



ÓBUDAI EGYETEM
ÓBUDA UNIVERSITY

DOKTORI (PHD) ÉRTEKEZÉS TÉZISFÜZETE

VALOCIKOVÁ CYNTIA

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

Témavezető: Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita

Dr. habil. Velencei Jolán

**BIZTONSÁGTUDOMÁNYI
DOKTORI ISKOLA**

Budapest, 2024. augusztus. 31

Tartalomjegyzék

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | Summary | 3 |
| 2 | A kutatás előzményei..... | 4 |
| 3 | Célkitűzések..... | 6 |
| 4 | Vizsgálati módszerek | 9 |
| 5 | Új tudományos eredmények..... | 11 |
| 6 | Az eredmények hasznosítási lehetősége | 14 |
| 7 | Irodalmi hivatkozások listája/ Irodalomjegyzék | 19 |
| 8 | Publikációk | 35 |
| 8.1 | A tézispontokhoz kapcsolódó tudományos közlemények | 35 |
| 8.2 | További tudományos közlemények (opcionális)..... | 35 |

1 Summary

Altruism is a behavior that transcends selfishness, expressing the need for human compassion and mutual dependence. Altruistic actions selflessly help others, often at the cost of personal sacrifice. This behavior embodies kindness and generosity, reminding us that even a single act of goodwill can profoundly impact the world. Altruism manifests not only in significant historical events but also in the small acts of attentiveness in everyday life. Practicing altruism is a deep realization that our existence is closely intertwined with the collective well-being of humanity. Therefore, altruism is not just a good deed, but also an understanding that we can approach others with empathy and selflessness, regardless of the differences that may separate us. However, altruistic behavior can also be risky, as it is vulnerable to exploitation, and recognizing this is essential for preserving the integrity of altruistic actions.

The aim of my research is the scientific investigation of altruism, which seeks to understand this behavior through various disciplinary lenses. The concepts of altruism and selflessness often overlap in behavioral sciences, but here I use the term altruism. The study of altruism presents challenges due to its subjective and complex nature, encompassing a combination of cognitive, psychological, and behavioral components that are often difficult to quantify. Throughout my research, I explore various definitions, including reciprocal altruism, and examine how altruism is reflected in game theory. I focus particularly on the issues of trust and risk as critical factors of altruism. In examining altruism, I pay special attention to its exploitation in the online space, particularly in the mechanisms of internet-based attacks. My choice of topic was motivated by my internal interest in empathy, kindness, and human behavior, as well as the recognition that altruism can elicit positive changes for both individual and societal well-being.

The results of the research showed that the majority of participants (51%, $n=276$) favored altruistic behavior and chose options that promoted mutual cooperation. However, cooperative behavior exhibited a slight decline over time, indicating that Player A initially cooperated but gradually shifted towards defection in later rounds. Participants' behavior was characterized by the "TIT FOR TAT" strategy, which is cooperative at first but becomes defecting after disappointment. Cooperation levels progressively decreased during the rounds, but tended to increase again at the start of new rounds. The results also revealed that the level of trust influenced risk-taking: participants with lower trust were more inclined to take higher risks. The research found that while most participants preferred cooperation, the rate of defection increased as the game progressed.

2 A kutatás előzményei

Az altruizmus olyan viselkedés, amely az egyének közötti együttműködés alapvető eleme, és kulcsszerepet játszik a társadalmi kapcsolatok fenntartásában. A viselkedéstudományokban és a közgazdaságtanban egyaránt az altruizmus egyfajta „jóléti mechanizmusnak” tekinthető, amely hozzájárul a közösségi és egyéni jólét növeléséhez. Az altruista viselkedés különösen fontos olyan helyzetekben, amikor az egyéneknek közös célok eléréséért kell együttműködniük, ám ezek a cselekvések gyakran kockázatokkal és bizalommal járnak. Az altruizmus gazdasági és szociális vonatkozásai közé tartozik a reciprocitás, azaz a kölcsönös segítségnyújtás mechanizmusa, amelyet számos kutatás bizonyít. A modern társadalmakban az altruizmus gyakorlása fontos gazdasági tényező is, különösen az adományozás és a közösségi kezdeményezések területén. E viselkedési forma szorosan kapcsolódik a társadalmi normákhoz, és ösztönzi az egyéneket a társadalmi elvárások betartására, ezáltal hozzájárulva a közösségek stabilitásához és fenntarthatóságához.

Az altruizmus kutatása hosszú múltra tekint vissza, és több megközelítés is kialakult a viselkedés magyarázatára. Comte (1891) volt az egyik első, aki az altruizmust az egoizmus ellentétéként írta le, és ezt az elméletet a szociológia területén alkalmazták, ahol az altruista viselkedést a társadalmi kohézió és az együttműködés egyik eszközének tekintik. Dawkins (1976) "Az önző gén" című művében továbbfejlesztette ezt az elméletet és az altruizmust az evolúciós biológia kontextusába helyezte, ahol a csoport túlélésének szempontjából előnyös, ha az egyének altruista cselekedeteket hajtanak végre. A rokonszelekció elmélete, amelyet Hamilton (1964) dolgozott ki, azt állítja, hogy az altruizmus genetikai alapú, és különösen a családi kötelékekben nyilvánul meg. A pszichológiai és viselkedéstudományi kutatások az altruizmust gyakran az empátia alapú segítségnyújtással hozzák kapcsolatba. Batson (1991) empátiamodellje hangsúlyozza, hogy az emberek hajlamosabbak altruista cselekedetekre, ha képesek beleélni magukat mások helyzetébe. A játékelmélet területén az altruizmus vizsgálata különösen Axelrod (1984) és a fogolydilemma kísérletek révén vált ismertté. Az ilyen típusú modellek azt vizsgálják, hogyan alakul ki együttműködés és altruista viselkedés, még akkor is, ha rövid távon az önző viselkedés előnyösebb lenne.

A kutatás szorosan kapcsolódik a korábbi eredményekhez, amelyek az altruizmus viselkedésbeli és gazdasági aspektusait vizsgálják. Axelrod és Hamilton munkái alapozták meg a kutatás módszertanát, különös tekintettel a játékelmélet alkalmazására. Az iterált

fogyó dilemma modelljében a kutatók arra jutottak, hogy az egyének hosszú távú együttműködésre törekcsenek, ha a kölcsönös haszon nagyobb, mint a kockázat. A reciprokításra épülő altruizmus tehát nemcsak szociális, hanem gazdasági szempontból is vizsgálható. A kutatásban alkalmazott játékelméleti és kérdőíves módszerek lehetőséget nyújtanak arra, hogy az altruista viselkedés különböző formáit vizsgálják, beleértve a bizalom és kockázatvállalás kérdéseit. Az empirikus eredmények alapján megfigyelhető, hogy a bizalom szintje befolyásolja az altruista cselekedetek gyakoriságát, és az együttműködési stratégiák idővel változhatnak a résztvevők tapasztalatai és tanulási folyamatai alapján. A kutatás szintén épít Batson empátiamodelljére, amely azt mutatja, hogy az altruista viselkedést erőteljesen befolyásolja az empátia szintje. Az empátiára alapuló altruizmus különösen fontos a társadalmi kapcsolatok fenntartásában, és segít magyarázatot adni arra, miért vállalnak az emberek kockázatot mások javára.

A kutatás az altruizmus biztonsági és gazdasági vetületeire is fókuszál, különösen az online térben megjelenő altruista viselkedések és a manipuláció kérdésében. Az altruizmus kihasználása gyakori jelenség az internetes csalások során, ahol a támadók az egyének jóhiszeműségére és bizalmára alapozva csalárd célokra használják fel az altruista hajlamokat. A modern gazdasági rendszerekben az altruizmusnak jelentős szerepe van az adományozásban, a nonprofit szektorban és a társadalmi vállalkozásokban. A kutatás célja annak feltárása, hogyan befolyásolja az altruizmus a társadalmi és gazdasági jólétet, valamint milyen mechanizmusok állnak a bizalom és a kockázatvállalás mögött. Stephens (1996) munkája hangsúlyozza, hogy a reciprok altruizmus gazdasági értelemben is előnyös, mivel csökkenti a transzaksiós költségeket és növeli a társadalmi tőke értékét.

Az altruizmus kutatása multidiszciplináris megközelítést igényel, mivel ez a viselkedésforma többféle társadalmi, pszichológiai és gazdasági dimenzióban jelenik meg. A szakirodalom áttekintése és a korábbi eredmények alapján egyértelmű, hogy az altruizmus kulcsszerepet játszik a társadalmi kohézió fenntartásában és az egyének közötti kapcsolatok megerősítésében. A kutatás célja e viselkedés gazdasági és biztonsági vonatkozásainak mélyreható vizsgálata, különös tekintettel a modern társadalmi kihívásokra és az online térben megjelenő új kockázatokra. Ezek a megfigyelések és eredmények alapozzák meg a kutatás további fejezeteit, amelyek az altruizmus különböző aspektusait, beleértve a bizalom, kockázat és együttműködés kérdéseit részletezik.

3 Célkitűzések

A megoldandó kutatási feladat az altruista viselkedés, a bizalom, valamint a kockázat közötti összefüggések feltárása, különös tekintettel az online adományozási platformok kihívásaira és az internetes csalások veszélyeire. A kutatás központi kérdése, hogy milyen tényezők határozzák meg a résztvevők kooperációs és altruista döntéseit, és hogyan használják ki ezeket az emberi viselkedésformákat az online csalók. Ezen túlmenően, a kutatás célja annak vizsgálata, hogy a reciprok altruizmus és a kooperáció milyen módon járul hozzá a társadalmi kohézióhoz és az egyéni jóléthez, különösen a digitális térben megjelenő adományozói viselkedés terén.

Kutatásom az altruizmussal összefüggő emberi viselkedés, a közvetlen környezet, együttműködés/versengés stratégia és cselekvés hatásának feltárását szolgálja. Egyik kiemelkedő célom a mögöttes mechanizmusok feltárása, pszichológiai és társadalmi tényezők vizsgálata, valamint az egyéni jólétre és az adományozásra gyakorolt hatások feltérképezése. Az altruizmus tanulmányozásának egyik alapvető motiváló erejének tartom, hogy olyan szemléletmódot és gyakorlatokat inspiráljon és irányítson, amelyek elősegítik az empátiát és az együttműködést nem csupán a tudomány berkein belül, hanem a piacgazdaság szereplői számára is. A kutatásom során feltárt kognitív, érzelmi és szociális folyamatok vizsgálatával betekintést nyerhetünk a viselkedés háttérében álló motivációs tényezőkbe és döntéshozatali folyamatokba. Mivel a társadalmi kohézió előmozdítása és a társadalmi kihívások kezelése hozzájárul az egyének egészséges társas kapcsolatainak kialakításához és a jóléthez, így a kutatásom során feltárt tudás hozzájárulhat az ezeket ösztönző tényezők mélyebb megértésében és hatékonyabb gyakorlásában [8] [9] [10].

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

LEGFŐBB CÉLKITŰZÉSEIM:

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

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

C₂: Az altruizmus mögöttes motivációinak vizsgálata.

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

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

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

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

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

Jelentősége és aktualitása a tudományágon belül:

Az altruizmus, a bizalom és a kockázat kezelése egyre fontosabbá válik a társadalmi és gazdasági kutatásokban, különösen az online platformok terjedésével. A digitális adományozási formák növekvő népszerűsége új lehetőségeket és kihívásokat egyaránt magával hoz. Az online

csalások gyakori előfordulása veszélyezteti a bizalmi viszonyokat, amelyek az adományozási platformok alapját képezik. A kutatás ezért időszerű és jelentős, mivel segít feltárni azokat a mechanizmusokat, amelyek révén a bizalom növelhető és a kockázat csökkenthető, így elősegítve a fenntartható altruista viselkedést az online környezetben.

A kutatás hozzájárul a biztonságtudományokhoz, különös tekintettel a humán biztonságra, mivel segíti az internetes felhasználók védelmét a csalásokkal szemben. Az eredmények nemcsak a tudományos közösség számára fontosak, hanem gyakorlati alkalmazhatóságuk révén az online adományozási rendszerek és a kiberbiztonsági intézkedések fejlesztéséhez is hozzájárulhatnak. Ezenkívül a kutatás szorosan kapcsolódik a játékelméleti és viselkedésgazdaságtani kutatásokhoz, amelyeken keresztül az altruizmus és a kooperáció hosszú távú hatásait vizsgálhatjuk.

4 Vizsgálati módszerek

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

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

A HIPOTÉZISEK VIZSGÁLATÁNAK RÖVID BEMUTATÁSA:

Játékelméleti kísérlet - A kísérlet alapja a fogolydilemma egy variációja, amely során a résztvevőknek több fordulóban kell döntést hozniuk a kooperáció vagy a dezertálás mellett.

Két fő területre fókuszáltam: egy kártyajátékre és egy altruista viselkedést vizsgáló hipotetikus helyzetre.

- 1. Kártyajáték:** A hallgatók párosával játszottak egy tízfordulós játékot, ahol mindenki egy piros és egy fekete kártyát kapott. A piros kártya a kooperációt, a fekete a dezertálást jelképezte. A kifizetési szabályok a 4. fordulótól változtak, növelve a kooperáció jutalmát. A hallgatók minden fordulóban új partnerrel játszottak, az utolsó fordulóban pedig egy korábban választott partnerrel folytatták a játékot.

2. Altruizmus vizsgálata: A játék után a résztvevők egy szituációval találkoztak, ahol 5000 forintot oszthattak fel jótékony célokra. Ez a rész a hallgatók altruista viselkedését vizsgálta.

A kísérlet során két különböző játékszabályokkal ellátott kör kerül alkalmazásra:

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

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

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

5 Új tudományos eredmények

T₁: Igazoltam, hogy a játékelméleti kísérlet során a játékosok legfőképp a kooperáció mellett döntenek, mint sem a dezertálás mellett, mely magatartás a játék teljes egészét végig kísérte [P1]. A játék kezdetén a partnerváltás volt jellemző, de a második körben, amikor megváltozott a játék fizetése, a játékosok inkább előzékeny magatartást tanúsítottak új partnereik felé. A játékosok közötti döntések kölcsönhatásban álltak, és a hosszú távú együttműködés lehetővé tette a kölcsönös előnyök maximális kihasználását. A bizalmi kapcsolatok megszakítása jóval kedvezőtlenebb kimenetelhez vezetett, mint az azonnali nyereségért történő csalás. Amint a csalás felismerésre került, a bizalmon alapuló együttműködés összedőlt, veszélyeztetve a játékosok biztonságérzetét.

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

T₂: Igazoltam, hogy a játékelméleti kísérlet során a játékosok a kölcsönös döntéshelyzetek során felismerték a fogolydilemmára jellemző kifizetési tételt, ezzel létrehozva egy tanulási mintát [P2]. Ez a tanulási minta a „tit for tat” (TFT) stratégia volt, amelyben a játékos az előző körben megfigyelt viselkedés alapján reagált: kooperációra kooperációval, dezertálásra dezertálással válaszolt. Négy különböző stratégia is azonosítható volt: Önző versengő, Számító TFT, Haragtartó TFT, és Töretlen kooperáló. A játékosok nem mindig ragaszkodtak egyetlen stratégiához, hanem kevert stratégiát alkalmaztak, amelyben véletlenszerűen választották ki, hogy melyik stratégiát követik. Ez lehetővé tette a Nash-egyensúly fennállását, ahol minden résztvevő az optimális gyakorisággal alkalmazta stratégiáját a másik játékos döntéseire igazodva.

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

biztonságérzetet, míg a megbízhatatlan vagy véletlenszerű viselkedés növeli a kockázatot és a bizonytalanságot.

T₃: Igazoltam, hogy a bizalom és a kockázat ellentétes hatással vannak egymásra: a bizalom növelésével csökkenthető a kockázat, ami elősegíti a kooperatív magatartás kialakulását és növeli a biztonságérzetet [P3]. A kockázatvállalási hajlandóság több tényezőtől függ, és más szituációkban is visszaköszönhet, mint ahol a bizalom kialakult. A válaszadók saját magukba vetett bizalma átlagosan magasabb volt, mint a kockázatvállalási hajlandóságuk, ami megerősíti az inverz kapcsolatot, de nem feltétlenül kölcsönös viszonyban. A kísérlet során, amikor a páros játékosok közös döntési helyzetben magasabb bizalmat szavaztak egymásnak, ez növelte a személyközi kapcsolatok bizalmi szintjét és csökkentette a kockázat érzését. Emellett a biztonságérzet pozitívan hatott ezekre a kapcsolatokra, ami a komfortzóna megőrzésében is szerepet játszott.

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

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

T₄: Igazoltam, hogy az altruizmus közvetlen hatást gyakorol az adományozási tevékenységre és a társadalmi jólétre, különösen a bizalmi kapcsolatokon keresztül [P4] [P5]. Az elemzések során megállapítottam, hogy az altruizmus különböző attitűdjei (konatív, affektív, kognitív) jelentősen befolyásolják az adományozói viselkedést. Az altruista cselekedetek leginkább szoros személyes kapcsolatokban jelennek meg, ahol a kölcsönös

bizalom és a reciprok viselkedés meghatározó. Az adományozók gyakran viszonyozzák a szívességeket, ami az altruizmus egyik kulcsfontosságú eleme, a reciprok altruizmus. Ugyanakkor az alacsony bizalmi szint és a magas gyanakvás korlátozza az altruizmus kiterjedését nagyobb közösségekben, különösen idegenekkel szemben, ami negatívan hat az adományozási hajlandóságra és a társadalmi jólétre. Az altruista viselkedés főként akkor bontakozik ki, ha az egyén biztonságban érzi magát, és úgy véli, hogy az önzetlen cselekedetei pozitív eredményekhez vezetnek. A reciprok altruizmus és a bizalom szoros kapcsolatban állnak egymással: a bizalom növelése erősíti az egyének biztonságérzetét és elősegíti a kooperatív magatartás kialakulását, míg a bizalom megrendülése (például korábbi csalások vagy negatív tapasztalatok miatt) csökkenti az adományozási hajlandóságot. Ezáltal az altruizmus és a bizalom együttesen növeli a társadalmi és egyéni biztonságot, míg a gyanakvás és a bizalomhiány akadályozza az önzetlenség és a társadalmi jólét növekedését.

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

6 Az eredmények hasznosítási lehetősége

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

elköteleződnek annak gyakorlati alkalmazására a mindennapi életükben, mindezt a tanulási folyamat részeként [145].

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

A modern társadalomban az altruizmus támogatása egy stabilabb környezethez vezet, és csökkenti az agresszív viselkedést. Az altruista viselkedés hozzájárul az emberi jóléthez és a fizikai vagy mentális egészséghez. A humanitárius biztonság koncepciója szerint az emberi biztonság a nemzetközi jog megerősítésével, a nemzetközi fellépés összehangolásával, a fegyverek és a pusztítás eszközeinek szigorú korlátozásával, valamint a népirtás és a háborús bűncselekmények megelőzésével és szigorú büntetésével érhető el. Az ENSZ 1998-ban létrehozott Humanitárius Ügyek Koordinációs Hivatala (OCHA) felügyeli az ENSZ humanitárius és katasztrófaelhárítási tevékenységét. Számos tevékenysége mellett az OCHA

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

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

1. Az altruizmus szerepe a társadalmi kohézióban

Az altruista viselkedés és a bizalom elősegíti a társadalmi kohéziót, amely elengedhetetlen a stabil és biztonságos társadalmi kapcsolatok kialakításához. A társadalmi bizalom csökkenti a konfliktusokat, és elősegíti az együttműködést, ami hosszú távon hozzájárul a gazdasági és társadalmi biztonság fenntartásához.

2. Az online csalások fenyegetései

A digitalizáció elterjedésével az online csalások növekvő fenyegetést jelentenek a társadalomra és a gazdaságra. Az altruista érzések és a bizalom manipulációja révén

a csalók kihasználják az emberek jóhiszeműségét, amely aláássa a társadalmi biztonságot és csökkenti az online adományozási tevékenységek hitelességét. Fontos a megfelelő védelem és a csalási módszerek széles körű ismertetése a közbizalom megőrzéséhez.

3. A bizalom és kockázat egyensúlya a gazdasági döntésekben

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

4. A humán biztonság és a segítő tevékenységek összefüggése

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

5. Az oktatás szerepe az online csalások elleni küzdelemben

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

6. Az altruista viselkedés fenntarthatósága a gazdasági környezetben

Az altruizmus a gazdasági életben hosszú távon fenntartható modell lehet, amely elősegíti a társadalmi tökefelhalmozást és a gazdasági stabilitást. A kutatás rámutat arra, hogy az altruista szereplők viselkedése pozitív hatással van az üzleti partnerek közötti bizalomra, ami hosszú távon versenyelőnyként szolgálhat a gazdasági szereplők számára.

A kutatás eredményei felhasználhatók az online adományozási rendszerek fejlesztésében, különösen a biztonsági kockázatok kezelésében és a felhasználók tudatosságának növelésében. Emellett a vállalatok számára is hasznos lehet, amelyek CSR tevékenységeik során az altruizmus és kooperációs stratégiákra építve alakíthatják társadalmi felelősségvállalási

programjaikat. A kutatás továbbá alapot szolgáltat a humán biztonság területén folyó további vizsgálatokhoz, ahol a bizalom és a kooperáció kulcsfontosságú szerepet játszanak.

7 Irodalmi hivatkozások listája/ Irodalomjegyzék

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

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

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

- [33] B. Hámori , *Érzelemgazdaságtan*, Budapest: Kossuth Kiadó, 2003.
- [34] B. Hámori, „Indulatgazdaságtan - a preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok,” *Közgazdasági Szemle*, köt. 6, pp. 510-528, 1994C.
- [35] C. Valociková és J. Velencei, „How Did Reciprocity Evolve in Online Communication? Turnout of Reciprocal Altruism,” *Theory Methodology Practice*, köt. 16, sz. 2, pp. 103-113, 2020.
- [36] E. Molnár, „Az empátia, a szorongás és a személyiség szerepe a reklámok által kiváltott vásárlási döntésekben,” *Acta Carolus Robertus*, köt. 10, sz. 1, pp. 95-109, 2020. <http://doi.org/10.33032/acr.2020.10.1.95C>.
- [37] Valociková és J. Velencei, „Ha most adok, később kaphatok – avagy a reciprok altruizmus az internetes kapcsolatokban,” *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században X./2. : A környezeti változások és az új kihívások hatásai a szervezetek működésére*, köt. 10, sz. 2, pp. 325-332, 2020.
- [38] S. A. Herbert, „Altruism and Economics,” *The American Economic Review; Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*, köt. 83, sz. 2, pp. 156-161, 1993.
- [39] T. Nagel, *The Possibility of Altruism*, köt. 2, Michigan: Clarendon, 1970, pp. 391-402.
- [40] P. DeScioli és S. Krishna, „Giving to whom? Altruism in different types of relationships,” *Journal of Economic Psychology*, köt. 34, pp. 218-228, 2013.
- [41] A. Bykov, „Altruism: New perspectives of research on a classical theme in sociology of morality,” *Current Sociology*, köt. 65, sz. 6, p. 797–813, 2017. <https://doi.org/10.1177/0011392116657861>
- [42] S. Pfattheicher, Y. A. Nielsen és I. Thielmann, „Prosocial behavior and altruism: A review of concepts and definitions,” *Current Opinion in Psychology*, köt. 44, pp. 124-129, 2022.
- [43] D. C. Batson, *Altruism in humans*, New York: Oxford University Press, 2011.

- [44] R. M. Ali és Z. D. Bozorgi, „The Relationship of Altruistic Behavior, Empathetic Sense, and Social Responsibility with Happiness among University Students,” *Practice in Clinical Psychology*, köt. 4, sz. 1, pp. 51-56, 2016.
- [45] R. Teodorescu és K. Demeter, „Az asszertivitás, empátia és altruizmus kapcsolatának összehasonlító vizsgálata egyházi és állami iskolában tanuló fiataloknál,” *Erdélyi Pszichológiai Szemle*, köt. 10, sz. 1, pp. 58-81, 2009.
- [46] M. Zwick, „Some Analogies of Hierarchical Order in Biology and Linguistics,” in *Applied General Systems Research: Recent Developments and Trends*, G. Klir, Szerk., New York, Plenum Press, 1978, pp. 521-529.
- [47] D. K. Levine, „Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments,” *Review of Economic Dynamics*, köt. 1, sz. 3, pp. 593-622, 1998.
- [48] S. Karajz, „Az altruista viselkedés modellezési lehetőségei,” *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, köt. 15, pp. 82-91, 2018.
- [49] E. Kahana és E. Midlarsky, „Theories and concepts of altruism and helping,” *Library of Social Research*, pp. 11-40, 1994.
- [50] V. A. Killian, „Three perspectives of relationships in a social media context: managing self-presentation, evaluating brand communication effectiveness, and guidelines for managers,” University of Georgia, Georgia, 2013.
- [51] W.-L. Shiau és P. Y. Chau, „Does altruism matter on online group buying? Perspectives from egotistic and altruistic motivation,” *Information Technology & People*, köt. 28, sz. 3, pp. 677-698, 2015.
- [52] K. A. Eddleston és F. W. Kellermanns, „Destructive and productive family relationships: A stewardship theory perspective,” *Journal of Business Venturing*, köt. 22, sz. 4, pp. 545-565, 2007.
- [53] G. L. Pee, „Altruistic knowledge sharing in online communities,” in *ICACT 2017*, Korea, 2017.

- [54] A. J. Connolly, „Volunteering 2.0: How online social networks motivate volunteer retention,” in *ICIS 2012*, Orlando, 2012.
- [55] C. Valociková és J. Velencei, „Transdisciplinary approach to find connections between altruism and safety,” *Biztonságtudományi Szemle*, köt. 2, sz. 1, pp. 87-97, 2020.
- [56] R. L. Trivers, „The Evolution of Reciprocal Altruism,” *The Quarterly Review of Biology*, köt. 46, sz. 1, pp. 35-57, 1971.
- [57] T. Bereczkei, *Evolúciós pszichológia*, Budapest: Osiris Kiadó, 2003.
- [58] C. Stephens, „Modelling reciprocal altruism,” *British Journal for the Philosophy of Science*, köt. 47, sz. 4, pp. 533-551, 1996.
- [59] S. Pinker, *Hogyan működik az elme*, Budapest: Osiris Kiadó, 2002.
- [60] J. Golovics, „Korlátozott racionalitás és altruizmus: behaviorizmus a közgazdaságtudományban,” *Hitelintézeti Szemle*, köt. 14, sz. 2, pp. 158-172, 2015.
- [61] F. Furedi, *Culture of Fear: Risk Taking and the Morality of Low Expectation*, New York: Continuum International Publishing Group Ltd., 2002.
- [62] C. A. Heimer, „Solving the Problem of Trust,” in *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation, 2001, pp. 40-88.
- [63] J. I. Molnár, „A kockáatelemzés a vagyonvédelem és a vagyonbiztonság az építészeti bűnmegelőzés aspektusából,” *Hadmérnök*, köt. 14, sz. 1, pp. 17-31, 2019.
- [64] R. C. Mayer, J. H. Davis és F. D. Scoorman, „An integrative model of organizational trust,” *Academy of Management Review*, köt. 20, pp. 709-734, 1995.
- [65] T. Das és B. Teng, „The risk-based view of trust: a conceptual framework,” *Journal of Business and Psychology*, köt. 19, sz. 1, pp. 85-119, 2004.
- [66] A. Gelei és I. Dobos, „Bizalom és kockázat a kapcsolatokban – egy kísérlet eredményei,” BCE Versenyképesség Kutató Központ, Budapest, 2012.
- [67] E. Fehr és U. Fishbacher, „The nature of human altruism,” *Nature*, köt. 425, pp. 785-791, 2003.

- [68] Valociková Cyntia, „Az altruista magatartás megjelenése a bizalomjátékban,” *Biztonságtudományi Szemle*, pp. 15-23, 2022.
- [69] J. v. Neumann és O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, New Jersey: Princeton University Press, 1944.
- [70] R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, New York: Penguin Books, 1984.
- [71] A. M. Evans és P. v. d. Calsyede, „The Reputational Consequences of Generalized Trus,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, köt. 44, sz. 4, pp. 492-507, 2018. <https://doi.org/10.1177/0146167217742886>
- [72] S. Karajz, „Az altruista viselkedés modellezési lehetőségei,” *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, köt. 15, pp. 82-91, 2018.
- [73] J. Engle-Warnick és R. L. Slonim, „The evolution of strategies in a repeated trust game,” *Journal of Economic Behavior & Organization*, köt. 55, sz. 1, pp. 553-573, 2004. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2003.11.008>
- [74] J. Berg, J. Dickhaut és K. McCabe, „Trust, reciprocity and social history,” *Games and Economic Behavior*, köt. 10, pp. 122-142, 1995.
- [75] M. Brühlhart és J.-C. Usunier, „Does the trust game measure trust?,” *Economics Letters*, köt. 115, pp. 20-23, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.039>
- [76] M. R. Carter és M. Castillo, „The Economic Impacts of Trust and Altruism: An Experimental Approach to Social Capital,” Staff Papers, University of Wisconsin-Madison, Department of Agricultural and Applied Economics, 2002.
- [77] G. Bolton és A. Ockenfelds, „“ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition,” *American Economic Review*, köt. XC, pp. 166-193, 2000.
- [78] A. M. Evans és W. Revelle, „Survey and behavioral measurements of interpersonal trust,” *Journal of Research in Personality*, köt. 42, sz. 6, p. 1585–1593, 2008. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>
- [79] E. L. Glaeser, D. Laibson, J. Scheinkman és C. L. Soutter, „Measuring Trust,” *The Quarterly Journal of Economics*, köt. 115, sz. 3, pp. 811-846, 2000.

- [80] T. Burnham, K. McCabe és V. L. Smith, „Friend-or-foe intentionality priming in an extensive form trust game,” *Journal of Economic Behavior and Organization*, köt. 43, sz. 1, pp. 57-73, 2000. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00108-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00108-6)
- [81] M. Brühlhart és J.-C. Usunier, „Does the trust game measure trust?,” *Economics Letters*, köt. 115, sz. 1, pp. 20-23, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.039>
- [82] A. M. Evans és J. I. Krueger, „Bounded Prospectation in Dilemmas of Trust and Reciprocity,” *Review of General Psychology*, köt. 20, sz. 1, pp. 17-28, 2016. <https://doi.org/10.1037/gpr0000063>
- [83] J. F. Landy, J. Piazza és G. P. Goodwin, „When It’s Bad to Be Friendly and Smart: The Desirability of Sociability and Competence Depends on Morality,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, köt. 42, sz. 9, p. 1272–1290, 2016. <https://doi.org/10.1177/0146167216655984>
- [84] P. Sturgis és P. Smith, „Assessing the Validity of Generalized Trust Questions: What Kind of Trust are we Measuring?,” *International Journal of Public Opinion Research*, köt. 22, sz. 1, p. 74–92, 2010. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edq003>
- [85] A. Ben-ner és F. Halldorsson, „Trusting and trustworthiness: What are they, how to measure them, and what affects them,” *Journal of Economic Psychology*, köt. 31, sz. 1, pp. 64-79, 2010. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.001>
- [86] A. M. Evans és J. I. Krueger, „Elements of trust: Risk and perspective-taking,” *Journal of Experimental Social Psychology*, köt. 47, sz. 1, pp. 171-177, 2011.
- [87] A. Ben-ner és L. Putterman, „Trust, communication and contracts: An experiment,” *Journal of Economic Behavior & Organization*, köt. 70, sz. 1-2, pp. 106-121, 2009. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.01.011>
- [88] F. Schwerter és F. Zimmermann, „Determinants of trust: The role of personal experiences,” *Games and Economic Behavior*, köt. 122, pp. 413-425, 2020. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2020.05.002>

- [89] M. Zhang, „Assessing Two Dimensions of Interpersonal Trust: Other-Focused Trust and Propensity to Trust,” *Personality and Social Psychology*, köt. 12, pp. 1-11, 2021. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.654735>
- [90] A. M. Evans és I. v. Beest, „Gain-loss framing effects in dilemmas of trust and reciprocity,” *Journal of Experimental Social Psychology*, köt. 73, pp. 151-163, 2017. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.06.012>
- [91] P. Grim, H. S. Paul, G. Mar, P. S. Denis és P. S. Denis, *The Philosophical Computer: Exploratory Essays in Philosophical Computer Modeling*, Cambridge, MA: MIT Press, 1998.
- [92] Z. Li, S. Ran, Z. Huang, S. Yang és R. Pu, „Payoff Matrix’s Effect on Trust Game Paradigm,” *Open Access Library Journal*, köt. 8, sz. 7439, pp. 1-16, 2021. <https://doi.org/10.1037/gdn0000188>
- [93] G. Hardin, „The Tragedy of the Common,” *American Association for the Advancement of Science*, köt. 162, sz. 3859, pp. 1243-1248, 1968.
- [94] R. Axelrod és W. D. Hamilton, „The Evolution of Cooperation,” *Science*, köt. 211, sz. 4489, pp. 1390-1396, 1981.
- [95] R. Axelrod, „On Six Advances in Cooperation Theory,” *Analyse & Kritik*, köt. 22, sz. 1, pp. 130-151, 2000. <https://doi.org/10.1515/auk-2000-0107>
- [96] A. Rapaport és D. A. Seale, „Is Tit-for-Tat the Answer? On the Conclusions Drawn from Axelrod's Tournaments,” *PLoS ONE*, köt. 10, sz. 7, 2015. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0134128>
- [97] C. C. Cowden, „Game Theory, Evolutionary Stable Strategies and the Evolution of Biological Interactions,” *Nature Education Knowledge*, köt. 3, sz. 10, p. 6, 2012.
- [98] G. Marosán, „Tit-for-tat – az egyéni és a közösségi siker alapja,” in *Együttműködés – versengés*, Budapest, Gondolat Kiadó, 2010, pp. 105-116.
- [99] M. Arapovics, „Adományozás, önkéntesség és társadalmi felelősségvállalás Magyarországon,” *Andragógia és művelődéstudomány*, köt. 1, sz. 1, pp. 52-71, 2013.

- [100] T. J. Holt, O. Smirnova, Y. T. Chua and H. Copes, "Examining the risk reduction strategies of actors in online criminal markets," *Global Crime*, köt. 16, sz. 2, pp. 81-203, 2015.
- [101] 350/2011. (XII. 30.) Korm. rendelet a civil szervezetek gazdálkodása, az adománygyűjtés és a közhasznúság egyes kérdéseiről, Budapest: Nemzeti Jogszabálytár, 2011.
- [102] 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról, Budapest: Nemzeti Jogszabálytár, 1995.
- [103] Chartered Institute of Management Accountants, „Fraud risk management - A guide to good practice,” Chartered Institute of Management Accountants, London, 2008.
- [104] J. Wiggen, „The impact of COVID-19 on cyber crime and state-sponsored cyber activities,” Konrad-Adenauer-Stiftung e., Berlin, Germany, 2020.
- [105] L. Vasíu, M. Warren és D. Mackay, „Defining Fraud: Issues for Organizations from an Information Systems Perspective,” in *Proceedings of the Seventh Pacific Asia Conference on Information Systems*, Adelaide, South Australia, 2003.
- [106] K. P. Zervos, „Responding to Fraud in the 1990s,” in *Complex Commercial Fraud: Proceedings of a Conference*, Canberra, 1991.
- [107] European Commission, „Survey on "Scams and Fraud Experienced by Consumer",” European Commission, Brussels, 2020.
- [108] Financial Intelligence Centre, „Monez Transfer Scams,” Republic of Namibia , Windhoek, 2020.
- [109] B. Atkins és W. Huang, „A Study of Social Engineering in Online Frauds,” *Open Journal of Social Sciences*, köt. 1, sz. 3, pp. 23-32, 2013.
- [110] M. Jakobsson, D. McCoy, Y. Park és E. Shi, „Identifying Scams and Trends,” in *Understanding Social Engineering Based Scams*, New York, Springer, 2016, pp. 7-19.
- [111] M. Beals, M. DeLiema és M. Deevy, „Framework for a Taxonomy of Fraud,” Stanford Center on Longevity, Stanford, CA, USA, 2015.

- [112] T. Bereczkei, B. Birkás és Z. Kerekes, „Önzetlenség idegenek iránt - egy evolúciós modell kísérleti ellenőrzése,” *Magyar Pszichológiai Szemle*, köt. 62, sz. 4, pp. 449-473, 2007.
- [113] C. Kollár, „A magyarországi online csalások fontosabb tulajdonságai,” *Belügyi Szemle*, köt. 66, sz. 10, pp. 56-70, 2018. <https://doi.org/10.38146/BSZ.2018.10.4>
- [114] A. Sargeant és S. Lee, „Donor Trust and Relationship Commitment in the U.K. Charity Sector: The Impact on Behavior,” *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, köt. 33, sz. 2, pp. 185-202, 2004.
- [115] H. Laroche, V. Steyer és C. Théron, „How Could You be so Gullible? Scams and Over-Trust in Organizations,” *Journal of Business Ethics*, köt. 160, sz. 3, pp. 641-656, 2019.
- [116] Populus, „Trust in Charities, 2018 How the public views charities, what this means for the sector, and how trust can be increased,” Charity Commission for England and Wales, London, UK, 2018.
- [117] Valociková, „BREACH ALARM! - DATA BREACHES AND CYBER ATTACKS IN INFORMATION SOCIETY,” in *An international serial publication for theory and practice of Management Science : IMCSM Proceedings 2019*, Bor, Szerbia : University of Belgrade, Technical Faculty in Bor, 2019.
- [118] C. Valociková, „Cyber attacks and data breaches on international level,” in *Kiberbiztonság - Cyber Security : Tanulmánykötet a Biztonságtudományi Doktori Iskola kutatásaiból*, Budapest, Óbudai Egyetem, Bánki Donát Gépész és Biztonságtechnikai Mérnöki Kar, 2018, pp. 347-354.
- [119] Symantec Corporation, „Internet Security Threat Report,” Symantec Corporation, USA, 2018.
- [120] M. Chawki, „Nigeria Tackles Advance Fee Fraud,” *Journal of Information, Law & Technology*, köt. 1, 2009.
- [121] J. Isacenkova, O. Thonnard, A. Costin, A. Francillon és D. Balzarotti, „Inside the scam jungle: a closer look at 419 scam email operations,” *EURASIP Journal on Information Security*, köt. 4, 2014.

- [122] G. Szentgáli, „AZ EURÓPAI UNIÓ KIBERBIZTONSÁGI TÖREKVÉSEI ÉS SZERVEZETEI I.,” *HADMÉRNÖK*, pp. 172-179, december 2012.
- [123] Európai Bizottság, „Az európai digitális menetrend,” Az Európai Unió Kiadóhivatala, Luxembourg, 2014.
- [124] R. Clark, „4 LÉPÉS AZ INFORMÁCIÓBIZTONSÁGI VESZÉLYEK CSÖKKENTÉSE ÉRDEKÉBEN A MUNKAHELYEN,” Epson Europe, EU, 2015.
- [125] C. M. Reep-van den Bergh és M. Junger, „Victims of cybercrime in Europe: a review of victim surveys,” *Crime Science Journal*, %1. kötet7, %1. szám5, pp. 1-15, 2018.
- [126] Miniwatts Marketing Group, „Internet World Stats,” 2018. [Online]. Available: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>. [Hozzáférés dátuma: 13 12 2018].
- [127] C. Valociková, „SCAM RIADÓ! -avagy betekintés a 419-es átverések világába és működésébe,” in *Kiberbiztonság - Cyber Security : Tanulmánykötet a Biztonságtudományi Doktori Iskola kutatásaiból*, Budapest, Óbudai Egyetem, Bánki Donát Gépész és Biztonságtechnikai Mérnöki Kar, 2018, pp. 337-345.
- [128] J. Scannell, „The '419 scam': An unacceptable 'power of the false'?,” *Portal Journal of Multidisciplinary International Studies*, köt. 2, sz. 11, pp. 36-51, 2014.
- [129] C. Naksawat, S. Akkakoson és C. K. Loi, „Persuasion Strategies: Use of Negative Forces in Scam E-mails,” *GEMA Online® Journal of Language Studies*, köt. 16, 2016.
- [130] D. Lavion, „Global Economic Crime and Fraud Survey 2018,” PwC, US, 2018.
- [131] Australian Competition and Consumer Commission, „Targeting scams - Report of the ACCC on scams activity 2017,” Australian Competition and Consumer Commission, Australian Capital Territory, 2018.
- [132] M. T. Whitty és T. Buchanan, „The online dating romance scam: The psychological impact on victims – both financial and non-financial,” *Criminology and Criminal Justice by SAGE Publications*, %1. kötet16, %1. szám2, pp. 176-194, 2016.
- [133] Y. Park, J. Jones, D. McCoy, E. Shi és M. Jakobbson, „Scambaiter: Understanding Targeted Nigerian Scams on Craigslist,” Internet Society, San Diego, 2014.

- [134] Y. S. Bist, C. Agarwal és U. Bansal, „Online Business Frauds: A Case Study of an Online Fraud Survey Company,” *International Journal of Modern Engineering Research*, köt. 2, sz. 6, pp. 4396-4404, 2012.
- [135] D. Gudkova, M. Vergelis, N. Demidova és T. Shcherbakova, „Kaspersky Lab,” 2017. [Online]. Available: <https://securelist.com/spam-and-phishing-in-q1-2017/78221/>. [Hozzáférés dátuma: 12 12 2018].
- [136] C. Valociková, „SCAM ALERT - Internet Fraud and Cyber Attacks on International Level,” in *Keleti Károly Faculty of Business and Management, Óbuda University*, Budapest, 2019.
- [137] G. Sarkar és S. K. Shukla, „Behavioral analysis of cybercrime: Paving the way for effective policing strategies,” *Journal of Economic Criminology*, köt. 2, 2023. <https://doi.org/10.1016/j.jeconc.2023.100034>
- [138] Behavioural Economics Team of the Australian Government, „After the crime Experiences of cyber security incidents,” Department of the Prime Minister and Cabinet, Barton ACT, 2021.
- [139] R. Broadhurst, P. Grabosky, M. Alazab, B. Bouhours és S. Chon, „Organizations and Cyber crime: An Analysis of the Nature of Groups engaged in Cyber Crime,” *International Journal of Cyber Criminology*, köt. 8, sz. 1, pp. 1-20, 2014.
- [140] Y. Yilmaz, O. Cetin, C. Grigore, B. Arief és J. Hernandez-Castro, „Personality Types and Ransomware Victimisation,” *Digital Threats: Research and Practice*, köt. 4, sz. 4, pp. 1-25, 2023. <https://doi.org/10.1145/3568994>
- [141] C. Cross, T. Holt, A. Powell és M. Wilson, „Responding to cybercrime: Results of a comparison between community members and police personnel,” *Trends & issues in crime and criminal justice*, köt. 635, pp. 1-20, 2021.
- [142] A. Gelei, I. Dobos és L. Dudás, „Bizalom és megbízhatóság – egy módosított ismételt bizalomjáték eredményei,” *Statisztikai Szemle*, köt. 96, sz. 8-9, pp. 769-793, 2018. DOI: 10.20311/stat2018.08-09.hu0769

- [143] M. Kuzmanovic, M. Djurovic és M. Martic, „Factors affecting cooperation in social dilemmas: Experimental evidence from oneshot prisoner's dilemma,” *Technics Technologies Education Management-TTEM*, köt. 7, sz. 1, pp. 384-394, 2012.
- [144] M. Tetik, „Investigating factors affecting cooperative and non-cooperative behavior: An experimental game in the classroom,” *Theoretical and Applied Economics, Asociatia Generala a Economistilor din Romania - AGER*, köt. 2, sz. 623, pp. 205-214, 2020.
- [145] C. Valociková, G. Csongrádi, P. Miskolczi és A. Kolnhofer-Derecskei, „EGY VISELKEDÉSGAZDASÁGTANI KÍSÉRLET TAPASZTALATAI A TANTERMI ÓRÁKON ÉS A KUTATÁSBAN,” *Gradus*, köt. 10, sz. 2, pp. 1-10, 2023.
<https://doi.org/10.47833/2023.2.ECO.001>
- [146] G. Marosán, „Az „arany szabályok” evolúciója,” *Magyar Tudomány*, köt. 12, pp. 1489-1498, 2006.
- [147] R. Kurzban és D. Houser, „Experiments investigating cooperative types in humans: A complement to evolutionary theory and simulations,” *PSYCHOLOGICAL AND COGNITIVE SCIENCES*, köt. 102, sz. 5, pp. 1803-1807, 2005.
<https://doi.org/10.1073/pnas.040875910>
- [148] M. Nowak és K. Sigmund, „A strategy of win-stay, lose-shift that outperforms tit-for-tat in the Prisoner's Dilemma game,” *Nature*, köt. 364, sz. 6432, pp. 56-58, 1993.
<http://doi.org/10.1038/364056a0>
- [149] KSH, „Összefoglaló táblák (STADAT) - Évközi adatok - Önkéntes munka, 2019. I. negyedév,” KSH, 2019. [Online]. Available: https://www.ksh.hu/stadat_evkozi_9_13. [Hozzáférés dátuma: 05 március 2020].
- [150] KSH, „Az internethasználat gyakoriságának megoszlása (2006-2019),” KSH, 2019. [Online]. Available: https://www.ksh.hu/stadat_files/ikt/hu/ikt0018.html. [Hozzáférés dátuma: 06 március 2019].
- [151] Nonprofit Tech for Good, „2018 Global Trends in Giving Report,” Nonprofit Tech for Good, Long Beach, CA, 2019.

- [152] L. R. Goldberg, „A Broad-Bandwidth, Public Domain Personality Inventory Measuring the Lower-Level Facets of Several Five-Factor Models.,” *Personality Psychology in Europe*, köt. 7, pp. 7-28, 1999.
- [153] M. H. Davis, „A multidimensional approach to individual differences in empathy.,” *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, köt. 10, sz. 85, 1980.
- [154] T. Dohmen, A. Falk, D. Huffman és U. Sunde, „Representative trust and reciprocity: Prevalence and determinants,” *Economic Inquiry*, köt. 46, sz. 1, pp. 81-90, 2008. DOI: 10.1111/j.1465-7295.2007.00082.x
- [155] O. P. John és S. Srivastava, „The Big Five Trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives.,” in *Handbook of personality: Theory and research*, Los Angeles, Guilford Press, 1999, p. Guilford Press.
- [156] G. E. Clary, M. Snyder, R. D. Ridge, J. Copeland, A. A. Stukas, J. Haugen és P. Miene, „Understanding and Assessing the Motivations of Volunteers: A Functional Approach,” *Journal of Personality and Social Psychology*, köt. 74, sz. 6, pp. 1516-1530, 1998. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1516>
- [157] R. Bekkers és P. Wiepking, „A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving,” *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, köt. 40, sz. 5, pp. 924-973, 2011. <https://doi.org/10.1177/0899764010380927>
- [158] M. Zhang, „Assessing Two Dimensions of Interpersonal Trust: Other-Focused Trust and Propensity to Trust,” *Front Psychology*, köt. 12, sz. 654735, 2021. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.654735
- [159] T. R. Levine és S. A. McCornack, „The dark side of trust: Conceptualizing and measuring types of communicative suspicion,” *Communication Quarterly*, köt. 39, sz. 4, pp. 325-340, 1991. <https://doi.org/10.1080/01463379109369809>

- [160] I. Ritov és T. Kogut, „Altruistic behavior in cohesive social groups: The role of target identifiability,” *PLoS One*, köt. 12, sz. 11, p. 16, 2017. DOI: 10.1371/journal.pone.0187903
- [161] C. Bakó, „A COVID-19-JÁRVÁNY RÖVID ÉS HOSSZÚTÁVÚ HATÁSAI A NONPROFIT SZEKTORRA ÉS AZ ÖNKÉNTESSEGRE,” *Önkéntes Szemle*, köt. 2, sz. 2, pp. 3-24, 2022. <https://doi.org/10.53585/OnkSzem.2022.2.3-24>
- [162] D. Haski-Leventhal, L. Roza és S. Brammer, *Employee Engagement in Corporate Social Responsibility*, Thousand Oaks, CA, USA: SAGE Publications, 2020.
- [163] C. A. Holt, *Markets, Games, and Strategic Behavior: An Introduction to Experimental Economics*, Princeton, NJ, USA: Princeton University Press, 2019.
- [164] H. Aguinis, I. Villamor és K. P. Gabriel, „Understanding employee responses to COVID-19: a behavioral corporate social responsibility perspective,” *Management Research: The Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, köt. 18, sz. 4, pp. 421-438, 2020. DOI:10.1108/MRJIAM-06-2020-1053
- [165] A. Kolnhofer-Derecskei és V. Nagy, „Employee Volunteerism—Conceptual Study and the Current Situation,” *Sustainability*, köt. 12, sz. 20, p. 8378, 2020. <https://doi.org/10.3390/su12208378>
- [166] United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs, „United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs Annual Report 2018,” OCHA, New York, US, 2019.

8 Publikációk

8.1 A tézispontokhoz kapcsolódó tudományos közlemények

- [P1] VALOCIKOVÁ, C. (2022). Az altruista magatartás megjelenése a bizalomjátékban. *BIZTONSÁGTUDOMÁNYI SZEMLE*, 4(3), 15-23.
- [P2] VALOCIKOVÁ, C. (2022). A bizalom a játékelméletek vizsgálatán keresztül. *BIZTONSÁGTUDOMÁNYI SZEMLE*, 4(2), 15-24.
- [P3] VALOCIKOVÁ, C. (2021). THE DUALITY OF RISK AND TRUST AT USAGE OF ONLINE DONATIONS. *Trends and Innovations in E-business, Education and Security Ninth International Scientific Web-conference of Scientists and PhD. students or candidates, Paper: 2729-8493*, 181-189.
- [P4] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020). How Did Reciprocity Evolve in Online Communication? Turnout of Reciprocal Altruism. *THEORY METHODOLOGY PRACTICE: CLUB OF ECONOMICS IN MISKOLC*, 16(2), 103-113. DOI: 10.18096/TMP.2020.02.11
- [P5] VALOCIKOVÁ, C., CSONGRÁDI, G., MISKOLCZI, P., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2023). Egy viselkedésgazdaságtani kísérlet tapasztalatai a tantermi órákon és a kutatásban. *GRADUS*, 10(2), 10. <https://doi.org/10.47833/2023.2.ECO.001>

8.2 További tudományos közlemények (opcionális)

- [A] VALOCIKOVÁ, C., MAJLÁTH, M., CSONGRÁDI, G., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2024). Pénzadományozási mintázatok egyetemisták körében. *GRADUS*, 11(1), 11. <https://doi.org/10.47833/2024.1.ECO.006>
- [B] VALOCIKOVÁ, C., CSONGRÁDI, G., MISKOLCZI, P., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2023). Egy viselkedésgazdaságtani kísérlet tapasztalatai a tantermi órákon és a kutatásban. *GRADUS*, 10(2), 10. <https://doi.org/10.47833/2023.2.ECO.001>
- [C] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020). Ha most adok, később kaphatok – avagy a reciprok altruizmus az internetes kapcsolatokban. *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században X./2. : A környezeti változások és az új kihívások hatásai a szervezetek működésére*, 10(2), 325-332.
- [D] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020). How Did Reciprocity Evolve in Online Communication? Turnout of Reciprocal Altruism. *THEORY METHODOLOGY*

PRACTICE: CLUB OF ECONOMICS IN MISKOLC, 16(2), 103-113.DOI: 10.18096/TMP.2020.02.11

- [E] VALOČIKOVÁ, C. SCAM ALERT (2019). *Internet Fraud and Cyber Attacks on International Level* In: Szikora, Péter; Fehér-Polgár, Pál (szerk.) 17th International Conference on Management, Enterprise, Benchmarking. Budapest, Magyarország : Keleti Károly Faculty of Business and Management, Óbuda University (2019) 69 p. pp. 40-40. , 1 p.
- [F] VALOČIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2020) Ha most adok, később kaphatok – avagy a reciprok altruizmus az internetes kapcsolatokban In: Csiszárík-Kocsir, Ágnes; Garai-Fodor, Mónika (szerk.) *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században X./2. : A környezeti változások és az új kihívások hatásaia szervezetek működésére Budapest, Magyarország : Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar* 354 p. pp. 325-332. , 8 p.
- [G] VALOČIKOVÁ, C. (2019) SCAM ALERT - Internet Fraud and Cyber Attacks on International Level, In: Szikora, Péter; Fehér-Polgár, Pál (szerk.) *17th International Conference on Management, Enterprise, Benchmarking. Abstract Booklet (MEB 2019)*, Keleti Károly Faculty of Business and Management, Óbuda University pp. 40-40.
- [H] OTTI CS., & VALOČIKOVÁ, C. (2019) A BIZTONSÁGI RENDSZEREK FELHASZNÁLÓI ATTITÚDJE, ÉRTÉKELÉSE ÉS BEFOLYÁSOLÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI, *HADMÉRNÖK* 14: (1) pp. 32-41.
- [I] VALOČIKOVÁ, C. (2019) BREACH ALARM! - DATA BREACHES AND CYBER ATTACKS IN INFORMATION SOCIETY In: Živan, Živković (szerk.) *An international serial publication for theory and practice of Management Science : IMCSM Proceedings 2019* Bor, Szerbia : University of Belgrade, Technical Faculty in Bor, pp. 222-232. , 10 p.
- [J] MAJLÁTH, M., KELEMEN-ERDŐS, A., & VALOČIKOVÁ, C., (2019) Understanding SME's failure – focus on success factors and gender differences: comparative analysis of SME's in Czech Republic, Hungary, and Serbia *SERBIAN JOURNAL OF MANAGEMENT* 14(2) pp. 327-344. , 18 p.
- [K] VALOČIKOVÁ C. (2019) Digitális kalózkodás a filmekben is léteznek? – avagy az internetes kalózkodás hatása az EU filmiparára, In: Csiszárík-Kocsir, Ágnes; Garai-Fodor, Mónika (szerk.) *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században – IX/2. tanulmánykötet, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar* pp. 148-154.

- [L] VALOCIKOVÁ C. (2018) HUNLYWOOD – AVAGY HOGYAN VISZONYULNAK A NÉZŐK A HAZAI FILMEKHEZ?, In: Keresztes, Gábor (szerk.) *Tavaszi Szél 2018 Konferencia = Spring Wind 2018: Konferenciakötet II., Doktoranduszok Országos Szövetsége (DOSZ)* pp. 445-452.
- [M] VALOCIKOVÁ, C., & VELENCEI, J. (2018) Hunlywood a filmplakátokon, In: Csiszárík-Kocsir, Ágnes; Garai-Fodor, Mónika (szerk.) *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VIII./2., Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar* pp. 316-325.
- [N] VALOCIKOVÁ, C., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2018) Hunlywood Európában – a magyar filmipar versenyhelyzete az EU-ban, *MULTIDISZCIPLINÁRIS KIHÍVÁSOK SOKSZÍNŰ VÁLASZOK* (Klsz) pp. 91-108.
- [O] VALOCIKOVÁ, C., (2018) HUNLYWOOD –comparison of EU cinematography focusing on Hungarian and Latvian film industry, In: Fehér-Polgár, Pál; Garai-Fodor, Mónika (szerk.) *FIKUSZ 2018 - Symposium for Young Researchers Proceedings, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar* pp. 494-506.
- [P] VALOCIKOVÁ, C., (2017) HUNLYWOOD – the most important challenges of the hungarian film industry, In: Pal, Feher - Polgar (szerk.) *FIKUSZ 2017 - Symposium for Young Researchers: Proceedings, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar* (2017) pp. 358-368.
- [Q] VALOCIKOVÁ, C., (2017) Hunlywood - evolution of hungarian film production, the attitude of hungarian audience, In: Reicher, Regina Zsuzsánna; Kozma, Tímea; Varga, Erika (szerk.) *Thinking Together 1, Óbudai Egyetem* pp. 131-145.
- [R] VALOCIKOVÁ, C., & KOLNHOFER-DERECSKEI, A. (2017) HUNLYWOOD Európában – a magyar filmipar versenyhelyzete az EU-ban, In: Vágány, Judit; Polák-Weldon, Réka; Fenyvesi, Éva (szerk.) *Multidiszciplináris kihívások, sokszíni válaszok.* 9., Budapesti Gazdasági Egyetem, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar pp. 142-144.