyanakvó, az F2 a cinikus, az F3 a bizalmatlan, az F4 pedig a hiszékeny magatartást.

Rotált Komponens mátrix				
	Komponens			
	1	2	3	4
<i>Gyakran úgy érzem, hogy az emberek nem teljesen őszinték velem.</i>	0,845	0,070	0,126	0,026
<i>Amikor valakivel beszélgetek, gyakran elgondolkodom azon, hogy valóban az igazat mondja-e.</i>	0,819	0,087	0,208	-0,130
<i>A legtöbb ember csak azt mondja el, amit szeretünk hallani szeretne.</i>	0,588	0,484	-0,326	0,144
<i>Aki teljesen megbízik valakiben, az csak a bajt keresi.</i>	0,023	0,838	0,085	-0,004
<i>A becstelenség az emberi természet része.</i>	0,169	0,786	-0,007	-0,041
<i>Amikor először találkozom valakivel, feltételezem, hogy valószínűleg hazudik nekem bizonyos dolgokról.</i>	0,016	0,236	0,807	0,147
<i>Amikor útbaigazítást kérek egy idegentől, gyakran elgondolkodom azon, vajon igazat mond-e.</i>	0,226	-0,177	0,802	-0,004
<i>Amikor másokkal beszélek, hajlamos vagyok elhinni, amit mondanak.</i>	0,159	-0,113	0,020	0,832
<i>Az emberek ritkán hazudnak nekem.</i>	-0,218	0,098	0,106	,821

Kivonási módszer: Főkomponens-elemzés.
Rotációs módszer: Varimax Kaiser normalizációval.

38. táblázat: Varimax rotálás eredménye a gyanakvásra n=276

Forrás: saját szerkesztés

A főkomponens elemzést követően folytattam az adatbázis vizsgálatát klaszteranalízissel. Az előzetesen végzett analízis biztosította számomra, hogy a változók egymástól függetlenek legyenek, és hogy a vizsgált változók skálái megegyezzenek. A változók függetlenségét a Pearson-féle korrelációs együtthatóval ellenőriztem, amely megerősítette, hogy a változók között nincs szignifikáns kapcsolat, így alkalmasak a főkomponens-elemzés és a klaszterelemzés elvégzésére. Az elemzés módszerének kiválasztása során a nem hierarchikus eljárást, azon belül is a K-központú klaszteranalízist alkalmaztam, mivel a kísérlet eredménye nyomán abból indultam, hogy a klaszterek száma tükrözi a kísérletben kapott négy különböző stratégiát (ÖV, SZTFT, HTFT, TK).

Az analízis során kapott főkomponenseket az előre meghatározott klaszterszámok alapján elemeztem, azonban az altruizmusra és a gyanakvásra vonatkozó főkomponensek esetében a négy klaszteres megoldás nem hozott megfelelő eredményt, hiszen a szórás csekély volt, így a továbbiakban a három klaszteres megoldást alkalmaztam, melynek eredményét az alábbi táblázatok szemléltetik. Az ANOVA alapján mindegyik bekért változóra megfelelő volt a szegmentálás (assymp sig értéke 0,000).

Végső Klaszterközpontok			
	Klaszter		
	1	2	3
ÖNZŐSÉG	-0,78901	0,35262	0,49065
ÖNZETLENSÉG	-0,51002	0,33264	0,27082
ELLENSZEVESSÉG	-0,17777	1,64336	-0,58168
<i>Esetek száma az egyes klaszterekben</i>	<i>100</i>	<i>54</i>	<i>122</i>

39. táblázat: A K központú klaszterelemzés eredménye az altruizmust leíró főkomponensekre $n=276$

Forrás: saját szerkesztés

A három klaszter a „végső klaszterközpontok” alapján az önzőség, önzetlenség és ellenszenvedés dimenzióinak kombinációi mentén jött létre. Az alábbiak szerint nevezem és jellemzem őket:

1. „Önző pragmatikusok” (Klaszter 1)

Jellemzők: Magasabb önzőség (-0,78901, minél inkább negatív irányt mutat az érték, annál nagyobb az önzőség mértéke), alacsony önzetlenség (-0,51002), és viszonylag alacsony ellenszenvedés (-0,17777).

Ez a csoport inkább saját érdekeiket helyezi előtérbe és alacsony altruista hajlandóságot mutat. Bár nem feltétlenül ellenségesek másokkal szemben, jellemző rájuk a pragmatikus viselkedés és az önérdék.

2. „Ellenszenves individualisták” (Klaszter 2)

Jellemzők: Közepes önzőség (0,35262), közepes önzetlenség (0,33264), magas ellenszenvedés (1,64336).

Ez a csoport individualista viselkedést mutat, amelyet magas ellenszenvedés jellemez másokkal szemben. Bár némi altruista hajlam megfigyelhető náluk, az ellenszenves attitűd dominál.

3. „Altruista közösségi típusok” (Klaszter 3)

Jellemzők: Magas önzetlenség (0,27082), viszonylag alacsony önzőség (0,49065), és alacsony ellenszenvedés (-0,58168).

Ez a csoport altruista viselkedést tanúsít, jellemzően segítőkészek, és alacsony fokú ellenségeskedés figyelhető meg náluk. Közösségi szemléletűek, akik hajlandóak mások javára cselekedni.

Végző Klaszterközpontok			
	Klaszter		
	1	2	3
GYANAKVÁS	0,37212	-0,16290	-0,20623
CINIZMUS	-0,21547	-0,73761	1,07710
BIZALMATLANSÁG	-0,95525	0,54021	0,38892
HISZÉKENYSÉG	0,41976	-0,46084	0,08634
<i>Esetek száma az egyes klaszterekben</i>	91	99	86

40. táblázat: A K központú klaszterelemzés eredménye a gyanakvást leíró főkomponensekre n=276

Forrás: saját szerkesztés

A klasztereket a „végző klaszterközpontok” alapján, a gyanakvás, cinizmus, bizalmatlanság és hiszékenység dimenziói mentén a következőképpen lehet elnevezni és jellemezni:

1. „Hiszékeny bizalmatlanok” (Klaszter 1)

Jellemzők: Magas gyanakvás (0,37212), alacsony cinizmus (-0,21547), alacsony bizalmatlanság (-0,95525), és viszonylag magas hiszékenység (0,41976).

Ezen csoport tagjai hajlamosak hiszékenynek lenni, azonban fokozottan gyanakvók és bizalmatlanok. Bár kevésbé cinikusak, mégis fenntartásokkal kezelik a helyzeteket, főleg, amikor a bizalomról van szó.

2. „Óvatos szkeptikusok” (Klaszter 2)

Jellemzők: Alacsony gyanakvás (-0,16290), alacsony cinizmus (-0,73761), viszonylag magas bizalmatlanság (0,54021), és alacsony hiszékenység (-0,46084).

A csoport tagjai alacsony szintű gyanakvást mutatnak, de erősen bizalmatlanok és óvatosak másokkal szemben. Kevésbé cinikusak, és nem hiszékenyek, de általában fenntartásokkal kezelik a helyzeteket.

3. „Cinikus realisták” (Klaszter 3)

Jellemzők: Alacsony gyanakvás (-0,20623), magas cinizmus (1,07710), viszonylag magas bizalmatlanság (0,38892), és közepes hiszékenység (0,08634).

Ez a csoport rendkívül cinikus, és általában magas szintű bizalmatlanságot tanúsít másokkal szemben. Bár nem különösebben gyanakvók, realista hozzáállásuk miatt cinikusan kezelik a szituációkat, és mérsékelt hiszékenységgel bírnak.

A létrehozott klaszterek egy változóra vonatkozóan sem hoztak kiugró eredményeket, az egyes klaszterek jellemzői viszonylag homogének. A pontosabb eredmények érdekében ezt követően a létrehozott klaszterekhez rendeltem az adományozásra szánt összegeket a klasztercentroidok (átlagok) meghatározásával, az eredményeket a 41. és 42. táblázat szemlélteti.

ADOMÁNYOZÁSRA SZÁNT HAVI ÁTLAGOS ÖSSZEG				
<i>Klaszter</i>	<i>Átlag</i>	<i>N</i>	<i>Std. Hiba</i>	<i>Csoportmedián</i>
Önző pragmatikusok	1404,58	100	2920,076	318,18
Ellenszenves individualisták	1330,56	54	2142,218	437,50
Altruista közösségi típusok	3329,92	122	7388,602	940,00
Total	2241,15	276	5377,503	665,00

41. táblázat: Klasztercentroidok az altruizmust jellemző klaszterekre n=276

Forrás: saját szerkesztés

Az adományozásra szánt havi összegeket az altruizmus alapján kialakított csoportokhoz rendelve az alábbi következtetésekre jutottam:

- 1. Önző pragmatikusok:** E csoport tagjai átlagosan 1404,58 Ft-ot adományoznak havonta, ami az adományozási hajlandóság alacsonyabb szintjét tükrözi. A csoport mediánja még ennél is alacsonyabb (318,18 Ft), ami arra utal, hogy a legtöbb tag kisebb összegeket adományoz.
- 2. Ellenszenves individualisták:** Ezek a résztvevők átlagosan 1330,56 Ft-ot adományoznak havonta, mediánjuk pedig 437,50 Ft, ami azt sugallja, hogy ez a csoport még visszafogottabb az adományozásban.
- 3. Altruista közösségi típusok:** A legnagyobb adományozási hajlandóságot mutatják, átlagosan 3329,92 Ft-ot ajánlanak fel havonta, mediánjuk is viszonylag magas, 940,00 Ft. Ez a csoport a leginkább nagylelkű az adományozásban.

ADOMÁNYOZÁSRA SZÁNT HAVI ÁTLAGOS ÖSSZEG				
<i>Klaszter</i>	<i>Átlag</i>	<i>N</i>	<i>Std. Hiba</i>	<i>Csoportmedián</i>
Hiszékeny bizalmatlanok	2583,52	91	3882,733	777,78
Óvatos szkeptikusok	1855,28	99	5623,262	383,33
Cinikus realisták	2323,08	86	6389,946	831,58
Total	2241,15	276	5377,503	665,00

42. táblázat: Klasztercentroidok a gyanakvást jellemző klaszterekre n=276

Forrás: saját szerkesztés

Az adományozásra szánt havi összegeket a gyanakvás alapján kialakított csoportokhoz rendelve az alábbi következtetésekre jutottam:

- 1. Hiszékeny bizalmatlanok:** E csoport átlagosan 2583,52 Ft-ot adományoz havonta, ami viszonylag magas, a medián értéke 777,78 Ft, ami azt jelzi, hogy a

legtöbb tag nagyobb összegeket adományoz, de még mindig óvatos és bizalmatlan másokkal szemben.

- 2. Óvatos szkeptikusok:** Ők átlagosan 1855,28 Ft-ot adományoznak, mediánjuk 383,33 Ft, ami az alacsonyabb adományozási hajlandóságot mutatja. Ez a csoport gyanakvóbb, óvatosabb hozzáállású.
- 3. Cinikus realisták:** Átlagosan 2323,08 Ft-ot adományoznak, mediánjuk 831,58 Ft. Ez a csoport mérsékelt adományozási hajlandóságot mutat, ugyanakkor cinikus és bizalmatlan hozzáállással.

Az átlagokat tekintve nem figyelhető meg kiugró eltérés egyik esetben sem, és a csoportmediánok esetében is csak minimális különbség látható. Az altruizmust jellemző klasztereket tekintve a csoportmediánok és csupán egy klaszterre vonatkozóan mutatnak kiemelkedő eredményt.

4.3.2 Következtetések

A kérdőív eredményének elemzése számos fontos szempontra rávilágított, melyek alapján kiolvasható a kitöltők attitűdje, magatartása az altruizmus irányába. A mintára vonatkozó ilyen következtetések egyike a motiváció. Ebből a szempontból a kitöltőket azok az értékek motiválják leginkább az altruizmusra, amely által kifejezhetik önzetlenségüket, és gyakorolhatják a mások iránti törődést. Így fontos számukra, hogy olyan ügyeket támogassanak, ahol úgy érzik, a legnagyobb pozitív változás érhető el. Habár inkább objektív és pártatlan a hozzáállásuk az altruizmussal kapcsolatban, tehát magában az altruista cselekedet kinyilvánításában bizonytalanok, ennek oka visszavezethető arra, hogy kevésbé bíznak meg másokban, míg magukban sokkal jobban. Amennyiben viszont valaki szívességet tesz nekik, azt viszonzozzák és a kedvességet is segítséggel jutalmazzák. A kockázatvállalási hajlandóságuk átlagosan alacsony, bizonyos esetekben viszont megfigyelhető egyfajta ellentét. A bizalom és a kockázat kapcsolatának vizsgálatakor megfigyelhető volt ellentétes irányú kapcsolat, mely alapján elmondható, hogy alacsonyabb bizalmi szint esetén — szituációtól függően — a kitöltőknek magasabb a kockázatérzete. Habár a kérdőívben, a bizalmat és a kockázatot leíró változókra nem volt jellemző, hogy azonos szituációkat jellemeztek, mégis szignifikáns kapcsolat volt a változók között. Ennek nyomán a H_3 hipotézist elfogadom, mely szerint:

H_3 : Feltételezem, hogy ellentétes irányú kapcsolat van a bizalmat és a kockázatot leíró egyes változók között.

A kitöltők egyik oldalról lágyszívűnek, precíznek és megbocsátónak tartják magukat, másik oldalról viszont nem annyira együttérzőnek, egyúttal lustának. Itt is érezhető a bizonytalanság és a kétoldalúság a kitöltők magatartásában, szívesen gyakorolnák az önzetlenség “művészetét”, azonban a bizalom alacsony szintje miatt mégsem teszik azt készséggel. Ezt a magatartást ugyancsak befolyásolja az a tény, hogy többször visszaéltek már a bizalmukkal, és származott már pénzügyi káruk az altruista magatartásból, így a gyanakvás egyfajta óvatosságra inti őket. A biztonságérzet sérülése nyomán a szociális visszahúzódság és a megbízhatóságvesztés, mint magatartásbeli következmények megmutatkoznak az eredményeken.

A klaszterelemzés eredményei nem mutattak megfelelő különbségeket, ami arra utal, hogy a csoport homogén. Az egyes klaszterekhez rendelt adományozási összegek sem hoztak megkülönböztető eredményeket, ami szintén a csoport homogenitásával magyarázható. A H4 hipotézis kapcsán felmerült limitációk arra utalnak, hogy a válaszadók hasonló attitűdjei és értékrendje miatt nehezebb volt markáns különbségeket azonosítani. Ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy a hipotézis helytelen, inkább azt, hogy a jelenlegi minta alapján az attitűd komponensek szerinti szegmentálás nem mutatott releváns különbségeket. Ennek következtében a H4 hipotézist elvetem, mely szerint:

H4: Feltételezem, hogy az adományozók szegmentálhatók az attitűd komponensei alapján.

Az elemzés során az eredmények alapján többször is megmutatkozott a csoport homogenitásából fakadó limitáció, azonban ezek ellenére az elemzés lehetővé tette a válaszadók közötti alapvető különbségek minimalizálását. Ez elősegítette az esetleges változók hatásainak könnyebb azonosítását. Összességében elmondható, hogy a kitöltők hasonló tapasztalatokkal és értékrenddel rendelkeztek, ami megkönnyítette az altruizmushoz kapcsolódó összefüggések és mintázatok felismerését. A kérdőív további elemzésekre is alkalmas, melyek egy jövőbeli kutatási irány alapját képezhetik, és lehetővé teszik a kutatás megismételhetőségét más kontextusban.

ÖSSZEGZETT KÖVETKEZTETÉSEK

A kutatásban részletesen körbejártam az altruizmus különböző definíciós megközelítéseit, kiemelve a reciprok altruizmust, mint annak egy megjelenési formáját. Alaposan tárgyaltam a bizalom és a kockázat szerepét is, valamint az altruista cselekedetekkel kapcsolatos veszélyek kérdéskörét, a kihasználás és csalások komplex rendszerén keresztül. Majd a játékelméleteket feltérképezve összefüggést kerestem a bizalom és altruizmus megnyilvánulására az együttműködésen alapuló kapcsolatoknál. A gazdaság szereplői között gyakran előforduló irigység és káröröm befolyásolja az egyéni hasznosság mértékét. Az altruista viselkedést mutató gazdasági szereplők, akikről azt feltételezték, hogy hosszú távon nem maradhatnak fenn, nem csak léteznek, hanem magatartásukkal pozitív irányba befolyásolják az önző szereplők viselkedését, így ezek az önző szereplők az együttműködés eredményeként úgy viselkednek, mintha önzetlenek lennének. Az altruizmus gyakran mögöttes motivációkra, tudatalatti folyamatokra és belső konfliktusokra vezethető vissza. Ezért a cselekedetek hátterében olyan vágyak és motivációk rejlenek, amelyeket az egyén nem mindig tud teljes mértékben tudatosítani vagy megérteni. Az altruizmus nem az önkép megtagadását jelenti, hanem egyszerűen azt, hogy hajlandóak vagyunk mások érdekeit előtérbe helyezni, bármiféle rejtett szándék nélkül. Érdeemes hosszú távon altruistán viselkedni, hiszen az önzetlen cselekedetek a későbbiekben megtérülnek, mely a reciprok altruizmusban teljesedik ki. A reciprok altruizmus egyfajta kölcsönös cselekvési rendszert is jelent, amit könnyedén párhuzamba lehet állítani a jótétemények közvetítésével, ugyanakkor egyben egy olyan kockázatmegosztást is tartalmaz, amely kölcsönös felelősségérzetet hordoz magában. A bizalom kapcsolatában két alapvető tényező dominál: a bizonytalanság és a sebezhetőség. A bizonytalanság azt jelenti, hogy kétségek merülhetnek fel a másik fél szándékai kapcsán, míg a sebezhetőség azt érinti, hogy a megbízó fél ki van téve a negatív következményeknek. A modern társadalomban a bizalmatlanság stratégiai megközelítése dominál, amely inkább az utóbbihoz, vagyis a sebezhetőség csökkentéséhez igyekszik hozzájárulni, mintsem a bizonytalanság csökkentésére összpontosítana. A hiszékenység gyakrabban előfordul, amikor erős társadalmi nyomás érvényesül. Az emberek hajlamosak hiszékeny viselkedést mutatni, ha a csaló közelséget és nagy jutalmat ígér. A csalók célja, hogy olyan helyzeteket teremtsenek, ahol növelik az áldozatok naivitását és csökkentik a kételyek lehetőségét, ezzel befolyásolva az áldozatok kívánt irányú cselekedetét.

Kutatásomban az altruizmushoz kapcsolódó viselkedést vizsgáltam, különös figyelmet szentelve a közvetlen környezet, az együttműködés és a versengés stratégiájának, valamint a cselekedetek hatásainak felderítésére. Fő célom az volt, hogy mélyebben megérthessem az altruizmus háttérében működő mechanizmusokat, és feltérképezsem a pszichológiai és társadalmi tényezők szerepét a folyamatban. Emellett arra törekedtem, hogy tanulmányozzam az altruizmus és az adományozás egyéni jólétre gyakorolt hatásait is gazdasági, társadalmi és biztonsági szempontból. Ezen jelenségek megismerése érdekében módszertan szempontjából egyrészt a játékelmélethez, másrészt pedig kérdőíves vizsgálatokhoz fordultam. Az altruizmus különböző megközelítése közül kiolvashatók az alapvető egyezőségek, mely körühatárolja annak működését a társadalomban. Azonban látható, hogy az altruizmus értelmezése és módszertani megközelítése még egy tudományágon belül is szerteágazó lehet, így egyetlen megközelítés vagy definíció kiválasztása túlságosan lesarkítaná ezt a jelenséget, így mindinkább törekszem — ahogyan az értekezés elején is elhangzott — a tudományágakon átívelő, több aspektust átölelő megközelítésben, mely gondolkodás eredménye visszaköszön a primer kutatás folyamán.

A bizalomjátékban a kifizetés három elemből áll, az első kettő a költség és a haszon, amik összefüggenek a sebezhetőség és a kockázat fogalmával. A harmadik elem a kísértés, ami a második játékos kifizetése és a reciprocitás közötti különbséget mutatja. Ez az érték azt mutatja, mennyire valószínű, hogy a második játékos viszonyozza a bizalmat. Az eredmények szerint az első játékos hasznának növelése emeli a második játékos árulásra irányuló kísértését, csökkentve a reciprocitás esélyét, de ugyanakkor növeli a bizalomra adott válasz esélyét. A játékelmélet alapján a bizalom alapú döntések a lehetséges kockázattól (költség és haszon) és a reciprocitás valószínűségétől (kísértés a dezertálásra) függenek. Az egyének múltbeli tapasztalatai alapján gyakran különbséget tesznek a bizalomra érdemes és a bizalmatlan személyek között. Az ilyenfajta bizalom kevésbé függ a másik személy helyzetétől, inkább az egyén saját biztonságérzetét és önbecsülését tükrözi. A magas bizalom iránti hajlandóság optimista világnézetet és pozitív elvárásokat mutat másokkal szemben. A kooperáció nemcsak a bizalmat, hanem az altruizmust is támogatja. A magas bizalommal rendelkező egyének gondoskodóbbak másokkal, és az együttműködést pozitívan értékelik. A bizalom alapjául nem csak az önzés vagy a magas jutalom ígérete szolgál, hanem a társadalmi kötelességek is. Ennek hatására javul a társadalmi reputációjuk, de rossz megítélés esetén hátrányba kerülhetnek. A racionális

bizalom előzetesen értékeli a sebezhetőséget és elvárásokat, de az általános bizalom öncentrikus kockázatvállaláson alapul, figyelmen kívül hagyva a másik fél nézőpontját. A múltbeli tapasztalatok és személyes kockázat mérlegelése is befolyásolja a bizalmi döntéseket. A kooperáció a veszteség-kontextusban eredményezett több bizalmat, hiszen az egyén nagyobb nyereséget vár a kockázat ellenére. Axelrod játékelmélete a bizalom fejlődésének evolúcióját tükrözi, hiszen a játékosok döntéseit a másik játékos iránti bizalom erősen befolyásolja. Ennek alapját nem csak az ismeretség mértéke, hanem a tapasztalat, értékek, készségek, szociális kapcsolat és más tényezők is meghatározzák. A TFT stratégia a kölcsönösen előnyös kapcsolatok hálóját alakítja ki, ahol az együttműködés fokozatosan növeli a bizalmat és az ilyen együttműködésben a reciprok altruizmus is megjelenik.

A primer kutatás kísérleti szakaszában a résztvevők közül valamivel több, mint felének (51%) leggyakoribb kártyaválasztása arra utalt, hogy inkább az önzetlen viselkedést támogató, kölcsönös kooperációt elősegítő és jutalmazást alkalmazó lehetőséget választották. Az eredményekből azonban az is kiolvasható, hogy a kooperáló magatartás enyhe csökkenő tendenciát mutat, ami azt jelzi, hogy a megfigyelt A játékos kezdetben inkább kooperált minden körben, majd a fordulók előre haladtával viselkedése változott. Az A játékos viselkedése az első körben leggyakrabban kooperáló volt, de a fordulók során egyre inkább a dezertáló magatartás vált jellemzővé. A résztvevők viselkedését a számító „TIT FOR TAT” (TFT) stratégia jellemezte, mely általában kooperatív és így sikeres stratégia, a kooperációt előnyben részesíti, ugyanakkor csalódás esetén dezertáló magatartást mutat. Érdekes módon azonban a körök végeztével a kooperáció aránya csökkent, de minden kör elején a játékosok fokozatosan a kooperálást választották egyre növekvő mértékben. Ez a megerősítés az egész játék során tapasztalt kölcsönös kooperációra utal, ahol a „jótett helyébe jót várj” elve érvényesült. Az eredmények további elemzéséből kiderült, hogy bár a többség a kooperálás mellett voksolt, a játék haladtával néhányuk észlelte a reciprocitáson alapuló döntési mechanizmust, ami a megnövekedett dezertálásban mutatkozott meg a fordulók során. Ezt erősíti meg az eredmény, hogy bár a Számító TFT volt a leggyakrabban használt stratégia, a Haragtartó TFT stratégia is magas arányban volt jelen. Ezen két stratégia sikere önmagában is utal egyfajta tanulási mintára, amit alátámaszt a kooperáció és dezertálás arányának változása a fordulók során. Az önérdék szerepe is észrevehető volt, amint a kölcsönös dezertálás fokozódó tendenciájában nyilvánult meg. A játékosok az első körben egymással

kooperáltak, majd a kölcsönös kooperáció aránya a kifizetések növekedésével emelkedett, de a második körben már észlelhető volt a dezertálás felé mutató viselkedés. A játékosok valószínűleg felismerték és alkalmazták a fogolydilemmára jellemző $T > R > P > S$ kifizetési sorrendet (részletesebben lásd 4.2.1 fejezet). A játékosok a talált összeg adományozásánál a játékosok inkább megtartották a talált összeget, mintsem, hogy adományozzák azt, ami arra utal, hogy önző viselkedést mutattak, azonban érdekes módon ez az önzőség nem jelentkezett ugyanígy a kártyajátékban.

A kérdőív eredményéből levont következtetések egyike a motivációra fókuszál, ami szerint a kitöltőket leginkább az önzetlenséget és mások iránti gondoskodást kifejező értékek motiválják az altruizmusra. Számukra fontos, hogy olyan ügyeket támogassanak, amelyekben valódi pozitív változást érezhetnek. Bár hozzáállásuk az altruizmushoz objektív és pártatlan, és bizonytalanok az altruista cselekedetek kinyilvánításában, ezt a bizonytalanságot részben másokba vetett kevésbé mély bizalom is magyarázhatja, míg önmagukba nagyobb mértékben bíznak. Kockázatvállalási hajlandóságuk általában alacsony, de bizonyos esetekben észlelhető ellentmondás. A bizalom és kockázat kapcsolatát vizsgálva ellentétes irányú kapcsolatot figyeltek meg, ami alapján elmondható, hogy alacsonyabb bizalmi szint mellett a kitöltők hajlandóbbak magasabb kockázatot vállalni, a helyzettől függően. Érezhető volt a bizonytalanság a kitöltők körében az altruizmus gyakorlásának irányába, melyet a bizalmukkal való gyakori visszaélés is eredményezhet. Mindezek együttes hatása alaposan rányomja a bélyegét a biztonságérzetre, melynek hosszú-, akár már rövidtávú hatásai is társadalmi (csoportkohézió lazulása, szociális eltávolodás, társadalmi stabilitás veszélyeztetése) gazdasági (beruházások visszaesése, piaci volatilitás, munkahelyi stabilitás veszélyeztetése) és pszichológiai (szorongás és stressz növekedése, fizikai tünetek megjelenése) veszélyt hordoznak magukban.

A hipotézisek tesztelését szemléltető eredményeket, összefoglalóan a 43. táblázat tartalmazza:

H₁	Feltételezem, hogy a kísérletben résztvevők viselkedésére a játék 1. körében inkább a dezertálás jellemző, a kooperáció mértéke pedig megnő a játék 2. körében.	ELVETVE
H₂	Feltételezem, hogy a kísérletben résztvevők körében felismerhető egy tanulási minta az egyes lefolytatott fordulókát követően.	ELFOGADVA
H₃	Feltételezem, hogy ellentétes irányú kapcsolat van a bizalmat és a kockázatot leíró egyes változók között.	ELFOGADVA
H₄	Feltételezem, hogy az adományozók szegmentálhatók az attitűd komponensei alapján.	ELVETVE

43. táblázat: Hipotézisek validálása

Forrás: saját szerkesztés

Új tudományos eredmények

T₁: Igazoltam, hogy a játékelméleti kísérlet során a játékosok legfőképp a kooperáció mellett döntenek, mint sem a dezertálás mellett, mely magatartás a játék teljes egészét végig kísérte [64]. A játék kezdetén a partnerváltás volt jellemző, de a második körben, amikor megváltozott a játék fizetése, a játékosok inkább előzékeny magatartást tanúsítottak új partnereik felé. A játékosok közötti döntések kölcsönhatásban álltak, és a hosszú távú együttműködés lehetővé tette a kölcsönös előnyök maximális kihasználását. A bizalmi kapcsolatok megszakítása jóval kedvezőtlenebb kimenetelhez vezetett, mint az azonnali nyereségért történő csalás. Amint a csalás felismerésre került, a bizalmon alapuló együttműködés összedőlt, veszélyeztetve a játékosok biztonságérzetét.

A kooperáció hosszú távú fenntartása a biztonságérzet egyik alapvető eleme. Amint a játékosok stabil, bizalmon alapuló együttműködésbe kezdenek, csökkentik az ismeretlen kockázatot és biztosítják a kölcsönösen előnyös kimenetelt. A bizalom fenntartása nemcsak a közvetlen előnyök maximalizálásához járul hozzá, hanem a társadalmi kohézió erősödéséhez is, amely a közösség stabilitását és a kollektív biztonságot fokozza. Az együttműködés fenntartásának elmulasztása viszont a bizonytalanság és a társadalmi feszültségek növekedéséhez vezethet, ami rontja a közösség biztonságérzetét.

T₂: Igazoltam, hogy a játékelméleti kísérlet során a játékosok a kölcsönös döntéshelyzetek során felismerték a fogolydilemmára jellemző kifizetési tételt, ezzel létrehozva egy tanulási mintát [157]. Ez a tanulási minta a „tit for tat” (TFT) stratégia volt, amelyben a játékos az előző körben megfigyelt viselkedés alapján reagált: kooperációra kooperációval, dezertálásra dezertálással válaszolt. Négy különböző

stratégia is azonosítható volt: Önző versengő, Számító TFT, Haragtartó TFT, és Töretlen kooperáló. A játékosok nem mindig ragaszkodtak egyetlen stratégiához, hanem kevert stratégiát alkalmaztak, amelyben véletlenszerűen választották ki, hogy melyik stratégiát követik. Ez lehetővé tette a Nash-egyensúly fennállását, ahol minden résztvevő az optimális gyakorisággal alkalmazta stratégiáját a másik játékos döntéseihez igazodva.

A TFT stratégia rávilágít arra, hogy a játékosok képesek adaptálódni a társas interakciók változásaihoz, ez pedig fokozza a biztonság érzetét, mivel a résztvevők előre tudják látni a másik játékos reakcióit. A Nash-egyensúly fenntartása egy olyan stabil állapotot teremt, amelyben a felek tisztában vannak a kölcsönös döntéseik következményeivel, így csökkentik a döntési helyzetek kockázatát és a váratlan reakciók esélyét. Ez az állandóság növeli a biztonságérzetet, míg a megbízhatatlan vagy véletlenszerű viselkedés növeli a kockázatot és a bizonytalanságot.

T₃: Igazoltam, hogy a bizalom és a kockázat ellentétes hatással vannak egymásra: a bizalom növelésével csökkenthető a kockázat, ami elősegíti a kooperatív magatartás kialakulását és növeli a biztonságérzetet [96]. A kockázatvállalási hajlandóság több tényezőtől függ, és más szituációkban is visszaköszönhet, mint ahol a bizalom kialakult. A válaszadók saját magukba vetett bizalma átlagosan magasabb volt, mint a kockázatvállalási hajlandóságuk, ami megerősíti az inverz kapcsolatot, de nem feltétlenül kölcsönös viszonyban. A kísérlet során, amikor a páros játékosok közös döntési helyzetben magasabb bizalmat szavaztak egymásnak, ez növelte a személyközi kapcsolatok bizalmi szintjét és csökkentette a kockázat érzését. Emellett a biztonságérzet pozitívan hatott ezekre a kapcsolatokra, ami a komfortzóna megőrzésében is szerepet játszott.

Az emberi tényező biztonsági szempontból a bizalom és kockázat jellemzőin keresztül azonosítható. Alacsonyabb bizalmi szint esetén a válaszadók nagyobb kockázatot vállaltak, míg magasabb bizalom esetén kisebb kockázatot érzékeltek. A kísérlet során a páros döntési helyzetekben a bizalom növelésével az együttműködés is erősödött, amely hosszú távon kedvezőbb eredményekhez vezetett. A személyközi kapcsolatokban kialakult magasabb bizalmi szint és a csökkent kockázat hozzájárult az egyének nagyobb biztonságérzetéhez. Ez az eredmény rávilágít arra, hogy a kooperatív magatartás kialakulásához szükséges a bizalom erősítése és a kockázat minimalizálása, amely mind az egyének, mind a társadalmi közeg biztonságát fokozza.

A bizalom növelésével a kockázat minimalizálása nem csupán a gazdasági vagy személyes kapcsolatokban előnyös, hanem a társadalmi biztonság érzetének megerősítéséhez is vezet. Az egyének hajlamosabbak kooperálni és hosszú távú, stabil kapcsolatokat fenntartani, ha biztonságban érzik magukat, így hozzájárulva a közösség általános jólétéhez és stabilitásához. A kockázat növekedése viszont destabilizálja ezeket a kapcsolatokat, növelve a társadalmi feszültséget, ami végső soron a biztonságérzet csökkenéséhez vezethet.

T4: Igazoltam, hogy az altruizmus közvetlen hatást gyakorol az adományozási tevékenységre és a társadalmi jólétre, különösen a bizalmi kapcsolatokon keresztül [158] [142]. Az elemzések során megállapítottam, hogy az altruizmus különböző attitűdjei (konatív, affektív, kognitív) jelentősen befolyásolják az adományozói viselkedést. Az altruista cselekedetek leginkább szoros személyes kapcsolatokban jelennek meg, ahol a kölcsönös bizalom és a reciprok viselkedés meghatározó. Az adományozók gyakran viszonyozzák a szívességeket, ami az altruizmus egyik kulcsfontosságú eleme, a reciprok altruizmus. Ugyanakkor az alacsony bizalmi szint és a magas gyanakvás korlátozza az altruizmus kiterjedését nagyobb közösségekben, különösen idegenekkel szemben, ami negatívan hat az adományozási hajlandóságra és a társadalmi jólétre. Az altruista viselkedés főként akkor bontakozik ki, ha az egyén biztonságban érzi magát, és úgy véli, hogy az önzetlen cselekedetei pozitív eredményekhez vezetnek. A reciprok altruizmus és a bizalom szoros kapcsolatban állnak egymással: a bizalom növelése erősíti az egyének biztonságérzetét és elősegíti a kooperatív magatartás kialakulását, míg a bizalom megrendülése (korábbi csalások vagy negatív tapasztalatok miatt) csökkenti az adományozási hajlandóságot. Ezáltal az altruizmus és a bizalom együttesen növeli a társadalmi és egyéni biztonságot, míg a gyanakvás és a bizalomhiány akadályozza az önzetlenség és a társadalmi jólét növekedését.

Az altruizmus és bizalom szoros összefonódása különösen jelentős a társadalmi biztonság esetében. A bizalom magas szintje elősegíti az altruista magatartást, amely növeli a közösségi összetartozást és a közös célok elérését. Ha az emberek bíznak abban, hogy önzetlen tetteik pozitív eredményhez vezetnek, az egész társadalomban nő a szolidaritás és a biztonságérzet. Ugyanakkor, ha a bizalom csökken, a társadalmi kapcsolatok elbizonytalanodnak, a közösségekben erősödik a gyanakvás és a félelem, ami végső soron veszélyezteti a társadalmi jólétet és a kollektív biztonságot.

Ajánlások

Az altruizmus hatása messzemenő, és az emberi interakciók, a közösségi dinamika és a kollektív fejlődés számos aspektusát érinti. Erősíti a társadalmi köteleket azáltal, hogy elősegíti a bizalom, az empátia és az együttműködés hálózatát. A csoportkohézió előmozdításában is kiemelkedő szerepet játszik, hiszen amikor az egyének idejüket, erőforrásaikat és erőfeszítéseiket olyan cselekedetekbe fektetik, amelyek a közjót szolgálják, akkor kialakul bennük a kollektív felelősségérzet. Ezek a közös erőfeszítések, legyen szó akár egy helyi ügy érdekében végzett önkéntes munkáról, akár egy jótékonyági kezdeményezéshez való hozzájárulásról, az egyéni érdekeken túlmutató egység- és céltudatosság érzését segítik elő. Az altruizmust felvállaló közösségek ellenállóbbak és jobban felkészültek a kihívások kollektív kezelésére. A csoportkohézió fokozódhat a csoporton belüli tagok közötti interakciók és a közös cél érdekében végzett közös munka révén, vagy a külső verseny megtapasztalásával. Mindkét esetben a fokozott összetartás várhatóan növeli az összetartozás érzését, és ezáltal a csoport egésze biztonságosabbá válik [160]. A csoportkohézió és a biztonság a csoportdinamikában fonódik össze: a csoport tagjai tiszteletben tartják egymás gondolatait, az egyének kevésbé félnek a kirekesztéstől, kölcsönösen támogatják egymást és olyan környezetet teremtenek, amelyben a csoport minden tagja biztonságban érzi magát. Az ilyen csoportkohézió jellemző az önkéntes tevékenységek, a jótékonykodás és adományozás területén is. Az önzetlenség és az önkéntesség között olyan belső kapcsolat van, amely kiemeli közös jelentőségüket a társadalmak alakításában és a pozitív változások előmozdításában. Az önkéntes tevékenységek a legjobb terepet biztosítják a mások iránti törődés gyakorlására, a készségek fejlesztésére és a motiváció növelésére [161]. Az önkéntesség globális kereteit azonban érdemes folyamatosan fejleszteni, és ennek nyomán, akár a nonprofit szervezetek hatékony működéséhez elengedhetetlen egy stabil támogatói háló kialakítása, valamint a csoportkohézió kiszélesítése oly módon, hogy az pozitív hatást gyakoroljon az adományozás tevékenységére és a globális problémák, mint az elszegényedés, betegségek, természeti katasztrófák vagy háború elszenvedőinek megsegítésére. A kutatás továbbá elősegíti a kutatásalapú tanítást is, mely módszer arra ösztönzi a diákokat, hogy felfedezzenek és tapasztalati alapú tanulással mélyedjenek el a témákban. Ennek során a diákok aktívan részt vesznek a tanulási folyamatban, ami fejleszti készségeiket és képességeiket is. A folyamat legfontosabb állomásai elsősorban az elköteleződés, majd a felfedezés, magyarázat, felhasználás és végül az értékelés. A

diákok először megismerik az elméletet, majd elköteleződnek annak gyakorlati alkalmazására a mindennapi életükben, mindezt a tanulási folyamat részeként [145].

Az altruizmus gyakran komplex módon járulhat hozzá a gazdasági hatékonysághoz is. Ebben az összefüggésben a vállalatok gyakran aktívan részt vesznek jótékonyági projekteken vagy közösségi kezdeményezések támogatásában, amelyek pozitívan befolyásolhatják vállalkozásuk hírnevét és márkaimázsát. Ennek következtében hosszú távon növelhetik üzleti sikerüket, miközben szemléltetik, hogy kiemelten érdekeltek a közösségük jólétében. Ez a pozitív hozzájárulás a vállalkozások részéről erősítheti a vásárlók és ügyfelek hűségét, ami további kedvező hatást gyakorolhat a termékek és szolgáltatások iránti keresletre. Haski-Leventhal et al. (2008) által bemutatott társadalmi felelősségvállalási mátrix az önkéntesség piaci modelljére épül, és azt mutatja be, hogyan kapcsolódik össze a társadalmi felelősségvállalás a szervezeti (CSR) és az egyéni szinteken a munkavállalók és a szervezetek közötti kapcsolatban. Ebben a modellben a résztvevők közötti kapcsolatot vizsgálják, melynek során mindkét fél sajátos értékeket és attitűdöket hordoz a társadalmi felelősségvállalás irányába [162]. Ezen túlmenően a munkavállalók képesek a társadalmi felelősségvállalás magánjellegű formáit gyakorolni a munkahelyen kívül is, azonban egy szervezet színlelhet viselkedésalapú CSR-t érték nélkül. A legkedvezőbb helyzet az, amikor a munkavállalói identitás és a vállalat értékei összhangban vannak, és együttműködve valósítják meg a társadalmi felelősségvállalást. Holt (2019) kutatása azt mutatja, hogy az önkéntesség intézményesített formája mérhető előnyöket hozhat [163]. Aguinis et al. (2020) további információval szolgáltattak azzal kapcsolatban, hogy a kormányok és nonprofit szervezetek közötti partnerségek, valamint a magán-, állami- és versenyszférák közötti együttműködések növelhetik az elkötelezettséget, és új HRM-rutinokat, gyakorlatokat és mérési metrikákat teremthetnek, akár a toborzás területén is. Végül érdemes megjegyezni, hogy a vállalatok rendelkeznek hatalmas emberi erőforrásokkal, és innovatív módon ezek a lehetőségek új megközelítéseket nyújthatnak a jótékonyág támogatásához [164] [165].

A modern társadalomban az altruizmus támogatása egy stabilabb környezethez vezet, és csökkenti az agresszív viselkedést. Az altruista viselkedés hozzájárul az emberi jóléthez és a fizikai vagy mentális egészséghez. A humanitárius biztonság koncepciója szerint az emberi biztonság a nemzetközi jog megerősítésével, a nemzetközi fellépés összehangolásával, a fegyverek és a pusztítás eszközeinek szigorú korlátozásával, valamint a népiirtás és a háborús bűncselekmények megelőzésével és szigorú büntetésével

érhető el. Az ENSZ 1998-ban létrehozott Humanitárius Ügyek Koordinációs Hivatala (OCHA) felügyeli az ENSZ humanitárius és katasztrófaelhárítási tevékenységét. Számos tevékenysége mellett az OCHA tájékoztatást nyújt a világ vészhelyzeteiről, és nemzetközi akciókat szervez az adományok mozgósítása és a rászorulóknak nyújtott sürgősségi segítségnyújtás érdekében. Az OCHA tagjai és partnerei között vannak kormányok, civil és humanitárius szervezetek, ENSZ-ügynökségek, alapítványok és a Vöröskereszt. A Központi Vészhelyzeti Alap (CERF) egy humanitárius alap, amelyet a Közgyűlés 2006-ban hozott létre a természeti katasztrófák és nemzeti konfliktusok által érintettek megsegítésére. Az ENSZ Humanitárius Ügyek Koordinációs Hivatala a globális egészségügyi válság elleni közös erőfeszítésként létrehozta a „COVID-19 globális humanitárius válaszadási tervet” és a „COVID-19 szolidaritási válaszadási alapot”, és felhívta a kormányokat, hogy támogassák ezeket a terveket. Fő stratégiai prioritásaik közé tartozik mindenekelőtt a „felkészülés és készenlét” a kockázatok csökkentése és a veszélyeztetett csoportok védelme révén. Csökkenteni kell az emberi jogok és a vagyon, valamint a megélhetés és a társadalmi kohézió romlását. A terv felhívja a figyelmet a közösségek elleni diszkrimináció és erőszak megelőzésére, valamint a COVID-19 világjárvány megértésének és tudatosságának fokozására is. A humanitárius munkára nemcsak az egyének, hanem a kormányok részéről is nagyobb szükség van manapság, mint valaha [166] [19]. Az altruizmus végezetül a kiberbiztonság erősítéséhez is hozzájárulhat oly módon, hogy az növeli a tudatosságot így segítve kiküszöbölni az online fenyegetések okozta „károkat”. Az online csalók könnyen kihasználják azokat az emberi tulajdonságokat, melyek szorosan összefüggenek az altruista viselkedést jellemző mechanizmusokkal. A bizalom, empátia, a csoporthoz való tartozás érzése mind-mind olyan érzelmi kapcsolódást válthat ki, melyeket a kibertámadások során a csalók könnyedén kizsákmányolhatnak. A „tapasztalt” altruisták azonban rendelkeznek azzal a tudásbázissal, melyet továbbadva hozzájárulhatnak egy tudatosabb online adományozói közösség létrehozásához [113].

A kutatásom alapján a társadalom- és gazdaságbiztonság szempontjából az alábbi tudós-jelölti véleményt fogalmaznám meg:

1. Az altruizmus szerepe a társadalmi kohézióban

Az altruista viselkedés és a bizalom elősegíti a társadalmi kohéziót, amely elengedhetetlen a stabil és biztonságos társadalmi kapcsolatok kialakításához. A társadalmi bizalom csökkenti a konfliktusokat, és elősegíti az

együttműködést, ami hosszú távon hozzájárul a gazdasági és társadalmi biztonság fenntartásához.

2. Az online csalások fenyegetései

A digitalizáció elterjedésével az online csalások növekvő fenyegetést jelentenek a társadalomra és a gazdaságra. Az altruista érzések és a bizalom manipulációja révén a csalók kihasználják az emberek jóhiszeműségét, amely aláássa a társadalmi biztonságot és csökkenti az online adományozási tevékenységek hitelességét. Fontos a megfelelő védelem és a csalási módszerek széles körű ismertetése a közbizalom megőrzéséhez.

3. A bizalom és kockázat egyensúlya a gazdasági döntésekben

A bizalom és a kockázat közötti egyensúly megtalálása alapvető a gazdasági döntéshozatalban. A kutatás rámutat, hogy a gazdasági szereplők közötti magas szintű bizalom csökkenti a kockázatokat, ami hozzájárul a stabil gazdasági környezethez. Ezzel szemben az online csalások által kiváltott bizalomvesztés növeli a gazdasági bizonytalanságot, ami hosszú távon negatív hatással lehet a gazdasági növekedésre.

4. A humán biztonság és a segítő tevékenységek összefüggése

Az altruizmus és a segítő tevékenységek központi szerepet játszanak a humán biztonságban. Az emberi jogok védelme és a társadalmi jólét előmozdítása érdekében kiemelt figyelmet kell fordítani az altruizmusra épülő tevékenységekre. A humán biztonság előmozdítása hozzájárulhat a társadalom ellenálló képességének növeléséhez a gazdasági és társadalmi kihívásokkal szemben.

5. Az oktatás szerepe az online csalások elleni küzdelemben

A kutatás hangsúlyozza az oktatás fontosságát az online csalások megelőzésében. Az információs társadalom kihívásainak kezeléséhez elengedhetetlen, hogy a társadalom tagjai ismerjék az online biztonsági kockázatokat, és tudatosabbak legyenek a digitális környezetben. Az oktatás révén csökkenthető a csalások áldozatául eső emberek száma, és növelhető a gazdasági biztonság.

6. Az altruista viselkedés fenntarthatósága a gazdasági környezetben

Az altruizmus a gazdasági életben hosszú távon fenntartható modell lehet, amely elősegíti a társadalmi tőkefelhalmozást és a gazdasági stabilitást. A kutatás rámutat arra, hogy az altruista szereplők viselkedése pozitív hatással

van az üzleti partnerek közötti bizalomra, ami hosszú távon versenyelőnyként szolgálhat a gazdasági szereplők számára.

A kutatás jövőbeli iránya

A kutatás jövőbeni irányaként érdemesnek tartanám a meglévő adatbázis további elemzését, akár részletekbe menő összefüggések és több irányból megközelített eredmények elérése érdekében. Továbbá, célszerűnek tartanám a kutatás, főképp a kísérlet megismétlését akár a bizalmi hajlam és a kockázati szint beépítésével a partneri döntéshozatalba. A kérdőív megismétlését, a szerteágazó terület felosztásával ugyancsak célravezetőnek tartanám egy heterogén csoport elérésével, így ennek nyomán a sokaság klaszterekbe való besorolása megfelelőbb eredményeket kínálna.

A kutatás jövőbeli irányaira vonatkozó pontos célok meghatározásához az alábbi területek kerülhetnek előtérbe, amelyek kiegészítik az értekezés jelenlegi eredményeit és elősegítik a további tudományos és gyakorlati fejlődést.

1. Az online csalások megelőzésének stratégiái

- **Cél:** Továbbfejleszteni az online csalások elleni védekezési stratégiákat és azok hatékonyságát.
- **Kutatási irány:** Vizsgálni a legújabb technológiai megoldásokat, mint a mesterséges intelligencia és a blokklánc-technológia alkalmazása az online adományozások és tranzakciók biztonságosabbá tétele érdekében. Megoldásokat keresni az emberi tényező kihasználásának csökkentésére tudatosságnövelő kampányokkal és oktatással.

2. Altruizmus és bizalom építése az online közösségekben

- **Cél:** Az altruizmus és a bizalom mechanizmusainak vizsgálata az online közösségekben, különösen a digitális platformokon végzett adományozási tevékenységek terén.
- **Kutatási irány:** Mélyebb vizsgálatot folytatni arról, hogy az online közösségekben hogyan lehet fenntartani a bizalmat és elősegíteni az altruizmus megnyilvánulását, különösen olyan környezetben, ahol nagyobb a kockázat a csalásokkal szemben. Együttműködési platformok és biztonságos online rendszerek kialakításának lehetőségeit is érdemes kutatni.

3. A reciprok altruizmus hosszú távú hatásai

- **Cél:** A reciprok altruizmus hosszú távú gazdasági és társadalmi hatásainak mélyebb megértése és kvantitatív elemzése.
- **Kutatási irány:** Longitudinális tanulmányokkal vizsgálni, hogyan alakul az altruizmus és a kölcsönös együttműködés hatása különböző gazdasági szektorokban és társadalmi csoportokban. Megérteni, milyen feltételek mellett tartható fenn a reciprok altruizmus a mindennapi életben és a piaci interakciók során.

4. A bizalom és a kockázat közötti kapcsolat vizsgálata különböző kulturális kontextusokban

- **Cél:** A bizalom és a kockázat közötti kapcsolat tanulmányozása különböző kulturális és gazdasági környezetekben.
- **Kutatási irány:** Különböző országokban és kulturális háttérrel rendelkező közösségekben végzett összehasonlító kutatások segítségével feltárni, hogyan befolyásolja a kultúra a bizalom és a kockázatvállalás közötti dinamikát. Vizsgálni, hogy ezek az eltérések milyen hatással vannak a gazdasági szereplők döntéshozatali folyamataira.

5. Az adományozási viselkedés további szegmentálása

- **Cél:** Az adományozói viselkedés mélyebb megértése a különböző attitűd komponensek alapján, és további finomítása a klaszterelemzési módszerek révén.
- **Kutatási irány:** Továbbfejleszteni a szegmentációs modelleket az adományozói magatartás részletesebb vizsgálatával, mint pszichológiai, szociális és demográfiai tényezők bevonásával. Ennek célja a célzottabb adományozói kampányok kidolgozása és a nonprofit szektor hatékonyságának növelése. Bár a jelen kutatás egyetemi hallgatókra korlátozódik, a jövőbeni vizsgálatok során érdemes szélesebb demográfiai mintákat bevonni, hogy biztosítsuk az eredmények általánosíthatóságát. A különböző korosztályok, nemek és társadalmi háttérű csoportok vizsgálata lehetővé teszi a kutatás eredményeinek szélesebb körű alkalmazását.

6. Az altruizmus és gazdasági döntéshozatal kapcsolata a vállalati környezetben

- **Cél:** Az altruista viselkedés hatásának vizsgálata a vállalati döntéshozatalban, különösen a CSR (corporate social responsibility) és az etikai üzleti gyakorlatok terén.
- **Kutatási irány:** Tanulmányozni, hogy az altruizmus hogyan hat a vállalati döntéshozatali folyamatokra, és hogyan javíthatja az üzleti teljesítményt a vállalati társadalmi felelősségvállalás révén. Ennek részeként megvizsgálni, hogy az altruista gyakorlatok hogyan növelhetik a versenyképességet és a vállalatok hosszú távú fenntarthatóságát.

7. A társadalmi biztonság és az online csalások kezelése szabályozási oldalról

- **Cél:** Az online csalások kezelésére vonatkozó jogi és szabályozási keretek további kutatása és fejlesztése.
- **Kutatási irány:** Elemzések készítése a meglévő jogi keretek hatékonyságáról, és javaslatok kidolgozása új szabályozási megközelítésekre, amelyek hatékonyabban védik a fogyasztókat az online csalások ellen. Ezzel párhuzamosan felmérni a nemzetközi együttműködések lehetőségeit a globális kiberbiztonság megerősítése érdekében.

IRODALOMJEGYZÉK

- [1] S. A. Rhoads és A. A. Marsh, „Doing Good and Feeling Good: Relationships Between Altruism and Well-being for Altruists, Beneficiaries, and Observers,” in *World Happiness Report 2023*, US, Sustainable Development Solutions Network, 2023, p. Chapter 4.
- [2] B. Hámori, *Érzelemgazdaságtan*, Budapest: Kossuth Kiadó, 2003.
- [3] P. Amormino, K. O'Connell, K. Vekaria, E. L. Robertson, L. B. Meena és A. A. Marsh, „Beliefs about humanity, not higher power, predict extraordinary altruism,” *Journal of Research in Personality*, köt. 101, sz. 1. péld. 104313, 2022. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2022.104313>
- [4] R. Dawkins, *Az önző gén*, Budapest: Kossuth Kiadó, 2005.
- [5] H. R. Hermann, *Dominance and Aggression in Humans and Other Animals - The Great Game of Life*, Florida: Elsevier Inc., 2017.
- [6] A. Fridman, R. Gershon és A. Gneezy, „Increased generosity under COVID-19 threat,” *Scientific Reports volume*, köt. 12, sz. 4886, 2022. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-08748-2>
- [7] Lounge Group, „Házhoz Mennek a Kellemetlen Tapasztalatért,” Századvég Alapítvány, Budapest, 2019.
- [8] H. B. Moreira de Lucena, C. Zanatta, C. M. Luiz de Santana, L. F. Domingos és E. Chagas, „ALTRUISM AND SUBJECTIVE WELL-BEING IN THE CONTEXT OF COVID-19 PANDEMIC: A SOCIAL COGNITION RESEARCH,” *International Journal of Development Research*, köt. 11, sz. 11, pp. 52026-52031, 2021.
- [9] S.-Y. Lin, G. Park, Q. Zhou és G. Hirst, „Two birds, one stone: How altruism can facilitate both individual creativity and prosocial behavior in two different team contexts,” *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, köt. 27, sz. 1, pp. 65-79, 2022. <https://doi.org/10.1037/gdn00001880>

- [10] C. Yang, Y. Wang, Y. Wang, X. Zhang, Y. Liu and H. Chen, "The Effect of Sense of Community Responsibility on Residents' Altruistic Behavior: Evidence from the Dictator Game," *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 2020.
- [11] United Nations, „Human Security Handbook,” United Nations Human Security Unit, 2016, 2016.
- [12] United Nations Development Programme, „Human Development Report,” Oxford University Press, New York, 1994.
- [13] T. J. Holt, O. Smirnova, Y. T. Chua és H. Copes, „Examining the risk reduction strategies of actors in online criminal markets,” *Global Crime*, köt. 16, pp. 81-103, 2015.
- [14] R. Leukfeldt, E. Kleemans és W. Stol, „The Use of Online Crime Markets by Cybercriminal Networks: A View From Within,” *American Behavioral Scientist*, köt. 61, sz. 11, p. 1387–1402, 2017. <https://doi.org/10.1177/000276421773426>
- [15] Valociková Cyntia, „Az altruista magatartás megjelenése a bizalomjátékban,” *Biztonságtudományi Szemle*, pp. 15-23, 2022.
- [16] C. A. Holt és M. Capra, „Classroom Games: A Prisoner's Dilemma,” *The Journal of Economic Education*, köt. 31, sz. 3, pp. 229-236, 2000. <https://doi.org/10.2307/1183093>
- [17] C. Valociková, „A bizalom a játékelméletek vizsgálatán keresztül,” *Biztonságtudományi Szemle*, %1. köt. 4, sz. 2, pp. 15-24, 2022.
- [18] C. Valociková, „THE DUALITY OF RISK AND TRUST AT USAGE OF ONLINE DONATIONS,” *Trends and Innovations in E-business, Education and Security Ninth International Scientific Web-conference of Scientists and PhD. students or candidates*, köt. 22729-8493, pp. 181-189, 2021.
- [19] C. Valociková és J. Velencei, „Transdisciplinary approach to find connections between altruism and safety,” *Biztonságtudományi Szemle*, köt. 2, sz. 1, pp. 87-97, 2020.

- [20] W. Stroebe, V. Gadenne és B. A. Nijstad, „Do our psychological laws apply only to college students?: External validity revisited,” *Basic and Applied Social Psychology*, köt. 40, sz. 6, pp. 384-395, 2018. <https://doi.org/10.1080/01973533.2018.1513362>
- [21] P. J. Henry, „Student Sampling as a Theoretical Problem,” *Psychological Inquiry*, köt. 19, sz. 2, pp. 114-126, 2008. <https://doi.org/10.1080/10478400802049951>
- [22] B. Nicolescu, „Methodology of Transdisciplinarity: Levels of Reality, Logic of the Included Middle and Complexity,” *Transdisciplinary Journal of Engineering & Science*, köt. 1, sz. 1, pp. 19-38, 2010.
- [23] J. Velencei, “ the Reality of Decision Making with the Doctus Knowledge-based System,” in *Enterprise and Competitive Environment*, Mendel University of Brno, Czech Republic, 2017.
- [24] A. Comte, *The Catechism of Positive Religion*, Cambridge: Cambridge University Press, 1891.
- [25] S. Hegedűs, „A proszociális viselkedés fejlődése és fejlesztése a kisgyermekkorban,” *Magyar Pedagógia*, köt. 116, sz. 2, pp. 197-218, 2016.
- [26] M. Hewstone és W. Stroebe, *Szociálpszichológia európai szemszögből*, Budapest: Akadémiai Kiadó, 2007.
- [27] R. Dawkins, *A hódító gén*, Budapest: Gondolat Könyvkiadó, 1989.
- [28] S. Karajz, „Az altruista viselkedés modellezési lehetőségei,” *Stratégiai füzetek*, köt. 15, pp. 82-91, 2018.
- [29] W. D. Hamilton, „The evolution of altruistic behavior,” *The American Naturalist*, köt. 97, sz. 896, pp. 354-356, 1963.
- [30] T. Bereczkei, *Az erény természete*, Budapest: Typotex Kiadó, 2009.
- [31] B. Benard, *Resilience: What We Have Learned*, San Francisco, CA: WestEd, 2004.

- [32] A. S. Epstein, *Me, You, Us : Social-Emotional Learning in Preschool*, Ypsilanti: High/Scope Educational Research Foundation, 2009.
- [33] B. Hámori, *Érzelemgazdaságtan*, Budapest: Kossuth Kiadó, 2003.
- [34] B. Hámori, „Indulatgazdaságtan - a preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok,” *Közgazdasági Szemle*, köt. 6, pp. 510-528, 1994C.
- [35] C. Valociková és J. Velencei, „How Did Reciprocity Evolve in Online Communication? Turnout of Reciprocal Altruism,” *Theory Methodology Practice*, köt. 16, sz. 2, pp. 103-113, 2020.
- [36] E. Molnár, „Az empátia, a szorongás és a személyiség szerepe a reklámok által kiváltott vásárlási döntésekben,” *Acta Carolus Robertus*, köt. 10, sz. 1, pp. 95-109, 2020. <http://doi.org/10.33032/acr.2020.10.1.95C>.
- [37] Valociková és J. Velencei, „Ha most adok, később kaphatok – avagy a reciprok altruizmus az internetes kapcsolatokban,” *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században X./2. : A környezeti változások és az új kihívások hatásai a szervezetek működésére*, köt. 10, sz. 2, pp. 325-332, 2020.
- [38] S. A. Herbert, „Altruism and Economics,” *The American Economic Review; Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*, köt. 83, sz. 2, pp. 156-161, 1993.
- [39] T. Nagel, *The Possibility of Altruism*, köt. 2, Michigan: Clarendon, 1970, pp. 391-402.
- [40] P. DeScioli és S. Krishna, „Giving to whom? Altruism in different types of relationships,” *Journal of Economic Psychology*, köt. 34, pp. 218-228, 2013.
- [41] A. Bykov, „Altruism: New perspectives of research on a classical theme in sociology of morality,” *Current Sociology*, köt. 65, sz. 6, p. 797–813, 2017. <https://doi.org/10.1177/0011392116657861>

- [42] S. Pfattheicher, Y. A. Nielsen és I. Thielmann, „Prosocial behavior and altruism: A review of concepts and definitions,” *Current Opinion in Psychology*, köt. 44, pp. 124-129, 2022.
- [43] D. C. Batson, *Altruism in humans*, New York: Oxford University Press, 2011.
- [44] R. M. Ali és Z. D. Bozorgi, „The Relationship of Altruistic Behavior, Empathetic Sense, and Social Responsibility with Happiness among University Students,” *Practice in Clinical Psychology*, köt. 4, sz. 1, pp. 51-56, 2016.
- [45] R. Teodorescu és K. Demeter, „Az asszertivitas, empatia és altruizmus kapcsolatának összehasonlító vizsgálata egyházi és állami iskolában tanuló fiataloknál,” *Erdélyi Pszichológiai Szemle*, köt. 10, sz. 1, pp. 58-81, 2009.
- [46] M. Zwick, „Some Analogies of Hierarchical Order in Biology and Linguistics,” in *Applied General Systems Research: Recent Developments and Trends*, G. Klir, Szerk., New York, Plenum Press, 1978, pp. 521-529.
- [47] D. K. Levine, „Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments,” *Review of Economic Dynamics*, köt. 1, sz. 3, pp. 593-622, 1998.
- [48] S. Karajz, „Az altruista viselkedés modellezési lehetőségei,” *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, köt. 15, pp. 82-91, 2018.
- [49] E. Kahana és E. Midlarsky, „Theories and concepts of altruism and helping,” *Library of Social Research*, pp. 11-40, 1994.
- [50] V. A. Killian, „Three perspectives of relationships in a social media context: managing self-presentation, evaluating brand communication effectiveness, and guidelines for managers,” University of Georgia, Georgia, 2013.
- [51] W.-L. Shiau és P. Y. Chau, „Does altruism matter on online group buying? Perspectives from egotistic and altruistic motivation,” *Information Technology & People*, köt. 28, sz. 3, pp. 677-698, 2015.

- [52] K. A. Eddleston és F. W. Kellermans, „Destructive and productive family relationships: A stewardship theory perspective,” *Journal of Business Venturing*, köt. 22, sz. 4, pp. 545-565, 2007.
- [53] G. L. Pee, „Altruistic knowledge sharing in online communities,” in *ICAICT 2017*, Korea, 2017.
- [54] A. J. Connolly, „Volunteering 2.0: How online social networks motivate volunteer retention,” in *ICIS 2012*, Orlando, 2012.
- [55] C. Valociková és J. Velencei, „Transdisciplinary approach to find connections between altruism and safety,” *Biztonságtudományi Szemle*, köt. 2, sz. 1, pp. 87-97, 2020.
- [56] R. L. Trivers, „The Evolution of Reciprocal Altruism,” *The Quarterly Review of Biology*, köt. 46, sz. 1, pp. 35-57, 1971.
- [57] T. Bereczkei, *Evolúciós pszichológia*, Budapest: Osiris Kiadó, 2003.
- [58] C. Stephens, „Modelling reciprocal altruism,” *British Journal for the Philosophy of Science*, köt. 47, sz. 4, pp. 533-551, 1996.
- [59] S. Pinker, *Hogyan működik az elme*, Budapest: Osiris Kiadó, 2002.
- [60] J. Golovics, „Korlátozott racionalitás és altruizmus: behaviorizmus a közgazdaság-tudományban,” *Hitelintézeti Szemle*, köt. 14, sz. 2, pp. 158-172, 2015.
- [61] F. Furedi, *Culture of Fear: Risk Taking and the Morality of Low Expectation*, New York: Continuum International Publishing Group Ltd., 2002.
- [62] C. A. Heimer, „Solving the Problem of Trust,” in *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation, 2001, pp. 40-88.
- [63] J. I. Molnár, „A kockáatelemzés a vagyonvédelem és a vagyonbiztonság az építészeti bűnmegelőzés aspektusából,” *Hadmérnök*, köt. 14, sz. 1, pp. 17-31, 2019.

- [64] R. C. Mayer, J. H. Davis és F. D. Scoorman, „An integrative model of organizational trust,” *Academy of Management Review*, köt. 20, pp. 709-734, 1995.
- [65] T. Das és B. Teng, „The risk-based view of trust: a conceptual framework,” *Journal of Business and Psychology*, köt. 19, sz. 1, pp. 85-119, 2004.
- [66] A. Gelei és I. Dobos, „Bizalom és kockázat a kapcsolatokban – egy kísérlet eredményei,” BCE Versenyképesség Kutató Központ, Budapest, 2012.
- [67] E. Fehr és U. Fischbacher, „The nature of human altruism,” *Nature*, köt. 425, pp. 785-791, 2003.
- [68] Valociková Cyntia, „Az altruista magatartás megjelenése a bizalomjátékban,” *Biztonságtudományi Szemle*, pp. 15-23, 2022.
- [69] J. v. Neumann és O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, New Jersey: Princeton University Press, 1944.
- [70] R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, New York: Penguin Books, 1984.
- [71] A. M. Evans és P. v. d. Calsyede, „The Reputational Consequences of Generalized Trust,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, köt. 44, sz. 4, pp. 492-507, 2018. <https://doi.org/10.1177/0146167217742886>
- [72] S. Karajz, „Az altruista viselkedés modellezési lehetőségei,” *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, köt. 15, pp. 82-91, 2018.
- [73] J. Engle-Warnick és R. L. Slonim, „The evolution of strategies in a repeated trust game,” *Journal of Economic Behavior & Organization*, köt. 55, sz. 1, pp. 553-573, 2004. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2003.11.008>
- [74] J. Berg, J. Dickhaut és K. McCabe, „Trust, reciprocity and social history,” *Games and Economic Behavior*, köt. 10, pp. 122-142, 1995.
- [75] M. Brühlhart és J.-C. Usunier, „Does the trust game measure trust?,” *Economics Letters*, köt. 115, pp. 20-23, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.039>

- [76] M. R. Carter és M. Castillo, „The Economic Impacts of Trust and Altruism: An Experimental Approach to Social Capital,” Staff Papers, University of Wisconsin-Madison, Department of Agricultural and Applied Economics, 2002.
- [77] G. Bolton és A. Ockenfelds, „ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition,” *American Economic Review*, köt. XC, pp. 166-193, 2000.
- [78] A. M. Evans és W. Reville, „Survey and behavioral measurements of interpersonal trust,” *Journal of Research in Personality*, köt. 42, sz. 6, p. 1585–1593, 2008. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>
- [79] E. L. Glaeser, D. Laibson, J. Scheinkman és C. L. Soutter, „Measuring Trust,” *The Quarterly Journal of Economics*, köt. 115, sz. 3, pp. 811-846, 2000.
- [80] T. Burnham, K. McCabe és V. L. Smith, „Friend-or-foe intentionality priming in an extensive form trust game,” *Journal of Economic Behavior and Organization*, köt. 43, sz. 1, pp. 57-73, 2000. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00108-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00108-6)
- [81] M. Brühlhart és J.-C. Usunier, „Does the trust game measure trust?,” *Economics Letters*, köt. 115, sz. 1, pp. 20-23, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.039>
- [82] A. M. Evans és J. I. Krueger, „Bounded Prospection in Dilemmas of Trust and Reciprocity,” *Review of General Psychology*, köt. 20, sz. 1, pp. 17-28, 2016. <https://doi.org/10.1037/gpr0000063>
- [83] J. F. Landy, J. Piazza és G. P. Goodwin, „When It’s Bad to Be Friendly and Smart: The Desirability of Sociability and Competence Depends on Morality,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, köt. 42, sz. 9, p. 1272–1290, 2016. <https://doi.org/10.1177/0146167216655984>
- [84] P. Sturgis és P. Smith, „Assessing the Validity of Generalized Trust Questions: What Kind of Trust are we Measuring?,” *International Journal of Public Opinion Research*, köt. 22, sz. 1, p. 74–92, 2010. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edq003>

- [85] A. Ben-ner és F. Halldorsson, „Trusting and trustworthiness: What are they, how to measure them, and what affects them,” *Journal of Economic Psychology*, köt. 31, sz. 1, pp. 64-79, 2010. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.001>
- [86] A. M. Evans és J. I. Krueger, „Elements of trust: Risk and perspective-taking,” *Journal of Experimental Social Psychology*, köt. 47, sz. 1, pp. 171-177, 2011.
- [87] A. Ben-ner és L. Putterman, „Trust, communication and contracts: An experiment,” *Journal of Economic Behavior & Organization*, köt. 70, sz. 1-2, pp. 106-121, 2009. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.01.011>
- [88] F. Schwerter és F. Zimmermann, „Determinants of trust: The role of personal experiences,” *Games and Economic Behavior*, köt. 122, pp. 413-425, 2020. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2020.05.002>
- [89] M. Zhang, „Assessing Two Dimensions of Interpersonal Trust: Other-Focused Trust and Propensity to Trust,” *Personality and Social Psychology*, köt. 12, pp. 1-11, 2021. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.654735>
- [90] A. M. Evans és I. v. Beest, „Gain-loss framing effects in dilemmas of trust and reciprocity,” *Journal of Experimental Social Psychology*, köt. 73, pp. 151-163, 2017. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.06.012>
- [91] P. Grim, H. S. Paul, G. Mar, P. S. Denis és P. S. Denis, *The Philosophical Computer: Exploratory Essays in Philosophical Computer Modeling*, Cambridge, MA: MIT Press, 1998.
- [92] Z. Li, S. Ran, Z. Huang, S. Yang és R. Pu, „Payoff Matrix’s Effect on Trust Game Paradigm,” *Open Access Library Journal*, köt. 8, sz. 7439, pp. 1-16, 2021. <https://doi.org/10.1037/gdn0000188>
- [93] G. Hardin, „The Tragedy of the Common,” *American Association for the Advancement of Science*, köt. 162, sz. 3859, pp. 1243-1248, 1968.
- [94] R. Axelrod és W. D. Hamilton, „The Evolution of Cooperation,” *Science*, köt. 211, sz. 4489, pp. 1390-1396, 1981.

- [95] R. Axelrod, „On Six Advances in Cooperation Theory,” *Analyse & Kritik*, köt. 22, sz. 1, pp. 130-151, 2000. <https://doi.org/10.1515/auk-2000-0107>
- [96] A. Rapaport és D. A. Seale, „Is Tit-for-Tat the Answer? On the Conclusions Drawn from Axelrod's Tournaments,” *PLoS ONE*, köt. 10, sz. 7, 2015. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0134128>
- [97] C. C. Cowden, „Game Theory, Evolutionary Stable Strategies and the Evolution of Biological Interactions,” *Nature Education Knowledge*, köt. 3, sz. 10, p. 6, 2012.
- [98] G. Marosán, „Tit-for-tat – az egyéni és a közösségi siker alapja,” in *Együttműködés – versengés*, Budapest, Gondolat Kiadó, 2010, pp. 105-116.
- [99] M. Arapovics, „Adományozás, önkéntesség és társadalmi felelősségvállalás Magyarországon,” *Andragógia és művelődéstudomány*, köt. 1, sz. 1, pp. 52-71, 2013.
- [100] T. J. Holt, O. Smirnova, Y. T. Chua and H. Copes, “Examining the risk reduction strategies of actors in online criminal markets,” *Global Crime*, köt. 16, sz. 2, pp. 81-203, 2015.
- [101] 350/2011. (XII. 30.) Korm. rendelet a civil szervezetek gazdálkodása, az adománygyűjtés és a közhasznúság egyes kérdéseiről,, Budapest: Nemzeti Jogszabálytár, 2011.
- [102] 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról, Budapest: Nemzeti Jogszabálytár, 1995.
- [103] Chartered Institute of Management Accountants, „Fraud risk management - A guide to good practice,” Chartered Institute of Management Accountants, London, 2008.
- [104] J. Wigger, „The impact of COVID-19 on cyber crime and state-sponsored cyber activities,” Konrad-Adenauer-Stiftung e., Berlin, Germany, 2020.

- [105] L. Vasíu, M. Warren és D. Mackay, „Defining Fraud: Issues for Organizations from an Information Systems Perspective,” in *Proceedings of the Seventh Pacific Asia Conference on Information Systems*, Adelaide, South Australia, 2003.
- [106] K. P. Zervos, „Responding to Fraud in the 1990s,” in *Complex Commercial Fraud: Proceedings of a Conference*, Canberra, 1991.
- [107] European Commission, „Survey on "Scams and Fraud Experienced by Consumer",” European Commission, Brussels, 2020.
- [108] Financial Intelligence Centre, „Monez Transfer Scams,” Republic of Namibia , Windhoek, 2020.
- [109] B. Atkins és W. Huang, „A Study of Social Engineering in Online Frauds,” *Open Journal of Social Sciences*, köt. 1, sz. 3, pp. 23-32, 2013.
- [110] M. Jakobsson, D. McCoy, Y. Park és E. Shi, „Identifying Scams and Trends,” in *Understanding Social Engineering Based Scams*, New York, Springer, 2016, pp. 7-19.
- [111] M. Beals, M. DeLiema és M. Deevy, „Framework for a Taxonomy of Fraud,” Stanford Center on Longevity, Stanford, CA, USA, 2015.
- [112] T. Bereczkei, B. Birkás és Z. Kerekes, „Önzetlenség idegenek iránt - egy evolúciós modell kísérleti ellenőrzése,” *Magyar Pszichológiai Szemle*, köt. 62, sz. 4, pp. 449-473, 2007.
- [113] C. Kollár, „A magyarországi online csalások fontosabb tulajdonságai,” *Belügyi Szemle*, köt. 66, sz. 10, pp. 56-70, 2018. <https://doi.org/10.38146/BSZ.2018.10.4>
- [114] A. Sargeant és S. Lee, „Donor Trust and Relationship Commitment in the U.K. Charity Sector: The Impact on Behavior,” *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, köt. 33, sz. 2, pp. 185-202, 2004.
- [115] H. Laroche, V. Steyer és C. Théron, „How Could You be so Gullible? Scams and Over-Trust in Organizations,” *Journal of Business Ethics*, köt. 160, sz. 3, pp. 641-656, 2019.

- [116] Populus, „Trust in Charities, 2018 How the public views charities, what this means for the sector, and how trust can be increased,” Charity Commission for England and Wales, London, UK, 2018.
- [117] Valociková, „BREACH ALARM! - DATA BREACHES AND CYBER ATTACKS IN INFORMATION SOCIETY,” in *An international serial publication for theory and practice of Management Science : IMCSM Proceedings 2019*, Bor, Szerbia : University of Belgrade, Technical Faculty in Bor, 2019.
- [118] C. Valociková, „Cyber attacks and data breaches on international level,” in *Kiberbiztonság - Cyber Security : Tanulmánykötet a Biztonságtudományi Doktori Iskola kutatásaiból*, Budapest, Óbudai Egyetem, Bánki Donát Gépész és Biztonságtechnikai Mérnöki Kar, 2018, pp. 347-354.
- [119] Symantec Corporation, „Internet Security Threat Report,” Symantec Corporation, USA, 2018.
- [120] M. Chawki, „Nigeria Tackles Advance Fee Fraud,” *Journal of Information, Law & Technology*, köt. 1, 2009.
- [121] J. Isacenkova, O. Thonnard, A. Costin, A. Francillon és D. Balzarotti, „Inside the scam jungle: a closer look at 419 scam email operations,” *EURASIP Journal on Information Security*, köt. 4, 2014.
- [122] G. Szentgáli, „AZ EURÓPAI UNIÓ KIBERBIZTONSÁGI TÖREKVÉSEI ÉS SZERVEZETEI I.,” *HADMÉRNÖK*, pp. 172-179, december 2012.
- [123] Európai Bizottság, „Az európai digitális menetrend,” Az Európai Unió Kiadóhivatala, Luxembourg, 2014.
- [124] R. Clark, „4 LÉPÉS AZ INFORMÁCIÓBIZTONSÁGI VESZÉLYEK CSÖKKENTÉSE ÉRDEKÉBEN A MUNKAHELYEN,” Epsom Europe, EU, 2015.
- [125] C. M. Reep-van den Bergh és M. Junger, „Victims of cybercrime in Europe: a review of victim surveys,” *Crime Science Journal*, %1. kötet7, %1. szám5, pp. 1-15, 2018.

- [126] Miniwatts Marketing Group, „Internet World Stats,” 2018. [Online]. Available: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>. [Hozzáférés dátuma: 13 12 2018].
- [127] C. Valociková, „SCAM RIADÓ! -avagy betekintés a 419-es átverések világába és működésébe,” in *Kiberbiztonság - Cyber Security : Tanulmánykötet a Biztonságtudományi Doktori Iskola kutatásaiból*, Budapest, Óbudai Egyetem, Bánki Donát Gépész és Biztonságtechnikai Mérnöki Kar, 2018, pp. 337-345.
- [128] J. Scannell, „The '419 scam': An unacceptable 'power of the false'?” *Portal Journal of Multidisciplinary International Studies*, köt. 2, sz. 11, pp. 36-51, 2014.
- [129] C. Naksawat, S. Akkakoson és C. K. Loi, „Persuasion Strategies: Use of Negative Forces in Scam E-mails,” *GEMA Online® Journal of Language Studies*, köt. 16, 2016.
- [130] D. Lavion, „Global Economic Crime and Fraud Survey 2018,” PwC, US, 2018.
- [131] Australian Competition and Consumer Commission, „Targeting scams - Report of the ACCC on scams activity 2017,” Australian Competition and Consumer Commission, Australian Capital Territory, 2018.
- [132] M. T. Whitty és T. Buchanan, „The online dating romance scam: The psychological impact on victims – both financial and non-financial,” *Criminology and Criminal Justice by SAGE Publications*, %1. kötet16, %1. szám2, pp. 176-194, 2016.
- [133] Y. Park, J. Jones, D. McCoy, E. Shi és M. Jakobbson, „Scambaiter: Understanding Targeted Nigerian Scams on Craigslist,” Internet Society, San Diego, 2014.
- [134] Y. S. Bist, C. Agarwal és U. Bansal, „Online Business Frauds: A Case Study of an Online Fraud Survey Company,” *International Journal of Modern Engineering Research*, köt. 2, sz. 6, pp. 4396-4404, 2012.
- [135] D. Gudkova, M. Vergelis, N. Demidova és T. Shcherbakova, „Kaspersky Lab,” 2017. [Online]. Available: <https://securelist.com/spam-and-phishing-in-q1-2017/78221/>. [Hozzáférés dátuma: 12 12 2018].

- [136] C. Valociková, „SCAM ALERT - Internet Fraud and Cyber Attacks on International Level,” in *Keleti Károly Faculty of Business and Management, Óbuda University*, Budapest, 2019.
- [137] G. Sarkar és S. K. Shukla, „Behavioral analysis of cybercrime: Paving the way for effective policing strategies,” *Journal of Economic Criminology*, köt. 2, 2023. <https://doi.org/10.1016/j.jeconc.2023.100034>
- [138] Behavioural Economics Team of the Australian Government, „After the crime Experiences of cyber security incidents,” Department of the Prime Minister and Cabinet, Barton ACT, 2021.
- [139] R. Broadhurst, P. Grabosky, M. Alazab, B. Bouhours és S. Chon, „Organizations and Cyber crime: An Analysis of the Nature of Groups engaged in Cyber Crime,” *International Journal of Cyber Criminology*, köt. 8, sz. 1, pp. 1-20, 2014.
- [140] Y. Yilmaz, O. Cetin, C. Grigore, B. Arief és J. Hernandez-Castro, „Personality Types and Ransomware Victimization,” *Digital Threats: Research and Practice*, köt. 4, sz. 4, pp. 1-25, 2023. <https://doi.org/10.1145/3568994>
- [141] C. Cross, T. Holt, A. Powell és M. Wilson, „Responding to cybercrime: Results of a comparison between community members and police personnel,” *Trends & issues in crime and criminal justice*, köt. 635, pp. 1-20, 2021.
- [142] A. Gelei, I. Dobos és L. Dudás, „Bizalom és megbízhatóság – egy módosított ismételt bizalomjáték eredményei,” *Statisztikai Szemle*, köt. 96, sz. 8-9, pp. 769-793, 2018. DOI: 10.20311/stat2018.08-09.hu0769
- [143] M. Kuzmanovic, M. Djurovic és M. Martic, „Factors affecting cooperation in social dilemmas: Experimental evidence from oneshot prisoner's dilemma,” *Technics Technologies Education Management-TTEM*, köt. 7, sz. 1, pp. 384-394, 2012.
- [144] M. Tetik, „Investigating factors affecting cooperative and non-cooperative behavior: An experimental game in the classroom,” *Theoretical and Applied*

Economics, Asociația Generală a Economistilor din România - AGER, köt. 2, sz. 623, pp. 205-214, 2020.

- [145] C. Valociková, G. Csongrádi, P. Miskolczi és A. Kolnhofer-Derecskei, „EGY VISELKEDESGAZDASÁGTANI KÍSÉRLET TAPASZTALATAI A TANTERMI ÓRÁKON ÉS A KUTATÁSBAN,” *Gradus*, köt. 10, sz. 2, pp. 1-10, 2023. <https://doi.org/10.47833/2023.2.ECO.001>
- [146] G. Marosán, „Az „arany szabályok” evolúciója,” *Magyar Tudomány*, köt. 12, pp. 1489-1498, 2006.
- [147] R. Kurzban és D. Houser, „Experiments investigating cooperative types in humans: A complement to evolutionary theory and simulations,” *PSYCHOLOGICAL AND COGNITIVE SCIENCES*, köt. 102, sz. 5, pp. 1803-1807, 2005. <https://doi.org/10.1073/pnas.040875910>
- [148] M. Nowak és K. Sigmund, „A strategy of win-stay, lose-shift that outperforms tit-for-tat in the Prisoner’s Dilemma game,” *Nature*, köt. 364, sz. 6432, pp. 56-58, 1993. <http://doi.org/10.1038/364056a0>
- [149] KSH, „Összefoglaló táblák (STADAT) - Évközi adatok - Önkéntes munka, 2019. I. negyedév,” KSH, 2019. [Online]. Available: https://www.ksh.hu/stadat_evkozi_9_13. [Hozzáférés dátuma: 05 március 2020].
- [150] KSH, „Az internethasználat gyakoriságának megoszlása (2006-2019),” KSH, 2019. [Online]. Available: https://www.ksh.hu/stadat_files/ikt/hu/ikt0018.html. [Hozzáférés dátuma: 06 március 2019].
- [151] Nonprofit Tech for Good, „2018 Global Trends in Giving Report,” Nonprofit Tech for Good, Long Beach, CA, 2019.
- [152] L. R. Goldberg, „A Broad-Bandwidth, Public Domain Personality Inventory Measuring the Lower-Level Facets of Several Five-Factor Models,” *Personality Psychology in Europe*, köt. 7, pp. 7-28, 1999.

- [153] M. H. Davis, „A multidimensional approach to individual differences in empathy.,” *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, köt. 10, sz. 85, 1980.
- [154] T. Dohmen, A. Falk, D. Huffman és U. Sunde, „Representative trust and reciprocity: Prevalence and determinants,” *Economic Inquiry*, köt. 46, sz. 1, pp. 81-90, 2008. DOI: 10.1111/j.1465-7295.2007.00082.x
- [155] O. P. John és S. Srivastava, „The Big Five Trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives.,” in *Handbook of personality: Theory and research*, Los Angeles, Guilford Press, 1999, p. Guilford Press.
- [156] G. E. Clary, M. Snyder, R. D. Ridge, J. Copeland, A. A. Stukas, J. Haugen és P. Miene, „Understanding and Assessing the Motivations of Volunteers: A Functional Approach,” *Journal of Personality and Social Psychology*, köt. 74, sz. 6, pp. 1516-1530, 1998. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1516>
- [157] R. Bekkers és P. Wiepking, „A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving,” *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, köt. 40, sz. 5, pp. 924-973, 2011. <https://doi.org/10.1177/0899764010380927>
- [158] M. Zhang, „Assessing Two Dimensions of Interpersonal Trust: Other-Focused Trust and Propensity to Trust,” *Front Psychology*, köt. 12, sz. 654735, 2021. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.654735
- [159] T. R. Levine és S. A. McCornack, „The dark side of trust: Conceptualizing and measuring types of communicative suspicion,” *Communication Quarterly*, köt. 39, sz. 4, pp. 325-340, 1991. <https://doi.org/10.1080/01463379109369809>
- [160] I. Ritov és T. Kogut, „Altruistic behavior in cohesive social groups: The role of target identifiability,” *PLoS One*, köt. 12, sz. 11, p. 16, 2017. DOI: 10.1371/journal.pone.0187903
- [161] C. Bakó, „A COVID-19-JÁRVÁNY RÖVID ÉS HOSSZÚTÁVÚ HATÁSAI A NONPROFIT SZEKTORRA ÉS AZ ÖNKÉNTESÉGRE,” *Önkéntes Szemle*, köt. 2, sz. 2, pp. 3-24, 2022. <https://doi.org/10.53585/OnkSzem.2022.2.3-24>

- [162] D. Haski-Leventhal, L. Roza és S. Brammer, *Employee Engagement in Corporate Social Responsibility*, Thousand Oaks, CA, USA: SAGE Publications, 2020.
- [163] C. A. Holt, *Markets, Games, and Strategic Behavior: An Introduction to Experimental Economics*, Princeton, NJ, USA: Princeton University Press, 2019.
- [164] H. Aguinis, I. Villamor és K. P. Gabriel, „Understanding employee responses to COVID-19: a behavioral corporate social responsibility perspective,” *Management Research: The Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, köt. 18, sz. 4, pp. 421-438, 2020. DOI:10.1108/MRJIAM-06-2020-1053
- [165] A. Kolnhofer-Derecskei és V. Nagy, „Employee Volunteerism—Conceptual Study and the Current Situation,” *Sustainability*, köt. 12, sz. 20, p. 8378, 2020. <https://doi.org/10.3390/su12208378>
- [166] United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs, „United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs Annual Report 2018,” OCHA, New York, US, 2019.

SAJÁT PUBLIKÁCIÓS LISTA

- [A] VALOCIKOVÁ, C., MAJLÁTH, M., CSONGRÁDI, G., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2024). Pénzadományozási mintázatok egyetemisták körében. *GRADUS*, 11(1), 11.
- [B] VALOCIKOVÁ, C., CSONGRÁDI, G., MISKOLCZI, P., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2023). Egy viselkedésgazdaságtani kísérlet tapasztalatai a tantermi órákon és a kutatásban. *GRADUS*, 10(2), 10.
- [C] VALOCIKOVÁ, C. (2022). A bizalom a játékelméletek vizsgálatán keresztül. *BIZTONSÁGTUDOMÁNYI SZEMLE*, 4(2), 15-24.
- [D] VALOCIKOVÁ, C. (2022). Az altruista magatartás megjelenése a bizalomjátékban. *BIZTONSÁGTUDOMÁNYI SZEMLE*, 4(3), 15-23.
- [E] VALOCIKOVÁ, C. (2021). THE DUALITY OF RISK AND TRUST AT USAGE OF ONLINE DONATIONS. *Trends and Innovations in E-business, Education and Security Ninth International Scientific Web-conference of Scientists and PhD. students or candidates, Paper: 2729-8493*, 181-189.
- [F] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020). Ha most adok, később kaphatok – avagy a reciprok altruizmus az internetes kapcsolatokban. *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században X./2. : A környezeti változások és az új kihívások hatásai a szervezetek működésére*, 10(2), 325-332.
- [G] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020). How Did Reciprocity Evolve in Online Communication? Turnout of Reciprocal Altruism. *THEORY METHODOLOGY PRACTICE: CLUB OF ECONOMICS IN MISKOLC*, 16(2), 103-113. DOI: 10.18096/TMP.2020.02.11
- [H] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020). Transdisciplinary approach to find connections between altruism and safety. *BIZTONSÁGTUDOMÁNYI SZEMLE*, 2(1 (Különszám)), 87-97.

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: Jakobsson család taxonómiája	35
2. táblázat: Stanford Center on Longevity és FINRA család taxonómia	36
3. táblázat: Kifizetési mátrix az 1-3. fordulókban	48
4. táblázat: Kifizetési mátrix a 4-10. fordulókban	48
5. táblázat: Általános fogolydilemma kifizetése	50
6. táblázat: A végső klaszterközpontokat bemutató táblázat SPSS-ben n=276.....	51
7. táblázat: A klaszterekben található esetek száma n=276	51
8. táblázat: A klaszterek eseteinek száma a fogolydilemma mátrixában n=276	52
9. táblázat: A kifizetésekhez rendelt viselkedés	52
10. táblázat: Az egyes fordulókban jellemző viselkedés gyakorisága százalékban n=276	53
11. táblázat: Leíró statisztikai elemzés a pontszámokra vonatkozóan n=276	54
12. táblázat: A játékosok által választott stratégiák gyakorisága n=276	55
13. táblázat: A hipotetikus helyzetekben felhasznált összegek (Forintban) klaszterekbe sorolva n=276	56
14. táblázat: Internethasználat gyakoriságát bemutató gyakorisági mutatók	64
15. táblázat: Internethasználat célját bemutató leíró statisztika.....	64
16. táblázat: Adományozás gyakoriságát bemutató gyakorisági mutatók	64
17. táblázat: Adománnyal támogatott ügyeket bemutató leíró statisztika	65
18. táblázat: Elsőként választott előnyben részesített fizetési módot bemutató gyakorisági mutatók.....	65
19. táblázat: Adományozásra ösztönzött online kommunikációs eszközöket bemutató leíró statisztika	65
20. táblázat: Adományozásra szánt havi átlagos havi összeget bemutató leíró statisztika	66
21. táblázat: Motivációs változókat bemutató leíró statisztika	66
22. táblázat: Döntési változókat bemutató leíró statisztika.....	67
23. táblázat: Altruizmus változóit bemutató leíró statisztika.....	67
24. táblázat: Leíró statisztika eredménye a bizalomra és a kockázatra n=276	68
25. táblázat: A rangkorreláció eredménye a bizalom és a kockázat között n=276.....	69
26. táblázat: Empátia változóit bemutató leíró statisztika	70
27. táblázat: Reciprocitás változóit bemutató leíró statisztika.....	70

28. táblázat: Személyiség változóit bemutató leíró statisztika	71
29. táblázat: Önzetlen szándékkal vezérelt online tevékenységből származó károkat bemutató gyakorisági mutatók.....	71
30. táblázat: Elsőként választott online kommunikációs felületen tapasztalt gyanús, csalásra irányuló megkeresés bemutató gyakorisági mutatók	72
31. táblázat: Gyanakvás változóit bemutató leíró statisztika	72
32. táblázat: A rangkorreláció eredménye a gyanakvásra n=276	73
33. táblázat: KMO Bartlett teszt eredménye az altruizmust leíró változókra n=276.....	74
34. táblázat: Teljes Varianciát bemutató változók az altruizmusra n=276	74
35. táblázat: Varimax rotálás eredménye az altruizmusra n=276	74
36. táblázat: KMO Bartlett teszt eredménye a gyanakvást leíró változókra n=276	75
37. táblázat: Teljes Varianciát bemutató változók a gyanakvásra n=276.....	75
38. táblázat: Varimax rotálás eredménye a gyanakvásra n=276.....	76
39. táblázat: A K központú klaszterelemzés eredménye az altruizmust leíró főkomponensekre n=276.....	77
40. táblázat: A K központú klaszterelemzés eredménye a gyanakvást leíró főkomponensekre n=276.....	78
41. táblázat: Klasztercentroidok az altruizmust jellemző klaszterekre n=276.....	79
42. táblázat: Klasztercentroidok a gyanakvást jellemző klaszterekre n=276	79
43. táblázat: Hipotézisek validálása.....	86

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A csalók stratégiája a kívánt viselkedés elérése érdekében.....	38
2. ábra: Nemek és végzettségek százalékos eloszlását bemutató diagrammok n=276...	46
3. ábra: A kísérlet felépítését követő konceptuális modell és a változókat összekötő hipotézisek	47
4. ábra: A kérdőív felépítését követő konceptuális modell és a változókat összekötő hipotézisek	60

FÜGGELÉK

1. A KÁRTYAJÁTÉK LEÍRÁSA

Most játszunk 3 fordulót.

- Minden fordulóhoz keressünk egy párt, olyan személyt, akivel még nem játszottunk.
- Csendben döntsük el, hogy fekete vagy piros kártyát mutatunk majd neki.
- NE BESZÉLJÜNK. A lapjainkat (pl. 3-ig számolás után) EGYSZERRE mutassuk fel egymásnak.
- A pontozási szabály:
 - Ha én fekete kártyát mutatok, 2 pontot adok vele magamnak, és 0-t a partneremnek.
 - Ha én piros kártyát mutatok, 0 pontot adok vele magamnak, és 3-at a partneremnek.
 - Így a saját magam és a partnerem által felmutatott kártya révén ki tudom számolni, hogy az adott fordulóban hány pontot szereztem.
- A játék célja: minél több pontot gyűjteni a játék végére.

Játsszunk még 3 fordulót.

- A cél változatlan, minél több pontot gyűjteni.
- Továbbra is olyan partnert keressünk minden fordulóhoz, akivel még nem álltunk szemben.
- Továbbra is csendben döntsünk, ne beszéljünk stb.
- A pontozási szabály változik:
 - A fekete kártyával továbbra is 2 pontot adok magamnak, és 0-t a partneremnek.
 - A piros kártyával 0 pontot adok magamnak, és 8-at a partneremnek.

A 7-10. forduló

- Keressünk olyan párt, akivel még nem játszottunk, és ezt az utolsó 4 fordulót végig vele játszunk. (Csendben, beszéd nélkül.)
- A pontozási szabály most már nem változik:
 - A fekete kártyával 2 pontot adok magamnak, és 0-t a partneremnek.
 - A piros kártyával 0 pontot adok magamnak, és 8-at a partneremnek.
- A cél továbbra is: minél több pontot gyűjteni.

Most képzeljük el az alábbi történetet.

Sétálok a bevásárlóközpontban és találok a földön 5 db ezer forintost, amit - tulajdonos híján - elrakok a zsebembe. Ahogy tovább visz az utam, szemben találok magam három különböző civil adománygyűjtő kezdeményezéssel:

- A: rászoruló családokon lehet segíteni,
- B: mentett állatokon lehet segíteni,
- C: betegségben szenvedő gyermekeken lehet segíteni.

Lehetőségem nyílik a talált összeget jótékony célokra felajánlani és közvetetten segíteni, a döntés azonban rajtam áll.

A talált pénzüsszeg felett te rendelkezelsz, azaz megtarthatod, vagy felajánlhatod a három adománygyűjtő kezdeményezés bármelyikének. Azt is szabadon eldöntheted, hogyan oszd fel az összeget a 4 szereplő között (saját magad, A, B és C adománygyűjtő kezdeményezés). Amire azonban figyelned kell, hogy 1000-re kerekített összegeket ossz szét.

Kérlek, írd fel a pontozólapra az A, B, C és MEGTART mezőkhöz mekkora összeget (1000-re kerekítve) adnál.

A játék során használt pontozólap:

Forduló	Saját kártyám (F/P)	Partner kártyája (F/P)	Saját pontszámom (ebben a fordulóban)	Saját pontszámom (eddig összesen)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

2. A KÉRDŐÍV KÉRDÉSEI ÉS A KONCEPTUÁLIS MODELLBEN ELFOGLALT HELYÜK

ADOMÁNYOZÁSI SZOKÁSOK

1. Milyen gyakran adományozol pénzt jótékony célra?
 - Hetente 1-2 alkalommal
 - Havonta 1-2 alkalommal
 - Évente 1-2 alkalommal
 - Előfordult már, hogy adományoztam
 - Soha
2. Melyik ügyet támogatod/támogatnád adományoddal? Kérlek, 1-től 5-ig értékeld az alábbi területeket, ahol 1-nem szívesen, 5-nagyon szívesen:
 - Gyermekek és fiatalok
 - Egészségügy
 - Humán és szociális szolgáltatások
 - Közösségfejlesztés
 - Oktatás
 - Emberi és állampolgári jogok
 - Nemzetközi fejlesztés és segélyezés
 - Fogyatékkal élők jogai
 - Környezet
 - Kutatás és közpolitika
 - Állatvédelem
3. Melyik fizetési módot részesíted előnyben az adományozásnál? Kérjük, legfeljebb kettőt jelölj meg.
 - Banki utalás (saját bankszámláról indított utalás)
 - Online fizetési rendszer (pl. Paypal, Barion, Revolut)
 - Bankkártya
 - Elektronikus pénztárca (pl. Apple Pay, Google Play)
 - Kézpénz
4. Melyik online kommunikációs eszközök ösztönöznék leginkább az adományozásra? Kérjük, jelöld meg a skálán, ahol 1 - legkevésbé ösztönöz, 5 - leginkább ösztönöz.
 - Weboldalak
 - Közösségi média hirdetések
 - E-mailes adománygyűjtő felhívások
 - Esettanulmányok
 - Crowdfunding felhívások (pl. Kickstarter, Indiegogo, Patreon)
 - Peer-to-peer adománygyűjtés (ún. adománygyűjtő Követek általi ösztönzés)
 - Applikációk
5. Mekkora összeget (Ft) szánsz havonta átlagosan adományozásra? Kérlek, csak számot írd!
 - rövid szöveges válasz

ALTRUISTA MAGATARTÁS ÖSSZETEVŐI

MOTIVÁCIÓ

6. Kérjük, értékeld az alábbi állításokat aszerint, mennyire jellemzők rád, ahol 1- legkevésbé jellemző rám, 5- leginkább jellemző rám:
- Az adományozás által kevésbé érzem magányosnak magam. *Védelmeső (Protective)*
 - Az adományozás segít a saját problémáim megoldásában. *Védelmeső (Protective)*
 - Az adományozás jó mentés saját problémáimtól való menekülésre. *Védelmeső (Protective)*
 - Kifejezetten aggaszt annak a csoportnak a helyzete, ahol segíték. *Értékek (Values)*
 - Sajnálom azokat az embereket, akik hiányt szenvednek valamiben. *Értékek (Values)*
 - Fontosnak tartom mások segítségét. *Értékek (Values)*
 - Az ismerőseimet is érdekli a közösség szolgálata. *Szociális (Social)*
 - A hozzám közel állók nagy értéket tulajdonítanak a közösség szolgálatának. *Szociális (Social)*
 - Az adományozás fontos tevékenység a legjobb ismerőseim számára. *Szociális (Social)*
 - Az adományozással többen tanulok az ügyről. *Megértés (Understanding)*
 - Megtanulhatom, hogyan bánjak különböző emberekkel. *Megértés (Understanding)*
 - Felfedezhetem saját erősségeimet. *Megértés (Understanding)*
 - Az adományozás miatt fontosnak érzem magam. *Megértés (Understanding)*
 - Az adományozás miatt úgy érzem, szükség van rám. *Megértés (Understanding)*
 - Az adományozás egy mód arra, hogy barátokat szerezzek. *Megértés (Understanding)*

DÖNTÉS

7. Kérjük, értékeld az alábbi tényezőket aszerint, melyik milyen mértékben befolyásolja a döntésed, amikor adományozni szeretnél? Ahol 1 - legkevésbé befolyásolja, 5 - leginkább befolyásolja:
- szükséglet (melyik ügy igényel nagyobb támogatást)
 - felkérés (honnan, kitől érkezik)
 - költség/haszon (mekkora előnyöm származik belőle)
 - reputáció (elismerés másoktól, mint társadalmi következmény)
 - pszichológiai haszon (az adományozás öröme, énkép)
 - társadalmi értékek (felelősségtudat vagy büntudat)
 - észlelt hatékonyság (az ügy támogatása változást hoz-e)

ALTRUIZMUS

8. Kérjük, értékeld az alábbi állításokat aszerint, mennyire jellemzők rád, ahol 1- legkevésbé jellemző rám, 5- leginkább jellemző rám:
- Megérzem, hogy a másoknak mire van szüksége. (+)
 - Ellenszenvesen viselkedem a legtöbb emberrel. (-)

- Feszélyezem az embereket. (-)
- Szeretek másoknak segíteni. (+)
- Nem szakítok időt másokra. (-)
- Törődöm másokkal. (+)
- Hátat fordítok az embereknek. (-)
- Mindenkihez van egy jó szavam. (+)
- Közömbös vagyok mások érzései iránt. (-)

BIZALOM

- 9.** Kérjük, értékeld az alábbi állításokat aszerint, mennyire értesz egyet velük, ahol 1-legkevésbé sem értek egyet, 5-leginkább egyetérték:
- A legtöbb ember jóindulatú. *Egyéb központú bizalom*
 - A legtöbb ember alapvetően jó és kedves. *Egyéb központú bizalom*
 - A legtöbb ember alapvetően őszinte. *Egyéb központú bizalom*
 - A legtöbb emberben meg lehet bízni. *Egyéb központú bizalom*
 - Az emberek a legtöbb esetben segítőkészek. *Egyéb központú bizalom*
 - A legtöbb ember kedvességgel válaszol, ha mások megbíznak bennük. *Egyéb központú bizalom*
 - Alapvetően megbíznak bennem az emberek (Basically I am a trusting person.) *Bizalomra való hajlam*
 - Megbízható embernek tartom magam. (I am trustful.) *Bizalomra való hajlam*
 - Könnyen barátkozom. *Bizalomra való hajlam*
 - Hajlamos vagyok elfogadni másokat. *Bizalomra való hajlam*
 - A másokkal való kapcsolataimat a bizalom és elfogadás jellemzi. *Bizalomra való hajlam*

EMPÁTIA

- 10.** Kérjük, értékeld az alábbi állításokat aszerint, mennyire jellemzők rád, ahol 1-legkevésbé jellemző rám, 5-leginkább jellemző rám:
- Gyakran aggódó érzéseket táplálok a nálam kevésbé szerencsés emberek iránt. (+)
 - Néha nem igazán érzek sajnálatot azok iránt, akiknek problémáik vannak. (-)
 - Amikor azt látom, hogy valakit kihasználnak, úgy érzem, meg kell védenem őt. (+)
 - Amikor azt látom, hogy valakivel igazságtalanul bánnak, előfordul, hogy nem érzek sajnálatot iránta. (-)
 - Gyakran meghatnak azok a dolgok, amelyeket látok megtörténni. (+)
 - Mások szerencsétlensége általában nem nagyon zavar. (-)
 - Elég lágyszívű embernek tartom magam. (+)

RECIPROCITÁS

- 11.** Kérjük, értékeld az alábbi állításokat aszerint, mennyire jellemzők rád, ahol 1-legkevésbé jellemző rám, 5-leginkább jellemző rám:
- Ha valaki szívességet tesz nekem, kész vagyok viszonzni. (+)
 - Ha valaki megbánt, én is megsértem őt. (-)

- Mindent megteszek azért, hogy segítsek valakinek, aki kedves volt hozzám a múltban. (+)
- Ha valaki nehéz helyzetbe hoz, azt viszonzom. (-)
- Kész vagyok személyes költségek árán segíteni valakinek, aki segített nekem a múltban. (+)
- Ha súlyos sérelem ér, bármilyen áron hajlandó vagyok bosszút állni, bármibe is kerüljön. (-)

SZEMÉLYISÉG

12. Kérlek, fejezd be a mondatot: *OLYANNAK LÁTOM MAGAM, AKI...*

Egy ötfokú skálán kell megítélned a megfelelő szám megjelölésével, hogy mennyire értesz egyet az egyes állításokkal, ahol 1-legkevésbé sem értek egyet, 5-leginkább egyet értek.

- folyamatosan eredeti, új ötletekkel áll elő. *Nyitottság*
- értékeli a művészet és az esztétikai élményeket. *Nyitottság*
- nagy képzelőerővel rendelkezik. *Nyitottság*
- nagy a tudásvágya. *Nyitottság*
- mindig alapos munkát végez. *Lelkiismeretesség*
- hajlamos a lustaságra. *Lelkiismeretesség*
- hatékonyan és eredményesen végzi a dolgokat. *Lelkiismeretesség*
- kommunikatív és beszédes. *Extrovertáltság*
- társaságkedvelő. *Extrovertáltság*
- zárkózott. *Extrovertáltság*
- néha kissé goromba másokkal szemben. *Megfelelőség*
- megbocsátó természetű. *Megfelelőség*
- figyelmes és kedves másokkal. *Megfelelőség*
- sokat aggódik. *Érzelmi labilitás*
- könnyen ideges lesz. *Érzelmi labilitás*
- jól kezeli a stresszt. *Érzelmi labilitás*

KOCKÁZAT

13. Kérjük, hogy a következő állítások mindegyikénél állapítsd meg, hogy mekkora valószínűséggel vennél részt az alábbi tevékenységekben, vagy viselkednél a leírt módon.

A valószínűségek megállapításánál a következő skálát alkalmazd: 1- egyáltalán nem vennék részt, 5-biztosan részt vennék.

- Jövedelmének egy jelentős részét eltitkolja adóbevalláskor. E
- Viszonyod van egy házasság fűzfával/nővel. E
- Más munkáját a sajátjaként tünteti fel. E
- Egy barátja titkát elárulja valakinek. E
- Egyedül hagy egy kisgyermeket otthon, miközben egy sürgős ügyet intéz. E

- Nem ad vissza egy talált pénztárcát, amiben 40.000 Ft van. E
- Egy napi jövedelmét felteszi lóversenyen. F
- Évi jövedelmének 10%-át egy mérsékelt hozamú pénzügyi alapba fekteti. F
- Egy napi jövedelmét egyszerre felteszi pókeren. F
- Évi jövedelmének 5%-át egy nagyon kiszámíthatatlan részvénybe fekteti. F
- Egy napi jövedelmével egy sportesemény (pl. futballmeccs, kosárlabda, kézilabda meccs) eredményére fogad. F
- Évi jövedelmének 10%-át új üzleti vállalkozásba fekteti. F

CSALÁS MECHANIZMUS

- 14.** Származott-e már károd segítő vagy önzetlen szándékkal vezérelt tevékenységből online?
- igen, pénzügyi kár
 - igen, érzelmi kár
 - igen, pénzügyi és érzelmi kár
 - nem, semmilyen károm nemszármazott
 - talán, de nem jutott tudomásomra
- 15.** Milyen online kommunikációs felüleleten tapasztaltál már személy szerint gyanús, csalásra irányuló megkeresést? Többet is megjelölhetsz.
- Közösségi média
 - E-mail
 - Csevegő, üzenetküldő alkalmazás (pl. WhatsApp)
 - Internetes fórum
 - Videótelefon
 - Online hirdetés

GYANAKVÁS

- 16.** Kérjük, értékeld az alábbi állításokat aszerint, mennyire értesz egyet velük, ahol 1-legkevésbé sem értek egyet, 5-leginkább egyetértek:
- Mindenki hazudik, aki azt mondja, hogy nem, az a legnagyobb hazudozó.
 - Gyakran úgy érzem, hogy az emberek nem teljesen őszinték velem.
 - A legtöbb ember csak azt mondja el, amit szerintük hallani szeretne.
 - Amikor valakivel beszélgetek, gyakran elgondolkodom azon, hogy valóban az igazat mondja-e.
 - Az emberek ritkán mondják el, mire gondolnak valójában.
 - A legjobb irányelv az, hogy megbízunk az emberekben addig, amíg be nem bizonyosodik az ellenkezője. (+)
 - A becsstelenség az emberi természet része.
 - Amikor először találkozom valakivel, feltételezem, hogy valószínűleg hazudik nekem bizonyos dolgokról.
 - A legtöbb ember alapvetően őszinte. (+)
 - Aki teljesen megbízik valakiben, az csak a bajt keresi.
 - Amikor útbaigazítást kérek egy idegentől, gyakran elgondolkodom azon, vajon igazat mond-e.
 - Amikor másokkal beszélek, hajlamos vagyok elhinni, amit mondanak. (+)
 - Az emberek ritkán hazudnak nekem.

- A legtöbb ember követi a mondást: „Az őszinteség a legjobb irányelv”. (+)

DEMOGRÁFIA

17. Nem:

- nő
- férfi
- egyéb

18. Születési éves: nyitott válasz

19. Befejezett iskolai végzettséged:

- általános iskola
- középiskola – szakközépiskola
- egyetem (alap, mester, vagy magasabb egyetemi végzettség)

20. Rendelkezel-e rendszeres önálló havi jövedelemmel?

- igen
- nem

21. Milyen gyakran használod az internetet?

- minden nap
- hetente többször
- Legalább hetente egyszer
- Legalább havonta egyszer
- ritkábban, mint havonta

22. Milyen céllal használod az internetet? Kérjük, értékeld az alábbi tevékenységeket, ahol 1 - legkevésbé használom és 5 - leginkább használom:

- böngészés
- közösségi oldalak
- zenehallgatás, videónézés
- chat, csevegés, fórumok
- hivatalos ügyek intézése
- bankügyletek, átutalások
- játék
- online TV-zés
- oktatás, tanulás

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Az értekezésem elkészítése egy izgalommal, egyúttal rengeteg kihívással teli utazás volt, így szeretném megragadni a lehetőséget, hogy kifejezzem szívből jövő hálámat azoknak, akik nélkül nem sikerülhetett volna.

Szeretném elsősorban kifejezni szívből jövő hálámat **Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita** és **Dr. habil. Velencei Jolán** konzulenseimnek, akik felbecsülhetetlen értékű hozzájárulása jelentősen gazdagította az értekezés minőségét és mélységét, régre nyúló kapcsolatunk során nyújtott mentorálásuk felbecsülhetetlen értékű.

Nagyrabecsülésemet fejezem ki azoknak az oktatóknak, akik egyetemi pályafutásom során tanácsaikkal, visszajelzéseikkel és építő jellegű kritikáikkal folyamatosan fejlesztettek, **Dr. Csongrádi Gyöngyinek, Miskolczi Péternek, Dr. habil. Reicher Regina Zsuzsánnának** és **Dr. Kelemen-Erdős Anikónak**.

Köszönettel tartozom **Dr. Otti Csabának** és **Dr. Fehér Andrásnak**, hogy lehetővé tették végtelen megértésükkel, megannyi jótanácsukkal és szakmai útmutatásukkal értekezésem befejezését, folyamatosan biztatva arra, hogy nem szabad feladni.

Szeretném továbbá köszönetemet kifejezni az **Óbudai Egyetem Biztonságtudományi Doktori Iskola** és az **Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar** vezetősége felé is, amiért lehetővé tették, hogy sok-sok kiváló mentort és oktatót megismerjek, rengeteg tapasztalatot szerezzek és tanulmányaim során megannyi tudást összegyűjtsek. Az intézmény adminisztrátorai, **Farkasné Hronyecz Erika** és **Lévay Katalin** nélkül nehezen igazodtam volna ki a teendők szövedékében, munkájukat és segítségüket köszönöm.

Szeretnék köszönetet mondani a családomnak és barátaimnak a feltétel nélküli szeretetükért, bátorításukért és a képességeimbe vetett hitükért. A támogatásuk volt számomra az a hajtóerő, amely még a legnehezebb pillanatokban is motivált.

Végezetül hálámat fejezem ki mindazoknak, akiknek a nevét itt talán nem említem, viszont a maguk módján, bármilyen kis mértékben is, de hozzájárultak az értekezés elkészüléséhez.

Budapest, 2024. augusztus