

# Korlátozott racionalitás és altruizmus: behaviorizmus a közgazdaság-tudományban\*

Golovics József

*Jelen esszé a közgazdaság-tudományt érő azon kritikákra kíván reflektálni, melyek szerint a tudományterület fő hibája az, hogy eleve irrealisztikus feltevésekre építi modelljeit. A tökéletes racionalitás, illetve az önérdékkövetés valóban a neoklaszikus közgazdaságtan sarokköveinek számítanak. Esszénkben azonban amellett kívánunk érvelni, hogy ezek használata közel sem tekinthető kizárólagosnak. A behaviorista szemlélet, valamint a viselkedési közgazdaságtan eredményei nyomán ugyanis már az előző évszázadban létjogosultságot nyert a tudományterületen belül a korlátozott racionalitás elmélete, valamint az altruista magatartás elismerése is. Ezen vívmányok jelentős része ma már többé-kevésbé a főáramú gondolkodásba is integrálódott, ami alkalmazás esetén – a pszichológiailag is realisztikusabb feltevések használata révén – a közgazdasági modellek előrejelző-képességének javításához is nagyban hozzájárulhat.*

## 1. Bevezetés

A 2008-as válság nem csak a reálgazdaság számára járt jelentős következményekkel, hanem a közgazdasági gondolkodást,<sup>1</sup> s a közgazdaság-tudományról való gondolkodást, közvélekedést is érdemben megváltoztatta. Ma már közhelyként tartják számon – s titulálják általánosan a közgazdaság-tudomány „bűnének” –, hogy a gazdasági szakemberek sem előre jelezni, sem megfelelően kezelni nem tudták a recessziót. Ez a laikusok részéről olykor a közgazdaságtan létjogosultságának megkérdőjelezésében ölt testet, mondván, a tudományterület már alapfeltevéseiben is téves axiómákra építi modelljeit, következtetéseit.

Ezen felvetések teljes körű megválaszolása – a modellezés sajátosságainak kifejtése, a valóság pontosabb leképezése és a modellek kezelhetősége közötti „trade-off” jellegű kapcsolat részletes ismertetése – meghaladná jelen esszé kereteit. Ebből kifolyólag itt kizárólag a közgazdaság-tudomány két alapvetésére, a tökéletes raci-

---

\* Jelen cikk a szerző nézeteit tartalmazza, és nem feltétlenül tükrözi a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontját.

Golovics József a Budapesti Corvinus Egyetem PhD-hallgatója és a Magyar Nemzeti Bank Pallas Athéné Domus Scientiae Alapítványának ösztöndíjasa. E-mail: jozsef.golovics@uni-corvinus.hu.

Jelen esszé korábbi változata a Pallas Athéné Domus Scientiae Alapítvány képzésének keretei között készült.

<sup>1</sup> Vö. pl. a két Nobel-díjas, Joseph Stiglitz és Paul Krugman válságot megelőző, illetve azt követő írásait, előadásait, nyilatkozatait.

onalitás és az önérdékkövetés témájára fókuszálunk. Reflektálva a közgazdaság-tudományt érő kritikákra, amellet kívánunk érvelni, hogy ezen axiómák alkalmazása még a tudományterület főáramán belül sem kizárólagos. Az altruizmus létének elismerése, valamint a korlátozott racionalitás feltételezése ugyanis már az előző évszázadban is ismert volt a közgazdaságtan, illetve annak egyes iskolái számára.

Álláspontunkat a vonatkozó elmélettörténet segítségével kívánjuk igazolni. Reflektálva azon kritikákra, melyek szerint a közgazdaság-tudomány nem valós, hanem egy idealizált embert tesz vizsgálódása tárgyává, esszénket az emberi viselkedést középpontba állító behaviorizmus s az ennek nyomán kialakuló viselkedési közgazdaságtan főbb vívmányainak áttekintésével nyitjuk. Ezt követően térünk rá a korlátozott racionalitás, valamint az altruizmus témáira, amely koncepciók empirikus magatartásmintákat alapul véve, pozitivista szemléletben foglalják elméleti keretbe az emberi viselkedés egyes jellemzőit. Ezen koncepciók tagadhatatlanul a neoklasszikus közgazdaságtan két legalapvetőbb elméleti konstrukcióját kérdőjelezték meg. Ezt azonban nem a korábbi elmélet teljes tagadásával, hanem bizonyos egyszerűsítő feltevések feloldásával tették meg, azaz nem lerombolni, hanem kiegészíteni, továbbfejleszteni kívánták a neoklasszikus felépítményt.

Mindez természetesen nem jelenti azt, hogy a klasszikus homo oeconomicus emberképe ne számítana ma is a közgazdaság-tudomány sarokkövének. Ellentétben azonban több laikus kritikával, tagadhatatlan, hogy a közgazdaság-tudomány ismeri s használja a korlátozott racionalitás és az altruizmus koncepcióit, illetve tényszerű az is, hogy a viselkedési közgazdaságtan több vívmánya ma már megkérdőjelezhetetlenül beépült a főáramú elméletbe, ami sok esetben a modellek előrejelző-képességének javításához s a valóság pontosabb leírásához is érdemben hozzájárulhat.

## 2. Viselkedés-központúság a társadalomtudományokban

A társadalomtudományi vizsgálódások természetükből fakadóan sosem voltak teljesen függetleníthetők a cselekvést végrehajtó embertől, annak magatartásától. Az emberi viselkedés figyelembe vétele így eleve részét képezte valamennyi társadalomtudományi diszciplínának. A behaviorizmus irányzata ugyanakkor még hangsúlyosabbá tette ezt: a társadalomban zajló folyamatokat az emberi viselkedés szisztematikus tanulmányozásának középpontba helyezésével kívánta megérteni, s ennek megfelelően hipotéziseinek igazolásához mindig valamilyen viselkedési bizonyítékot kíván meg (*Graham 2010*).

A politikatudományban a behaviorizmus a két világháború között jelent meg. Újítása az akkoriban uralkodó – a politikai intézményrendszert fókuszba helyező – institutionalista megközelítéssel szemben az volt, hogy az egyén politikai magatartásának jellemzőit kívánta megismerni. Ebben a megjelenési formájában a politikatudományi behaviorizmus egy értékmentes, pozitivista, leíró jellegű irányzat volt, ami

a különböző jelenségek tanulmányozását – a természettudományokhoz hasonlóan – általános elméletek segítségével képzelte el (Tóth–Török 2003).

A pszichológiában a behaviorizmus az agyon belüli működéssel, a tudattal szemben tette vizsgálódása tárgyává a viselkedést. Ezt az indokolta, hogy míg előbbi sok tekintetben szubjektív, addig a viselkedés „nyilvános”, látható, így bármikor rendelkezésre állhatnak róla a szükséges adatok és információk. A behaviorista pszichológia szerint az emberi viselkedés nagyban függ a környezeti feltételektől, ösztönzőktől, s ebből kifolyólag a különböző jelenségeket is az inger-válasz kategóriák segítségével próbálja leírni (Atkinson et al. 2005; Csépe et al. 2007).

Hasonló folyamatok a közgazdaság-tudományon belül is lejátszódtak. Noha a pozitívista szemlélet közgazdaságtan-beli megjelenését John Neville Keynes (1890/1999) nevéhez, tételes leírását pedig Milton Friedman (1953) tanulmányához szokás kötni, az emberi viselkedés tanulmányozása iránti elkötelezettség már a klasszikusoknál is jelen volt, a természettudományok módszertani hatása pedig már a marginalistáknál erőteljesen éreztette hatását. A viselkedés-központúság leképeződése jelent meg Marshallnál (1920) is, aki művének bevezetőjében a politikai gazdaságtant, illetve a közgazdaságtant az emberiség hétköznapi életvitelben történő tanulmányozásaként definiálta. Más szemzőgből ugyan, de hasonlóan közelítette meg a kérdést a két Nobel-díjas, Stigler és Becker (1989:111) is, akik szerint „a közgazdásznak az a feladata, hogy az egyéni viselkedés változásait és eltéréseit az árak és a jövedelmek különbségeinek fényében magyarázza meg”. A szintén Nobel-díjas – munkássága nyomán már a behaviorista iskolához sorolható – Simon (1959:253–254) pedig úgy definiálja a közgazdaságtant, mint „a tudományt, amely a gazdasági szereplők különböző fajtáinak viselkedését írja le és jelzi előre”.

Összességében tehát elvitathatatlan, hogy bár a különböző közgazdaságtani iskolák más-más jelenséget (pl. csere, intézmények, makrogazdasági folyamatok) tesznek meg vizsgálódásuk tárgyává, munkájukat nem tudják függetleníteni az emberi viselkedéstől. Ennek fontossága jutott kifejeződésre (Becker 1976) munkájában<sup>2</sup> is, amikor ezt írta: „Ami a közgazdaságtant mint tudományt a többi társadalomtudománytól a leginkább megkülönbözteti, az nem a tárgya, hanem a szemlélete. (...) A közgazdaságtani szemlélet különös erőssége éppen az, hogy az emberi viselkedés széles skáláját fogja át, (...) az emberi viselkedés elemzésének egységes keretét nyújtja” (idézi Hámori 2003a:8). Az emberi viselkedésnek ez a fajta általános jellegű szemlélete tette lehetővé azt is, hogy az elmúlt évtizedekben már a „közgazdaság-tudomány imperializmusáról”, azaz a közgazdaságtani szemlélet és módszertan más társadalomtudományok felé történő kiterjesztéséről is lehessen beszélni (Hirshleifer 1985).

---

<sup>2</sup> Becker, G. S. (1976): Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology. *Journal of Economic Literature*, Vol. 14., No. 3., pp. 817-826.

### 3. A viselkedési közgazdaságtan

Az alapvető pozitivista és viselkedésközpontú felfogáson túl a behaviorizmus egy sajátos fejlődési pályán haladt tovább a közgazdaság-tudomány területén, s bizonyos szempontból meg is haladta a fentebb ismertetteket. Ez a *viselkedési közgazdaságtan* megszületéséhez vezetett, amely kezdetben heterodox iskolaként jött létre, ma azonban már egyre inkább integrálódik a főáramba, s válik a hagyományos ökonómiai elemzés kiegészítőjévé (Koltay–Vincze 2009). A viselkedés-gazdaságtan „újítása” többek között abban áll, hogy a neoklasszikus szemléletmódhoz képest más emberképpel dolgozik: a hagyományos homo oeconomicus jellemzői közül felold néhányat. Ezek lehetnek a neoklasszikus közgazdaságtan alapjait képező feltevések, illetve „kevésbé kardinálisak” is, azonban jelentős részük egyszerűen az ember természetes korlátait veszi figyelembe. Ennek célja az, hogy pszichológiailag realiztikusabb, a gyakorlatban is igazolható alapfeltevések segítségével az elemzések, előrejelzések és ajánlások minősége és megbízhatósága is javuljon (Camerer–Loewenstein 2004). Így a viselkedési közgazdaságtan tárgyát tekintve abban lép tovább Stigler és Becker (1989) fentebb idézett definícióján, hogy az egyéni magatartást nemcsak az árak és jövedelmek, hanem bizonyos érzelmi motivációk és egyéb „emberies” tényezők függvényében is vizsgálja. Ezáltal azonban a viselkedési közgazdaságtan nem tekintendő szükségszerűen a hagyományos elméletek radikális kihívójának: inkább kiegészíti azt, tágítja a korábbi nézőpontot, s ezáltal az elért eredmények egy részét a főáram is magába tudja építeni.<sup>3</sup>

Összefoglalóan tehát elmondható, hogy az irányzat az egyének viselkedésének és döntéseik mozzasztórugóinak vizsgálatakor nagyban támaszkodik a neoklasszikus közgazdaságtan posztulátumaira, azonban sok esetben pszichológiai aspektusokkal, pszichológiailag megalapozottabb jellemzőkkel, érzelmi motívumokkal egészíti ki azokat (Camerer–Loewenstein 2004; Mérő, 2010; Rabin 2002). Így a viselkedési közgazdaságtan bizonyos szempontból a közgazdaságtan és a pszichológia határterületének is tekinthető.

Módszertanát tekintve a viselkedés-gazdaságtan nagyban támaszkodik az empirikus vizsgálatokra, így a kísérletekre is. A közgazdaságtan azonban – szemben a természettudományokkal – hagyományosan nem tekinthető kísérleti tudománynak, ami abból ered, hogy a gazdasági jelenségek jelentős részét (pl. egy válságot vagy egy alapkamat-döntést) lehetetlen kontrollált körülmények között változatlan formában többször reprodukálni. Az utóbbi évtizedekben azonban a viselkedés-gazdaságtannal párhuzamosan – illetve azzal bizonyos mértékben átfedésben – a kísérleti közgazdaságtan (Smith 1989, 1994) is jelentős teret nyert a tudományon belül. Ezen kísérletek – melyek bizonyos döntési szituációkat voltak hivatottak modellezni – többek

<sup>3</sup> Az itt leírtak azzal is járnak, hogy a viselkedés-gazdaságtan nem alkot egységes iskolát, s sok esetben a különböző szerzők egymással szöges ellentétben álló álláspontokat képviselnek. Ebből fakad az a nehézség is, hogy az irányzatról szinte lehetetlen lenne tökéletesen átfogó képet adni.

között arra világítottak rá, hogy az emberek egyes körülmények között hajlamosak szisztematikusan eltérni a közgazdaságtan által racionálisnak tekintett viselkedéstől (Hámori 2003a; Méréő 2010). Ennek megfelelően a kísérleti és a viselkedési közgazdaságtan is nagy mértékben alapozza állításait az empiriából nyert eredményekre (Sontheimer 2006), a különbséget viszont az adja közöttük, hogy míg előbbi kifejezetten ezen módszer alapján határozza meg magát, addig a viselkedés-gazdaságtan nem köteleződik el kizárólagosan a kísérletek mellett, azt csak egy eszközként használja (Camerer – Loewenstein 2004).

A pszichológiai aspektusok és az empirikus eredmények mellett a neuro-közgazdaságtan (*neuroeconomics*) megállapításai ugyancsak segítik a viselkedési közgazdaszok munkáját. Ez a terület az agy működésének a neurológiából származó ismeretanyaga segítségével próbál hozzájárulni az emberi döntések megértéséhez és előrejelzéséhez (Camerer 2007; Camerer et al. 2005).

Mindezek alapján látható, hogy a viselkedési közgazdaságtan „eszköztára” és „merítési bázisa” szélesebb a neoklasszikus megközelítésmódnál, s kifejezetten törekszik az irrealisztikus feltevések valóságűbb alapokkal történő felváltására. Ezek segítségével a terület kutatói olyan eredményekre jutottak, mint például a viszonyítási pont-, az elsüllyedt költségek-, az elkötelezettségi-, a csomagolási-, az érvényességi előítélet-, a reprezentativitási előítélet-, az alternatív költség- vagy a bizonyossági hatás leírása (Camerer – Loewenstein 2004; Hámori 2003a, 2003b). Ezen eredmények egyik közös tulajdonsága, hogy olyan neoklasszikus axiomákon lépnek túl, mint a szereplők tökéletes racionalitása vagy kizárólagos önérdékkövetése (Vanberg 2006). Az esszé következő részeiben e két témát tekintjük át – megvizsgálva, hogy miként voltak jelen a neoklasszikus közgazdaságtanban, s azt a viselkedési irányzat miként módosította.

#### **4. Racionalitás a neoklasszikus és a viselkedési közgazdaságtanban**

A gazdasági szereplők racionalitásának feltételezése a neoklasszikus közgazdaságtan emberképének egyik alapköve (Vanberg 2006). Ez nem függetleníthető a maximalizációs megközelítéstől, ami már a klasszikusoknál is megjelent. Jelentése azonban ekkor még javarészt a több kevesebb szembeni preferálására korlátozódott, s ez is elsősorban a termelői oldal leírásakor volt használatos. A következő lépést – az elmélet fogyasztókra történő alkalmazását – a maga teljességében a marginalisták tették meg: az ő racionalitási hipotézisük a költségvetési korlát melletti haszonmaximalizálásban öltött testet. Ez a megközelítés pedig – a keresleti függvény kialakítása miatt – már az összes piaci termék árának ismeretét követelte meg (Arrow 1986).

A racionalitási feltevésnek, illetve definíciójának később több fajta formalizált változata született, melyek részletes bemutatása meghaladná jelen esszé kereteit (bővebben ld. Rubinstein 1998; Schiliro 2012; Simon 1955). Összefoglalóan azonban

elmondható, hogy ezek többnyire a fogyasztó preferenciáira vonatkozóan fogalmaznak meg előírásokat, mint amilyen a teljesség, a tranzitivitás, a reflexivitás, illetve az összehasonlíthatóság követelménye (Hirshleifer et al. 2009; Varian 1991). Ezek részletes áttekintése nélkül jelen esszében az általánosabb jellegű definíciók főbb elemeinek ismertetésére szorítkozunk.

Stigler (1987) megfogalmazásában a racionalitásnak három kritériuma van: (i) a fogyasztónak konzisztens ízléssel kell rendelkeznie; (ii) helyes költségkalkulációkat kell végeznie; (iii) döntéseit hasznossága maximalizálása érdekében kell meghoznia. Kol-tay és Vincze (2009) ugyancsak hasonló követelményeket fogalmaz meg a racionális fogyasztóval szemben: (i) adottságként ellentmondásmentes és hiánytalan preferenciákkal kell rendelkeznie; (ii) fizikai és információs korlátai mellett mindig a számára legkedvezőbb opció mellett kell döntenie; (iii) lehetőségei megítélésében pedig csak saját informáltsága jelenthet akadályt. Mindezen kritériumok plasztikusan öltenek testet az instrumentális racionalitás (racionális eszközválasztás) tételében is, melynek lényege, hogy bármi lehet a döntéshozó célja, feltételezzük róla, hogy ezen célja eléréséhez racionálisan választja meg az eszközeit (Kolodny–Brunero 2013).

A neoklasszikus közgazdaságtan effajta racionalitás-feltevését sok kritika érte. Ezek legjelentősebbike a viselkedés-gazdaságtan egyik úttörőjének, Herbert Simonnak (1947, 1955, 1959, 1972, 1986, 1991) a munkásságához, a korlátozott racionalitás elméletéhez kapcsolódik. Ez összefüggésbe hozható azzal, hogy Simon (1959) eleve egyfajta behaviorista szemlélettel közelített a közgazdaságtanhoz: ellentétben a normatív jellegű mikroökonómiával, saját megfogalmazása szerint őt nem az érdekelte, hogy a gazdasági szereplőknek hogyan kellene viselkedniük, hanem az, hogy ténylegesen hogyan viselkednek. A korlátozott racionalitás elméletének kidolgozására emellett személyes tapasztalatai is motiválták. Az egyetemről friss diplomásként kilépve a helyi közigazgatásba került, ahol a döntések meghozatalánál semmit nem tapasztalt abból, amit tanulmányai során megismert: azok a határhasznok és határköltségek összevetése helyett teljesen más folyamatokon alapultak (Simon 1999).

A teljes racionalitás modelljén már önmagában az a szemlélet is puhított, mely elismerte, hogy a gazdasági szereplők döntéseik során bizonytalansággal, illetve kockázatokkal szembesülnek (Jones 1999; Simon 1972). Így az egyénnek nem biztos kimenetek közül kell választania, hanem az egyes opciókhoz valószínűségeket rendelve (ami az elmélet „kemény” megközelítésében továbbra is tökéletesen történik) kell maximalizálnia a várható hasznosságát.

A korlátozott racionalitás elmélete ezen abban lép túl, hogy kimondja: a gyakorlati döntések meghozatala során az egyén több korlattal is szembesül (Simon 1972). Ilyen az alternatívákról rendelkezésre álló információk hiányos volta, az emberi agy kognitív képességeinek korlátossága és a döntés meghozatalára rendelkezésre álló idő szintén korlátos mennyisége (Schiliro 2012). Ezen tényezők egymással is

összefüggésben állnak. A gyakorlatban ugyanis nem teljesül a neoklasszikus mikroökonómia azon tétele, mely szerint a gazdaságban keresési javakkal (*Weimer–Vining 2011*) találkozhatnánk: olyan jóságokkal, melyekről bármilyen költség nélkül minden információ azonnal a rendelkezésünkre állna. Az információszerzés a valóságban költséges, és hosszú időt is igénybe vehet, ezért a fogyasztó részéről általában nem indokolt, hogy döntéséhez minden releváns információt begyűjtsön. Erre ráadásul egy adott döntés meghozatalakor az idő szűkössége, valamint az emberi agy természetes kognitív korlátainak köszönhetően nem is lenne lehetősége. Ezáltal a korlátozott racionalitás elmélete *Simon (1955)* szerint sokkal inkább a tökéletes racionalitás praktikus, gyakorlati, semmint logikai lehetetlenségére mutat rá.

Az elmélet erejét jelzi, hogy állításai a neoklasszikus mikroökonómia alapvető szituációiban is komoly kérdéseket vetnek fel. Példát szolgáltat erre többek között a tiszta monopólium esete, amelynek a gyakorlatban rendkívül nagy és komplex információtömeggel kellene rendelkeznie ahhoz, hogy megismerje a terméke iránti keresleti görbét, s ezáltal maximalizálni tudja a profitját. Tovább bonyolítja a monopólium helyzetét az is, hogy ha változtatást eszközöl saját terméke árában, arra más vállalatok is árváltoztatással reagálnak. Ez ismételten visszahat a monopólium terméke iránti keresletre, amiről ugyancsak minden információt be kellene gyűjtenie (*Arrow 1986*). Belátható azonban, hogy mindez a gyakorlatban igencsak nehézkes, sőt talán lehetetlen lenne.

A korlátozott racionalitás elmélete empirikus orientációja miatt a politikatudományban hamar létjogosultságot nyert, a közgazdaság-tudomány teoretikus irányzatai azonban sokáig nem igazán kívántak tudomást venni róla (*Jones, 1999; Simon 1999*). Mára azonban világos, hogy a közgazdaságtan nem ignorálhatja a korlátozott racionalitás tételét. Ennek eredménye, hogy napjainkra már nem csak a viselkedési iskola tekintheti magáénak, hanem a főáramban is kivívta létjogosultságát.

A korlátozott racionalitás elméletét általában azon szerzők is elismerik, akik maguk esetleg nem is alkalmazzák. Ők gyakran az úgynevezett „mintha” érveléssel élnek (*ld. pl. Friedman 1953*), amelynek alapja, hogy a döntéshozók viselkedésére (illetve annak eredményeire) fókuszálnak, s nem az érdekli őket, hogy az ágensek miként hozzák meg döntéseiket. Ebből a perspektívából nézve pedig az is elegendő lehet, ha az egyén úgy viselkedik, „mintha” döntései tökéletes racionálison alapulnának, még akkor is, ha a valóságban ez nem így történik (*Conlisk 1996; Rubinstein 1998*).

Mindezen túlmenően a korlátozott racionalitás elmélete kiváló kiinduló pontot jelentett az emberi viselkedésről és döntéshozatalról való gondolkodáshoz, annak továbbfejlesztéséhez, illetve más témákkal való összekapcsolásához is. Ezek között megemlítendő például a kognitív tudományok területével összefüggő, a gondolkodás és a döntés két módját leíró „két-rendszer” elmélet (*Kahneman 2003*), vagy a választók politikai szavazását modellező racionális tájékozatlanság modellje (*Downs*



1990). Ugyancsak említést érdemel a *March* (1991, 1994), illetve *March* és *Olsen* (2004) emberi döntéseket modellező szabálykövetésről, a „megfelelőség logikájáról” szóló elmélete is. Ebben a szerzők a racionális döntéshozatal modelljével szemben egy olyan konstrukciót fogalmaznak meg, amely szerint a megoldandó problémák komplexitása miatt az egyén racionális költség–haszon kalkuláció helyett döntései referenciapontjaként a „Mit szoktak a hozzám hasonlók ilyen szituációban csinálni?” kérdést teszi fel magának. Emellett a korlátozott racionalitás elmélete – pontosabban maga *Simon* (1991) – a procedurális racionalitás alapjainak lefektetése révén nagyban hozzájárult a szervezeti magatartás és a szervezetekben zajló döntési folyamatok megértéséhez is. Az egyének korlátozott kognitív képességei ugyanis magyarázatul szolgálnak arra is, hogy a szervezetekben valódi maximalizációs döntések helyett a gyakorlatban miért inkább a feladatellátási szabályok kialakítására helyezik a hangsúlyt, ami által egy komplex szerepstruktúra alakul ki a szervezetben, s a döntéshozatali mechanizmusok pedig rutinizálódnak (*Jones* 1999).

Látható tehát, hogy az emberi döntéshozatal működése bonyolultabb annál, mint ahogyan azt a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-modellje leírja. Mindez azonban nem jelenti szükségszerűen a klasszikus racionalitási posztulátum elvetését, mint ahogy azt sem, hogy a racionalitás sérüléséből a gazdasági szereplők irracionálisára kellene következtetnünk. Épp ellenkezőleg, hiszen a korlátozott racionalitás elmélete arra mutat rá, hogy a gazdasági szereplők döntéseikben ugyan racionálisan kívánnak viselkedni, de erre – azaz a tökéletes racionalitásra – kognitív korlátaik miatt a gyakorlatban nincs lehetőségük (*Jones* 1999).

A racionalitás korlátainak felismerése jó szolgálatot tett magának a főáramú közgazdaságtannak is, illetve a viselkedési közgazdaságtanban is számos kutatás alapjául szolgált. Fokozatos beépülése a mainstream gondolkodásba pedig abban segít, hogy a megjelenő problémákat több nézőpontból, esetlegesen kevesebb egyszerűsítéssel – realiztikusabb perspektívából – közelíthessük. Így, noha a viselkedési iskola a neoklasszikus közgazdaságtan egyik alaptételét kérdőjelezte meg, a korlátozott racionalitás kidolgozásával nem lerombolta, hanem kiegészítette az addigi eredményeket, s további fejlődési utakat nyitott meg számára.

## 5. Önérdékkövetés a neoklasszikus és a viselkedési közgazdaságtanban

A racionalitás mellett a közgazdaságtan másik alapvető axiómája az önérdékkövetés. Ez jelent meg *Adam Smith* (1776) *Nemzetek gazdagsága* című munkájában, illetve fogalmazódott meg később vegytiszta módon *Edgeworthnél*<sup>4</sup> (1881) is. A gazdasági

<sup>4</sup> Noha *Edgeworth* (1881:16) kijelenti, hogy „a közgazdaságtan első tétele az, hogy minden ágenst kizárólag saját érdekei működtetik”, modelljei között fellelhetünk olyat is, amely az alább *Becker* nyomán ismertetendő társadalmi jövedelmek használatának előfutárának tekinthető.



szereplők önérdékkövetőnek tételezése – ami a filozófiai gondolkodásban kezdetben a szenvedélyek ellensúlyozására szolgált (Hirschman 1998) – jó szolgálatot tett a közgazdaságtannak. Átala „jól viselkedő” és könnyen felépíthető modellekkel lehetett leképezni a különböző gazdasági folyamatokat. A viselkedési és kísérleti közgazdaságtan empirikus eredményei azonban rámutattak: az emberek közel sem viselkednek minden szituációban önérdékkövetően.

A kritikák áttekintése előtt fontos hangsúlyozni, hogy önérdékkövetés alatt semleges attitűdöt értünk, ami nem egyenlő a rosszindulattal, az irigységgel, vagy a kárörvendéssel (Hámori 2003a). Mindez persze nem jelenti azt, hogy a viselkedés-gazdaságtan ne ismerné ezeket a kategóriákat. Az elméletbe történő beemelésüket azonban pontosan az a perspektívátágítás teszi lehetővé, amely nyomán a semleges önérdékkövetésen túl a jóindulatot, az altruizmus, vagy más érzelmi motivációt is tanulmányozhatunk.

A közgazdaságtan szigorú önérdékkövetést tételező irányzata kezdetben nem tudta értelmezni az altruizmust, noha mindennapi észleléseink, illetve a kísérleti közgazdaságtan vizsgálatai rendre – bizonyos esetekben szisztematikusan – kimutatták létezését (Id. pl. Rose–Ackerman 1996; Gächter et al. 2012). Azon közgazdászok, akik az önérdékkövetés mellett elfogadták némi jóindulat létezését, az emberi természet részének tekintették azt (Becker 1976), s az adottságként kezelt preferenciákkal (Stigler–Becker 1989) hozták összefüggésbe. Ennek ellenére a altruizmus jelenségét mára már többen, több megközelítésben és értelmezésben is feldolgozták. Mivel ezek teljes körű bemutatása meghaladná jelen esszé kereteit, ezért itt csak az általános jellemzők és két karakteresebb altruizmus-értelmezés áttekintésére szorítkozunk.

Bár a szakirodalomban az altruizmusnak, illetve válfajainak nincs egzakt definíciója, a különböző megnyilvánulási formák javarészt besorolhatók az alábbi három kategóriába: önző altruizmus, reciprok altruizmus, tiszta altruizmus (Hámori 2003a).

Önző altruizmusnak azt tekintjük, mikor az egyén úgy tesz, mintha önzetlenül cselekedne, valójában azonban saját érdekei vezérlik. Az ilyen típusú altruizmus a gyakorlatban nem különbözik sokban a tiszta önérdékkövetéstől, a látszólagos altruista cselekedet pedig nem más, mint eszköz a saját haszon maximalizálására. A reciprok altruizmust másként az „ajándékcseré” fogalmával (Gächter et al. 2012) írhatjuk le. Ennek lényege, hogy az egyén azért cselekszik altruistán, mert számíthat arra, hogy a jövőben ő is hasonló jóindulatban részesül majd. Ez abban különbözik az önző altruizmustól, hogy a reciprok altruista a viszonzást nem az általa kedvezményezett személytől, illetve nem ugyanabban a tranzakcióban reméli. Arra számít csupán, hogy hasonló helyzetbe kerülve a társadalom valamely tagja vele szemben is jóindulatúan jár majd el. A reciprok altruizmus így nem egy – a piaci cseréhez hasonló – két szereplő közötti kölcsönösen előnyös tranzakciót testesít meg, hanem azzal számol, hogy a jóindulatú cselekedetek össztársadalmi szinten egyenlítik ki egymást.

Mindezekon túllépve tiszta altruizmusnak azt a jelenséget tekintjük, amikor az egyén valóban önzetlenül, mindenfajta későbbi ellenszolgáltatás reménye nélkül cselekszik altruistán másokkal<sup>5</sup> (Hámori 2003a).

Az önérdekkövetés dominanciája evolúciós szempontból a természettudományok részéről is alátámasztott volt, ugyanakkor – hasonlóan a közgazdászokhoz – egyes biológusok és genetikusok is feltették a kérdést: ha a túlélést az önérdekkövetés képes leginkább biztosítani, akkor miért figyelhető meg altruizmus az állatvilágban és az emberek között egyaránt? Más szóval: hogy képes fennmaradni a természetben az altruizmus, ami „definíciószerűen” rontja az egyének túlélőképességét? A kérdéssel foglalkozó szociobiológia a csoport szelekció segítségével adta meg erre a választ. Állításuk szerint altruizmus a rokon egyedek között figyelhető meg, akik bizonyos mértékben közös génállománnyal rendelkeznek. Ebben a felállásban pedig – noha az altruista cselekedet rontja az azt végrehajtó egyed túlélési esélyeit – a rokon, s ezáltal a gén túlélési esélyeit javíthatja. Így az altruista viselkedés csoport szinten racionális (Becker 1976; Hirschleifer 1978).

Becker (1976) szerint ez az altruizmus-értelmezés a közgazdaságtanban is alkalmazható. Ezt egy kétszereplős modell segítségével mutatta be, új kategóriaként bevezetve az altruista személy társadalmi jövedelmét is, ami sajátja mellett a kedvezményezett partner jövedelmét is tartalmazza. Ezáltal az altruizmus attitűdje úgy egyeztethető össze az önérdekkövető homo oeconomicus jellemzőivel, hogy a kedvezményezett partner hasznossága (vagy jövedelme) is beemelődik az altruista által maximalizált hasznossági függvénybe. Így a modellben a hasznosságok összekapcsolásából származó pozitív hatások képesek lehetnek meghaladni az altruizmussal járó hátrányokat is.

Becker modellje, azon túl, hogy a közgazdaságtan ortodox eszközeit használva építette be a elméletbe, s tette racionális cselekvéssé az altruizmust, más pozitív eredményeket is hozott. Ezek egyik legfontosabbika, hogy rámutatott: az altruista egyén viselkedése – hasznossági függvényeik összekapcsolódása miatt – a vele kapcsolatban álló egoistát is arra ösztönözheti, hogy úgy viselkedjen, mintha maga is altruista lenne. Így bizonyos esetekben az egoista is tartózkodik az altruista jövedelmét csökkentő lépésektől, illetőleg más helyzetben akár saját jövedelmének csökkenését is elviseli, ha az kellő mértékben növeli az altruistáét. Becker (1974) mindennek a gyakorlati megnyilvánulását a modell többszereplős változatával a család példáján mutatta be a „romlott kölyök tételének” (*rotten-kid theorem*) felvázolásával. Hasonló módszerrel – a relatív jövedelemelosztás hasznossági függ-

<sup>5</sup> Ezen kategória létének kritikusai gyakran érvelnek amellett, hogy a tiszta altruizmus is visszavezethető valamilyen önszeretetre (Hámori 2003a). Ilyen kritika lehet, hogy az altruista egyének valójában önmaga számára jelent hasznosságnövekményt a másokkal való jócselekedet, így viselkedése gyakorlatilag visszavezethető az önérdekkövető haszonmaximalizációra. Bár a későbbiekben érinteni fogunk olyan értelmezést, melyben az altruista hasznossági függvényébe más személyek hasznossága is beemelődik, úgy véljük, a kategória létjogosultságáról szóló vita eldöntése meghaladná jelen esszé kereteit.

vénybe emelésével – mutatott rá *Fehr* és *Schmidt* (1999) is arra, hogy a gazdasági szereplők nem feltétlenül preferálják az egyenlőtlenséget, s bizonyos esetekben saját hasznosságuk rontása árán is hajlamosak jóindulatúan viselkedni. Ugyancsak a társadalmi preferenciák (mások jólétének figyelembe vétele) képezi *Charness* és *Rabin* (2002) modelljének alapját is, amely azt hangsúlyozza, hogy az egyének az alacsony kifizetéssel rendelkező szereplők jólétének javítása érdekében különösen hajlamosak áldozatot vállalni.

Mindezen pozitívumok ellenére azonban elvi kritikák is megfogalmazhatóak a fenti megközelítéssel, az interdependens hasznossági függvények alkalmazásával szemben. Míg a szociobiológiai érvelésben elfogadható lehet a csoportszintű racionalitás létének akceptálása, addig közgazdaságtani szempontból – aminek alapjai az egyéni szintű racionalitáson nyugszanak – már nem feltétlenül. Az interdependens preferenciák (*Pollak* 1976) alkalmazása ugyanis a tudományterület alaptételének számító módszertani individualizmus elvét sérti meg (*Frey–Stutzer* 2000), s ezáltal a szereplők preferenciáit is instabillá teszi (*Hámori* 2003a). Mindazonáltal tagathatatlan, hogy a módszer jól – bizonyos szituációkban a neoklasszikus megközelítésnél jobban – írja le az egyének viselkedését, így a módszertani kritikák tudomásul vétele mellett létjogosultsága lehet a tudományterületen belül.

A fentiekkel ellentétben *Simon* (1990, 1991, 1993) a korlátozott racionalitás elméletéből kiindulva vezette le az altruizmus működési logikáját. Álláspontja szerint az egyének korlátozott racionalitásuk miatt a folytonos költség–haszon kalkulációk végzése helyett hajlamosak arra hogy döntési szituációikban bizonyos tanult sémák alapján cselkedjenek (vö. *March* 1991, 1994; *March–Olsen* 2004). Ezen sémák *Simon* szerint a társadalom többi tagjától származhatnak, s tekintve, hogy az altruizmus – hasonlóan a szociobiológusok által megfogalmazottakhoz – csoportszinten az egész társadalom számára hasznos, a társadalom is hajlamos lehet arra, hogy altruizmusra ösztönözze az arra fogékony (*docilis*) egyéneket.

Összességében tehát látható, hogy az altruizmus értelmezésének és módszertani interpretálásának számos változata létezik még a viselkedési paradigmán belül is. Mindez arra utal, hogy valós jelenséggel állunk szemben. Olyan jelenséggel, amit talán nem tudunk száz százalékos pontossággal megmagyarázni, de elkerülhetetlen, hogy számoljunk vele – főként, ha az a gazdasági modellek predikciós képességének az erejét s az előrejelzések pontosságát is javítani tudja.

## 6. Összegzés

Jelen esszé arra vállalkozott, hogy bemutassa: a közgazdaság-tudomány már a múlt században ismerte – s bizonyos tekintetben elismerte – a tökéletes racionalitás, illetve a kizárólagos önérdékkövetés meghaladását jelentő korlátozott racionalitás és altruizmus elméleteit. Ez annál is inkább így van, mivel elmondható, hogy a köz-

gazdaság-tudomány nem kezelhető egységes diszciplínaként: számos heterodox iskola létezik, melyek mind szemléletmódjában, mind módszertanában, mind állításaiban eltérnek az önmagában sem egységes főáramtól. Jelen esszé ezek egyikét, a viselkedési közgazdaságtant helyezte a fókuszba, s reflektált a „közgazdaságtan egészét” érő kritikákra.

Mint azt esszénkben bemutattuk, a viselkedési iskola egyik legfőbb törekvése az volt, hogy – behaviorista talajról kiindulva – realiztikusabb alapfeltevésekre építse fel elméleteit. Ennek fontos eleme volt az egyének kognitív korlátainak s a másokkal szembeni jóindulatnak a figyelembe vétele, illetve ezek beemelése az emberi magatartás modellezésébe. Ezen eredmények jelentős részét ma már a mainstream közgazdaságtan is magáévá tette, így téves tehát azt gondolni, hogy a közgazdaság-tudomány (általában, vagy annak egyes iskolái) ne ismerné ezen kategóriákat.

Mindezek mellett a közgazdaság-tudományt s annak következtetéseit lehet kritizálni – annál is inkább, mivel ez motivációként szolgálhat a terület kutatói számára a valóság még jobb leképezéséhez. Ezen kritikák vezethettek el a viselkedés-gazdaságtan fent bemutatott eredményeinek eléréséhez, s ahhoz is, hogy vívmányainak jelentős részét a főáram is magába integrálta. Ennek következtében – mint arra esszénkben rávilágítottunk – cáfolható az a kritika, mely szerint a tudományterület kizárólagosan a homo oeconomicus szigorú emberképét ismerné. A fentiekben igazoltuk ennek ellenkezőjét, s bemutattuk, hogy ennél jelentősen szélesebb eszköztár áll a kutatók, modellezők s előrejelzők rendelkezésére – innentől már a ő felelős döntésük s erőforrásainak függvénye az, hogy alkalmazzák-e ezeket.

## Felhasznált irodalom

Arrow, K. J. (1986): *Rationality of Self and Others in an Economic System*. The Journal of Business, Vol. 59., No. 4., pp. S385-S399.

Atkinson, R. L. – Hilgard, E. – Smith, E. E. – Nolen-Hoeksema, S. – Fredrickson, B. L. – Geoffrey, L. R. (2005): *Pszichológia*. Osiris Kiadó, Budapest.

Becker, G. S. (1974): *A Theory of Social Interactions*. The Journal of Political Economy, Vol. 82., No. 6., pp. 1063-1093.

Camerer, C. F. (2007): *Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions*. The Economic Journal, Vol. 117., No. 519., pp. C26-C42.

Camerer, C. F. – Loewenstein, G. (2004): *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. In: Camerer, C. F. – Loewenstein, G. – Rabin M. (eds.): *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press, Princeton, pp. 3-51.

Camerer, C. – Loewenstein, G. – Prelec, D. (2005): *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*. Journal of Economic Literature, Vol. 18., No. 3., pp. 9-64.

- Charness, G. – Rabin, M. (2002): *Understanding Social Preferences with Simple Tests*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117., No. 3., pp. 817-869.
- Conlisk, J. (1996): *Why Bounded Rationality?* Journal of Economic Literature, Vol. 34., No. 2., pp. 669-700.
- Csépe Valéria – Győri Miklós – Ragó Anett (2007): *Általános pszichológia II. Tanulás – Emlékezés – Tudás*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Downs, A. (1990): *Politikai cselekvés a demokráciában: egy racionális modell*. Közgazdasági Szemle, Vol. 38., No. 9., pp. 993-1011.
- Edgeworth, F. Y. (1881): *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. C. Kegan Paul & Co., London.
- Fehr, E. – Schmidt, K. M. (1999): *A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117., No. 3., pp. 817-868.
- Frey, B. S. – Stutzer, A. (2000): *Maximising Happiness?* German Economic Review, Vol. 1., No. 2., pp. 145-167.
- Friedman, M. (1953): *The Methodology of Positive Economics*. In: Friedman M.(ed.): *Essays In Positive Economics*. University of Chicago Press, Chicago, pp. 3-43.
- Gächter, S. – Nosenzo, D. – Sefton, M. (2012): *The Impact of Social Comparisons and Reciprocity*. The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 114., No. 4., pp. 1346–1367.
- Graham, G. (2010): *Behaviorism*. In: Zalta E. N. (ed.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Downloaded: <http://plato.stanford.edu/entries/behaviorism/> (Accessed: 2014.12.22.)
- Hámori Balázs (2003a): *Érzelemgazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Hámori Balázs (2003b): *Kísérletek és kilátások. Daniel Kahneman*. Közgazdasági Szemle, Vol. 50., No. 9., pp. 779-799.
- Hirschman, A. O. (1998): *Az érdekek és a szenvedélyek. Politikai érvek a kapitalizmus mellett annak győzelme előtt*. József Műhely Kiadó, Budapest.
- Hirshleifer, J. (1978): *Competition, Cooperation, and Conflict in Economics and Biology*. The American Economic Review, Vol. 68., No. 2., pp. 238-243.
- Hirshleifer, J. (1985): *The Expanding Domain of Economics*. The American Economic Review, Vol. 75., No. 6., pp. 53-68.
- Hirshleifer, J. – Glazer, A. – Hirshleifer, D. (2009): *Mikroökönómia. Árelmélet és alkalmazásai - döntések, piacok és információ*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Jones, B. D. (1999): *Bounded Rationality*. Annual Review of Political Science, Vol. 2., No. 1., pp. 297-321.

- Kahneman, D. (2003): *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*. American Economic Review, Vol. 93., No. 5., pp. 1449-1475.
- Keynes, J. N. (1890/1999): *The Scope and Method of Political Economy*. Batoche Books, Kitchener.
- Kolodny, N. – Brunero, J. (2013): *Instrumental Rationality*. In: Zalta E. N. (ed.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*.  
Downloaded: <http://plato.stanford.edu/entries/rationality-instrumental/> (Accessed: 2014.12.22.)
- Koltay Gábor – Vincze János (2009): *Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből*. Közgazdasági Szemle, Vol. 56., No. 6., pp.495-525.
- March, J. G. (1991): *How Decisions Happen in Organizations*. Human-Computer Interaction, Vol. 6., No. 2., pp. 95-117.
- March, J. G. (1994): *A Primer on Decision Making. How Decisions Happen*. The Free Press, New York.
- March, J. G. – Olsen, J. P. (2004): *The logic of appropriateness*. ARENA Working Papers, 04/09.  
Downloaded:[https://www.sv.uio.no/arena/english/research/publications/arena-publications/workingpapers/working-papers2004/wp04\\_9.pdf](https://www.sv.uio.no/arena/english/research/publications/arena-publications/workingpapers/working-papers2004/wp04_9.pdf) (Accessed: 2014.11.12.)
- Marshall, A. (1920): *Principles of Economics*. Macmilland and Co., London.
- Méror László (2010): *Az érzelmek logikája*. Tericum Kiadó, Budapest.
- Pollak, R. A. (1976): *Interdependent Preferences*. The American Economic Review, Vol. 66., No. 3., pp. 309-320.
- Rabin, M. (2002): *A perspective on psychology and economics*. European Economic Review, Vol. 46., No. 4-5., pp. 657-685.
- Rose-Ackerman, S. (1996): *Altruism, Nonprofits, and Economic Theory*. Journal of Economic Literature, Vol. 34., No. 6., pp. 701-728.
- Rubinstein, A. (1998): *Modelling Bounded Rationality*. The MIT Press, Cambridge.
- Schiliro, D. (2012): *Bounded rationality and perfect rationality: psychology into economics*. Theoretical and Practical Research in Economic Fields, Vol. 2., No. 1., pp. 99-108.
- Simon, H. A. (1947): *Administrative Behavior*. Macmillan, New York.
- Simon, H. A. (1955): *A Behavioral Model of Rational Choice*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69., No. 1., pp. 99-118.
- Simon, H. A. (1959): *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science*. The American Economic Review, Vol. 49., No. 3., pp. 253-283.
- Simon, H. A. (1972): *Theories of bounded rationality*. In: McGuire, C. B. – Radner, R. (eds.): *Decision and Organization*. North-Holland Publishing Company, Amsterdam, pp. 161-176.

- Simon, H. A. (1986): *Rationality in Psychology and Economics*. The Journal of Business, Vol. 59., No. 4., pp.S209-S224.
- Simon, H. A. (1990): *A Mechanism for Social Selection and Successful Altruism*. Science, Vol. 250, No. 4988., pp. 1665-1668.
- Simon, H. A. (1991): *Bounded Rationality and Organizational Learning*. Organization Science, Vol. 2., No. 1., pp. 125-134.
- Simon, H. A. (1991): *Organizations and Markets*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5., No.2., pp. 25-44.
- Simon, H. A. (1993): *Altruism and Economics*. The American Economic Review, Vol. 82., No. 2., pp. 156-172.
- Simon, H. A. (1999): *The potlatch between political science and economics*. In: Alt, J. E. – Levi, M.– Ostrom, E. (eds.): *Competition and cooperation: Conversations with Nobelists about economics and political science*. New York: Russel Sage Foundation, New York, pp. 112-119.
- Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan and T. Cadell, London. Magyarul megjelent: Smith, A. (1992): *Nemzetek gazdagsága: E gazdagság természetének és okainak vizsgálata*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- Smith, V. L. (1989): *Theory, Experiment and Economics*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 3., No. 1., pp. 151-169.
- Smith, V. L. (1994): *Economics in the Laboratory*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8., No. 1., pp. 113-131.
- Sontheimer, K. (2006): *Behavioral Versus Neoclassical Economics*. Paradigm Shift or Generalization? In: Altman, M. (ed.): *Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments*. M. E. Shape, New York, pp. 237-256.
- Stigler, G. J. (1987): *The Theory of Price*. Macmillan Publishing Company, New York.
- Stigler, G. J. – Becker, G. S. (1989): *De Gustibus Non Est Disputandum*. In: Stigler, G. J. (ed.): *Piac és állami szabályozás*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, pp. 111-139.
- Tóth Csaba – Török Gábor (2003): *Elméletek a politikatudományban*. In: Gallai Sándor – Török Gábor (eds.): *Politika és politikatudomány*. Aula Kiadó, Budapest, pp. 45-70.
- Vanberg, V. J. (2006): *Rationality, Rule-Following and Emotions: On the Economics of Moral Preferences*. Papers on Economics & Evolution, 0621. Downloaded: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/31835/1/52254746X.pdf> (Letöltve: 2014. december 22-én.)
- Varian, H. R. (1991): *Mikroökonómia*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Weimer, D. L. – Vining, A. R. (2011): *Policy Analysis*. Longman, Boston.