

## Az egyéni döntések mozgatórugói

(Matthew Rabin: *Pszichológia és közgazdaságtan*, Budapest: Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium 2008, 287 oldal)

DURKÓ EMÍLIA

PADS Alapítvány ösztöndíjasa

E-mail: durkoemilia@gmail.com

A szenvedélyek és érzelmek szerepe az emberek döntéseiben és interakcióiban már a közgazdaságtan alapító atyáit is erősen foglalkoztatta. Napjainkra számos kutatás alátámasztotta, hogy a gazdasági döntésekben nem csak a racionalitás munkál. Ezt a problémakört feszegeti a viselkedés közgazdaságtan, amely az egyéni döntések és cselekvések mozgatórugóit kutatja. Az emberi viselkedés megértése, közgazdaságtani megközelítésbe történő beépítése önmagában is táptalaja a heves vitáknak, néhány állítás biztosan elgondolkodtatja majd az olvasót, megrendítheti idáig határozott állásfoglalásában. A kételkedők a függelékben matematikai bizonyítások sokaságával találják szembe magukat, és megbizonyosodhatnak arról, hogy ez nem pusztán találgatás vagy „csak” pszichológia.

A kötet a terület 21. századi neves szakértője, Rabin munkáiból válogat. Matthew Rabin a University of California, Berkeley Közgazdaságtan Tanszékének professzora és a Harvard vendégprofesszora. Több viselkedés-gazdaságtani témájú könyv írásában és kutatásban vett részt, melyekkel a pszichológia közgazdaságtanba történő beillesztését igazolja.

A magyar olvasóközönség a Rajk László Szakkollégium díjazottjaként ismerheti meg munkáját ebben a kötetben, amely – úgy gondolom – ritkaságnak számít a közgazdaságtani könyvek között, és ezért érdemes a könyv megjelenésének nyolcadik évében is kézhez venni. Modelljét fokozatosan építi a könyv fejezetein keresztül, és egyszerre szól közgazdászoknak és érdeklődőknek, miután állításait a matematika eszköztárával precízen bizonyítja, ugyanakkor laikusok számára is közérthető, hétköznapi példákkal teszi világossá a közgazdaságtanban használt, összetett fogalmakat.

Rabin mindmáig azzal a felvilágosult megközelítéssel él, miszerint a viselkedési közgazdaságtan nem leváltani, hanem kibővíteni akarja a neoklasszikus látásmódot. Az első gondolat, amelyet a legtöbben már viselkedés-közgazdaságtani megközelítésnek tartanak, Adam Smithtől származik. Smith 1790-ben figyelmet fordít az egyéni viselkedés pszichológiai alapjaira, emellett megfogalmazza a később tárgyalt alapvető viselkedés-gazdaságtani téma, a *loss aversion* alapvető gondolatát (The Theory of Mo-

ral Sentiments, 1790). A neoklasszikus forradalom hatására a mainstream közgazdaságtan elfordult a pszichológiai megközelítéstől, fontosabbá vált a racionalitás, kevesebb hangsúly került a szereplők viselkedésének megértésére, és több a matematikai szempontból hasznos feltevések modellezésére. A 20. század második felében azonban több közgazdász (George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky, Herbert Simon) rámutatott a racionalitás korlátaira, és a pszichológia szerepének jelentőségére. Ekkor kezdett újra virágozni a viselkedés-közgazdaságtan. Habár a tudományterületek interdiszciplinárisává válása történik napjainkban, a pszichológia közgazdaságtannal vélt összeegyeztethetlensége miatt sok kritika éri a viselkedés-gazdaságtani megközelítést. Másrészt, például a könyvben is olvasható felvetésektől és eredményektől válik izgalmassá a közgazdaságtan.

A könyv külleme – a borítón látható számológép, pénz és grafikonok kombinációival – stílusosan és modern megvilágításban utal a közgazdaságtan új megközelítésére. A borítón található kulcsszavak előrevetítenek egy szokatlan látásmódot, hiszen önkontrollról, háláról és bosszúról is olvashatunk.

A könyv nyolc fejezetből áll. A Szerző valamennyi fejezetet igényes szakirodalmi összegzéssel támaszt alá. A feldolgozott szakirodalmak száma fejezetenként is meghaladta a várakozásokat, több százról van szó. A minőségüket illetően egy kivetni valót találtam: noha a viselkedés-gazdaságtan egy új, dinamikusan fejlődő terület, az irodalmak – amelyek sok esetben alapját képezik a Szerző elemző munkájának – meglehetősen régiek, még a kiadás évéhez, 2008-hoz képest is.

A mű magas szellemi értékkel bír, hiszen a nyolc fejezet tartalma közel tízévi kutatói munka eredménye. Miután válogatásról van szó, a Szerzőnek és a Szerkesztőnek is jár az elismerés a logikus felépítésért, a célok kijelöléséért és követéséért, a kutatás módszertani alátámasztásáért, a matematikai-közgazdaságtani kifejtés menetéért. Mindez világos, érthető közléssel, lehetőség szerint olvasmányos szöveggel társul. A mű olvasmányosságát azonban esetenként megtöri a hosszú, véget nem érőnek tűnő körmondatok, amelyek szelektálják az olvasóközönséget az oldalanként többször előforduló szakkifejezésekkel. Ezek mélyebb megértése már leszűkíti a célközönséget a tapasztaltabb közgazdászokra.

Az első fejezet az alapokkal indul, a pszichológia és a közgazdaságtan összefonódásáról olvashatunk. A kezdeti megközelítés nem szokatlan, arra mutat rá, hogy a közgazdaságtan paradigmái gyakorlati szempontból megkérdőjelezhetőek. A kiindulási pont a hasznosság-függvény. Három axióma cáfolatát látjuk, például, hogy a változásoknak nagyobb szerepe van, mint a végkifejletek nyomán követésének. Hajlamosak vagyunk túlreagálni egy új szerelem iránti lelkesedést vagy valaminek az elvesztése iránti bánatot, mint amekkora annak a változásnak a jelenősége.

Az olvasó gyakran magára ismerhet, hiszen a szerző jellegzetes attitűdök, amolyan általános igazságok megfogalmazásával, bemutatásával teszi barátságosabbá, olvasmányosabbá az alapvetően szakzsargonokkal átszótt szakmai olvasmányt. Ezzel egyidejűleg nem válik elcsépeltté vagy közhelyessé a nyelvezet: az esetenként lazább szóhasz-

nálat, és az olykor megmosolyogtató példák után matematikai törvényszerűségek és levezetések sorai zökkentik vissza az olvasót a tudományosságba.

Ezen a területen hibás kutatásokkal is találkozhatunk. Vigyázni kell az olyan alternatív feltevésekkel, amelyek nem rendelkeznek jobb alapokkal, mint azok, amelyeket helyettesítenek. Kritikusnak kell lenni a pszichológiával is, nemcsak a közgazdaságtannal!

A második fejezet a játékelmélet területét művelőknek kedvez, metodikája és mondanivalója kissé kilóg a gondolatmenetből. A méltányosságot a viselkedésbeli szabályszerűségekkel definiálja. Egyrészt üde színfoltként olvashatunk a játékokról, másrészt ezután nehéz visszazökkenni az önkontrollproblémák irányába. Kétféle játékelmélet létezik: a hagyományosban a múltbeli viselkedések megfigyelésével információkhoz juthatunk, míg a pszichológiai játékelméletben azok jelentősen megváltoztathatják a játékosok motivációit.

Az egyik kutatásban néhány pszichológus (köztük John M. Orbell, Werner Güth, I. Walker) azt tesztelték, hogy létezik-e altruizmus és kooperáció. Arra jutottak, hogy a segítségnyújtási hajlandóság mások hozzáállásától függ. Egyszerű altruizmus, amikor egy ember önkénteskedik, vagy az energiatakarékosság miatt odafigyel a fogyasztására. Ugyanakkor „kölsön kenyér visszajár,” vagyis a cégünk érdekében nem érdemes rosszul bánni az alkalmazottunkkal.

Olvashatunk még Nemek harcáról és Gyáva nyúlról is ebben a fejezetben, amelyeket általános tételként tárgyal egyszereplős, kétszereplős, normál formás és teljes információs játékok között. Matematikailag pedig bizonyítható az ember egyik tulajdonságát jelölő úgynevezett jóindulati függvény.

A harmadik fejezetben megjelennek az idő-konzisztens és a jelen felé torzított önkontroll problémák egy olyan modellben, melyben az egyénnek valamilyen tevékenységet egyszer kell elvégeznie. Az emberek türelmetlenségét a közgazdászok általában a „hasznosságok exponenciális időbeli diszkontálásának feltételezésével” fogják meg. A feltevés hibája, hogy az eredeti megközelítés eltekint az időbeliségtől – attól, hogy az emberek, típustól függetlenül, szeretik megkapni azonnal a jutalmakat, és elkerülni, vagy a lehető legtovább eltolni a költségeket és a kellemetlen dolgokat. Mindezt egy közérthető példával (a függelékben pedig matematikai háttérrel) támasztja alá. Mikor és mennyit akarunk dolgozni? A válasz: minél később, és minél kevesebbet.

Ha dönteni kell, hogy egy tevékenység elvégzése 7 vagy 8 óra munkát igényeljen, egyértelmű, hogy minden válaszadó a rövidebb időtartamú lehetőséget választja. Tegyük fel, hogy a 7 órás munka április elsején, a 8 órás munka április 15-én esedékes. Ha a döntést április 1-jén kellene meghozni, valószínű, hogy a többség elhalasztaná a munkát és ennek áráként vállalná, hogy később többet dolgozzon. Ezt a jelenséget a jelen felé torzított preferenciának nevezzük.

A fejezetben arra törekszik a szerző, hogy meghatározza, mi következik önmagában a preferenciákból, és mi a szereplők különböző előrelátási képességéből. Ezúttal moziba kalauzolja olvasóit, négyféle filmtípussal, amiből csak hármat lehet megnézni.

A kérdés, hogy ki, mikor, melyiket és miért hagyja ki. A felmérés a jóléti következményeket vizsgálja.

A negyedik fejezetben napjaink egyik kiemelten szót érdemlő területéről, a káros függőséget okozó termékekről szól. A döntéshozatal folyamatát megnezi külön a navakra és a szofisztikáltakra is, mint ahogyan az előző fejezetben is élt ezzel a megkülönböztetéssel. Érdekes, hogy az emberek, még ha kifejezetten vágnak is a leszokásra, függőséget okozó termékeket fogyasztanak. Van, aki időben ráeszmél, hogy károsítja egészségét, a közgazdaságtan nyelvezetével élve: „egy szenvedély hosszú távon kifejtett káros hatása ellensúlyozza annak rövid távú hasznait”. Múltbeli fogyasztásuk hatásával van a jelenbeli jólétre. Ennek modellezésével már 1988-ban foglalkozott Becker és Murphy, de önkontrollproblémák nélkül. Felmerül a kérdés, hogy az önkontrollproblémák vezethetnek-e olyan viselkedésformákhoz, amelyek nem magyarázhatók idő-konzisztens preferenciák segítségével.

A könyvben egy külön rövid fejezetet kapott az optimális paternalizmus tanulmányozása olyan megközelítésben, amely a közgazdasági elmélet általános feltevéseiből és módszereiből természetesen következik. Az ötödik fejezet úgy tekint a vizsgálatra, mint egy mechanizmus-tervezési problémára, amelyben a cselekvők egy része korlátozottan racionális. A módszer alkalmazásával a közgazdászok jobban hozzá tudnak járulni a szakpolitikai vitákhoz, és a legjobb megvalósítható szakpolitika keresésére buzdítja őket. A felfogásból az is következik, hogy a kemény politikai beavatkozások sokszor rosszabbak, mint a kevésbé drasztikusak.

Az egészségkárosító javakra kivetett, látszólag magas adók más termékek adóinak csökkentése mellett nem károsítják nagymértékben a racionális fogyasztókat. Nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy sok érv szól a paternalista politikák ellen, amelyektől a szerző eltekint; ilyenek például a szabályozási korrupciótól való félelem vagy a megvalósítás tranzakciós költségei.

A hatodik fejezetben egy olyan modellt ismerhetünk meg, amely a kivetítési torzítás tulajdonságait és jóléti következményeit emeli ki. Az emberek ugyanis jellemzően alulbecslik a jövőbeli hasznosságot, és gyakran túlértékelik a jövőbeli és jelenbeli preferenciáik hasonlóságának mértékét. Például, amikor valaki télen a nyaralást tervezi, tulajdonképpen arról gondolkodik, hogyan fogja magát érezni nyáron, mire vágyik akkor. Amikor valaki pedig kipróbálja a drogot, előtte azt kellene mérlegelnie, hogy az elfogyasztása hogyan befolyásolja jövőbeli tevékenységeit.

Megtudhatjuk, hogy „üres hassal túl sokat vásárolunk”. Ezt empirikus kutatás is alátámasztja, amelyet Nisbett és Kanouse végzett 1968-ban. A vásárlók bevásárló listáját és kosaruk tartalmát tanulmányozták, és megkérdezték őket arról is, mikor ettek utoljára. Pozitív korrelációt találtak a bevásárlás túlzott mértéke és az étkezés óta eltelt idő között. A további példák közt olvashatunk éhségérzetről és az egészséges, illetve egészségtelen ételek választása közötti kapcsolatról, a szexuális izgalmi állapot és az agresszivitás viszonyáról. Ezekkel a változatos példákkal újfent igazolást nyert, hogy

az ember hajlamos éhségérzetét vagy akár izgalmi állapotát is kivetíteni a jövőbeli preferenciáira.

A preferenciák sajátos jellemzője a veszteségkerülés. Az egyén preferenciái mindig valamilyen viszonyítási alaphoz képest magasabbak vagy alacsonyabbak, nincs állandó kiindulási pont. Mondhatni, megnehezítjük életünket elégedetlenségünkkel. Kiderül, hogy az egyén a referenciaszinthez képest szignifikánsan nagyobb mértékben fél a veszteségtől, mint amennyire örül a nyereségnek. Ez a veszteségtől tartó félelem idézi elő a készlethatást. Miután empirikusan bizonyított tény, hogy az egyén alábecsüli saját készleteinek értékét, véleményem szerint ez sarkallja őt újabb és újabb, olykor hosszú távon felesleges dolgok megvásárlására. És ezekhez ragaszkodik is.

A szerző megalkot egy általános modellt, amelynek következtetése: az egyén magasabb árat kér azért, hogy megváljon egy adott tárgytól, mint amennyit hajlandó megfizetni érte, azaz érvényesül nála a készlethatás.

A hetedik fejezet Rabin előrevetítésében olyan empirikus eredményeket tárgyal, amelyeket a közgazdászok első ránézésre standard közgazdasági elmélettel ellentétesen gondolnának. A kockázatkerülő magatartásról van szó, a Samuelsontól már ismert „feldobok egy érmét” játékkal. A szabály, hogy vagy nyer a játékos 200 dollárt, vagy veszít 100 dollárt. Samuelson munkatársa ezt visszautasította, viszont azt mondta, hajlandó 100-szor lejátszani a játékot. Samuelsonnak be kellett látnia, hogy ez ellentmond a várhatóhasznosság-elméletnek, amely szerint ha valaki visszautasít egy játékot, akkor az eredetinek a többszörösét ismétlődő játékot is vissza kell utasítania.

Felmerül a kérdés, mi ad kielégítő magyarázatot a megfigyelt kockázatkerülési magatartásra, ha a várható hasznosság elmélet téved? Nyilván már a felvetést is számos közgazdász cáfolná, ugyanakkor, ha recenziusként nyilatkozhatok, véleményem szerint igen meggyőző a szerző érvelése is. A válasz a veszteségkerülésben és a mentális nyilvántartásban rejlik. A várhatóhasznosság-elmélet matematikailag igazolható, azonban a bemutatott példákból az következik, hogy az elmélet téves és gyakorta félrevezető lehet.

A nyolcadik fejezetben tovább folytatódik a veszteségkerülés köré épített gondolatmenet, ezúttal a referenciáfüggő preferenciák és a veszteségkerülés modellje együttesen kerül napirendre. Nem véletlen, hogy a szálak, az eddigi főbb elemek összeérnek ebben a fejezetben, hiszen ez a könyv utolsó állomása.

A nyereség-veszteség hasznosság a fogyasztási hasznosságból következik. Az emberek arra törekednek, hogy hasznosságukat maximalizálják, de a bizonytalanság befolyásolja viselkedésüket. Döntéseink meghozatalakor értékeljük a lehetséges kimeneteket – továbbra is kérdés, racionalitás mellett-e vagy sem –, amelyek a referenciaponttól való távolságtól és a kimenetekre vonatkozó preferenciáktól egyaránt függnek. Rabin nem győzi hangsúlyozni, hogy a veszteségkerülés mit jelent és miben nyilvánul meg. A vásárlásra és a taxizásra hozott példa közelebb viszi az olvasót a matematikai és közgazdaságtani összefüggésekhez, amelyek ezen a ponton már meg-

lehetősen nehezen érthetőek, hiszen a szerző a könyvben fokozatosan bővítette, szélesítette az általa alkotott modellek építőköveit, lemondva ezáltal a közérthetőségről.

Azt már tudjuk a hatodik fejezetből, hogy a készlethatásból adódóan az új termék mindig értékesebb a réginél a fogyasztó szemében, és a jelenleg tárgyalt döntési szituációban is nyilvánvaló a pszichológia szerepe: a vásárlási hajlandóság növekedése növeli a veszteségérzetet, ami abból adódna, ha a fogyasztó nem vásárolná meg a terméket. Ez által érvényesül a kötődési hatás, vagyis nő a fogyasztó fizetési hajlandósága. Rabin álláspontját úgy foglalnám össze, hogy minél jobban akarunk egy terméket, annál fájdalmasabb, ha azt nem kapjuk meg.

Egyre erősebb a felismerés a közgazdászokban, miszerint a viselkedési és a jóléti közgazdaságtan olyan irányba fejlődik, hogy a modellekbe önkontrollproblémákat és referenciatárgyatlanul kell bevonni. A kötet jó példát szolgáltatott arra, milyen lehetséges előnyökkel járhat az, ha a hasznosságok félrebecslését, a kivetítési torzításokat beépítik a formális közgazdaságtani elemzésekbe. A szerző fejezeteken keresztül építgetett, finomított modelljei algoritmust kínálnak a „klasszikus értelemben vett referenciatárgyatlan modellek referenciatárgyúvá történő átalakítására”. Így széles körben alkalmazható a modell a gyakorlatban, noha ezzel sem lehet minden gazdasági vonatkozást megmagyarázni.

Matthew Rabin könyve kiváló szakirodalom – szakterülettől függetlenül – valamennyi közgazdásznak és leendő kutatónak, valamint azon érdeklődőknek is, akik már elsajátították a közgazdaságtan alapjait. Különösen fontos, hogy az említetteken kívül a gyakorlati gazdasági szakemberek és a közvéleményt alakító médiszakemberek is példák szintjén megismerjék a közgazdaságtani folyamatok mögöttes okait, amelyek hatással vannak a gazdaságra. Jó szívvel ajánlom mindenkinek.

### ***Köszönetnyilvánítás***

*A recenzió megjelenését a PADS Alapítvány és a Nemzeti Tehetség Program támogatta.*