

Adok-kapok

**– Szakkollégiumi reciprocitás az archaikus társadalmak
fényében**

Jelige: KJK 125

Kivonat

Dolgozatunkban a Polányi Károly-féle kölcsönösségen alapuló gazdaság nyomait kutatjuk mai közösségekben, a szakkollégiumok világában. Az alapvető méltányosság-elméleti szakirodalom áttekintése után saját kutatásunkat ismertetjük. Kérdőív segítségével vetettük össze különböző egyetemi csoportosulások jellemző attitűdjeit a kölcsönösséggel kapcsolatban, ezen kívül a szívességek, kölcsönadások és kölcsönvételek rendszerében való részvételt vizsgáltuk. A szakkollégisták jövőbeli várakozásait végzett szakkollégisták véleményével és attitűdjeivel hasonlítottuk össze. Végül arra a következtetésre jutottunk, hogy a reciprocitás egyértelműen megjelenik a szakkollégiumokban, s gazdasági jelentőségű kapcsolat- és szívességrendszeré válik a munka világába való kilépés után.

Tartalom

BEVEZETÉS	4
A MÉLTÁNYOSSÁG ELMÉLETEK KUTATÁSI ALAPJAI	5
JÁTÉK-JÁTÉK HÁTÁN: MIKÉNT KUTATJÁK A MÉLTÁNYOSSÁGOT?	8
Ultimátum-, diktátor- és közjószágjátékok	8
A hírnév – reputációnövelés a közösségben	9
RECIPROCITÁS A SZAKKOLLÉGIUMBAN	11
A kérdőívek	11
Várakozások a jövővel kapcsolatban	19
Végzetek és vélemények	20
ÖSSZEFOGLALÁS	22
IRODALOMJEGYZÉK	23

Bevezetés

A kölcsönösség, önzetlenség, számítás és önzés mint az emberi természet részei, régóta foglalkoztattak filozófusokat, társadalomtudósokat, közgazdászokat. Dolgozatunkban Polányi Károly *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet* (Polányi, 1976) című írásából indulunk ki, melyben a szerző az archaikus társadalmak gazdasági rendszerének középpontjába olyan alapvető emberi attitűdöt állított, mint a kölcsönösség. Ezt ő idegen szóval reciprocitásnak nevezte. Az altruizmus és a reciprocitás fogalmainak ismertetése, valamint az ezzel foglalkozó különféle közgazdasági kutatások bemutatása után arra térünk rá, hogy milyen jelenkori megjelenési formája van a Polányi által bemutatott és az archaikus társadalmakra jellemző gazdasági berendezkedésnek. A szakkollégiumok világát, egy szűkebb közösség szívességeinek rendszerét vizsgáltuk, s hipotézisünk szerint a mai szakkollégiumokban a reciprocitás szintje lényegesen magasabb, mint a hasonló korosztályban jellemző más közösségek, például az egyetemi csoportok és a kollégisták esetén.

A szakkollégiumok több szempontból hasonlítanak az archaikus törzsi társadalmakra. Egyrészt jellemzőjük, hogy a tagok a szakmai élet, a közösségi lét és a rekreáció terepét is a szakkollégiumban találják meg. Másrészt különféle jószágok cseréje zajlik a tagok között, a fogyasztási cikkek különféle kategóriáiban. Ezen felül a végzett tagok kapcsolati tőkéjüket is hozzáférhetővé teszik az aktív tagság számára, ami újabb gazdasági jelentőségű interakciót jelent. Dolgozatunkban ezeket az elemeket vizsgáljuk, a kívánt adatokhoz kérdőíves kutatással jutottunk hozzá. Annak érdekében, hogy a szakkollégiumi lét hatását el tudjuk különíteni, összehasonlításképpen kérdőíveztünk egyetemi csoportok és kollégisták között is, egyik esetben a közös szakmai tevékenység, a másikban pedig a közös élettér szerepét hangsúlyozva. Kérdőíveinket összesen 263 egyetemista és végzett szakkollégista töltötte ki, és noha az eredmények semmiképpen nem reprezentatívak, közelítő jellegű következtetéseket mégis levonhatunk.

Az általunk felállított modellben a kölcsönadásra és kölcsönkérésre, szívességek nyújtására és kérésére alapozva különféle személyiségtípusokat különítettünk el, és ezek arányát vizsgáltuk a különféle fent említett közösségekben. Ezt hasonlítottuk össze az adott

egyén arra vonatkozó élményével, hogy a közegében mennyire érvényesül a reciprok viselkedés.

Dolgozatunk alapvetően azt a kérdést feszegeti, hogy létezhet-e mai világunkban olyan közösség, melyben a reciprocitásnak gazdasági jelentősége van. A szakkollégiumok működési gyakorlatának vizsgálata azt erősíti, hogy ez a közösség a mindennapi interakciók ritkulása, a szakkollégiumból való kikerülés után is fenntartja reciprok viselkedésmódját, ily módon a Polányi által vizsgált törzsi társadalmak világát idézve.

A bevezetés végén szeretnénk köszönetet mondani mindazoknak, akik altruista-, illetve reciprokindítatásból segítettek munkánkat: a kérdőívek számos kitöltőjén kívül külön köszönet illeti Vígvári Dorkát és Nagy Dénest, akik tanácsaikkal és tapasztalatukkal előremozdították a közös gondolkodást.

A következőkben ismertetjük a méltányosság elméletek kutatási alapjait, valamint részletesebben lesz szó Polányi gondolatairól a reciprocitással kapcsolatban.

A méltányosság elméletek kutatási alapjai

A klasszikus közgazdaságtan egyik legismertebb kifejezése és modelljeinek cselekvője a gazdálkodó ember, az úgynevezett homo economicus. Bár a fogalom pontos eredete már a múlt homályába vész, azért vannak elképzelések születésének körülményeiről: valószínűleg először angol formában jelent meg, John Stuart Mill használta a XIX. század végén elsőként az economic man kifejezést, latin formáját pedig Vilfredo Paretohoz kötik (Whitaker, 1975; Persky, 1995)

A homo economicus kifejezés az ember racionális gondolkodásmódjára utal, aki mindig a haszna maximalizálására törekszik. Ha X jószág egyén számára vett hasznossága 5, Y jószág hasznossága pedig 10, akkor Y-t választja.

A közgazdaságtan mindig is a homo economicust tekintette vizsgálódása alapjainak, azonban ezzel sokan nem értettek egyet. Egyre többen, köztük nem csak közgazdászok, kritizálták a pusztán önérdek követő ember elméletét, azt hangoztatva, hogy ez a fajta leegyszerűsítés túlságosan messze esik a valóságtól és így a modell nem képes leképezni a való világot. Az interperszonális kapcsolatokkal kapcsolatos hétköznapi tapasztalatok igen

gyakran megcáfolják a homo economicus típusának létjogosultságát¹. A kritikák alapját sok szemszög adta: John Maynard Keynes (Pompian, 2011) és mások például arra hivatkoztak, hogy nem minden egyén ismerheti tökéletesen az összes mikro- és makrogazdasági összefüggést, valamint ezt magába foglalóan, tökéletes informáltság nem létezik. Bruno Frey a külső és a belső motivációkat állította szembe: a homo economicusra alapuló modell nem magyarázza meg például, hogy hogyan válhat valakiből háborús hős. Itt a külső motiváció a társadalmi elvárás, hogy az egyén feláldozza magát a közösségért, ez, a teljes önfeláldozás azonban közel sem áll összhangban a racionális ember elméletével (Frey, 1994).

A kritikusok egyik legnépesebb csoportja a törzsi társadalmakat és az ott működő alternatív gazdaságokat, eredeti – és sokat mondóbb – angol kifejezéssel gift economy-kat, emlegette kritikájában; ilyen volt Maurice Godelier (Godelier, 1999), Marshall Sahlins (Sahlins, 1974) és természetesen Polányi Károly (Polányi, 1976) is.

A gift economy vagy gift culture jellemzője, hogy a jószágok és szolgáltatások anélkül cserélnek gazdát, hogy explicit megállapodás történne azonnali vagy jövőbeli kifizetésére (tehát nem áll fenn a „valamit valamiért” elv). Általában valamilyen mechanizmus juttatja el ezeket közösség tagjaihoz. Az „ajándékgazdaság” egyértelműen szembeállítható a piacgazdasággal és részben a barterkereskedelemmel is.

Pontosan ilyen gazdaságot hozott fel példaként könyvében Polányi Károly is. A Trobriand-szigetek a nyugat-melanéziai szigetvilág egy kör alakú szigetcsoportja, melyen a világ ma ismert egyik legbonyolultabb „kereskedelmi” rendszere található meg – még ha a szó szoros értelmében ez nem is kereskedelem. Az ún. kula-gyűrű törzsei idejük tetemes részét e tevékenységgel töltik, melyben semmilyen pénzbeli eszköz nem játszik szerepet, nem alkudoznak, nincs konkrét árucseré, sőt még csak nem is birtokolnak javakat állandó jelleggel. A mágián és etiketten alapuló rendszerben a javakat mindig tovább ajándékozzák. A bennszülöttek szabályos időközönként elindulnak a gyűrű alakú szigetcsoporton az óramutató járásával megegyező irányba értékes tárgyak egy bizonyos csoportjával, óramutató járásával ellentétes irányba pedig egy másik csoportjával. A fehér kagyló-karperecek és a vörös kagyló-nyakláncok körbejárják a szigetcsoportot, ahogy minden törzs újból és újból továbbadományozza: akár tíz évig is járhat körbe egy ilyen ékszer. Mindezt cserébe hasznos javakat, gyümölcsöt, zöldséget, stb. kapnak. A rendszer hihetetlenül bonyolult, a bennszülöttek pedig minden írásbeli feljegyzés nélkül működtetik azt, évtizedekre visszamenő szákkal és kapcsolati hálóval, tisztán a kölcsönösség, a reciprocitás jegyében (Polányi,

¹ Szociológusi körökben alternatív emberképként megjelent a homo sociologicus, mely az egyéni hasznosság mérlegelése helyett a közösség szerepét hangsúlyozta az egyén döntéseiben.

1976). Ez bizonyul az egyik legerősebb szervezőerőnek a társadalmon belül, gazdasági jelentősége pedig óriási.

A kérdés jobb megvilágítása érdekében a következőkben Gulyás Attila méltányosság-elméletekkel foglalkozó könyve alapján körüljárjuk három releváns fogalom, a méltányosság, az altruizmus és a reciprocitás jelentését² (Gulyás, 2007).

A fenti három fogalmat szinte csak hajszálak választják el egymástól. A közgazdaságtanban a leggyakrabban talán a méltányosságot emlegetik, még akkor is, ha eddig még senki nem tudta pontosan megfogalmazni, mi is az. Leggyakrabban az igazságossággal és az egyenlőséggel kötik össze. Könnyebben lehet talán értelmezni, ha az altruizmushoz képest határozzuk meg.

Az altruistán viselkedő egyén minden körülmények között figyelembe veszi a másik egyén érdekét is, függetlenül annak döntésétől. A méltányos viselkedés során azonban figyelembe vesszük a másik döntését is. Ha a kutatások során felírt modelleket hasonlítjuk össze, azt is mondhatjuk: az altruista egyén hasznosságfüggvényében a másik egyén hasznosságfüggvénye szerepel ($U_i = f(\pi_i, U_j)$), míg a méltányosan viselkedőében a másik egyénnek a kifizetése ($U_i = f(\pi_i, \pi_j)$).

Ezek után vizsgáljuk meg alaposabban a reciprocitást. A reciprocitás, magyarul kölcsönösség, „az egyik legelemibb, ha nem a legelemibb etikai norma, amely a kölcsönösségre alapozva az adni és kapni gyakorlatára értendő (forrás: mmi.elte.hu/szabadbolcseszet).” Alapvetően két formáját különböztetjük meg (Gulyás, 2007): pozitív/kooperatív/gyenge reciprocitásról akkor beszélünk, ha viselkedésünkkel implicit egy múltbeli vagy jövőben bekövetkező cselekedetet hálálunk meg. Ha a másikat megbüntetjük egy velünk szemben elkövetett tettéért, azt negatív/büntető/erős reciprocitásnak nevezzük. Az erős kifejezés itt arra utal, hogy az egyén gyakran akár magas költségek árán is hajlandó ezt a motivációt követni. A reciprocitás fogalma egy nagyon fontos különbségre mutat rá a méltányossággal összehasonlítva: míg az előbbinél ismétlődő helyzetek vannak (így jelenhet meg a kooperatív/büntető magatartás), addig az utóbbinál csak egyszeri szituáció áll fenn.

Bár nehéz a három normát egyértelmű alá/fölé rendelő kapcsolatba helyezni, annyit meg lehet állapítani, hogy a méltányos viselkedés részben magán hordozza a reciprocitás és az altruizmus jegyeit.

² A további állítások Gulyás fenti művére támaszkodnak.

A következőkben azt foglaljuk össze röviden, hogy milyen kísérleti módszerekkel szokás hagyományosan kutatni a méltányosságot, és hogy ez mennyiben alkalmazható a jelen kutatásban.

Játék-játék hátán: miként kutatják a méltányosságot?

Ultimátum-, diktátor- és közjóságjátékok³

Mint minden modellezésnél, a tudósok itt is arra törekednek, hogy a lehető leghitelesebben tudják leírni a hétköznapi szituációkat. Ebben hívják segítségül a játékelméletet. A játékelmélet segítségével nagyon egyszerű (vagy akár picit bonyolított) játékokkal olyan döntési helyzetek elé állíthatják a résztvevőket, amelyeket összetettebb módon, de naponta többször is átélnek. A három legismertebb ilyen eszköz az ultimátum-, a diktátor- és a közjóságjáték, gyakran alkalmazni azonban inkább az első kettőt szokták.

Az ultimátum- és a diktátor játék nagyon hasonlít: az egyik résztvevő kap x összeget, amiből tetszése szerint felajánlhat a másinak egy részt. Az diktátorjáték itt véget is ért, a kifizetések az első játékosnak megfelelően alakulnak; az ultimátumjátékban azonban a másik aktornak lehetősége van elfogadni ezt az összeget, ekkor mindketten megkapják a javasolt felosztásnak megfelelő hasznot. Ha azonban elutasítja az ajánlatot, akkor egyikük sem kap semmit.

Ha tökéletes homo economicus-ok lennénk, akkor a diktátorjátékban a teljes összeget megtartanánk, míg az ultimátumjátékban a legkisebb egységet ajánlanánk fel. Ez a haszonmaximalizálást figyelembe véve könnyen belátható: ha 100 a szétosztható összeg, akkor a második játékos jobban jár az (99,1) kifizetéssel, mintha (0,0) kifizetéssel. Itt legalább ennyire fontos, hogy az első játékos feltételezi, hogy a második játékos valóban így gondolkodik, tehát ennek megfelelően annyit is ajánl fel.

Ehhez hasonló, kétszereplős játékok gyakran lejátszódnak a mindennapokban. Léteznek azonban többszereplős modellek is, melyek egy kicsivel már bonyolultabbak és nagyobb teret engednek a sajátos szabályok felállításának. Ezeket hívják közjóságjátékoknak.

³ Ha másként nem jelezzük, akkor az információk forrásául Gulyás (2007) szolgált.

Míg az előbbi két játék egy forduló, addig itt ismételt körök vannak. Kezdetben a szereplő egy adott tőkével indul. Minden körben a szereplők párhuzamosan befizethetnek saját pénzükből tetszés szerinti összeget egy közös kasszába, amely a kör végén visszaosztásra kerül valamilyen szabály szerint. Csak ezután tudják meg, hogy viselkedtek a többiek és ők mennyit kapnak. Ennek a játéknak az egyensúlya az lesz, ha senki nem fizet be semmit⁴.

A közjóságijáték során lehetőség nyílik speciálisabb körülmények kialakítására, például az egymás közötti büntetés vagy a befizetések szerinti visszaosztás bevezetésével. Ennek köszönhetően még több hétköznapi szituációt lehet modellezni.

A hírnév – reputációnövelés a közösségben

Bár említettük, hogy a büntető reciprocitást szokták erős jelzővel illetni – utalva a büntetés akár magas költségeire – nem csak büntetni szoktak egy közösségen belül. Ha valaki szívesen segít mindenkinek, gyakran tartja szem előtt a csoport érdekeit, akkor hamar megkülönböztetett figyelem fogja övezni. A kiemelten altruista viselkedésük tehát kitűnnek a csoportból, és sokszor az egyéneknél ez egy kifejezett ösztönző – akár pusztán a kiemelt figyelem, akár a hosszú távú nyereségek miatt. A hétköznapiakban ezt a kiemelt figyelmet hírnévnek szokták nevezni, azonban a méltányosság-kutatásoknál leginkább a reputáció kifejezést szokták alkalmazni rá.

A csoporton belüli reputációnövelés elméletét jól alátámasztja a következő játék (Bereczkei, 2009:172): 10 fős csoportokban mindenki egy adott pénzkerettel indult. Mindenki egyszer lépett kapcsolatba mindenkivel, és eldönthették, hogy adnak-e a másiknak a pénzükből, vagy sem. Minden átadott pénzegység a négyszeresét érte a másik félnek; a megszerzett pénzt a végén kifizették a résztvevőknek. A játék közben aszerint, hogy egy adott körben adott-e az illető a párjának pénzt, vagy sem, pontokat lehetett szerezni, vagy veszteni, amelyek folyamatosan követhetők voltak mindenki számára egy képernyőn. Így elérték, hogy a csoportban mindenki látta, ki adakozóbb. Egy idő után a játék során annak juttattak nagyobb összegeket, akiről látták, hogy adakozó. Mivel mindenki csak egyszer találkozott mindenkivel, ezt nem a reciprocitás mozgatta, hanem valószínűleg a csoporton belüli jó hírnév megjelenése. Egy másik, ugyanilyen játékban (Bereczkei, 2009:178) azt is megfigyelték, hogy a 24

⁴ Egy példa: négyen játszanak és 10 a kezdeti tőke, akkor 2-2-1-3 befizetéseknél – egyenlő visszaosztásnál – a kifizetés mindenkinél 2 lesz, a vagyonuk pedig rendre 10-10-11-8. Az 1., 2. és különösen a 4. játékosnak tehát nem érte meg többet beleadni.

menetes játék első tíz menetében a nagylelkű szereplők nagy veszteséggel zárták a fordulókat, míg a végére sokkal többet szereztek, mint a többiek: a reputáció kiépítése és fenntartása tehát kezdetben költséges, egy idő után azonban nagy hasznot hoz. Ezt megtapasztalhatjuk a hétköznapiakban is, hiszen ahhoz, hogy az ember a munkahelyén vagy az egyetemen, esetleg egy olyan kisebb közösségben, mint egy szakkollégium, elismerésre tegyen szert, felfele lépkedjen a ranglétrán, jelentős energia- és időbefektetésre van szükség. Ez azonban csak később, az egyén teljesítményének kollektív tudatba való megjelenése után profitál, addig pedig nagy valószínűséggel csak a költségeit érezheti.

Szintén Bereczkei említi a paraguayi aché társadalmat, ahol a vadászok zsákmányukat szétosztják egyenlő mértékben a törzs tagjai között. A férfiak vadászteljesítményei között azonban nagy különbségeket találtak (több okra visszavezethetően), ennek pedig – logikusan – az lehetne az eredménye, hogy a sikeresebb vadászok kevesebb időt fektetnek munkájukba. A valóság azonban pont nem ez: a jó képességű férfiak sokkal több időt töltöttek vadászattal, sokkal több húst hazahozva és szétosztva a tagok között. Így tehát bár aránytalanul többet adnak be, ugyanannyit kapnak más vadász zsákmányából. Hogy miért tesznek még is így? Ezek a férfiak, bizonyítható módon, nagyobb hírnévre tesznek szert a közösségen belül, aminek hosszú távon megvannak az előnyei: családjára, gyerekeire jobban odafigyelnek a törzs többi tagjai, aminek köszönhetően a kedvezményezett gyermekek 5 éves korukig számított halálozási valószínűsége lényegesen alacsonyabb a többi gyermekéhez képest. Sőt, a sikeres vadászok – az amúgy monogám társadalomban – más nőktől szexuális ellenszolgáltatásokhoz is juthatnak, amelyek csak azért maradnak megtorlatlanul, mert mindenki számára fontos, hogy a jó képességű vadászok elégedettek legyenek (Bereczkei, 2009:173).

A fenti modellek és játékok valószínűleg még eredményesebbek lettek volna a mi kérdőíves módszerünkénél, azonban több tényező miatt sem lehetett ezeket megvalósítani: az egyik, hogy a válaszadók túlnyomó többsége közgazdász hallgató, ezért valószínűleg ismerik ezeket a játékokat, ami viszont torzítja az ajánlattételeket vagy stratégiai játékokra ösztönöz. Egy másik érv, hogy ezeket a játékokat a kísérletekben valós pénzüsszegekkel játsszák, hiszen így jelennek meg valós motivációk. Kísérleti szinten az egyének nem éreznék az ajánlat vagy a pénz súlyát, ezért könnyebben mondanának például nagyobb összeget, de könnyebben is utasítanák el. Nekünk erre nem volt lehetőségünk, de jelen kutatás potenciális kiterjesztése lehet a fentiek alkalmazása.

Bereczki még számtalan példát hoz fel, hogy miként lehet bebizonyítani a reputációnövelés szándékát egy csoporton belül. A következőkben részben a fenti gondolatok által inspirált kérdőíves kutatás ismertetésére térünk át.

Reciprocitás a szakkollégiumban

Saját kutatásunkban arra kerestük a választ, hogy mennyiben mások a szakkollégisták szokásai a kölcsönösséget illetően, mint más egyetemista csoportoké, legyen szó a különféle szakokon formálódó csoportokról⁵ vagy kollégiumi közösségekről. Kérdőíves adatfelvételünkben, melyet elektronikusan végeztünk, négy különböző csoport kölcsönösségről alkotott fogalmairól és viselkedéséről gyűjtöttünk adatokat: 57 egyetemi csoporttag, 127 kollégista, 79 szakkollégista és 43 végzett szakkollégista válaszolt a (csoportról csoportra enyhén változó összeállítású) kérdésekre. A kérdések, várakozások és az eredmények ismertetése előtt szeretnénk előrebecsátani, hogy a válaszokban valószínűleg, de nem ellenőrizhető módon a reciprok és altruista viselkedés felé való torzítás hatása is érzékelhető lesz, hiszen az altruista egyének kérdőív-kitöltési hajlandósága feltehetően nagyobb. Emellett fontos látni, hogy eredményeink nem a reprezentativitás igényével lépnek fel, ám tendenciákat talán valószínűsíthetünk a válaszok alapján.

A kérdőívek

Az egyetemi, a kollégista és a szakkollégiumi kérdőív kisebb eltérésektől eltekintve megegyezett egymással. Kérdéseink alapvetően háromféle oldalról közelítették meg a reciprocitás és altruizmus kérdéskörét: a válaszolók véleményére voltunk kíváncsiak azzal kapcsolatban, hogy szerintük az ő csoportjukban megjelennek-e a fenti jelenségek, valamint hogy fontos-e a szívességek visszatérítése. A másik oldalról a különféle kölcsönösségi aktusok és szívességek előfordulásának gyakoriságát igyekeztünk felmérni. Harmadrészt arra voltunk kíváncsiak, hogy a válaszolók feltételezése szerint munkaköri kapcsolatban fognak-e állni a jövőben az adott csoport tagjaival.

⁵ Itt azokra a felvételtkor létrehozott csoportokra gondolunk, melyeket egy szak diákjai alkotnak, közös levelezőlistával és gyakran hasonló órarenddel. Egy ilyen csoportba átlagosan 25-30 fő tartozik.

A negyedik csoport, melyhez kérdéseket intéztünk, végzett szakkollégistákból áll, egész pontosan a Széchenyi István Szakkollégium végzett levelezőlistáján terjesztettük a kérdőívet⁶. Itt elsősorban arra voltunk kíváncsiak, hogy a válaszadók mennyire tartják a kapcsolatot a kollégium aktív tagságával, előnyben részesítik-e a szakkollégistákat állásinterjúkon, keresnek-e munkatársat explicit módon szakkollégisták között és támogatják-e szakmai, anyagi vagy kapcsolati tőkéjükkel a jelenlegi tagokat. Ezzel arra igyekeztünk fényt deríteni, hogy egy szakkollégium képes-e a tényleges tagság idején túl is gazdasági jelentőségű interakciókba vonni az egykori tagokat.

Az első három csoportra visszatérve előjáróban annyit mondanánk, hogy a reciprocitás jelenségét minden kérdezett érzékelt csoportjában, azonban már az is érdekes, hogy ezt milyen mértékben érzékelték. Hatfokú skálán⁷ a “Ha a kölcsönösséget a ‘ma én adok neked, holnap te adsz nekem’ elv szerint definiáljuk, akkor a te csoportodban szerinted mennyire működik a kölcsönösség?” kérdésre az egyetemi csoportok tagjai 44%-ban jelölték meg a felső két kategóriát, míg ugyanez az érték a kollégisták esetében 53%, a szakkollégisták esetében pedig 76%. Ebből is megerősítést nyerhet induló feltételezésünk, hogy a szakkollégisták körében erősebb a reciprocitás, mint más csoportokban.

Kíváncsiak voltunk arra is, hogy mennyire várják el az egyes csoportok tagjai a viszonzást egy szívességetért, illetve hogy jellemző-e a csak viszonzás ellenében teljesített szívesség. Az első kérdésben megfigyelhető a három csoport közötti különbség. Míg az egyetemi csoportok körében 12% gyakran elvárja a viszonzást egy szívességetért, addig ez az érték a kollégiumokban 7%, a szakkollégiumokban pedig csak 4%. Ugyanakkor soha nem várna viszonzást az egyetemi csoportok válaszadóinak 14, a kollégiumi kitöltők 17 és a szakkollégiumi kitöltők 20 százaléka. Tehát a szakkollégiumokban a legjellemzőbb, hogy önzetlenül, altruista módon az egyén szívességet tesz, anélkül, hogy belátható időn belül a szívesség viszonzását várná.

A második kérdés, miszerint előfordul-e hogy a válaszadó csak viszonzás ellenében teljesít egy szívességet; az egyetemista csoporton belül 30%-ot számlált a “néha” és “gyakran” válaszok arányának összege. Ez az érték a kollégiumokban 44%, a szakkollégiumokban pedig 48%. Ezek a válaszok némiképpen ellentmondtak a várakozásainknak és az előző kérdésre kapott válaszoknak, hiszen úgy tűnik, pont a

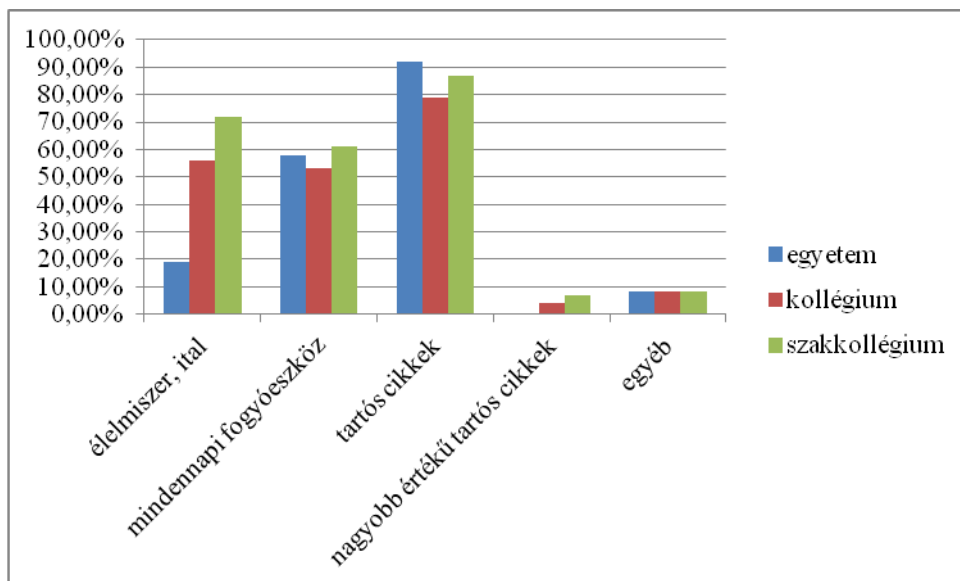
⁶ A dolgozat mindkét szerzője a Széchenyi István Szakkollégium tagja, így ennek a szakkollégiumnak a végzett tagjait volt lehetőségünk elérni.

⁷ A hat fokú skála azt a célt szolgálja, hogy az válaszadók közömbösségre való hajlandóságát és így a válaszok középére húzását kiküszöböljük.

szakkollégistáknál gyakori, hogy soha nem várnának viszonzást egy szívességért, miközben náluk fordul elő a leggyakrabban, hogy csak viszonzás ellenében teljesítenek valamit. Az ellenmondás feloldására irányuló magyarázatunk az, hogy a kollégisták és szakkollégisták körében, mivel több az érintkezési felület, gyakrabban előfordulnak az olyan típusú interakciók, hogy “Elmosnád az én tányéromat is? - Persze, de akkor légy szíves vidd le a szemetet!” Ez lényegében megfelel az ún. barterkeskedelemnek, ami szintén egy népszerű gazdasági rendszer volt az antik társadalmakban, de még napjaink nagy vállalatainál is előfordul. A barter olyan konkrét áru- vagy szolgáltatáscsere, amelyben semmilyen fizetőeszköz nem játszik szerepet, és amelyben a szereplők párhuzamos igényekkel rendelkeznek, másképp kifejezve: fennáll a szükségletek kettős egybeesése. Nagyon fontos tehát, hogy szemben a reciprok ösztönzővel, itt nem egy jövőbeni ellenszolgáltatást várunk, hanem a kereskedő felek paralel tudnak nyújtani valamit a másik fél számára. Bizonyos szemszögből ezt felfoghatjuk a szívességek és kölcsönök rendszerében az erőforrások hatékony allokálásának.

A fenti magyarázat tesztelésére vonatkoztak a szívességek természetére vonatkozó kérdéseink. Négy kategóriát hoztunk létre a kölcsönösség vizsgálatára. Először is a szívességek körét, melyet időben mértünk, különválasztottuk a tárgyak kölcsönadásától és kölcsönkérésétől. Ez utóbbi nagyobb csoportot bontottuk háromfelé annak érdekében, hogy jobban meg tudjuk becsülni a kölcsönkérések értékét. Voltak kérdések, melyek arra vonatkoztak, hogy az egyén hetente átlagosan mekkora értékben kér vagy ad kölcsön élelmiszert, mindennapi fogyóeszközöket. Második kategóriaként arra kérdeztünk rá, hogy tartós cikkeket (úgy mint serpenyőt, hajszárítót, jegyzetet, könyvet stb.) hányszor kér vagy ad kölcsön az egyén, a harmadik tárgyi kategóriát pedig a nagyobb értékű cikkek tették ki (pl. laptop, sífelszerelés), ezekre a könnyebb válaszadás érdekében havi bontásban kérdeztünk rá. A kategóriák mérési értékei leginkább majd a potyautas-reciprok-altruista természet hármasszételésének általunk képzett hányadosának kiszámolásához lesznek szükségesek, itt azonban először a kölcsönkért és kölcsönadott dolgok, illetve a szívességek természetét mutatjuk be.

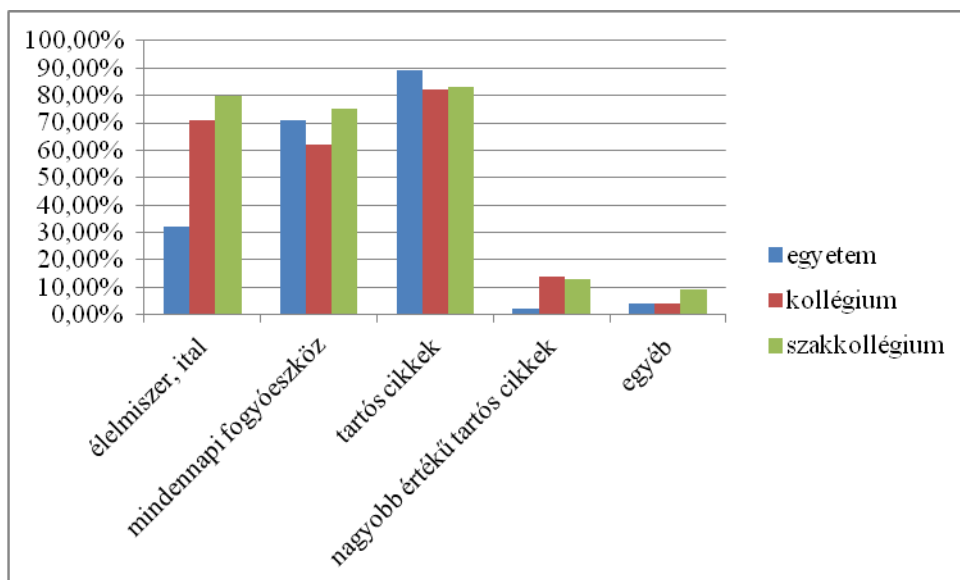
Az első diagramon az látható, hogy a különféle csoportokba tartozó egyének milyen típusú dolgokat szoktak kölcsönkérni. Kiegészítő adalék, hogy a kollégista válaszadók csupán harmada, aki csak a szobatársaitól kér- és csak nekik is ad kölcsön, és kétharmad azoknak az aránya, akik a kollégium többi lakójával is szívességi kapcsolatban állnak.



1. A kölcsönadott dolgok típusainak eloszlása a csoportokon belül

Látható, hogy jellemzően a szakkollégiumokban magasabb a kölcsönkérések aránya. Kiugró kivételt képez a tartós cikkek kategóriája, ahol az egyetemi csoportokon belül nagyobb a kölcsönkérések aránya. Ez annak tudható be, hogy az egyetemista csoportokon belül a jegyzetek és könyvek kölcsönkérése ebbe a kategóriába esett.

A következő diagram az mutatja, hogy a kérdezettektől mit kértek kölcsön.



2. A kölcsönkért dolgok típusainak eloszlása a csoportokon belül

Ismételten látható, hogy a szakkollégisták kölcsönadási arányai a legmagasabbak átlagos szinten.

Rátérve a szívességek kérésére és nyújtására, a nyitott kérdésre adott válaszokból kiderült, hogy az egyetemen elsősorban tanulmányi ügyekben és ügyintézéssel kapcsolatban

kérnek és nyújtanak segítséget az emberek, így például anyagrészek elmagyarázása, tanulmányi osztályon való érdekképviselés, jegyzetek kölcsönadása vagy akár órai katalógusba való beírás szerepelt a listákon. Elenyészőek a más típusú, pénz vagy bérlet kölcsönkérésével, vásárlással kapcsolatos szívességek. A kollégisták esetében a bevásárlás, a takarítás, a személtelvitel, a teregetés és esetenként a tanulás köré csoportosíthatók a szívességek, míg a szakkollégiumban ez sokkalta szerteágazóbb: mind a két fenti csoportra jellemző dolgok mellett a szakkollégium ügyeinek szervezése és egyéb szakmai feladatok is jelentős részt tettek ki.

Érdekes itt megjegyezni a szívességek körével kapcsolatban egy távlatibb szempontot. Több szakkollégista visszajelzett, hogy a kérdések olvasása során elgondolkodott, vajon a szakkollégiumi részvétel, főként a tisztségek vállalása nem maga is a szívességi rendszer részét képezi. Magyaratzatképpen annyit szükséges tudni a szakkollégiumokról, hogy alulról szerveződő intézmények lévén az ügyek intézését és a szervezet működtetését demokratikusan megválasztott szakkollégisták látják el, gyakran jelentős időbeli és erőfeszítésbeli áldozatokat hozva. A tisztségek elvállalása ilyen szempontból maga is szívesség, hiszen a tagság többsége tisztségvállalás nélkül részt vesz a létrehozott közjószág – a szakkollégium – előnyeinek élvezésében.

Visszatérve kutatásunkhoz, a témafelvetésben alapvetően az a kérdés motivált bennünket, hogy vajon az alternatív gazdaságok jellegzetességei csak a törzsi társadalmakban jelennek meg, vagy akár egy ilyen modern intézményben is, mint a szakkollégium. Az elkövetkező részben egy általunk képzett változó alapján három kategóriát határozunk meg az szívességtételre való hajlandóság és a szívességek igénybevételevel kapcsolatban, a potyautas, a reciprok és az altruista egyént. A változó leegyszerűsítve a kölcsönadás és a kölcsönvétel, illetve a szívességtétel és a szívességekérés hányadosán alapul. Ennek a három kategóriának az előfordulási gyakoriságát állapítjuk meg a különböző válaszadói csoportokban. Hipotézisünk szerint a szakkollégiumokban ritkább lesz a potyautas-típusú egyén, mint a reciprok és altruista hajlamú.

A változó a következő módon képeztük: hat kérdés összes válaszelehetőségéhez rendeltünk egy értéket, majd ezek hányadosait aggregáltuk egyénenként. A kérdések a következők voltak:

- Hetente átlagosan hányszor kérsz kölcsön tartós terméket?
- Hetente átlagosan hányszor kérnek kölcsön tőled tartós cikkeket?
- Havonta átlagosan hányszor kérsz kölcsön nagyobb értékű cikkeket?

- Havonta átlagosan hányszor kérnek kölcsön tőled nagyobb értékű cikkeket?
- Hetente átlagosan mennyi időt vesznek igénybe a másoktól kért szívességeid?
- Hetente átlagosan mennyi időt vesz igénybe ezeknek a szívességeknek a teljesítése?

A válaszokat a következő táblázat szerint értékeltük:

tartós	nagy értékű	szívesség	Érték
egyáltalán nem	egyáltalán nem	soha	0,25
egyszer	egy-két alkalommal	pár percet	0,5
kétszer-háromszor	három-négyyszer	fél órát maximum egy órát	0,75
naponta	Szinte napi rendszerességgel	többet	1

3. táblázat a válaszok értékelési rendszeréről

Ezek után az alábbi egyenlettel kaptuk meg az egyén altruizmus-hányadosát:

$$= \frac{\text{tartós cikk kölcsönadás}}{\text{tartós cikk kölcsönkérés}} + \frac{\text{nagyobb értékű kölcsönadás}}{\text{nagyobbértékű kölcsönkérés}} + \frac{\text{szívességek teljesítése}}{\text{szívességek kérése}}$$

Miután a fenti hányadost minden válaszolóra kiszámoltuk, a kapott értékeket növekvő sorrendbe állítva megnéztük, milyen eloszlást mutatnak. Három csoportot képeztünk a hányadosokból annak alapján, hogy a fenti sorban hol helyezkednek el. Az 1 alatti értéket kapó egyéneket neveztük el potyautasnak, ők azok, akik többet kapnak, mint adnak. Az 1-es értéket kapók a reciprok viselkedésű csoportba kerültek, ők közel ugyanannyiszor adtak kölcsön, mint ahányszor kaptak. Végezetül altruistának neveztük azokat, akiknek hányadosa 1 feletti értéket vett fel: ők azok, akik többet adtak a csoporton belül, mint amennyit kaptak.

A három kategória létrehozása után arra voltunk kíváncsiak, hogy ezek milyen arányban fordulnak elő az egyetemi, a kollégista és a szakkollégista válaszadói körben. Várakozásaink szerint a szakkollégiumok vonultatják fel a legtöbb reciprok és altruista viselkedésű egyént. A némiképpen meglepő eredményeket a következő táblázat tartalmazza.

	Egyetemi csoport	Kollégium	Szakkollégium
Potyautas	7,02%	16,54%	24,05%
Reciprok viselkedésű	54,39%	36,52%	36,71%
Altruista	38,59%	47,24%	39,24%

4. Potyautas, reciprok és altruista viselkedés aránya a csoportokban

A táblázat alapján azt láthatjuk, hogy a legkevésbé az egyetemi csoportokban jellemző a potyautas viselkedés, a leginkább pedig a szakkollégisták körében fordul elő az, hogy valaki többet kap, mint ad. Reciprok viselkedésű egyének is jóval többen vannak az egyetemi csoportokban, mint akár a kollégiumokban, akár a szakkollégiumokban. Altruisták pedig a jelek szerint leginkább a kollégisták körében fordulnak elő.

Mielőtt megpróbálnánk megmagyarázni a fenti furcsa eredményt, vizsgáljunk meg egy pillanatra egy másik kérdést és az arra adott válaszokat. Közben tartsuk szem előtt, hogy a fenti hányados kiszámolásához használt kérdésekre, vagyis hogy milyen gyakran szokott az adott egyén valamilyen típusú tárgyat kölcsönkérni, heti vagy havi bontású gyakoriságok közül kellett választani, a szívességek esetén pedig időben kellett megadni a szívességek tartamát. Ezzel szemben a kérdőívben volt olyan kérdés is, mely ehhez az objektív mércéhez képest a szívességek és a kölcsönkérések és kölcsönadások szubjektív oldalára kérdezett rá, nevezetesen arra, hogy a válaszadó érzése szerint soha, néha vagy gyakran szokott kölcsönadás, kölcsönvétel vagy szívesség előfordulni.

Az alábbi táblázat a szubjektív értékelésre vonatkozó válaszokat rendszerezi és mutatja be.

	Egyetemi csoport	Kollégium	Szakkollégium
Kölcsönadás			
soha	0,00%	1,00%	4,00%
néha	68,00%	61,00%	47,00%
gyakran	32,00%	39,00%	49,00%
Kölcsönvétel			
soha	9,00%	6,00%	9,00%
néha	68,00%	65,00%	53,00%
gyakran	9,00%	28,00%	38,00%
Szívesség teljesítése			
soha	4,00%	13,00%	10,00%
néha	84,00%	80,00%	62,00%
gyakran	12,00%	7,00%	28,00%
Szívesség kérése			
soha	9,00%	13,00%	8,00%
néha	77,00%	80,00%	76,00%
gyakran	14,00%	7,00%	16,00%

5. A kölcsön és szívesség szubjektív értékelése

A fenti táblázat az előzetes feltételezéseinkkel összhangban álló eredményeket mutat: a szakkollégisták látványosan magasabb százalékat érnek el a gyakori kölcsönadások, kölcsönvételek és szívességek terén. Az egyetemi csoporttagoknál 17 százalékponttal többen érzik úgy, hogy gyakran adnak kölcsön dolgokat, a kollégistáknál pedig 10 százalékponttal többen. Ugyancsak igaz, hogy a kölcsönadás gyakoriságának szubjektív érzete nagyobb arányú, mint a kölcsönvételé. A szívességek terén hasonló a helyzet: a szakkollégisták 16 százalékponttal nagyobb arányban teljesítenek gyakran szívességet, mint az egyetemisták, és 21 százalékponttal nagyobb arányban, mint a kollégisták. Szívességet 12 százalékponttal kevesebben kérnek, mint ahányan adnak, de még így is nagyobb arányú a szívességek kérése aránya, mint a másik két csoportban.

Hogyan magyarázható a kétféle mérés közötti eltérés? Miért más a szívességek és kölcsönadások szubjektív és objektív érzékelése? Ezzel kapcsolatban két lehetséges szempontot vetünk fel, arra helyezve a hangsúlyt, hogy valószínűleg a szubjektív eredmények a mérvadóak. Egyrészt, mint már említettük, a szakkollégiumok szakmai, közösségi és rekreációs terepet is nyújtanak, s így a szakkollégisták sokkal több időt töltenek együtt, mint akár az egyetemi csoporttársak, akár a kollégisták. A hosszabb együtt töltött idő a szívességek rutinizációját és láthatatlanná válását vonja maga után: az egyének, noha gyakran és rendszeresen kérnek és tesznek szívességet, nincsenek tudatában a konkrét gyakoriságnak.

Másként fogalmazva: a szakkollégisták szubjektíve érzik, hogy gyakoriak a kölcsönadások, kölcsönvételek, szívességek, de amikor arra kerül a sor, hogy heti szinten meghatározzák a gyakoriságot vagy a percben mért időtartamot, amivel az első féle számolás dolgozott, akkor nem tudnak jól becsülni.

A másik megfontolandó szempont a kutatásunk előtörténetével kapcsolatos. A szakkollégisták körében 2011 novemberében már körbejárt egy a mostanihoz hasonló, de nem minden részletében egyező kérdőív, mely előkutatási adatokkal járult hozzá mostani munkánkhoz. Elképzelhető, hogy az ismételt megkeresés és a hasonló felépítésű, témájú kérdőív a válaszok minőségére és a végiggondolás alaposágára is hatással volt – ezt a kockázatot a módszertani kiigazítások miatt vállaltuk.

Miután bemutattuk, hogy bár különböző kérdések alapján más és más eredmények jönnek ki, de érvekkel alátámasztható módon jellemzően a szakkollégisták azok, akik altruista vagy reciprok módon viselkednek, rátérünk arra, hogy különféle csoportokba tartozók milyen mértékben számítanak arra, hogy társaikkal tartani fogják a kapcsolatot az egyetemi évek után.

Várakozások a jövővel kapcsolatban

Az egyetemi csoportok esetében a válaszolók 24%-a gondolta úgy, hogy valószínűleg vagy biztosan szakmai kapcsolatban fog állni csoporttársaival, és csupán 7% szerint biztosan nem él majd ilyen kapcsolat. A csoport fontossága jobboldali szimmetrikus eloszlást mutat.

A kollégisták közül 55% gondolta úgy, hogy valószínűleg vagy biztosan személyes kapcsolatokat fog fenntartani társaival, viszont csak 16% szerint fog szakmai kapcsolat fennállni a kollégisták között. Ez, összhangban a jellemző szívességek kategóriáival, jól mutatja, mennyire más típusú a kapcsolat áll fenn a kollégisták és az egyetemista csoportok körein belül.

A szakkollégiumokon belül markáns eltérések figyelhetők meg. Az előző két csoportban magas, 70% körüli azoknak az aránya, akik bizonytalanok azzal kapcsolatban, hogy fenn fog-e állni kapcsolat a jövőben társaikkal. Ezzel szemben a talán válaszok csak 11%-ot érnek el a szakkollégistáknál, és a többi 89% úgy véli, hogy a személyes kapcsolat fenn fog maradni. A szakmai kapcsolatra vonatkozó várakozások is hasonló tendenciát mutatnak: 3% véli úgy, hogy nem fog fennállni szakmai kapcsolat, 13% bizonytalan, és 85% veszi biztosra a jövőbeli kapcsolatot. Emellett kiegészítő adalék, hogy a szakkollégisták 92%-a szerint szakmai életükben előnyükre fog válni a szakkollégista múlt. Erre a két várakozásra vissza fogunk térni, amikor a végzett szakkollégisták attitűdjeit elemezzük.

A fenti adatok alátámasztják azt a korábbi állításunkat is, hogy a szakkollégisták élete mind szakmai, mind közösségi szempontból összefonódik: a személyes és a szakmai kapcsolatok fennmaradásával kapcsolatban ezért is lehetnek kimagaslóak a várakozások.

Végezetül még azt jegyeznénk meg, hogy a szakkollégium fontossága is jobboldali szimmetrikus eloszlást mutat, azonban jóval ferdébb az eloszlás, mint az egyetemi csoportok esetében: tízes skálán a felső három értéket a válaszolók 82%-a jelölte be: az szakkollégisták érzelmileg sokkal erősebben kötődnek csoportjukhoz, mint az egyetemisták a szakjukon lévő emberekhez.

A következőkben visszatérnénk a szakkollégisták azon igen határozott várakozására, hogy szakmai kapcsolatban fog állni a társaival az egyetemi évek után, illetve hogy előnyt fog jelenteni szakkollégista mivoltuk a munka világában, azaz rátérünk arra, hogy a végzett szakkollégisták milyen attitűdökkel viselkednek a szakkollégium és az aktív tagság iránt. Hozzáférhetőségi szempontok miatt választottuk a Széchenyi István Szakkollégium végzettjeit, hiszen az ő levelezőlistájukhoz tudtunk eljutni kapcsolataink révén és remélhettük, hogy altruista motivációktól hajtva ki is töltik a kérdőívünket.

Végzettek és vélemények

Negyvenhárom kitöltőnk volt a végzettek köréből. Összetételüket tekintve jó mutató a végzés éve, hiszen ez érzékelteti, hogy mennyire régen szakadtak ki hivatalosan a szakkollégium berkeiből. A válaszadók 30%-a 1998 előtt végzett, 37,2%-a 1998 és 2007 között és 32,8%-a 2008-ban vagy az után. Ebből látható, hogy noha az utóbbi években végzett szakkollégisták körében a legnagyobb a válaszadási arány (öt év végzettjeinek válaszai teszik ki az összes válasz harmadát), a régebben végzettek és viszonylag szép számmal képviseltetik magukat - az altruizmus ismeretlenül is működik a végzettek és a még aktív szakkollégisták között.

A jelenlegi szakkollégiumi tagsággal való kapcsolatot illetően megállapítható, hogy a válaszadók 77%-a részt szokott venni Széchenyis rendezvényeken, legnagyobb arányban azokon, melyeket az ő részükre szervez az aktív tagság, vagy a végzettek szervezik saját maguknak⁸ - ezeken a rendezvényeken átlagosan a válaszadók 70%-a vesz részt. Tudományos konferenciákon, szakmai fórumokon a válaszolók mintegy fele szokott részt venni. Az aktív tagság részére szervezett programokon, melyekhez végzettek is csatlakozhatnak, kisebb a részvételi hajlandóság, 6 és 20% között ingadozik.

⁸ Ilyen például a végzett bál vagy a végzett sörözés.

A szakkollégium támogatásának többféle csatornáját vizsgáltuk, ilyenek az adó 1%-ának felajánlása a szakkollégium részére, állás és szakmai gyakorlat hirdetése, valamint olyan attitűdkérdések, hogy előnyt jelent-e egy állásinterjún, ha a jelentkező szakkollégista, illetve ha Széchenyis volt. A válaszadók egyharmada rendszeresen a Széchenyinek adja adója 1%-át, 44%-kal már előfordult, és csupán 28% azoknak az aránya, akik még soha nem tettek ilyet.

Szakmai gyakorlatot 16% hirdetett már a levelezőlistán, állást pedig 19%, miközben a válaszadók maguk 40%-ban kaptak már állást és 14%-ban szakmai gyakornoki pozíciót Széchenyis kapcsolaton keresztül. Ebből úgy tűnhet, mintha a végzettek “többet vennének ki a közös kalapból, mint amennyit beleraknak”, azonban ezt az eredményt fenntartásokkal kell kezelni, hiszen a kitöltők jelentős része a fiatalabb korosztályból került ki, akik még nincsenek abban a helyzetben, hogy állást vagy gyakornoki helyet hirdessenek.

A szakkollégiumi szolidaritást mutatja, hogy egy állásinterjún a válaszadók 58%-ának szemében fontos vagy nagyon fontos egy hatfokú skálán, ha a jelentkező valamelyik szakkollégium tagja volt, és 67%-nak fontos vagy nagyon fontos, ha az illető Széchenyis volt. Emellett saját életükben is a végzett válaszadók 49%-a érzi úgy, hogy kapcsolati szempontból előnyt jelentett a szakkollégium, 58% pedig azt gondolja, hogy a megszerzett tudás miatt számított a szakmai előmenetelében ez a közösség. A fentiek igazolni látszanak a jelenlegi szakkollégisták várakozásait azzal kapcsolatban, hogy a munka világában előnyt fog jelenteni a szakkollégista lét.

Kutatásunk összegzéseképpen megállapítható, hogy a szakkollégiumok életében részt vevő egyének kapcsolatai gazdasági jelentőséggel is bírnak - olyan közösségek jönnek létre, melyek nem csak az együtt töltött évek alatt alakítanak ki gazdasági jellegű cserekapcsolatokat, hanem a reciprok viselkedés a későbbi években is megmarad, gyakran olyan emberek között, akik személyesen nem ismerik egymást. A szakkollégisták sűrűn tesznek és kérnek szívességet, adnak kölcsön dolgokat, s fontosnak érzik közösségüket. A végzett tagok visszajárnak és támogatják a kollégiumot, anyagi és kapcsolati tőkével is. Ért megerősítést nyert hipotézisünk, mely szerint a Polányi által is elemzett archaikus társadalmak rendszeréhez hasonló szívességrendszer épül ki és áll fenn a szakkollégium berkeiben.

Összefoglalás

A klasszikus közgazdaságtan az embert homo economicusnak tekinti, tisztán önérdékkövetőnek, akit csak a haszonmaximalizálás ösztönöz. Kutatók már régen rájöttek, és empirikusan magunk is beláthatjuk, hogy ez nincs így – ez csupán egy modelleket egyszerűsítő feltevés. Ennek következtében számos társadalomtudós kezdett el a méltányosság-elméletek kutatásával foglalkozni. Egyértelműen bebizonyosodott, hogy az ember nem tisztán önérdékkövető, sőt, nagyon is gyakran viselkedik önzetlenül. A kölcsönösség, a reciprocitás pedig már régi, antik törzsi társadalmaknak is fontos eleme volt.

A méltányosságról szóló kutatásokban felhasznált módszertani eszközök, az ultimátum-, diktátor és közjóságjáték kis egyszerűsítésekkel alkalmasak arra, hogy modellezzék a való életet, így a társadalomtudósok elkezdtek vizsgálni, hogy mennyire jelennek meg törzsi jellegű, azaz reciprok vonások a hétköznapi ember életében. Mi kutatásunkban egy kevésbé érintett szegmensre, a modern közösségekre, konkrétan a szakkollégiumok kis csoportjaira koncentráltunk, összevetve más, az egyetemi élethez kapcsolódó közösségekkel. Kutatásunk eredményeként megállapítható, hogy az egyetemi csoportokban, a kollégiumokban és a szakkollégiumokban is jelen van a reciprocitás, azonban a legnagyobb mértékben ez utóbbi csoportra jellemző az attitűd. Ezt részben az együtt töltött idő minőségbeli különbségének és a tevékenységek sokszínűségének tudjuk be. A reciprocitás jelentősége megmarad a szakkollégiumból való kikerülés után is, épp ez teszi gazdaságilag is jelentős jelenséggé vizsgálatunk tárgyát. A jelenlegi szakkollégisták várakozásai és a már végzett szakkollégisták attitűdjei találkoznak: a szakkollégiumi tagság valószínűleg tényleg hozzásegíti az egyént a munka világában való előrejutáshoz, kapcsolatok és reciprok viszonyok felhasználásával.

Dolgozatunk csak a választott téma egy kis szeletét fogja át. Más módszerekkel, például közjóság- és ultimátumjáték-szimulációkkal valószínűleg újabb ismereteket nyerhetnénk a kölcsönösség természetéről. Kvalitatív oldalról emellett a fókuszcsoportos vizsgálatok segíthetnének hozzá eredményeink pontosításához. Azonban az általunk alkalmazott kérdőíves lekérdezés alapján kapott eredmények elemzéséből is kitűnik, hogy az altruizmus és a reciprocitás alapvető fontosságú eleme a szakkollégiumok világához tartozó interakcióknak.

Irodalomjegyzék

Bereczkei Tamás [2009]: *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*, Budapest: Typotex Kiadó.

Frey, Bruno [1994]: How intrinsic motivation is crowded out and in. *Rationality and Society*, 6 (3): 334-352.

Godelier, Maurice [1999]: *The enigma of gift*. Chicago: University of Chicago Press.

Gulyás Attila [2007]: A méltányosságelmélet alapjai. Modellek és nézőpontok. *Közgazdasági Szemle*, 54: 167-183.

Gulyás Attila [2011]: Diktátor a barátom? A barátság és a méltányosság kapcsolata, *Közgazdasági Szemle*, 58: 430-444.

Koltay Gábor – Vincze János [2009]: Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből; *Közgazdasági Szemle*, 56: 495–525.

mmi.elte.hu/szabadbolcseszlet/index.php?option=com_tanelem&id_tanelem=502&tip=0
letöltve: 2011. november 27.

Molinié-Fioravanti, Antoinette [1981]: A reciprocitás szerepe a mai perui falusi társadalomban, Eredetileg megjelent: George Dalton (ed.) 1981: *Research in Economic Anthropology – A Research Annual*, 4: 54-58. – fordította: Gaál Dezső 1999

Persky, Joseph [1995]: Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (2): 221-231.

Polányi Károly [1976]: *Az archaikus társadalom és gazdaság szemlélet*. Budapest: Gondolat Könyvkiadó.

Pompian, Michael [2011]: *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases*. Hoboken: John Wiley & Sons

Sahlins, Marshall [1974]. *Stone age economics*. New York: Aldine de Gruyter Transaction

Whitaker, J.K. [1975]: John Stuart Mill's Methodology. *Journal of Political Economy*, 83 (5): 1033-1050.