

Kata János

ÖNZETLEN-E A BME-S HALLGATÓ, AVAGY KIEGÉSZÍTÉS EGY SZOCIÁLPSZICHOLÓGIAI VIZSGÁLAT EREDMÉNYEIHEZ

DOI 10.25116/kozelitesek 2020.3.2

Bevezetés

Az elmúlt néhány évben jelentős támadások érték azt a szociálpszichológiát, amely eredményeivel korábban nagyon újszerű és jól hasznosítható magyarázatot adott egy sor társadalmi jelenségre. Azok a bírálatok, melyeket megfogalmaztak a kritikusai, két fő irányba mutattak. Az első szerint tudatos hamisítások születtek a kísérletek valamelyik szakaszában, a második szerint az egyébként fontos problémák feltárására irányuló vizsgálatok valamelyik fázisukban hibás elemeket tartalmaztak.

A tudatos hamisításokkal nem lehet mit kezdeni. A kísérletek végrehajtása azonban olyan tevékenység, amelyhez a műszaki embernek is lehetnek a humán szakemberek számára hasznos észrevételei. A mérnöki tudományokban ugyanis fontos:

- a mérés laboratóriumi és tényleges környezeti körülményeinek ismerete,
- a mérési eredményeket befolyásoló elméleti és üzemeltetési jellemzőkből eredő paraméterek és azok tartományainak meghatározása,
- illetve a megfelelő vizsgálati módszerek kialakítása,

melyek a laboratóriumi mérések eredményeit az üzemi körülmények között is felhasználhatóvá teszik. A mindennapi híradásokban megjelenő, a szociálpszichológiai kísérletekkel kapcsolatos kritikák legtöbbször ugyanis arra épül, hogy a laboratóriumi körülmények között kapott eredmények nem ültethetők át közvetlenül a gyakorlatba.

A cikk következő részei nem kívánnak kívülről tanácsokat adni egy nagy hagyományokkal és saját módszertannal rendelkező tudományág szakembereinek, ám megpróbálja érzékeltetni, hogy egy humán terület mérései mennyiben pontosíthatók a mérnöki szemléletmód alkalmazásával.

Előzmények

A viselkedési közgazdaságtan hazánkban is jól ismert két kutatója, az egyetemi tanár Steven Levitt és a közgazdasági újságíró Stephen J. Dubner munkásságának újszerű és friss gondolkodásmódja számos hasznos elemet hozott az empirikus gazdaságpszichológiai vizsgálatok elméletébe és módszertanába. Az ismeretterjesztő könyveikben bemutatott vizsgálatok nemcsak izgalmas célkitűzéseikkel, hanem újszerű módszereikkel önmagukban is komoly kritikái a klasszikus szociálpszichológiának. Ezekben a publikációikban nemcsak saját eredményeiket ismertetik, hanem a témakör más kutatóinak munkáit is bemutatják.

Így teszik ezt a 2009-ben megjelent *SuperFreakonomics* [1] című könyvükben is. Ennek egyik fejezetében szinte tankönyvszerűen mutatják be azon kísérletek hibáit, melyek az emberek altruizmusát vizsgálták. Bevezetésképpen apró darabokra szedik a klasszikus Kitty Genovese-ügyet¹, bemutatva, hogyan lehet a tényeknek teljesen ellentmondó következtetésekre jutni egy vizsgálat során. Ezek ugyanis alapvetően azt sugallják, hogy az emberek nem hajlandóak terhet vállalni mások érdekében még akkor sem, ha a beavatkozásukkal mások halálát akadályozhatnák meg. A szerzők ezt követően egészen egyszerű vizsgálatok bemutatásával is cáfolják az e bűnyügből származó következtetéseket, hogy aztán a végén alaposan összekuszálják a képet.

Ehhez az Ultimátum nevű játékot és annak egyik változatát, a Diktátort használja fel a könyvben bemutatott kutató, John A. List. A játék különböző fázisaiban szereplő vizsgálati személyeknek különböző feltételek mellett arról kell dönteniük, hogy hajlandóak-e adakozni egy rászorulóknak, és ha igen, akkor mennyit. Vizsgálatainak végső következtetése az, hogy az emberek nem alapvetően önzők vagy önzetlenek, viselkedésüket a külső ingerek, ösztönzők befolyásolják akár rossz, akár jó irányban [1/3. fejezet].

Ahhoz, hogy statisztikailag megbízható eredményeket kapjunk egy ilyen vizsgálatban, sok mérésre van szükség. A kutatási költségvetés azonban az Egyesült Államokban sem végtelen, így nem engedte meg a nagyobb befektetést, pénzek mozgását. Az ismertetett játékokban az egy tucatot alig meghaladó számú vizsgálati személyeknek 5–20 dollár sorsáról kellett dönteniük. A kutatás általánosított következtetéseit e kisminta alapján fogalmazták meg List és munkatársai. Ennek során nem vették azonban figyelembe, hogy másként dönt valaki, ha egy ebéd árát kell adományoznia és másként, ha az autóját, a családi házáat vagy a vállalkozását teszi kockára. A döntés tehát egy függvény alapján történik, melynek független változója maga a szóban forgó pénzösszeg.

John List kísérletét ezért – a körülmények okozta anyagi és módszertani korlátok között – megismélteltük a BME (Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem) hallgatóival, de már az említett függvényjellegre összpontosítva. Nem véletlen, hogy más eredmények születtek.

¹ 1964-ben egy fekete férfi megtámadott és megölt egy fehér lányt a külvárosi éjszakában. A rendőrségi jelentések alapján a sajtóban megjelent, hogy az esetet a közeli ház 38 lakója látta, de senki nem avatkozott közbe, nem hívott segítséget. Az elmúlt évtizedekben ez az eset vált a társadalmi közöny egyik szociálpszichológiai mintapéldájává: miért voltak ilyen közönyösek a szomszédok? Miért ilyen közönyös a társadalom? Ám a valódi kérdés nem ez volt, hanem az, hogy valóban ilyen borzasztóan viselkednek-e az emberek. A későbbi vizsgálatokból ugyanis kiderült, hogy az egész kampány a rendőrségtől indult ki. Az általuk sugalmazott magyarázatok ellenére éjjel háromkor az emberek jelentős része aludt, a ház környékén a közvilágítás rossz minőségű volt, és nem is minden lakásból volt rálátás a színhelyre. Az is kiderült, hogy két bejelentés is érkezett a rendőrségre, ám az ügyeletes családi perpatvarra gyanakodott, így csak jóval később küldte ki a járőröket. E mulasztás miatt terjesztették el a rendőrség vezetői a médián keresztül a később elhíresült változatukat. Az eset pikantériáját az is fokozza, hogy az elkövetőt néhány nap múlva betörés közben egy másik ház lakói elfogták és kihívták a rendőrséget. Először arról lett híres, hogy megölt egy olyan nőt, akit a szomszédok közönye tett áldozattá. Végül azért kapták el, mert a szomszédok mégsem voltak közönyösek.

A vizsgálat körülményei

A felmérés 2018 szeptembere és novembere között zajlott több fázisban, az eredeti kutatás egyes lépéseinek megismétlésével. Résztvevői a BME nappali tagozatos mérnök- és közgazdászhallgatói voltak.² Az egyes fázisokban 52 és 89 közötti válaszadó szerepelt, akiknek 64%-a férfi, 36%-a nő volt.

A válaszadók nemére és szakjára vonatkozó információk ismeretében arra is módunk nyílt, hogy megvizsgáljuk a válaszok megoszlását e paraméterek mentén is. Az eredeti vizsgálat globális, lényegében pontbecslés alapján általánosított következtetéseit tehát többváltozós függvény elemzésére vezettük vissza. A vizsgálatban való részvétel teljes mértékben önkéntes válaszadásra épült, annak egyes szakaszaiban egymástól függetlenül vehetett részt mindenki.

A felmérés annak ellenére, hogy figyelembe vette az esetleges függvénykapcsolatok létének lehetőségét, mégsem biztosította a valóság leképezésének izomorf vagy homomorf jellegét. A hallgatók ugyanis nem kerültek tényleges döntési helyzetbe, csak annak szimulációja zajlott. A vizsgálat tárgyából adódóan nem kaptak ténylegesen pénzt a kezükbe,³ az empátiájukra építettünk. El kellett képzelniük, mit tennének 1.000, 10.000, 100.000 stb. forinttal egy adott szituációban. A vizsgálat egyik eredménye éppen az lett, hogy kiderült, bizonyos határ után nem képesek annak elképzelésére, mit is tennének a pénzüikkel. Eredményeinket tehát fenntartásokkal kell kezelniük, mert az altruizmust az empátiával és a fantáziával együtt tudtuk csak vizsgálni.

Vizsgálat és annak eredményei

Az eredeti felmérésben szereplő egyes fázisokat azért dolgozták ki, hogy az altruizmus megnyilvánulását különböző helyzetekben vizsgálhassák. A kutatóknak szándékukban állt továbbá az is, hogy a válaszadókat „becsapják”: olyan kontrollhelyzeteket találtak ki, amelyekben leleplezhetik a szándékos vagy ösztönös képmutatást, illetve kimutathatják az altruizmus kialakulásának folyamatát.

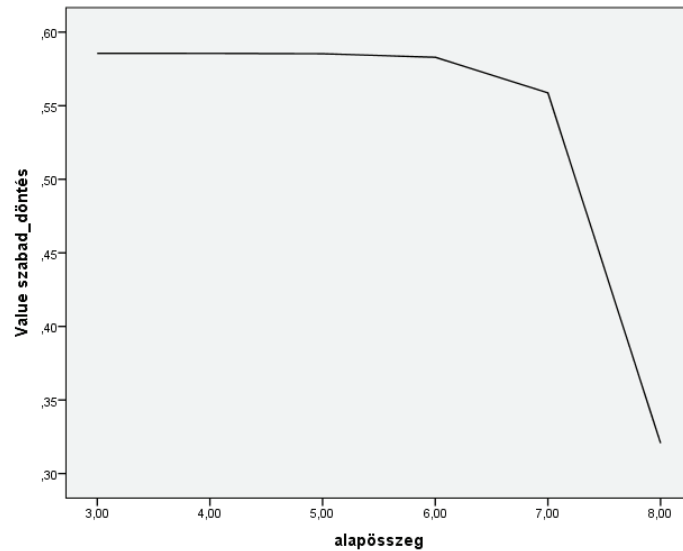
A szabad döntés esete

Ebben a helyzetben a válaszadónak arról kell döntenie, hogy ha kap valamekkora összeget, akkor ebből mennyit adna egy nincstelen ismeretlennek.

A válaszok alapján meghatározott logisztikus függvény segítségével következtethetünk arra, hogyan függ a szóban forgó összegtől (pontosabban annak 10-es alapú logaritmusától) az adakozási hajlam (1. ábra).

² Pontosabban a résztvevők 79%-a volt mérnökhallgató, 20%-uk közgazdasági, 1 %-uk kommunikációs tanulmányokat folytatott. A vizsgálat időtartama alatt a Tanulástechnika és a Tanulásmódszertan tárgyak kurzusainak valamelyikén tanultak.

³ Itt valóban szinte végtelen kutatási keretre lett volna szükség egy tényleges döntési helyzetet előállító esetben. A fázisonként átlagosan 69 hallgatónak összesen 53,4 milliárd (!) forintról kellett (volna) döntenie a hét fázis során. Az altruizmus egzakt vizsgálatához tehát egy altruista mágnásra lenne szükség...

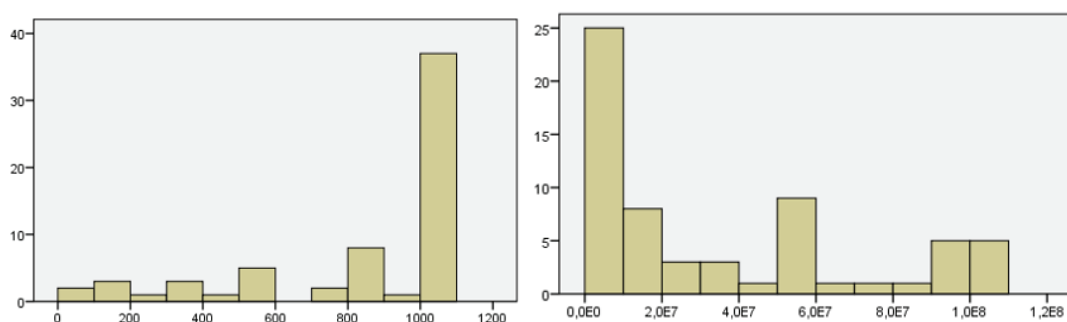


1. ábra

Az adakozási hajlam valószínűsége az alapösszeg függvényében

Függ tehát az adakozás valószínűsége a szóban forgó összeg nagyságától. Minél nagyobb ennek értéke, annál kisebb arányát ajánlják fel a válaszadók jótékonykodásra.⁴ Az altruizmus széles határára jellemző, hogy az adományozás valószínűsége 1000 Ft-nál 0,59 (egy, az utcán talált ezerforintost tízből hatan odaadnak egy koldusnak – vagy más megfogalmazásban ebből átlagosan 590-et adnak neki). És ez egymilliárd forintnál is 0,32 (egy átlagos válaszadó az „ölébe hulló” egymilliárdból gondolkodás nélkül odaadna egy jótékonyági szervezetnek háromszázhusz millió forintot). Mindez azt támasztja alá, hogy az altruizmusnak az (egyik) alapja a következő megállapítás: „nem azért adományozunk, mert segíteni akarunk, hanem azért, mert általa jobban érezzük magunkat, jobbnak lát-szunk, vagy más módon javítjuk vele a hangulatunkat” (Levitt–Dubner).

Az adakozási hajlam, illetve mérték alapösszegtől való függését a 2. ábra is mutatja.

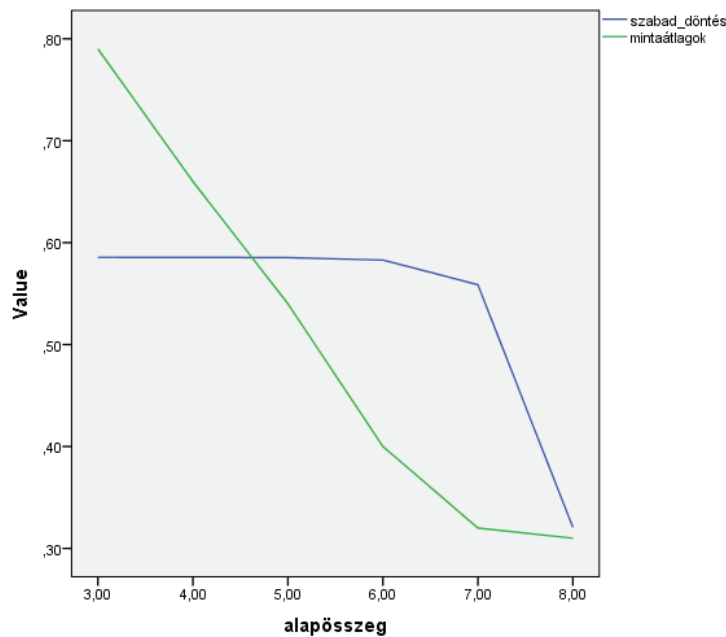


2. ábra

Az adakozási hajlam megoszlása a 0–100% intervallumon a minimális (balra) és a maximális (jobbra) alapösszeg esetén

⁴ List az eredményeit tehát tévesen általánosította.

Meg kell azonban azt is jegyeznünk, hogy a (bináris) logisztikus regresszió eredményei lényegesen eltérnek a mintaátlagoktól, amint azt a 3. ábra is szemlélteti. Ennek két oka is lehet. Az egyik az a közelítő jelleg, ami a logisztikus regresszió érdekében az arányskálán szereplő változót dichotóm-má transzformálja, ebben az esetben a mintaátlagok lennének a pontosabb előrejelzések. Ha viszont figyelembe vesszük a mintaátlagok sztochasztikus jellegét, akkor az általánosításuknak tekinthető regressziószámítás eredményeit tekinthetjük pontosabb közelítésnek.



3. ábra

A logisztikus regresszió eredményeinek eltérése a mintaátlagoktól

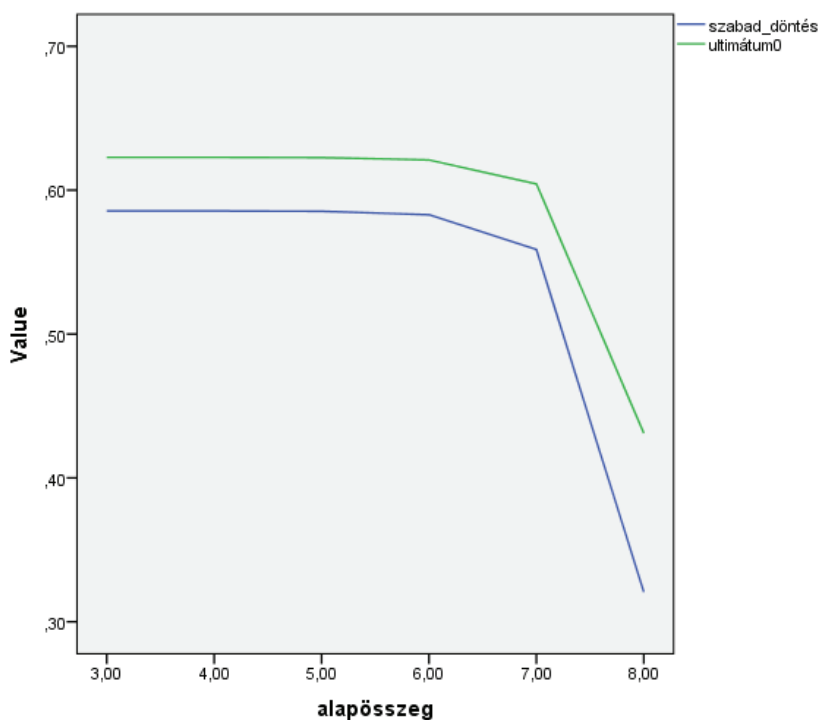
A mintaátlagok azt sugallják, hogy az adakozási hajlam mértéke az ezerforintos alapösszeg 80%-os értékétől meredeken (és egyenletesen) zuhan a tízmilliós alapösszeg 30%-os nagyságáig, majd onnan nagyjából állandó marad. Ezzel szemben a logisztikus regresszió szerint ez a hajlam tízmillió forintig nagyjából állandó, 55–60% közötti, majd onnan zuhan az előzőhöz hasonlóan 30%-ig. Mindkét modell azt mutatja, hogy a döntések jellege a tízmilliós határnál változik meg jelentősen.

Az amerikai vizsgálatok eredménye szerint az átlagos válaszadó 20 dollárból 4 dollárt adott át „magától”, külső kötöttségek nélkül. Ez a 20%-os érték bőven elmarad az általunk mért értéktől. A magyar válaszadók lényegesen adakozóbbak külföldi társaiknál még a legfelsőbb régiókban is.

Az „Ultimátum” alapesete

Az Ultimátum nevű játékban az A játékos kap 20 dollárt. Ebből tetszőleges összeget felajánlhat az általa ismeretlen rászorulóknak, aki ezt az összeget elfogadhatja, vagy pedig elutasíthatja, ha megalázóan kevésnek érzi. Ebben az esetben viszont mindkét fél elveszíti az összes pénzt.

Az előző pontban tárgyalt szabad döntéssel szemben itt megjelenik egy kötöttség, ugyanis bizonyos alsó határig kockázatos, egy felső határ felett pedig pazarló a döntés. Az előző pont ismeretében várhatóan itt is függ az eredmény az alapösszegtől, amit méréseink igazoltak is.



4. ábra

Az adakozási hajlam mértéke az alapösszeg függvényében a szabad döntés és az Ultimátum játék alapesete során

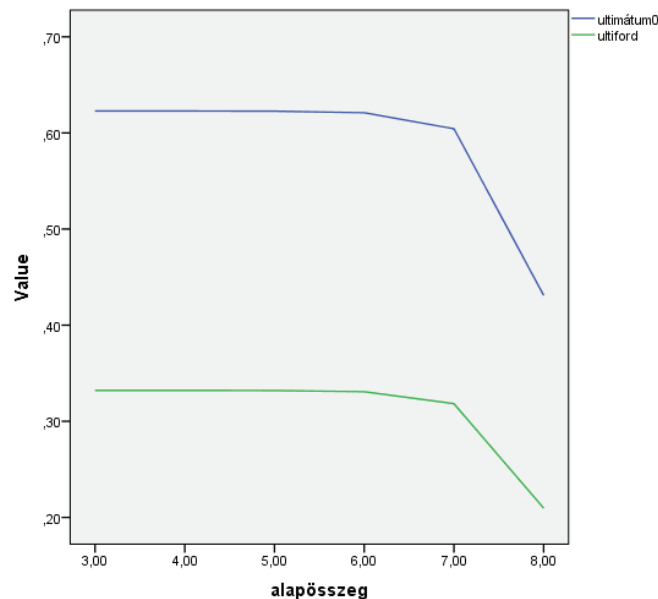
A 4. ábra érzékelteti, hogy egyrészt a két változat döntési függvényei azonos jellegűek, lefutásuk lényegében egyforma, vagyis tízmillió forintos alapösszegnél mutatnak döntő változást. Másrészt az is jól látszik, hogy az Ultimátum játék kötöttsége óvatosabb döntésekre készítet. Az alsó és közepes tartományokban (százezer forintig) kisebb a lehetséges veszteség értéke, ezért itt körülbelül 3%-kal ajánlanak többet a kockázat csökkentése érdekében. Egymillió forintnál sincs jelentősebb változás, itt 4%-ra nő a többlet nagysága. Tízmillió forintnál már 6%, százmilliónál pedig 11% ez a különbség.

A grafikonból az is leolvasható, hogy az Ultimátum e változatában tízmillió forintig lényegében azonos az adakozási kedv nagysága, 56 és 59% közötti. Ez nagyjából kétszerese a SuperFreaconomics-ben olvasható értéknek, ott 20 dollárból 6-ot (vagyis 30%-ot) ajánlanak fel átlagosan.⁵

⁵ Az ott hivatkozott méréseket ténylegesen megkapott pénzösszegek mellett végezték. Ezért elképzelhető, hogy a magyar vizsgálati személyek empatikus képességeinek jellemzői módosították az eredményeket, de az is, hogy talán mi altruistábbak vagyunk, mint az amerikaiak.

A „fordított Ultimátumjáték”

Az altruizmus mértékének pontosítását teszi lehetővé az a játék, amelyben a válaszadó nem az adományozó, hanem az adományozott szerepét játssza el. Ez ugyanis az előző pontban vizsgált adományozó szerepét is más megvilágításba helyezi. A felmérés során tehát arra a kérdésre kellett válaszolniuk, hogy az ismert alapösszeg függvényében annak mekkora hányadát utasítanák vissza annak megalázóan kis értéke miatt.



5. ábra

Az Ultimátum játék „megalázóan alacsony” értékei az adományozó és az adományozott szerepében

Az 5. ábra szerint az adakozóként felajánlott és az adományozottként elutasított értékek függvényei lényegében párhuzamosan haladnak. Adományozottként szinte minden alapösszegnél annak legalább 24–26%-át tartják méltónak ahhoz, hogy már ne utasítsák vissza. Egyedül a legmagasabb régiókban csökken ez le 11%-ra.

A SuperFreaconomics eredményei szerint az USA-ban 20 dollárból átlagosan 3 dollárra tehető a „megalázottsági határ”. Ez 15%-nak felel meg. Az általunk elvégzett mérés szerint nálunk ez 32–33%. A magyar válaszadók tehát nagyjából kétszeresét adnák a rászorulóknak és nagyjából kétszeresét is tartják méltónak adományozottként is.⁶ Mindezek eredményeként amerikai társaik átlagosan kétszer annyi pénzt ajánlanak fel, mint a méltányossági határ, nálunk ez az érték egy árnyalattal kisebb, 1,75 körüli.

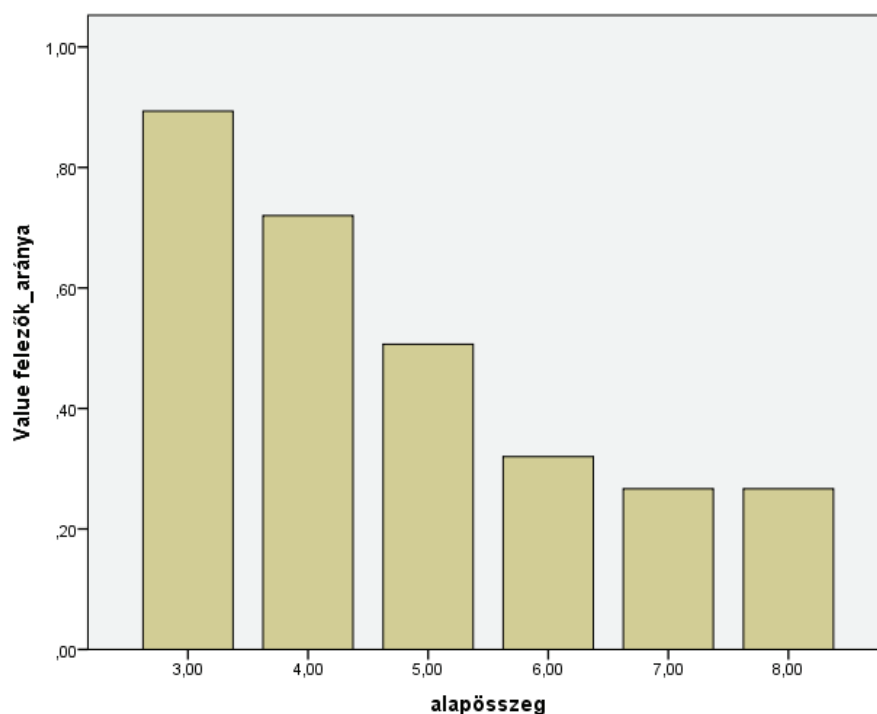
Ezzel lényegében ugyanúgy igazoltuk az altruizmus létét, mint a külföldi mérések.

⁶ Mutatja ez azt, hogy a magyar válaszadókhoz az egyenlőség eszménye közelebb áll, vagy valami mással magyarázható mindez? Vagy esetleg másként ítélik meg a kockázat jellegét, mint amerikai társaik?

A Diktátor alapesete

A következő vizsgálati fázisban egy újabb szabály alapján történtek a mérések. Az Ultimátum egy változata (a Diktátor) szerint „A” kétféleképpen ajánlhat fel adományt: vagy fele-fele arányban, vagy magának 18, „B”-nek 2 dollárt. Neki viszont nincs joga elutasítani a pénzt.⁷

Minél magasabb a válaszadók közül a pénzt megfelelők aránya, annál nagyobbak bizonyul az altruizmusuk. Természetesen itt sem mindegy, hogy két korsó sör vagy egy családi ház értékéről van szó, amint ezt a 6. ábra is mutatja.

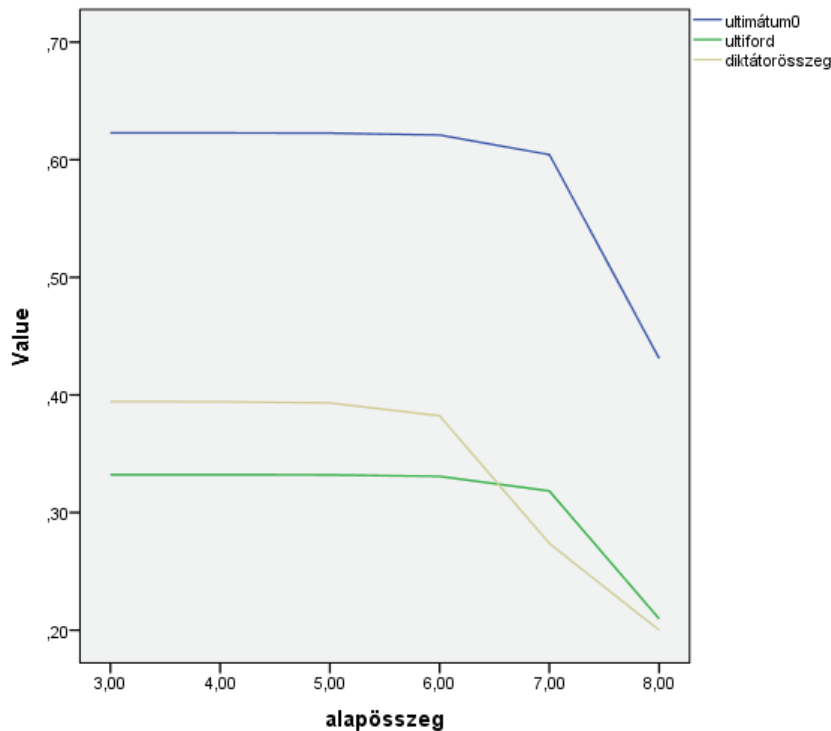


6. ábra

Az alapösszeget igazságosan megfelelők aránya annak függvényében

Ábrázolhatjuk az e játékszabály mellett adományozott összeg nagyságát az alapösszeg függvényében, viszonyítva a méltányos és az Ultimátumban adományozott összegekhez (7. ábra).

⁷ Itt is érezni a mérésben rejlő pontbecslést. Lehetne vizsgálni a jelenséget az 50–50%-os arány változtatásának és a felajánlott pénzösszegnek is a függvényében. Vizsgálatunkban ettől mi is eltekintettünk, mert az jelentősen megnövelte volna a felmérés időtartamát.



7. ábra

Az Ultimátumban és a Diktátorban adományozott összegek

A Diktátor játék szabályai szerint egymillió forintig 5–6%-kal többet adományoznak a méltányosnál, ám előlött annál 0–2%-kal kevesebb jut.

Az amerikai publikációk szerint a világ számos táján nagyjából egyformán 75% azok aránya, akik becsületesen elfelezik a pénzt a rászorulókkal.⁸ Alapesetben nálunk ez 89% volt, de erősen függött az adományozható összeg nagyságától. A tízezer forintnál még 72% megfelel a fenti adatoknak, ám a felső tartományokban lecsökken 32, illetve 27%-os értékekre. Mindez újra a pontbecslésen alapuló amerikai vizsgálatok felszínességét mutatja, ám az altruizmus meglétét nem cáfolja, sőt inkább erősíti.

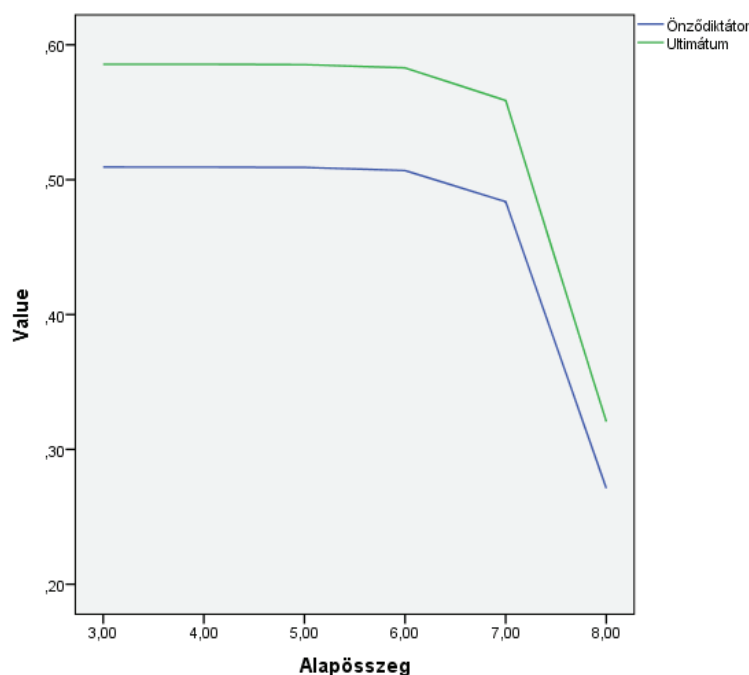
Az „önző diktátor” esete

A kísérlet következő fázisában a válaszadó ugyanúgy dönthet, mint az Ultimátum játékban, de emellett el is veheti az adományozottól az alapösszeg 5%-át.⁹ List feltételezése szerint ez a változtatás csak akkor módosít az Ultimátum alapesetének (2.1 fejezet) eredményein, ha az emberek altruizmusa nem tökéletes. Mivel List saját modelljét a gyakorlathoz közelebb állónak tartotta, azt várta, hogy ez módosít az altruizmust igazoló korábbi mérések eredményein.

⁸ Természetesen a húszdolláros, vagyis vásárlóértékben a magyar első és második fokozat közötti tartományban.

⁹ Itt is pontbecslésről van tehát szó. Lásd a 6. lábjegyzetet.

Hazai vizsgálatunk eredményeként a következő függvénykapcsolat adódott (8. ábra):



8. ábra

Az Ultimátumban és az „Önző diktátorban” adományozott összegek

Összhangban az amerikai vizsgálatok eredményeivel, az adományozott összegek nagysága minden alapösszeg esetén látványosan csökkent. Ennek nagysága az értelmezési tartomány szinte minden pontján 7–8%, egyedül a legmagasabb tartományban kisebb, itt csak 5% tapasztalható.

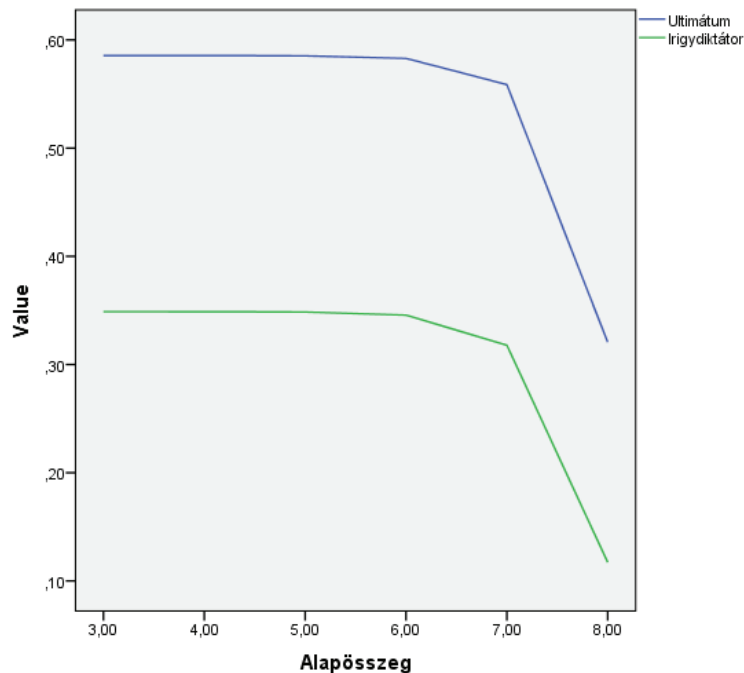
Megállapítható tehát, hogy amikor lehetőség nyílik a rászoruló adományozottat megfosztani az alapösszeg egy részétől (esetünkben annak 5%-ától), akkor ezt többen meg is teszik. Emellett ez a referenciaérték csökkenti az adományozási hajlam általános mértékét is. E két jelenség együttes hatására összességében 7–8%-kal csökkent az adományozott pénzüsszegek átlaga. Az altruizmus tehát befolyásolható a külső feltételek változtatásával. Vagyis nem „velünk született” tulajdonság.

Az „Irgy diktátor” esete

Ebben a fázisban az adományozót tájékoztatják arról, hogy az adományozott is megkapta ugyanazt az alapösszeget, mint ő. Ennek tudatában dönthet arról, hogy tetszőleges összeget adományozhat, de úgy is, hogy tetszőleges összeget el is vehet az adományozottól (természetesen az alapösszeget belül).

Az amerikai mérések eredményei szerint e feltétel durván megváltoztatta az adományozás jellegét, a kísérletben résztvevőknek csak 10%-a adományozott valamekkora összeget, 30% nem adott és nem is vett el, 60% elvett valamennyit az adományozottól (sőt, ezen belül 40% mindent elvett tőle).

Hazai vizsgálatunk eredményei a 9. ábra szerint alakulnak:



9. ábra

Az Ultimátumban és az „Irigy diktátorban” adományozott összegek

Annak ismerete, hogy az adományozott már megkapta ugyanazt az összeget, mint a kísérletben résztvevő személy, tovább csökkentette az adományozott pénz mennyiségét (függetlenül attól, hogy továbbra is rászorulóról van szó). A csökkenés mértéke 13–14%, ám a legfelső régiókban ez már 20–24%. Az amerikai adatok szerint ezzel szemben a csökkenés mértéke akkora, hogy az adományozás átlagértéke már átcsap az elvétel tartományába. Nálunk viszont még így is 35%-os az adományozás mértéke, és még a legmagasabb régióban is eléri a 10%-ot.¹⁰ Mérésünk tehát igazolta az altruizmus befolyásolhatóságát, ám nem olyan drasztikusan, mint List vizsgálata.

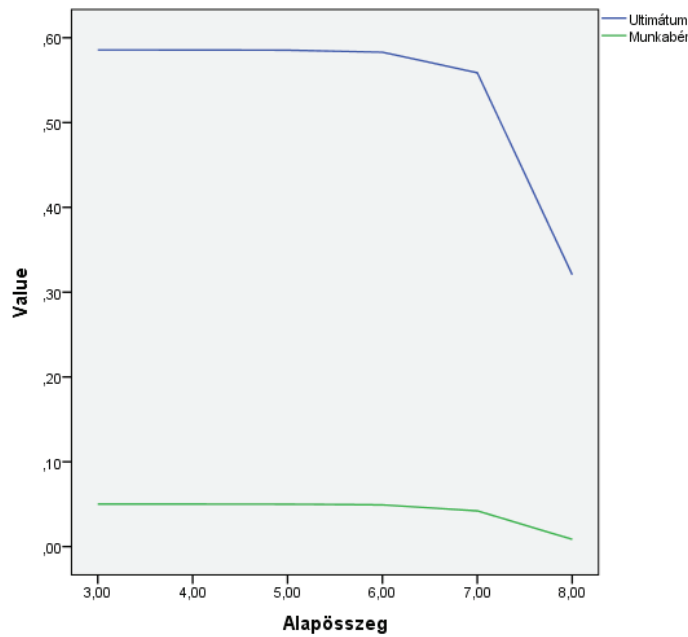
A munkaráfordítás hatása az adományozási hajlandóságra

A kísérlet utolsó fázisában az „irigy diktátor” szabályai nem változtak, csupán annyiban, hogy a válaszadó és az elképzelt adományozott nem ellenszolgáltatás nélkül kapta az alapösszeget, hanem megdolgozott érte.¹¹ List feltételezése szerint ennek eredménye utal az altruizmus és a munkateljesítmény elismerésének kapcsolatára.

Vizsgálatunkban a következő eredményt kaptuk (10. ábra):

¹⁰ A csökkenés szinte teljes egészében a referenciaérték változására vezethető vissza, vagyis nagyjából mindenki kevesebbet adott. Tényleges elvétel szinte alig fordul elő, szemben az amerikai adatokkal.

¹¹ Természetesen ez nem a valóságban történt, pusztán így fogalmazódtak meg a feltételek, függetlenül attól, hogy ez a felsőbb régiókban hogyan is értelmezhető.



10. ábra

Az Ultimátumban történt és a megdolgozott munkadíj melletti adományozások

Az adományozott összegek nagysága az előző változatokhoz képest tovább csökkent. Ennek mértéke 52–54%, csak a legmagasabb régióban kisebb, ott 31%, hiszen ott eleve kisebb összegből indult a csökkenés. Az adományozás még mindig pozitív, tehát nem az elvétel dominál. Az adományozott összeg nagysága az alapösszeg 4–5%-a, míg a legfelső alapösszeg esetén ez az érték 1%. Az eredmény úgy adódott, hogy a másiktól való elvétel továbbra is elenyésző számban fordul elő, ám lényegesen megnőtt azon válaszadók száma, akik nem is adományoztak és nem is vettek el pénzt a másiktól. Ez az eredmény összecseng List adataival, aki szerint a válaszadók kétharmada ugyanígy tett, és 28%-a vett el pénzt a másiktól.¹² Mérésünk tehát megerősítette List állítását arról, hogy a munkával szerzett pénz jellege hat leginkább az altruizmusra. A munkateljesítmény „felülírja” az altruizmust.

Összegzés

Vizsgálatsorozatunkban megismételtünk egy olyan szociálpszichológiai kutatást, amely az altruizmust (emberbarátságot, adakozási kedvet) elemezte.

Az elmúlt évtizedekben ugyanis az a vélemény dominált, hogy az emberek „genetikailag” hordozzák az ezt meghatározó hajlamot. Vannak tehát humánusabb, segítőkészebb emberek, de olyanok is, akikben korlátozottabban jelenik meg ez a tulajdonság. A „Kitty Genovese”-ügy értelmezése alapján pedig az a vélemény is elterjedt, hogy az emberek többségéből inkább hiányzik e jellemző. Néhány éve

¹² Az amerikai adatok itt is élesebben mutatják a szabályok változásának hatását, összességében azért itt is elvettek a válaszadók a másiktól. Ám a végeredmény sokkal kisebb értéket mutat, mint az előző kísérletnél.

azonban – főleg a gazdaságpszichológusoknak köszönhetően – e megközelítés helytelennek látszik. Egyre több bizonyíték mutatja azt, hogy a másokkal való törődés, a mások érdekeinek figyelembe vétele, sőt maga az empátia is a külső hatások összességétől, a motivációs rendszertől függ.

Ennek bizonyítására John A. List és munkatársai kidolgoztak egy laboratóriumi kísérletsorozatot, melynek eredményei igazolják a fentieket, ám bizonyos – a vizsgálat jellegéből adódóan kiiktathatatlan – módszertani hibák nem teszik lehetővé a korlátozás nélküli általánosítást. Bár arról nincs tudomásunk, hány fővel végezték az eredeti vizsgálatokat, nemigen képzelhető el, hogy többszáz fős mintán dolgoztak volna. A kismintán végzett vizsgálatok eredményei azonban túlságosan bizonytalanok ahhoz, hogy általános szabályokat fogalmazhassunk meg általuk. **Elemzésünk tehát többletet jelent azzal, hogy eredményét nagymintára építettük.** Az eredeti kutatás szintén annak jellegéből adódóan pontbecslésre épült, és annak eredményeit általánosította. Könnyű azonban belátni, hogy a vizsgálatban szereplő 20 dollár kockáztatásából más döntés születik, mint amikor egy autó értékének megfelelő pénzről van szó. **Vizsgálatunk tehát abban is többletet jelent, hogy a pontbecslést függvényillesztéssel helyettesítettük (bővítettük).** Így arra is választ kaptunk, **milyen mértékben függ döntésünk annak (anyagi) jelentőségétől.** Ennek természetesen ára volt. Válaszadóink csak fiktív, elképzelt helyzetekbe kerültek, de ennek során ténylegesen nem láttak pénzt. *Így az altruizmus mellett (helyett?) lehetséges, hogy inkább az empatikus készségeiket mértük.* Bár a két fogalom egymással kapcsolatban áll, ezt a tényt nem felejtethjük el az általánosításaink során. Újszerű volt továbbá mérésünkben az is, hogy alkalmunk nyílt a hazai és a külföldi adatok összevetésére.

Összességében nemigen lehet kiegészíteni az eredeti amerikai vizsgálatokat. Sikeresen igazoltuk mi is az annak egyes fázisaiban megfogalmazott következtetéseket. Ám szignifikánsan kiderült az is, hogy a mi válaszadóink a döntések igazságosságát nagyobb mértékben kötötték össze az egyenlőség eszméjével. Gondolhatunk itt az eltérő történelmi előzményekre éppúgy, mint a verseny és az egyenlőség más-más értelmezésére. Mindennek következtében honfitársaink adakozóbbak az amerikai válaszadóknál. Ez nemcsak abban nyilvánul meg, hogy többet adnak, mint ők, hanem abban is, hogy több adományt is tartanak méltányosnak. Amikor pedig lehetőségük nyílik arra, hogy mástól elvegyék azt, amiért véleményük szerint az nem tett semmit, jóval kisebb arányban, szinte sosem teszik meg.

Bár szeretttük volna feltárni, hogy a kockáztatott pénzösszeg mellett **függenek-e az eredmények más további változóktól** (ezzel ugyanis nemcsak továbbléptünk volna az egyszerű függvénykapcsolat bizonyításán, hanem megláttuk volna, hogy itt milyen többváltozós függvényről van szó), itt azonban csak korlátozott sikereket értünk el. Néhány kisebb jelentőségű kivételtől eltekintve nem tudtunk kimutatni eltéréseket a fiúk és a lányok, illetve a mérnökök vagy a közgazdászok döntései

között.¹³

Felhasznált irodalom:

Steven D. Levitt – Stephen J. Dubner (2009): Superfreakonomics (publ. William Morrow)

Kata János (2014): Statisztikai módszerek alkalmazási lehetőségei a tanári munkában, BME APPI
Műszaki Pedagógia Tanszék, Belső oktatási jegyzet

Schmercz István – Varga Lajos szerk. (2008): Kutatásmódszertan II., BME APPI MPT Közoktatási
Vezetők Képzéséért Oktatási és Nevelésfejlesztési Közalapítvány, Budapest

Varga Lajos szerk. (2006): Kutatásmódszertan, BME APPI MPT Közoktatási Vezetők Képzéséért
Oktatási és Nevelésfejlesztési Közalapítvány, Budapest

¹³ Annyit sikerült igazolni, hogy a nem túl kicsi és a nem túl nagy összegek esetén a férfiak és a közgazdászok adakozóbbak a nőknél és a mérnököknél. Az is kiderült emellett, hogy a szabályzók (játékszabályzók) változtatásával a nők és a közgazdászok jobban manipulálhatóak, hatásukra sokszor hoznak az eredeti szándékukkal ellentétes döntéseket. De ez annak, aki már látott nőt vásárolni, vagy belegondol a világgazdaság állapotába, nem meglepetés...