

## A BIZALOM ÉS VISZONZÁS SZEREPE A MACHIAVELLISTA DÖNTÉSHOZATALBAN

SZIJJÁRTÓ Linda- Prof. Dr. BERCZKEI Tamás

### Abstract

The propensity to trust others is the base of cooperation in each society. Understandably it always keeps company with reciprocity. Machiavellian behavioural strategy is characterised by the tendency to manipulate and exploit others. In this exploration below we were searching for the answer, how do a machiavellian person behave in a social dilemma situation. Do they cooperate and trust in a stranger? Do they reciprocate a favour? To model the common relationships we used the so called Trust-game. To measure the personal traits, we applied the Zuckerman-Kuhlman questionnaire (ZKPQ) and the MACH-IV. test. We found that high Machs are less cooperative and tend not to reciprocate the received favor.

**Keywords:** machiavellianism, trust, cooperation, reciprocity, ZKPQ, MACH-IV.test

### Bevezető

A mások iránt tanúsított bizalom, valamint a kapott szívességek viszonzása, a mai modern társadalmak- éppúgy, mint az iparosodást megelőző társadalmak-fennállásának alapvető feltételei. Napjainkban az ember egyszerre tartozik egy (vagy több) szűkebb, személyes viszonyok alapján szerveződő mikroközösségekhez és egy nagyobb makroközösséghez. Az előbbieket olyan baráti társaságok, munkahelyi csoportok, szórakozási körök, ahol szoros, bizalmi kapcsolatok alakítják az emberek életét. Az utóbbiak viszont olyan nagy létszámú csoportok (munkahely, város, stb.) melynek tagjaiként ugyan elmondhatjuk magunkról, hogy kiterjedt kapcsolati hálóval rendelkezünk, ezek a viszonyaink többnyire személytelenek maradnak. A csoportméret növekedésével és személytelen kapcsolataink gyarapodásával arányosan szinte lehetetlenné válik potenciális cserepartnerünk szavahihetőségének ellenőrzése. Nem véletlen, hogy a nagyobb közösségekben élő emberek gyanakvóbbak, kisebb hajlamot mutatnak a kooperációra és kevésbé bíznak egymásban. (Berczkei, 2009)

Nyilvánvaló, hogy költséges vállalkozás megelőlegezni a bizalmat egy idegen személy irányába, főleg abban az esetben, ha nincs rá garancia, hogy akiben megbízunk, az a kapott szívességet viszonzni is fogja számunkra. Költséges, abban a tekintetben, hogy könnyen megtörténhet, hogy a másik fél potyalesőként vagy éppen csalóként lép be az interakcióba, kihasználva az irányába megelőlegezett bizalmat, félrevezet és kizsákmányol bennünket.

A társadalom hatékonyabb működése és egyéni érdekeink egyaránt megkívánják, hogy próbáljuk minél hatékonyabban megelőzni a csalókkal való cserekapcsolatok létrejöttét. Feltevésünk szerint, ha közelebb jutunk a mai társadalmakban megjelenő svindlik, szöszegések, és csalások megértéséhez, és megismerjük ezek működési módját, könnyebben ki tudjuk kerülni a bennük rejlő csapdákat. Az alábbiakban bemutatott kutatás célja, hogy megismertessen bennünket a csaló viselkedés egy speciális formájával, a machiavellizmussal, illetve megpróbálja annak a társas dilemmahelyzetekben betöltött szerepét és személyiségvonásokkal való kapcsolatát feltárni.

## **Bizalom**

A bizalom elmélete Coleman (1990) szerint egy komplex, racionális keretbe illeszthető. Kialakulásához elengedhetetlenek tekintjük a kapott szívesség viszonzására vonatkozó ösztönzést, és a tudást, mely védi a „bízó” bizalmát. Ez utóbbi a bizalmat szolgáltató egyén előzetes tudása arra vonatkozóan, hogy akiben megbízott, annak szándékában áll majd a későbbiekben megbízhatónak lenni. (Berg, Dickhaut és McCabe K, 1995)

Ostrom és Walker (2003) a bizalmat alapvetően kognitív jelenségeként írja le: egyfajta tudásként, mellyel arra vonatkozóan rendelkezünk, hogy a másik személynek oka van megbízhatónak lenni irányunkban a kapcsolat során. A szerzőpáros szerint a bizalmi kapcsolat mindig magában foglal 1. valakit, aki megbízik, 2. valakit, akiben megbíznak, vagyis egy olyan személyt, aki ösztönözve van arra, hogy megbízható legyen, és 3. egy olyan minőséget, melyben a bizalom tépje áll.

A bizalmat ugyanakkor egyfajta állásfoglalásnak is tekinthetjük, hiszen a bízó fél minden alkalommal, amikor felajánl egy szívességet, állást foglal amellett, hogy a személy, akiben megbízik, bizonyos etikai szabályokat követni fog, hogy a társadalmi normáknak, elvárásoknak és szabályoknak engedelmeskedik majd a jövőben. (Messick és Kramer, 2001). Fontos az is, hogy a bizalmi kapcsolatok létrejöttékor képesek legyünk felismerni, mennyire megbízható a partnerünk, ami már a társas intelligencia egy magasabb fokát igényli. (Yamagishi, 2001) Cserekapcsolatink sikerességéhez további nélkülözhetetlen feltétel, hogy rendelkezünk a *kooperáció iránti készséggel és bizalommal*. (Kiyonari és Yamagishi, 2000) Minden interakció kezdetén választás előtt állunk: megbízunk e partnerünkben vagy sem. A kutatók szerint egyfajta intuitív elköteleződés az, mely hozzásegít bennünket, hogy előnyben részesítsük az együttműködést, a másikkal való kapcsolat kezdetén. Ez a társas csere heurisztikája, mely „irracionálisan”, minden korábbi tapasztalat nélkül visz bele bennünket egy olyan szociális interakcióba, melyből ezirányú könnyelműségünk miatt akár vesztesként is kikerülhetünk. (Bereczkei, 2009)

## **Reciprok altruizmus**

A reciprok altruizmus terminológiáját Robert Trivers használta először, 1971-ben. A kifejezés alatt a nem rokon személyek kölcsönösségen alapuló segítségnyújtási tendenciáját értette. Elmélete szerint a reciprocitás evolúciós értelemben előnyös az egyén rátermettségére nézve. Hiszen ha az együttműködés kölcsönös előnyökkel jár a résztvevő felek számára, akkor általa mindkét fél növelni tudja a túlélési és

szaporodási esélyeit. Ebben az értelmezési keretben gondolkodva érdemes önzetlennek lenni egy nem rokon személlyel létesített kapcsolatban, de csak akkor, ha tudjuk, hogy a befektetett támogatás, egy későbbi tranzakcióban majd megtérül számunkra, illetve ha a kölcsönösségből származó előnyök, meghaladják a befektetett energia mértékét.

A reciprok altruizmus kialakulása azonban minden esetben bizonyos feltételek meglétéhez kötött. Így szükséges hozzá a szoros és állandó kapcsolat egy viszonylag kis létszámú csoporttal, közös tevékenységek, melyek lehetőséget teremtenek egymás segítségére és a viszonzásra, valamint a társas intelligencia viszonylag magas foka. (Kurzban, 2003). Gouldner (1960) úgy véli, létezik egyfajta, közös tudáson alapuló íratlan szabály, mely arra készíten bennünket, hogy segítsünk azoknak, akik egy korábbi alkalommal már segítettek nekünk, illetve ami felment bennünket a viszonzás felelőssége alól, amennyiben tudomásunk van róla, hogy partnerünk korábban megtagadta a kapott szívesség viszonzását. Ez a reciprocitás normája, mely segít bennünket eligazodni a hétköznapi cserekapcsolatok komplex rendszerében.

### **Machiavellizmus**

Nicolo Machiavelli, a Fejedelem című munkája nyomán Christie és Geis 1970-ben megalkották a Machiavellizmus fogalmát. A szerzők „machiavellizmus” alatt egyfajta viselkedési stratégiát, illetve világnézeti stílust értettek, melynek központi eleme más személyeknek a saját célok érdekében történő manipulációja. Ez azt jelenti, hogy a machiavellisták világában más emberek a saját tervek megvalósításához szükséges, szabadon manipulálható, kontrollálható eszközökként szerepelnek. Közös jellemzőjük, hogy bizalmatlanok és gyanakvóak, azaz híján vannak a másokkal kapcsolatos pozitív vélekedéseknek. Mindemellett cinikusak, etikátlanok, gyakran cselekszenek amorálisan, és nagyfokú hajlandóságot mutatnak mások irányítására. (Fehr, Samson, Paulhus, 2002) A kutatások azt mutatják, hogy empátiás készségük (Wastell és Rooth, 2003), és érzelmi intelligenciájuk egyaránt alacsony. (Austin, Farelly, Black és Moore, 2007) Ezek a személyek emocionális értelemben „hidegek”. Ezt azt jelenti, hogy még az érzelmileg megterhelő szituációkban is képesek higgadtan, céltudatosan cselekedni. Bármilyen stressz keltő élménnyel is találkozhatnak, megőrzik nyugalmukat, nem billennek ki lelki egyensúlyukból, és nem zavarják össze őket saját érzelmeik. Azonban nem csak az adott szituáció emocionális hatásain tudnak felülemelkedni, de az interakcióban jelenlévő partner érzelmi állapota sem befolyásolja döntéseiket. Sőt, amíg partnereik saját érzelmeinek fogságában képtelenek a racionális gondolkodásra, addig a machiavellista személyek, kihasználva helyzeti előnyüket, higgadtan döntenek, és kedvükre manipulálják az érzelmeikkel küzdő partnereket. (Wilson, Near, Miller, 1996; Gunthorsdottir, McCabe, Smith, 2002). Ezt támasztja alá az a vizsgálat is, ahol a résztvevők egy kísérleti játékban, az ún. Bizalom-játékban szerepeltek, és egy, a machiavellizmus mérésére alkalmas tesztet tölthettek ki. Az eredmények szerint a bizalom játékban a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek a többiekénél ritkábban viszonzták a másik játékos irántuk megnyilvánuló bizalmát, azaz kisebb valószínűséggel adtak vissza a tőlük kapott pénzből. (Gunthorsdottir, McCabe, Smith, 2002).

Összességében elmondható, hogy a machiavellista személyek működésmódja etikátlan, és kizsákmányoló, hiszen mások, a saját cél érdekében történő szándékos megkárosítására és manipulációjára épül.

## **A vizsgálat célja és hipotézisei**

Az eddigiekből is nyilvánvaló, hogy a bizalom és a viszonzás, központi szerepet játszanak társas kapcsolataink szabályozásában. Kutatásomban célul tűztem ki, hogy megvizsgáljam, a csalóként azonosított machiavellista személyek milyen mértékben hajlamosak az együttműködésre és a reciprocitásra, illetve milyen személyiség tényezők befolyásolják őket ezekben a döntéseikben. A következő hipotéziseket állítjuk fel:

### **1. Hipotézis**

A fent bemutatott elméletek tükrében azt várom, hogy a magas szintű machiavellizmust mutató résztvevők a bizalom játék során, első játékosként, alacsony fokú bizalmat tanúsítanak majd. Vagyis amikor döntés előtt állnak; megszavazzák -e partnerüknek a bizalmat, vagy megtagadják az együttműködést, akkor az utóbbi megoldás mellett köteleződnek el. Hipotézisem szerint tehát negatív, szignifikáns összefüggés áll fenn a MACH pontszám és az első játékosként felajánlott összeg mértéke közt.

### **2. Hipotézis**

A machiavellizmussal foglalkozó irodalom alapvető elméleteire, valamint Gunthorsdottir, McCabe és Smith (2002) kutatására támaszkodva azt feltételezem, hogy a magas szintű machiavellizmussal rendelkező személyek kisebb mértékű reciprocitást mutatnak, mint az alacsony fokú machiavellizmussal rendelkező társaik. Vagyis kisebb összeget küldenek társuknak viszonzásképp, mint az alacsony értékeket elérő személyek. Hipotézisem szerint tehát negatív, szignifikáns összefüggés áll fenn a MACH pontszám és a második játékosként viszonzott összeg mértéke között.

### **3. Hipotézis**

A machiavellista személyekről Christie és Geis (1970) óta tudjuk, hogy higgadtan cselekszenek, döntéseiket pedig hideg fejjel hozzák meg. Erre az elméleti szálra alapozva feltételezem, hogy nehéz őket kibillenteni a nyugalmi állapotukból. Hipotézisem szerint negatív, szignifikáns korreláció áll fenn a machiavellizmus és az agresszió-hosztilitás változók közt. Minél magasabb fokú machiavellizmus jellemez egy személyt, annál kisebb mértékű türelmetlenséget, és verbális agressziót mutat mások irányába.

### **4. Hipotézis**

A fenti elméleti áttekintés alapján elvárható, hogy a machiavellista személyek kevésbé nyitottak a másokkal való kapcsolatokra, kisebb igényük van a társaikkal való kontaktusra. Hipotézisem szerint a machiavellista egyének kevésbé szociabilisek, tehát a machiavellizmus és a szociabilitás változói közt negatív irányú szignifikanciát várok.

## **Módszer**

### ***Minta***

Kutatásunkban 80 egyetemi hallgató vett részt (35 nő, 45 férfi), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói. Átlagéletkoruk: 22, 49 év (SD.: 2,511). Abból a célból, hogy növeljük a kísérlet valószerűségét és a kísérleti személyeket életszerű döntések meghozatalára motiváljuk, a játék során keresett összeget a vizsgálat végén kifizettük a résztvevőknek.

### ***Vizsgálati eszközök***

#### ***Bizalom játék***

A *bizalomjáték* annak reményében jött létre, hogy kísérleti körülmények közt, megfelelően modellálhatóvá és mérhetővé tegye a társas interakciók során megjelenő bizalom és reciprocitás jelenségét. (Berg, McCabe és Dickhaut, 1994). A klasszikus Bizalom-játékban két személy vesz részt („A” és „B” játékos), akik a játék során személyesen nem találkoznak, csupán számítógépes összeköttetésen keresztül tartják a kapcsolatot egymással. A játék általában egymenetes. Életszerűségét azzal biztosíthatjuk, hogy a vizsgálat végén mindkét játékosnak kifizetjük az általa a játék során keresett összeget.

Első lépésként, „A” játékos virtuális formában, 1000 forintot kap a kísérletvezetőtől. Ekkor dönthet arról, hogy ebből a tőkéből ad-e a társának („B” játékosnak), és ha igen, mekkora összeget. Megteheti, hogy teljes vagyonát átutalja partnerének, ahogy azt is, hogy semmit nem küld „B”-nek. Az „A” által felajánlott összeget a kísérletvezető megduplázza továbbítja „B”-felé.

Ezt követően „B” dönthet arról, hogy saját tőkéjéből, melyet a kapott, és megduplázott összeg jelent, szeretne e bármennyit is visszaküldeni „A” játékosnak. Megteheti, hogy teljes vagyonát visszaküldi, de előfordulhat, hogy úgy dönt, semmit sem küld vissza partnerének. Ebben a kísérleti játékban „A” játékos stratégiája a bizalomra épül, „B” stratégiája a reciprocításra.

#### ***MACH-IV. teszt***

A *machiavellizmus* szintjének mérésére az ún. Mach IV – tesztet választottuk, melynek első változatát Christie és Geis dolgozta ki 1970-ben. Mai formájában a teszt 20 állítást tartalmaz; ezek egyik fele Machiavelli *A fejedelem* c. művéből származik, másik fele pedig egy azzal ellentétes szellemiséget fejez ki. A tesztet kitöltőnek egy hétfokú, Likert-típusú skálán kell jeleznie az egyes kijelentésekkel való egyetértését illetve egyet nem értésének mértékét.

Néhány állítás a tesztből:

- Sose áruld el senkinek a tetteid igazi okát – hacsak ebből nem származik hasznod.
- Bölcs dolog fontos embereknek hízelegni.
- A legtöbb ember könnyebben túlteszi magát a szülei halálán, mint a vagyona elvesztésén.
- A fő különbség a bűnözők és a legtöbb egyéb ember között az, hogy a bűnözők elég ostobák ahhoz, hogy lebukjanak.

## *Zuckerman-Kuhlman-féle személyiség kérdőív- ZKPQ*

A ZKPQ első változatát 1991-ban hozta létre a Zuckerman és Kuhlman szerzőpáros. A kérdőív végleges változatában 89 itemet találunk, továbbá 10 hozzáadott tételt, melyek azért kerültek be, hogy a gondatlan, hamis válaszadást kiszűrjék. Így jött létre a jelenleg használt változat, a ZKPQ-III-R.

A kérdőív igaz-hamis állításokból áll, melyek a személyiség 5 fő dimenzióit tárják fel. Ezek a következők:

- *Aktivitás (Act)* 17 tétel vonatkozik a nehéz, kihívást jelentő feladatokra való vállalkozásra, a megfontolatlan cselekedetekre, tervezés hiányára,
- *Agresszió-Hosztilitás (Agg-Host)* szintén 17 tétel, melyek a durvaságot, másokkal szembeni türelmetlenséget, bosszúállást, negatív reagálás módot, szembesítő jellegű non-verbális magatartásmódot, magas energiaszintet mérik.
- *Impulzív élménykeresés (ImpSS)* 19 tétel tükrözi a változás, újdonság szükségét, a kockázatos társas kapcsolatok és környezet preferenciáját, és tendenciáját.
- *Neuroticitás- Szorongás (N-Axn)* 19 tétel fejezi ki a magabiztosság-és döntésképeség általános hiányát, negatív emocionalitást (aggódó, félelemmel teli érzések), valamint a kritikára való érzékenységet,
- *Szociabilitás (Sy)* az ide vonatkozó 17 tétel a szociális izoláció averzióját, társaság szükségletét, a barátok számát, idegenekkel való kapcsolatkezdeményezés készségét tükrözi.

### **A vizsgálat lefolytatása**

A vizsgálatban résztvevő személyek először kitöltötték a ZKPQ-kérdőívet, és Mach IV – tesztet. A tesztek kitöltésére szánt időt nem korlátoztuk. Ezután részt vettek egy kétfordulós bizalom játékban. A kísérletvezető minden résztvevőt egy erre a célra kialakított terembe kísért, ahol a játékos a számítógépen játszhatta illetve követhette nyomon a Bizalom-játékot. A pontos instrukció bemutatása előtt közöltük a vizsgálati személyekkel, hogy a kutatásban való részvételük anonim, hogy a játék során „keresett” összeget a játék végén kifizetjük számukra, és hogy játékos társukról semmilyen információval nem szolgálhatunk, a későbbiek során sem fognak találkozni.

A kétfordulós bizalom-játékban során minden vizsgálati személy az első fordulóban a Bizalom-játék első (A), majd a második fordulóban második játékosaként (B) vett részt. Az első játékban, „A” játékosként bizalmi felajánlásaiknak mértékét, a másodikban, hogy „B” játékosként reciprocitásuk mértékét vizsgálhattuk meg.

### **Eredményeink ismertetése**

#### ***Machiavellizmus és bizalom***

Statisztikai elemzést végeztünk a bizalom és a machiavellizmus közti kapcsolatra nézve. Eszerint negatív irányú, szignifikáns korreláció áll fenn a Bizalom változója és a MACH skálán elért pontszámok közt. ( $r=-0,230$ ,  $p=0,040$ )

A Független t-próba eredményei szerint szignifikáns különbség figyelhető meg a machiavellizmus alacsony és magas szintjével rendelkező játékosok bizalmi felajánlásainak mértéke közt. (átlagértékek: 610,0789  $\pm$ 235,37944 vs. 492,6829 $\pm$ 224,59992,  $t=2.264, p= 0.026$ ) (lsd. 1. ábra)

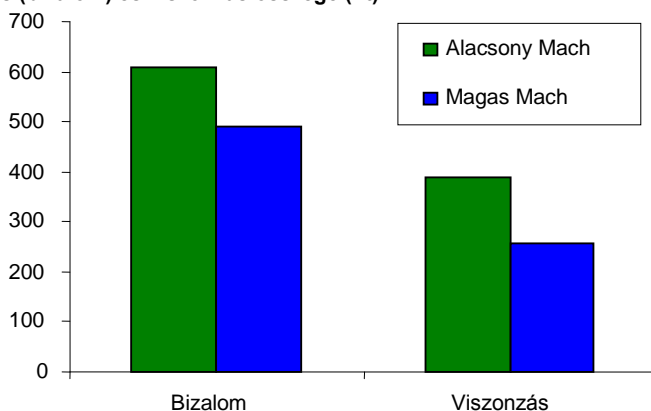
### ***Machiavellizmus és viszonzás***

Korreláció analízis segítségével vizsgáltuk a viszonzás és a machiavellizmus közti kapcsolatot. Eredményeink szerint negatív irányú, szignifikáns korreláció áll fenn a két változó értékek közt ( $r= -0,269, p= 0,016$ )

A független t-próba eredményei azt mutatják, hogy szignifikáns különbség figyelhető meg a Mach skálán alacsony és magas értékeket elérő személyek által viszonzott összegek mértéke közt. (átlagértékek 390.7895  $\pm$ 303,10449 vs. 252,2439 $\pm$ 227,20572,  $t=2.2$ ) (lsd. 1. ábra)

***1. ábra. A Mach-IV. tesztben alacsony, illetve magas pontszámot szerzett személyek kezdeti felajánlása (bizalom) és a partner iránti vonzódása***

**A felajánlás (bizalom) és viszonzás összege (Ft)**



*Forrás: saját adatok alapján*

### ***Machiavellizmus és agresszió***

A korreláció elemzés során machiavellizmus és az agresszió-hosztilitás faktor közt nem találtunk szignifikáns kapcsolatot. ( $r= -0.201, p >0,005$ )

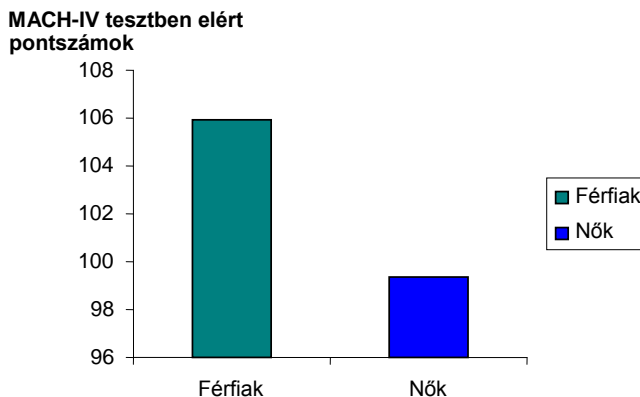
### ***Machiavellizmus és szociabilitás***

A korreláció elemzés során a machiavellizmus és a szociabilitás változók közt sem találtam szignifikáns kapcsolatot. ( $r = -0.002, p >0,005$ )

## Nemi különbségek

A MACH –teszten elért pontszámaikat figyelembe véve a férfiak szignifikáns mértékben magasabb fokú machiavellizmust tanúsítottak, mint a női résztvevők. A férfiak átlagosan 105.9 pontot értek el, míg a nők 99.37. (lsd. 2. ábra)

**2. ábra. Nemek szerint megoszlás a MACH-IV tesztben elért pontszámok alapján**



*Forrás: saját adatok alapján*

## Megbeszélés

Evolúciós értelemben csalásnak tekintünk minden olyan tranzakciót, melynek során az egyén a kapott szívességet elfogadja, ezt követően azonban nem, vagy csak aránytalanul kis mértékben viszonzza azt, így növelve saját nyereségét, és gyengítve partnere erőforrásait. Könnyen belátható, hogy a csalók jelenléte önmagában véve a bizalom és kölcsönösség létét fenyegeti. Megjelenésük az adott csoportban pusztító hatású: nem csak a közösség erejét gyengítik, de veszteséget okoznak az egyén számára, hiszen tépázzák és kimerítik erőforrásainkat, ezáltal csökkentve túlélési és szaporodási esélyeinket. (Bereczkei, 2003) Nem véletlen, hogy az evolúció során, a csalás extrém és könnyen detektálható formái-a felismerést követő gyakori és erős büntetések hatására bekövetkező szelekciónak köszönhetően- eltűntek. Enyhébb, nehezen felismerhető változatai azonban fennmaradtak. Hogy hatékonyan meg tudjunk küzdeni a csalás új, burkolt formáival, szenzitívvé kellett válnunk az olyan ingerekre, melyek hozzásegítenek bennünket a csalók azonosításához.

Ennek eredményeképp jöttek létre azok az információ feldolgozó folyamatok, melyek elősegítik a csalásra utaló jelek felismerését. (Bereczkei, 2009) Cosmides és Tooby (1992) szerint evolúciós örökségünk része, hogy mindannyian rendelkezünk egy ún. csalódetektorral, mely nem más, mint egy kognitív, területspecifikus modul. A csalódetektor nem tudatos folyamatok segítségével tesz képessé bennünket a csalók felismerésére, csoportból való kivetésére büntetésére, az adott helyzet körülményeinek kiértékelésére és a csaló stratégia azonosítására.



A vizsgálat eredményei alapján elmondhatjuk, hogy fordított összefüggés áll fenn a bizalom és a machiavellizmus közt (1. hipotézis). Minél magasabb fokú machiavellizmus jellemez valakit, annál alacsonyabb mértékű bizalmat mutat mások irányába a az interakciók kezdeti fázisában. Ez az eredmény összhangban áll más szakirodalmi adatokkal, ugyanakkor különbözik Gunnthorsdottir, McCabe és Smith (2002) kutatásától, akik arra az eredményre jutottak, hogy a Bizalom Játék során nincs szignifikáns különbség az alacsony és magas MACH szintet mutató játékosok közt, lépéseiket nézve első játékosként. Ezt a szerzők úgy értelmezték, hogy a machiavellistákat nagyobb kockázatvállalás jellemzi, mint másokat. Első játékosként nem bíznak ugyan a partnerben, ugyanakkor megkockáztatják azt a lehetőséget, hogy relatíve magas felajánlás esetén magasabb nyereséményhez jutnak abban az esetben, ha a játékosárs együttműködik és viszonzza a neki juttatott tőkét. A kockázatvállalás vizsgálata szükségessé válhat egy következő kutatás során.

Eredményeinkből az is kiderült, hogy minél magasabb fokú machiavellizmus jellemez egy egyént, annál kisebb mértékű reciprocitást mutat partnerei irányába, vagyis annál kisebb a valószínűsége, hogy a kapott szívességet viszonzni fogja (2. hipotézis). A korábban bemutatott szakirodalmak (Wilson, Near, Miller, 1996) és a már említett 2002-es vizsgálat adataival is összhangban áll az eredmény. Ezek szerint a másokat kihasználó, kizsákmányolóknak tekintett machiavellisták viselkedését valóban csak saját önérdekük vezérli, így nem meglepő, hogy a mások által kapott szívességet nem hajlandók viszonzni.

Nem találtunk azonban kapcsolatot a machiavellizmus mértéke és az agresszió-hosztilitás változója közt. Feltevésünk, miszerint a machiavellista személyek érzelmi hidegségüknek köszönhetően kisebb mértékű bosszúállást, türelmetlenséget, negatív bánásmódot mutatnak másokkal szemben, nem igazolódott be. Nagyon úgy tűnik, hogy a machiavellisták sokat emlegetett alacsony érzelmi bevonódása, „hidegfejűsége” bonyolultabb probléma, mint ahogy azt korábban gondolták. Bizonyos adatok arra mutatnak, hogy nagyon is lehetséges, hogy a szociális kapcsolatok során intenzíven átélnek bizonyos érzelmeket, azonban ezeket gátolják, és nem engedik kifejezésre jutni – éppen a sikeres manipuláció érdekében (McIllwain 2003).

Szintén nem találtunk kimutatható összefüggést a machiavellizmus mértéke és a szociabilitás közt. Az adatok nem támasztották alá azt a feltevést miszerint a machiavellista személyek kifejezetten alacsony mértékű szociabilitást mutatnak, kevés baráti kapcsolattal rendelkeznek, és kevésbé kedvelik a társas eseményeket. Újabb kutatások azonban összhangban vannak ezzel az eredménnyel. Kiderült, hogy a machiavellisták viselkedését a többi emberhez képest jobban befolyásolják szituációs faktorok (pl. a csoport összetétele, a játékosárs döntése) mint személyiségtényezők (pl. szociabilitás, kitartás) (Czibor and Bereczkei 2012).

A fentiekben bemutatott kutatás során a modern társadalmak csalóinak egy speciális csoportjával, a machiavellista személyekkel foglalkoztunk. Elsődleges célunk a machiavellista személyek csaló stratégiájának megismerése volt. Ahogy azt vizsgálati eredmények is megerősítették, a machiavellista személyek már a kapcsolat kezdetén hajlamosak felrúgni minden íratlan szabályt a társas együttműködésre vonatkozóan. Megtagadják a kooperációt partnereikkel, ráadásul a kapott szívességet egyáltalán nem, vagy csak aránytalanul kis mértékben hajlandók viszonzni.

A csalók azonosítása, stratégiáik pontos detektálása és a velük kapcsolatban megszerzett ismeretek jövőbeni, célirányos felhasználása mindannyiunk közös érdeke. Úgy véljük, hogy a fentiekben bemutatott vizsgálat eredményei

hozzásegíthetnek bennünket a csaló viselkedés egy típusának megértéséhez, amely hasznos lehet bizonyos társadalmi jelenségek (pl. korrupció) kezelésében.

### **Irodalomjegyzék**

- Austin, E. J.- Farelly D.- Black C.- Moore H. (2007) Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual differences*. Vol.43 pp. 179-189
- Berg, J.- Dickhaut, J.- McCabe, K. (1995 ) Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*. Vol.10. pp. 122-142.
- Berezkei, T. (2003 ) *Evolúciós pszichológia*. Osiris Kiadó
- Berezkei T. (2009 ) *Az erény Természete*, Osiris Kiadó
- Christie, R.- Geis F. L. (1970) *Studies In Machiavellianism*, Academic Press
- Czibor and Berezkei 2012
- Fehr B.- Samsom D.- Paulhus D. L. The construct of machiavellianism: Twenty years later (p.: 77-116) In: Spielberger C. D, Butcher J. N, *Advances in Personality Assemt.* Vol. 9
- Gouldner, A. W. ( 1960) The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociology Review* vol. 25 pp. 161-78.
- Gunnthorsdottir, A.- McCabe K.- Smith V. (2002) Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 23. pp. 49-66.
- Kiyonari, T.-Tanida, S.- Yamagishi, T. (2000) Social exchange and reciprocity: confusion or a heuristic? *Evolution and Human Behavior*. Vol. 21 pp. 411-428.
- Kurzban, R. (2003) Biological foundations of reciprocity. In: Ostrom, E.-Walker, J.: *Trust and reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York, Russel Sage Foundation, pp. 105-127.
- Messick, D. M.-Kramer, R. M. –Trust as a form of shallow morality. (2001) In: Cook, K.S.: *Trust in society*, Russel Sage Foundation
- Ostrom, E, Walker, J. (2003) *Trust and reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York, Russel Sage Foundation
- Trivers, R. L. (1971) The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*. Vol. 46. pp. 35-57.
- Wastell C.- Booth A.(2003). Machiavellianism: An Alexithymic Perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*. Vol. 22, No. 6. pp. 730-744.
- Wilson D.S., Near D, Miller R.R. (1996) Machiavellianism: A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures. *Psychological Bulletin*. Vol. 119. No. 2, pp. 285-299.
- Yamagishi, T. (2001) Trust as a form of social intelligence. In K.S. Cook: *Trust in society*. New York, Russel Sage foundation
- Zuckerman, M.- Kuhlman D. M. (1991) Five (or three) robust questionnaire scale factors of pesonality without culture. *Personality and Individual. Differences*. Vol.12. pp. 929-941.

## **THE ROLE OF TRUST AND RECIPROCITY IN MACHIAVELLIAN DECISION MAKING**

**Linda SZIJJÁRTÓ – Prof. Dr. Tamás BERCZKEI**

### **Summary**

Machiavellianism is a combination of a behavioural strategy characterised by the tendency to manipulate and exploit others, and a worldview resting upon cynicism and opportunism. The aim of our study below was to explore the extent to which highly machiavellian people tend to trust others, reciprocate favors. To model everyday relationships, we used the so-called Trust Game: a two-person experimental situation in which participants took part with a stranger as a partner. 80 university students took part in the study, who played for real money. Their level of Machiavellianism was measured by the Mach IV-Questionnaire. Our results show that there is significant difference in the deposits made the first players between high and low Machs; as first players high Machs tend to trust in the other player to a lesser degree than Low Mach participants. We found, that as second players, high Machs tend to reciprocate the favors of the other player to a lesser degree than low Mach participants. We assume that Machiavellians make decisions with cool-blood; they do not trust and always reciprocate a little, regardless the amount of money they received from the partner.

**Keywords:** machiavellianism, trust, reciprocity, cool-blood, Trust-game