

**Miért hat ránk a pénz? (Avagy a pénz szerepe az egyén szintjén)**

Számos tanulmány bizonyítja, hogy a pénz boldogít. A közgazdaságtan hagyományos, a pénzt csupán semleges, a csere közvetítésére szolgáló eszközre szorító modellje rengeteg gazdasági jelenség – többek között a fenti állítás – magyarázatára nem képes, túlhaladottá vált. Nem kevés köze van ehhez magának a pénz fejlődésének, kezdeti szerepének kibővülésének, mely nem csupán az elmúlt egy évszázad eredménye, bár tagadhatatlan, hogy az utóbbi időkben rendkívül felerősödő folyamatról van szó.

A tanulmány a kapcsolódó és összekapcsolódó közgazdaságtani, pszichológiai, szociológiai elméletek és a pénzzel kapcsolatos attitűdök áttekintését célozza egy sajátos, hármas (2+1) logika mentén, betekintve a pénzzel kapcsolatos pszichológiai folyamatok működésébe melynek végeredményeként talán kicsit jobban megérthetjük, hogy miért is tölt be életünkben olyan fontos szerepet a pénz, miért képes boldogítani bennünket.

**Kulcsszavak:** pénz, jövedelem, gazdaságpszichológia, boldogság, motiváció, materializmus, jóllét

**JEL kód:** A12, A13 , A14, D14, D31, D60, J17

**1. Bevezető**

A pénz, pénzügyi szféra jelentősége, szerepe a világgazdaságban a XX. század második felétől ugrásszerűen megnőtt. Irányítása és érdekei mentén alakulnak a globális folyamatok, s sok esetben nem csupán a közvetlen értelemben vett gazdasági szféra kérdéseinek eldöntésében játszik döntő szerepet, hanem olyan színtereken is, ahol elvileg semmi keresnivalója sincs. Hogyan lehetséges, hogy ez, csupán a cserét megkönnyítő eszköz ilyen befolyásra tegyen szert az emberek, s rajtuk keresztül az egész földi élet világában? A választ közgazdaságtani értelmezési keretben nem találjuk meg, annak ellenére, hogy a pénzt elsősorban gazdasági kategóriaként fogjuk fel.

A pénzügyi makrofolyamatok elemzésére szorítkozva csak a fentiekben vázolt megállapításokra juthatunk. Figyelmünket az egyén szintjére, mikrofolyamatok vizsgálatára, az egyén szubjektív értékítéletére, döntéshozatali folyamataira kell fordítanunk. A pénz az egyének életében is rendkívül fontos szerepet játszik. Sok tényező befolyásolja szerepét mindennapi döntéseink során, mégis azok egyik, ha nem legfontosabbá vált dimenziója. Világunkban körülnézve számtalan nyelvi, irodalmi, történelmi, filmbeli stb. példát találunk, amely az életünkben betöltött központi helyét bizonyítja. S az egyik legnagyobb kérdés ezzel kapcsolatban, amelyre adott válasz egyik legnagyobb közhelyünk, hogy boldogít-e a pénz. E

---

<sup>1</sup>Kiss Ákos, Ph.D. hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged)

fontos kérdés mellett most már a közgazdaságtan sem mehet el, s válik szükségessé e terület vizsgálatához a különböző határtudományok – gazdaságpszichológia, szociológia – bevonása.

Amellett, hogy boldogít-e minket a pénz másik örök dilemmánk, hogy miként éljük meg a hozzá fűződő viszonyunkat. Egyrészt vallási gyökerekre, okokra visszavezethetően, másrészt a tanulmányban bemutatásra kerülő elméletekből kiderülő okok miatt erőteljesen kapcsolódik valamiféle negatív, bűnös érzés a pénz gondolatához. A kulturális közegből származó elvárások és a pénz iránti vágy – mely utóbbi kialakulásáért az egyéni személyiségjellemzők mellett maga a társadalom is felelős – olyan kettősséget okozhatnak, amelyek adott esetben súlyos pszichikai következményekkel is járhatnak, de mindenképpen frusztrációt okoznak a pénzzel való kapcsolatunk kezelésében. Nem ítéli-e meg a társadalom negatívan, s süti rá nem túl pozitív töltésű materialista szót arra az emberre, akinek életében a pénz fontos szerepet játszik? Pedig pont a jelen („beteg”) társadalmunk játékszabályainak megfelelően próbál játszani.

Veenhoven (2005a) is alátámasztja ezt a gondolatot azzal, hogy szerinte a társadalom szétesése az emberi természetben keresendő. Míg a társadalom az utóbbi időben sokat, addig az emberi természet egyáltalán nem változott. Ebben a relációban a társadalom egy olyan kontrollálatlan erő, amely az embert olyan életmód felé kényszeríti, mely legkevésbé sem illik hozzá.

A fentiekben felvázolt kérdések teljes körű, részletes megválaszolására ugyan nem vállalkozom, de egy, a fent ismertetett dilemmákat összegző kérdésre igen. Miért motivál bennünket, embereket a pénz? Miért küzdünk, dolgozunk, s teszünk meg oly sok mindent érte. Bemutatom, hogy milyen szerepeket, funkciókat tölthet be, ezzel mintegy igazolva, hogy milyen széles körben használja a társadalom „értékmérő” eszközként. Ezen keresztül megérthetjük, hogy miként képes boldogítani bennünket, s hogyan válik oly erős motivátorrá. A kapcsolódó elméletek ismertetésével azt is megpróbálom megvilágítani, hogy a kérdés miért is olyan összetett és izgalmas, s még egy apró lépéssel közelebb is kerülhetünk, ahhoz, hogy megértsük a pénz szerepét életünkben.

## **2. A pénz a közgazdaságtanban**

A pénz lényegének megértése a közgazdászokat már egész korai időktől foglalkoztatta (Heller 1943/2001), azonban a közgazdasági elméletekben a pénzt általában makrogazdasági összefüggésekben kezelik (Hunyady – Székely 2004), s általában a különböző funkcióira, technikai szerepének az elemzésére koncentrálnak, az egyén szerepe, értékítélete néhány ritka

kivételtől eltekintve nem került a közgazdasági gondolkodás homlokterébe, így nem alkalmasak arra, hogy a fentiekben vázolt kérdéseinkre érdemben választ adhassanak.

A közgazdaságtan ugyan a pénzzel foglalkozik, de még a legritkább esetben sem fordult elő, – legalább is egészen mostanáig – hogy a pénz motivációk természetének a kérdését vizsgálják (Lea – Webley 2006). Azonban ezek ismerete nélkül az elméleti közgazdászok által felállított, gazdálkodó alanyok döntéshozatalát modellező és előrejelző elméletei téves eredményeket hoznak, hiszen az egyes szereplők reakcióit erőteljesen befolyásolja a pénzhez való viszonyuk, sőt már az is jelentősen befolyásolja viselkedésünket, ha csak a pénzre gondolunk (Vohs 2006).

Közgazdaságtani, pénzügytani elméletek a pénz kialakulását az önellátó termelésről árutermelésre való átállás, s ennek következményeként kialakult kereskedelem fejlődése tette szükségessé (Furnham 1998, Mérő 2004, Jaksity 2004 stb.), bár az ókori, középkori elméletek, amelyek a pénz kialakulását a megegyezési elmélet alapján képzelték el csak nagyon nehezen jutottak el annak belátására, hogy a pénzt a csere nehézségei automatikusan hozták létre (Heller 1943/2001). A legtöbb elmélet a pénz fogalmát a különböző, általa betöltött funkciókon keresztül definiálja. A pénz betölti az *elszámolási egység* funkcióját, amely arra teszi alkalmassá, hogy az áruknak „értéket adva” összehasonlíthatóvá teszi őket, *forgalmi eszköz* funkciójaként a csere során az áruk mozgását közvetíti. A következő két funkció kissé már elszakadva közvetlenül a csere fogalmától: a *fizetési eszköz* funkció, mely alkalmassá teszi, hogy csupán jelképezze az árut és annak mozgása nélkül, ellenszolgáltatás nélkül cseréljen gazdát; *vagyontartási eszközként*, pedig szintén távolabb kerül a csere fogalmától, inkább az időbeliség, az elhalasztott fogyasztás jelenik meg benne. Egyes szerzők a kategorizálás során megkülönböztetnek egy ötödik funkciót is, melyet *világpénz* funkciónak neveznek. Ez azonban már inkább csak a nemzetközi kereskedelemmel, pénzforgalommal áll kapcsolatban, s a pénz lényegének kérdését nem érinti.

Tehát közgazdászok azt mondják, hogy mindaz pénznek tekinthető, ami képes betölteni a fent említett funkciókat, tehát a fenti funkciókkal definiálják a pénz fogalmát. Szemügyre véve a pénz történelmét, láthatjuk, hogy a pénz mint fizikai eszköz számtalan formában létezett, attól függően, hogy mely társadalmat, mely korban vizsgáljuk. Még arról is elég sok szó esik, hogy miért is pont az a tárgy, dolog vált pénzzé az adott közösségben (ld például Furnham 1998). Az adott tulajdonságokkal bíró tárgyak lehetnek alkalmasak arra, hogy betöltsék be a pénz funkcióját, de több példát is találunk a történelemben arra, hogy feltételeknek nem teljesen megfelelő dolog is képes volt eljátszani a pénz szerepét.

### 3. A pénz közgazdaságtani kategóriáinak kiterjesztése

A bevezetőben említett problémák megvilágításához a közgazdaságtani elmélet pénzfunkcióinak tágabb értelmezéséből tartom szükségesnek kiindulni. Pontosabban az *értékmérő funkció*, kiterjesztéséről, *társadalmi szinten* történő értelmezéséről van szó (Tatzel 2003). A pénz megjelenésének már egészen korai szakaszában társadalmi viszonyokat határozott meg, s e szerepe még inkább igaz a mai világunkban. Már egészen korán, a német romantikus iskola képviselője Fichte leírja, hogy a pénz fejlesztője a társadalmi kapcsolatoknak (Heller 1943/2001). Menger (1892) is felteszi a nagy kérdést, hogy vajon mi is a természete ennek, az önmagában haszontalan kis korongnak, dokumentumnak. Vajon a világ szerves része (vö. Mérő 2004) vagy csak egy gazdasági anomália? Ő is felismeri az *árak eladhatatlanságának* elméletében pénz társadalmi viszonyokat meghatározó szerepét. Azon a gazdasági szereplők, akik a forgalomképesebb jószágokat birtokolták, mind időben, mind az ár tekintetében kedvezőbb helyzetbe kerülhettek, s ezáltal nagyobb hatalommal rendelkeztek, mint kevésbé szerencsés társaik. Tehát a közgazdaságtani elméletek a pénz társadalmi viszonyokat meghatározó szerepét csupán a pénz elsődleges szerepéhez kötődően tárgyalják, miszerint a pénz lehetővé teszi birtokosai számára, hogy a javakhoz való hozzáférésben előnyösebb helyzetbe kerüljenek azokhoz képest, akik kevesebb pénzzel rendelkeznek, ezáltal – és pénz technikai szerepének köszönhetően – függő helyzetbe hozva őket egyes szereplők hatalmat gyakorolhatnak a többiek felett.

Azonban a pénz társadalmi viszonyokat jelentő szerepe nem korlátozódik csupán gazdasági dimenzióra, hanem a pénzt mint értékmérőt olyan viszonyok meghatározására is használjuk, amelyekre a legkevésbé sem volna alkalmas. A mai, modern társadalmunkban fontos jelzőszerepe, értékmérő szerepe van, meghatározza a társadalmi státuszunkat kapcsolatainkban és befolyásolja is azokat, azonban meg kell említeni, hogy nem csak nálunk, a fejlett világban van ez így, hanem például a nyugat-afrikai társadalmakban a boldogság és biztonság szimbóluma, amely képes szerelmet és elismertséget okozni (Lea – Webley 2006). Például sok esetben társas kapcsolataink értékelését is ezen keresztül meg. A hatalmat, presztízst nem csupán az általa elfogyasztható javakon keresztül gyakorol, hanem önmagában véve, önnön maga is képes erre.

A pénz szerepének vizsgálatában a közgazdasági elméletekből kiindulva 3 (2+1) kategóriába próbálok besorolni a pénzzel kapcsolatos vizsgálatok eredményeit, amelyből láthatjuk, hogy a pénz milyen relációkban játszik szerepet túl azon, melyeket a közgazdaságtan értelmezni enged.

Az első kategóriában a pénz *áruelmélete* adja a kiindulási alapot, – mely szerint a pénz is ugyanúgy áru, mint minden más a piacon, annak ellenére, hogy az összes többi áru értékmérőjeként használatos (Heller 1943/2001) – mintegy annak analógiájára a pénz lényegét önmagában kell keresnünk, s nem az általa elfogyasztható jóságok okozta jóllétnövekedés lehetőségében. Normális esetben a pénz nem lehet cél, mivel azonban a cserekapcsolatokban a pénznek végtelen felhasználási lehetősége létezik, a *pénz önmaga* is lehet a vágy tárgya (Simmel in Lea – Webley 2006). Tehát vannak olyan relációk, amelyek esetében a pénz maga a *cél*, s további felhasználási módja nem számít.

Ha munkát vállalunk, és elégedetlenek vagyunk, mert munkatársunkhoz képest alulfizetettnek érezzük magunkat, akkor ebben a relációban nem az fogalmazódik meg bennünk, hogy majd csak olcsóbb vagy kisebb autót tudunk vásárolni. Ebben az esetben a pénz maga tölti be a célt, a küzdelem tárgyát, maga jelenti a presztízst, a társadalomban elfoglalt helyünket, jelenti az összehasonlítási alapot. A gyűjtési szenvedély, a pénzzel kapcsolatos additív viselkedési minták is jó példák, melyek ennek a kategóriának a létjogosultságát igazolják.

A második kategória a már említett csereeszköz és értékmérő funkció eredeti értelmezéséből következik. Ebben az értelmezésben a pénz azért tölt be fontos szerepet, mert reprezentálja azon tárgyakat, szolgáltatásokat, összességében azon árukat, jóságokat, amelyekhez a pénz által hozzájuthatunk. Ebben az értelemben a pénzt mint *közvetítőeszközt*, lehetőséget kell értelmeznünk, s az általa megszerezhető dolgokon keresztül értékelhetjük. Ez a feltételezés összhangban áll a Lea – Webley (2006) által megfogalmazott *eszköz funkcióval*, elmélettel (tool theory).

Ezt a funkciót, szerepet két részre lehet bontani attól függően, hogy mit is közvetít a pénz. Az első esetben egyének számára közvetlenül az általa megszerezhető áru, szolgáltatás jelenti az értéket, míg a második esetben többszörös áttételen, a megvásárolt eszközökön keresztül közvetíti a szociális, társadalmi kategorizálást. A pénz mindennapjainkban betöltött fontos szerepének magyarázata leginkább ebben az aspektusban ragadható meg.

Mindkét kategóriában képes – ha megbotránkoztató módon is, de – társadalmi kapcsolatok, viszonyok mérésére is, de a folyamat hossza és összetettsége eltérő. Az első esetben (cél funkció) már maga a pénz betölti a szubjektív jóllét növelő szerepet, míg a második két esetben (közvetítő eszköz funkció) az általa megszerezhető jóságok okoznak boldogságot. Az első kategóriában azonban már a pénz jóval távolabb került mind a közgazdasági értelmezésétől, mind kezdeti szerepétől.

## **4. A pénz szerepének értelmezései**

### **4.1. Pénz a szociológiában**

Az első klasszikus, pénzzel kapcsolatos szociológiai nézetek Weber és Marx nevéhez köthetők. Marx már az ő idejében felismerte a pénz átalakuló szerepét, s kárhoztatta azt, mert az emberi képességeket és természetet egy absztrakt megjelenési formába öntötte. A pénz a különböző értékeknek, legfőképpen a munkának áruként való megjelenését és értelmezését okozza, s ezzel az egyéni és társadalmi értékek rombolásához járul hozzá. Ezt a legújabb kutatások is alátámasztják (Vohs 2006). Marxnál a fentiekből következően egy erőteljes negatív attitűd kapcsolódik a pénzhez. (Furnham – Argyle 1998, Lea – Webley 2006). A marxi megközelítés is alátámasztja a pénz társadalmi értékmérővé váló szerepét és nála a pénz közvetítőeszköz funkciójában ragadható meg lényege

A weberi protestáns etika keretei között is megmarad a negatív attitűd, de már megjelenik a kettősség, mivel ugyan visszautasítja a fogyasztást, de a szorgalmas munkát és az érte kapott fizetséget nem. Ebben az értelemben a pénz cél funkciója kerül előtérbe, hiszen a küzdelem a pénzért önmagáért történik, még ha az ösztönzés nem is az emberi természetből fakad.

Simmel szerint a pénz egyszerre az eszköze és szimbóluma annak a folyamatnak, mely során a modern társadalom személytelen, kvantitatív társadalmi kapcsolatai felváltják a tradicionális társadalmi értékeket. Egyet ért a pénz marxi elidegenítési elképzeléssel. Nála megjelenik a pénz mind cél, mind közvetítőeszköz értelmezése, midőn kijelenti, hogy a pénz speciális szerepéből következően lehet önmaga is a vágy tárgya (ld. 3. fejezet).

A modern szociológiai felfogások visszautasítják azt a gazdasági elképzelést, miszerint a pénz csupán a klasszikus pénz funkciókat töltené be. A pénz egyrészt elszemélyteleníti a szociális interakciókat, másrészt a vannak olyan jelentései, melyek túlnőnek azokon a tranzakciókon, amelyekben technikailag részt vesznek (Newton 2003).

### **4.2. A pénz antropológiai megközelítése**

A különböző kultúrák vizsgálata és összehasonlítása azt jelzi, hogy a pénz fentiekben megfogalmazott funkcióit együttesen csak a nyugati társadalmak pénzei esetében tölti be. (Hunyadi – Székely 2003). A primitív társadalmak vizsgálata azt mutatja, hogy ezen funkciók akár egymástól elkülönülve is működnek. Polányi szerint – ellentétben a közgazdaságtani

megközelítésekkel – a pénz eredete nem a gazdasági árucseréhez köthető, tehát a pénz csere- és vagyonképzési eszköz szerepe alapvetően nem gazdasági jelenség. A korai társadalmakban a vagyon általában kincset jelentett és inkább társadalmi, semmint gazdasági eredetű kategória. A pénzzel kapcsolatos attitűdjeinkben, viselkedésünkben nem csupán a pénz gazdasági értéke fejeződik ki, hanem a már ráarakódott egy sor társadalmi módosító tényező is.

### **4.3. A pénz pszichológiai megközelítései**

#### **4.3.1. A pénz szociálpszichológiája**

Az a társadalmi, szociális összehasonlítás, amelyet az emberek mindennapjaikban szüntelen folytatnak, a szociálpszichológusok érdeklődésének középpontjában áll. Látni fogjuk, hogy pénz esetében különösen működik ez a folyamat.

Így tehát a szociálpszichológia a pénzügyi viselkedést meghatározó egyéni jellemzők, egyének szintjén megjelenő különbségeket vizsgálja a pénzzel kapcsolatos attitűdökön és viselkedéseken keresztül, hiszen a pénznek a fizikai és gazdasági jelentésén túl pszichológiai és szociális tartalma is van, amit azzal írhatunk le, hogy mit szimbolizál. E személyes értékítéletek vizsgálata számunkra is különösen fontos, hiszen – a tanulmány célját szem előtt tartva – ezekből sokat tudhatunk meg arról, hogy milyen szerepet is képes betölteni, miket szimbolizál, és milyen kapcsolatokban jelenik meg a pénz, s így miképpen járul hozzá boldogságunkhoz, továbbá az attitűdök hogyan befolyásolják a pénz boldogságot okozó hatását.

#### **4.3.2. A pénz értelmezése az operáns kondicionálás elméletében**

A pénz szerepe, jelentőség az operáns kondicionálás elméletében sem a gazdasági jelentőségében nyilvánul meg. A kezdetben semleges inger, a vele egy időben vagy annál kicsit később megjelenő feltétlen, kondicionálatlan ingerrel (megerősítéssel) jutalomként, zseton jutalomként működik és ezzel olyan „erőhöz” jut, mellyel kondicionált, feltételes megerősítéssé válik. Skinner szerint hasonlóság figyelhető meg a csimpánzok zseton jutalomért adott válasza és az emberek pénzért való dolgozása között (Hunyady – Székely 2003). A pénz ebben a felfogásban tehát nem más, mint általános feltételes megerősítés. Bár a radikális behavioristák szerint a zsetonok, s következésképpen a pénz ösztönző ereje csupán abból az asszociációból származik, hogy milyen árut vagy szolgáltatást lehet általa

megvásárolni (Lea & Webley 2006), és ez által a pénz közvetítőeszköz funkcióját láthatjuk megerősödni, azonban az ösztönző ereje származhat az általa megvásárolható javak és szolgáltatások szociális reprezentációiból is. Ebben az értelemben az említett pszichológiai irányzat a pénz lényegét a pénz közvetítőeszköz funkciójában látja, de annak teljes értelmezésében.

#### **4.3.3. A funkcionálisan autonóm ösztönzők**

Allport funkcionálisan autonómként írja le azokat a motivációkat, melyek a fentiekben leírt rendszerből emelkedett ki, de már függetlenné vált attól. A kapcsolat az eredeti motivációval ugyan megfigyelhető, de az már nem funkcionál. Erre az elméletre kiváló példa a pénz szerepe. E szerint a pénz megszerzése iránti vágy egy önfenntartó rendszer, amelynek eredete mélyebb alapmotivációkon nyugszik, s feltételezhetően úgy hat az agyra, ahogyan például az általa elérhető komfort (Lea & Webley 2006).

Látható, hogy a pénz lényege az elmélet szerint a közvetítőeszköz funkciójában gyökerezik, de már elszakadt, függetlenné vált attól, ily módon a pénz képes a cél funkciójában is működni.

#### **4.3.4. A pénz új pszichológiai felfogása**

A pénznek a többi tárgyhoz képest speciális jellege van, s a közgazdászok által kiemelt csereszköz funkció csak az egyik aspektusa a „pszichológiai pénznek” (Hunyady – Székely 2003). A pénz lényeg ne csak abban a szimbolikában ragadható meg, hogy milyen áru és szolgáltatás felett rendelkezhetünk általa, hanem sok egyebet is, mint például azt, hogy milyen forrásból származik vagy milyen a fizikai megjelenése. Már önmagában ez is nagy mértékben befolyásolhatja, hogy miként használjuk fel, milyen attitűdök alakulnak ki bennünk az adott pénzzel szemben.



## 5. A pénz boldogít, legalábbis hiánya erőteljesen boldogtalanná tesz

### 5.1. Mérési nehézségek

Arra választ adni, hogy a pénz boldogít-e, illetve milyen mértékben, a boldogság vizsgálatok, a boldogság közgazdaságtanának keretei között értelmezett *szubjektív jóllét* tud választ adni. Így a továbbiakban a boldogság, elégedettség szavakat a szubjektív jóllét szinonimájaként használom.

A különböző – a témával foglalkozó tanulmányok – a pénz fogalmát igen változatos formában használják. Még egyes tanulmányokon belül is keverednek a pénz (money), jövedelem (income) és gazdagság (wealth) szavak. A továbbiakban nem kívánok pénz különböző technikai formái, forrásai között különbséget tenni ezzel mintegy egyszerűsítéssel élve általánosan a pénz szerepére koncentrálok, annak ellenére, hogy nyilvánvalóak például az egyes megjelenési formákkal kapcsolatos eltérő attitűdök.

A legtöbb felmérés igazolja jóllét és a jövedelem közötti pozitív kapcsolatot, ám ennek erősségét eltérően ítélik meg, sőt a negatív irányú kapcsolat bizonyítására is van példa. Ezen eredményekből látható, hogy a jelenség mérése további buktatókat rejt. Nem csupán a megfigyelt egyén szubjektív tulajdonságaitól, s felmérés körülményeitől függ az eredmény, hanem attól is, hogy a kutató milyen természetű *változókkal* dolgozik (Cummins 2000).

A pénz nem közvetlenül hat az egyén szubjektív jóllétére (Cummins 2000), hanem inkább másodlagos jelentésein, mögöttes tartalmán keresztül. De pont ezen *összetettségből* adódik mérésének nehézsége. Az egyének szubjektív jóllétének mérése során a pénz szerepét vizsgálva nehezen tudjuk megállapítani, hogy mely mögöttes tartalom milyen súllyal esik latba az egyén értékelésében.

További nehezítő tény, hogy a pénz még mindig erőteljes *tabu* (Furnham – Argyle 1998). Az sem könnyít a dolgon, hogy a pénzhez egy erőteljes *negatív* (Furnham – Argyle 1998) attitűd is kapcsolódik. Még önmagunk előtt sem szívesen valljuk be, hogy milyen jelentős szerepet játszik egyes élethelyzetekben, döntésekben és általában életünkben a pénz. Ennek jelentőségét akkor ismerjük fel igazán, ha a pszichológiában jól ismert elhárító mechanizmusokra gondolunk, amelyek pusztán léte a pénzzel kapcsolatos motivációs lehetőségek gazdag tárházát hozza létre.

## 5.2. A pénz boldogít, de kit mennyire?

A pénzzel a boldogság megvásárolható, legalábbis a rá eső része. A pénz, jövedelem és a szubjektív jóllét közötti pozitív, szignifikáns kapcsolat jól ismert (Cummins 2000, Frey – Stutzer 2001, Furnham – Argyle 1998, Dilworth et. al 2000). A kapcsolat erősségében, azonban vannak eltérések, előfordul az ellentétes irányú összefüggések kimutatása is, ezek oka csupán az eltérő jellegű változók használata, s valójában ez a kapcsolat igen erőteljes (Cummins 2000). Nyilvánvaló, hogy a pénz közvetlen formában csak kevésbé okoz boldogságot, de közvetetten nagy mértékben járul hozzá.

Felmerül az ok-okozati kapcsolat irányának kérdése is, miszerint lehetséges, hogy nem a magasabb jövedelem boldogít, hanem azok, akik alapvetően boldogabbak, elégedettebbek, azok keményebben dolgoznak, vállalkozó-személyek, így képesek több pénzt keresni. Azonban a lottónyertesekkel, talált pénzzel kapcsolatos felmérések az ok-okozati viszonyban az eredeti feltételezést támasztják alá. (Frey – Stutzer 2001). A második elképzelés azonban nem teljesen elvetendő, hiszen a nyilvánvaló gazdasági törvényszerűségek mellett pszichológiai magyarázattal szolgálhatnak arra, hogy a gazdagok hogyan lesznek gazdagabbak, s általánosabb összefüggéseiben kezelve a gazdaságpolitikusok számára is megfontolandó mondanivalója van.

Makroökonómiai adatok is bizonyítják az összefüggést, miszerint a gazdagabb országokban élők szubjektív jólléte magasabb, mint a szegényebb országokban élőké. E szerint a GDP nagysága meghatározza a boldogságot, de ezen a szinten még nyilvánvalóbb a hatás indirektsége. A boldogság mögött ebben az esetben a kiegyensúlyozottabb gazdaság, a jobb egészségügyi szolgáltatások, oktatás, demokrácia-szabadság, egyenlőség stb. állnak. (Frey – Stutzer 2001, Veenhoven 2005a, 2005b).

Az a közgazdaságtanban jól ismert tény, hogy a pénznek csökkenő a határhaszna, a boldogságkutatások során is igazolódik (Frey – Stutzer 2001). Tehát a szegényebbek szubjektív jóllétére nagyobb hatással van a pénz, mint a gazdagabbakéra. Így azt mondhatjuk, hogy a közhiedelemmel ellentétben, számukra fontosabb a pénz, nagyobb szerepet tölt be életükben, mint a gazdagokéban, holott utóbbiakról kialakult sztereotípiák, hogy inkább pénzvezéreltek, anyagiasak. Azonban felmérések is igazolják, hogy azoknál, akik gyerekkorukban szűkében voltak az anyagiaknak, azoknál a bizonytalanságérzet a későbbiekben materializmus forrása lesz (Polak – McCulloch 2004).

Kissé árnyalja a képet, és a pénz csökkenő határhasznának is egy másfajta értelmezéséről szól Rayo – Becker (2005). Mind a hozzászokás, mind az összehasonlítás (ld a későbbiekben) veleszületett emberi tulajdonság. miután az alapvető szükségletek kielégítettek az egyén jövedelmi szintjének kevés hatása van boldogságra. Ennek nagyobb része a pénz jelentette relatív társadalmi helyzetből származik. Tehát egészen fontos szerepet játszik a pénz célfunkciója és közvetítőeszköz szerepének azon aspektusa is, mely nem közvetlenül az elfogyasztott javakra koncentrál.

### **5.3. Pszichológiai folyamatok**

A pénz erőteljes motiváló és „boldogító” hatása tehát abban keresendő, hogy a fentebb felsorolt szerepeket képes betölteni és emiatt a különböző pszichológiai folyamatokon keresztül, biológiai okokban gyökerezően az emberi természetből fakad. Az alábbiakban néhány elméletet mutatok be, amely a pénz szerepének az emberi életben betöltött jelentőségét és motivátor létét hivatott magyarázni.

#### **5.3.1. Szociális összehasonlítás, relatív jövedelem hipotézis**

Az egyik magyarázat az, hogy az emberek általában relatív módon értékelik szociális státuszukat, és ez befolyásolja, hogy miként értékelik lehetőségeiket, helyzetüket. A körülöttük élőkhez hasonlítják magukat sok kérdésben, s ez a jövedelem estében különösen igaz. Nem a jövedelem abszolút, hanem relatív szintje számít (Easterlin 2003). Akiket az motivál, hogy saját teljesítményük minél nagyobb hangsúlyt kapjon, azok általában lefelé hasonlítanak, de akiket a fejlődés motivál, azok felfelé hasonlítják magukat (Karlsson et al. 2004). Duesenberry már a relatív jövedelem hipotézisben felismerte, hogy a háztartások fogyasztása attól függ, hogy miként alakul a jövedelmük azon háztartásokhoz képest, amelyekkel összemérik anyagi helyzetüket. Azonban az emberek általában felfelé hasonlítanak, azokhoz mérik magukat, akiknek a helyzete számukra egy vágyott szituáció. Ebben az értelemben a gazdagok negatív extern hatást gyakorolnak a szegényekre (Frey – Stutzer 2001).

### 5.3.2. Az adaptáció és az aspirációs szintek elmélete

Az emberek nem képesek és nem is hajlandóak abszolút értelemben vett döntéseket hozni (Frey – Stutzer 2001). Az egyén a jövőre vonatkozó előzetes elképzelései szerint egy magasabb jövedelmi szinten majd jobban érzi magát, ezért törekszik a magasabb jövedelem felé. Ez egy rövid ideig így is van, de idővel hozzászokik az adott jövedelmi szinthez, s így már az a pénz nem hozza a korábban remélt boldogságszintet, sőt még az is előfordulhat, hogy az előző jövedelmi szinthez tartozó boldogságérzetet sem éri el. A folyamat újra kezdődik, s megint az éppen aktuális aspirációs szinten értékeli a jövőbeli jövedelmet, de mikor ezt eléri, s ezzel előre nem számított módon megint egyel magasabb aspirációs szintre jut, s a folyamat végtelenné válik.

Karlsson et al. (2004) tanulmányukban azt találják, hogy a háztartások elégedettsége nem közvetlenül a jövedelem meglétéből származik, sokkal inkább a fogyasztásból, az aspirációs szintekből, valamint a szociális összehasonlításból. A jövedelem materiális értelemben vett fogyasztási eszköz funkciójára koncentrálna a fogyasztás és azzal való elégedettség között találja érvényesnek az aspirációs szintek elméletét és a szociális összehasonlítást. Ilyen értelemben ők azt találják, hogy nem a pénz megléte, mint lehetőség növeli a jóllétet, hanem ez a fogyasztáson keresztül realizálódik. A háztartás gazdasági helyzete befolyásolja a fogyasztást, mely hatás még erősebb, ha figyelembe vesszük az aspirációs szintek és a szociális összehasonlítás szerepét is. Azonban a szociális összehasonlítás csak közvetett módon hat az elégedettségre, mégpedig úgy, hogy abban a háztartásban, ahol az anyagi helyzetüket másokénál jobbnak érzik, ott többet fogyasztanak, s ezáltal magasabb az elégedettségük.

A fentieket látva nem véletlenül javasolja Karlsson et al. (2004), hogy tartsd alacsonyban az aspirációs szintedet azzal, hogy csak kevesebb dolgot tartasz feltétlenül szükségesnek, s akkor elégedettebb leszel. Ugyanakkor érzékeli, hogy az emberi természetből inkább következik a fogyasztás növelése semmint, hogy csökkentse azt.

A fentiekből látható, hogy az emberek *nem szimmetrikusan* értékeli a múltat és a jövőt, azt gondolják, hogy kevésbé voltak boldogok a múltban, de azt várják, hogy majd azok lesznek a jövőben.

### 5.3.3. A szubjektív jóllét homeosztatisz elmelete

Cummins (2000) szerint minden egyeb általános eredmény ellenere a jövedelemnek erötjeljes pozitív hatása van az egyen szubjektív jóllétére, s ezt jól alátámasztja a szubjektív jóllét homeosztatisz elmelete. A pénz szerepének fontosságát biológiai alapokon magyarázza. A pszichológiai folyamat, mely a szubjektív jóllétben bekövetkező változást okozza, egy igen összetett rendszer, melyben az elsődleges, genetikai jellegű személyiségjegyek összekapcsolódnak egy másodlagos puffer-rendszerrel. Az elsődleges személyiségjegyek determinálják a kiindulópontot, mint egy referenciapont, míg a másodlagos determinánsok ugyancsak genetikai specifikusak, de nem olyan merevek, mint az extrovertizmus és neurotizmus. Ezek a kontroll, önbecsülés és optimizmus, melyek közvetlenül felelősek a szubjektív jóllétért. Ezeket különböző negatív és pozitív külső megerősítő hatások érik. Kimutatott a fenti tényezők és a jövedelem közötti pozitív kapcsolat. A pénz ebben a kapcsolatban, mint eszköz jelenik meg, mely alkalmas a szükséges külső források megvásárlására. Az elmelet szerint nyilvánvaló, hogy a jövedelem nem közvetlenül hat a szubjektív jóllétre, hanem a puffereken keresztül. Itt is igazolódik a pénz csökkenő határhaszna, mert egyrészt a szegényebbek számára eröteljesebb szubjektív jóllét növelő hatással van, másrészt azt is figyelembe kell venni, hogy nem csupán a pénz lehet az eszköze ezen forrásoknak. A gazdagabbak képesek hozzájutni azon forrásokhoz, melyek optimalizálják a homeosztatisz rendszerük működését, s sokkal kevesebbszer is szenvednek ilyen problémáktól. A szegények esetében viszont ezen források hiánya és ebből kifolyólag idegenkedés a környezettől ahhoz vezet, hogy az optimális szint alá csökken a szubjektív jóllét érzése, és ez depresszióhoz is vezethet. Tehát van egy plafon, melyen túl nem hat jövedelem növekedése. (társadalmi szint)

A fentiekben tárgyalt elmeletek segítenek megérteni egyes – a pénzzel kapcsolatos – motivációkat, s – bár a tanulmánynak nem célja, de – a gazdaságpolitikai döntéshozók számára is szolgálhat némi tanulsággal. A döntések relatív volta, az összehasonlítás megerősíti a pénz társadalmi szinten értelmezett értékmérő szerepét. Kiegészítve azzal, hogy a jövedelemegyenlőtlenségek általában csökkentik a szubjektív jóllétet (Veenhoven 2005a), egy igen ellenmondásos képhez juthatunk. Amennyiben a lefelé történő összehasonlítás érvényes, akkor ez ellentétben áll az előző, többek között Veenhoven által tett megállapítással, hiszen pont az okozza a nagyobb elégedettséget, ha van olyan alacsonyabb jövedelmi osztályba

tartozó, akihez az egyén hasonlítva magát, nála jobb helyzetben érzi magát. Ebben az értelemben pont szükség van a jövedelmi különbségekre.

A felfelé hasonlítás, a pénz csökkenő határhaszna, valamint az aspirációs szintek elmélete pedig azt mutatja, hogy természetes dolog az emberi elégedetlenség, mohóság (Frey – Stutzer 2001). Az emberi természetből következő a mind többre törekvés, mind többet akarás.

Ezeknek a gazdaságpolitikai üzenete pedig az, hogy az alacsonyabb jövedelműeket kell támogatni, hiszen ott nagyobb jövedelemnövekedés jóléti haszna, továbbá a leydeni koncepciónak megfelelően a jövedelemnövekedés jóléti hasznának jó 60-80%-a elveszik köszönhetően annak, hogy az egyének nem szimmetrikusan értékelik a jövőt és a múltat, valamint az adaptációs elmélet a hozzászokásból származtatja a jóllét ilyen irányú eltűnését.

Az említett elméletek mind azt sugallják, hogy a pénz relatív, s mindezek részben az egyénekben lezajló pszichológiai folyamatok eredménye, mintegy természetes folyamat.

## **6. Materializmus mint modellező jelenség**

A materializmust az anyagi javak birtoklása iránti vágyként aposztrofáljuk (Furnham – Argyle 1998). Kasser et al. szerint materialista orientáció elsősorban a bizonytalanságérzet és a szociális mintáknak való megfelelni akarás következtében fejlődik ki.

A materializmus egy olyan kategória, mely szoros kapcsolatban áll a pénzzel, azonban nehezen meghatározható, hogy társadalmi szinten, vagy egyéni szinten értelmezendő kategóriáról van-e szó, habár hétköznapi szóhasználatban ez utóbbi a gyakoribb. Ráadásul a jelenség igen jól mutatja, hogy a társadalom milyen értékeket alkot, fogad el, és ezzel milyen elvárásokat teremt az egyének számára, sőt jól példázza a tanulmány elején tett azon állításomat, hogy a pénz az egyik legambivalensebb dolog az életünkben. Mindenhonnan az árad felénk, hogy fogyasszunk, keressünk sok pénzt, mert attól leszünk boldogok, s mi több, az által leszünk a társadalom elismert, megbecsült tagjai. Társadalmi szinten már el is fogadtuk a pénz kiterjesztett értékmérő funkcióját, azonban az egyrészt ugyancsak kívülről érkező elítélés, ezért való kárhoztatás teljesen összezavar bennünket. Az emberek egyszerre próbálnak meg materialisták is lenni, meg nem is. Nem véletlen, hogy a tanács így szól: a megoldás az, hogy légy materialista, de ne látssz annak! (Tatzel 2003). A tanács ugyan humorosan hangzik, de valójában nem ad feloldást eme ellentétre, csak jól jellemzi az adott helyzetet.

Az egyén szintjén vizsgálva a kérdést a materialistábbak fogékonyabbak a külsőségekre, én-központúak, ugyanakkor erőteljesen befolyásolja őket mások véleménye és általában elégedetlenek azzal, amijük van. (Richins&Dawson 1992 in Tatzel 2003). Azok, akik az anyagi javak megszerzésére törekszenek, azok általában kevésbé boldogok, sőt az élet egyéb területein is általában kevésbé elégedettek (Polak – McCulloch 2006).

A materialista szót azokra is használjuk, akiknél domináns a pénz. Azonban különbséget kell tennünk, hogy miért van ez. Ha materializmusról beszélünk, akkor a pénz közvetítőeszköz funkciójában működik. S rövid távon okozhat elégedettség érzést, azonban a fentebb említett folyamatok következtében a hatás gyorsan elmúlik. Akkor most a pénz mégsem boldogít?

De igen, csak nem mindegy, hogy milyen forrásból táplálkozik motiváló ereje.

## 7. Összegzés

A tanulmányból megismerhettük, hogy a pénz társadalmi értékmérő szerepéből következően igen erős kihívást gyakorol az emberekre. Azt is láttuk, hogy befolyásoló szerepének, az egyének életében betöltött valódi súlyának felmérésében nem juthatunk egészen világos képhez, melynek okai egyrészt a statisztikai mérés nehézségeiben, másrészt az emberi tényezőben keresendő. Azonban azt, hogy a pénz milyen mértékben okoz boldogságérzetet, milyen mértékben befolyásolja az egyének döntését, meghatározza a külső környezeti tényezők összessége mint kultúra, adott társadalmi szerep, adott szituáció, s ezek mellett belső tényezők is, melyeket az egyének pénzzel szembeni attitűdjeiként ismerünk. E külső és belső tényezők nem függetlenek egymástól, egymást erősítve fejtik ki aktivizáló hatásukat, s veszik rá az egyént a cselekvésre. Ilyen módon a pénz motivátorrá lép elő az egyén döntéshozatalában. Hogy milyen folyamatokon – pszichológiai folyamatokon keresztül és ezeknek kiváltásában, működési mechanizmusában milyen biológiai objektivitás mentén figyelhető meg – keresztül képes a pénz motivátorként hatni az egyénekre ugyan néhány röpke pillanatra felvillan a tanulmányban, de az érdeemben és részletesen már egy következő történet lesz.

## Irodalomjegyzék

- Ahuvia A. C. (2002): Individualism/Collectivism And Culture Of Happiness: A Theoretical Conjecture On Relationship Between Consumption, Culture And Subjective Well-Being At The National Level. *Journal of Happiness Studies*, 3, 23-36. o.
- Cummins, R. A. (2000): Personal Income and Subjective Well-Being: A Review. *Journal of Happiness Studies*, 1, 2, 133-158. o.
- Dilworth, J. L. – Chenoweth, L. C. – Engelbrecht, J. (2000): A Qualitative Study Of The Money Goals Of College Students And Their Parents. Association for Financial Counseling and Planning Education. 11, 2, 33-42. o.
- Easterlin R. A. (2003): Explaining happiness. *PNAS*, 100, 19, 11176-11183. o.
- Frey, B. S. – Lorenz, G. (1999): Does Pay Motivate Volunteers? *Working Paper Series 7.*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zürich
- Frey, B. S. – Stutzer, A. (2001): What Can Economists Learn From Happiness Research? *Working Paper Series 80.*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zürich
- Furnham, A. – Argyle, M. (1998): *The Psychology of Money*, Routledge, London and New York
- Heller F. (1943/2001): *A közgazdasági elmélet története*. Aula Kiadó, Budapest
- Hunyady Gy. – Székely M. (2003): *Gazdaságpszichológia*. Osiris kiadó, Budapest
- Jaksity Gy. (2004): *A pénz természete*. Alinea Kiadó, Budapest
- James, S. H. Jr. (2005): Why did you do that? An economic examination of the effect of extrinsic compensation on intrinsic motivation and performance. *Journal of Economic Psychology*, 25, 549-566.o.
- Karlsson, N. – Dellgran, P. – Klingander, B. – Gärling, T. (2004): Household consumption: Influences of aspiration level, social comparison, and money management. *Journal of Economic Psychology*, 25, 753-769. o.
- Kohn, M. (1998): *Bank- és pénzügyek, pénzügyi piacok*, Osiris-Nemzetközi Bankárképző, Budapest
- Lea, S. E.G. – Webley, P. (2006): Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 29, 2, 161-209. o.
- Lelkes O. (2003): A pénz boldogít? A jövedelem és hasznosság kapcsolatának empirikus elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 50, 383-405. o.



- Menger, C. (1892): On the Origin of Money. *Economic Journal*, 2, 239-255. o.
- Mérő L. (2004): *Az élő pénz*. Tericum Kiadó, Budapest
- Polak, E. L. – McCullogh, M. E. (2006): Is Gratitude An Alternative to Materialism? *Journal of Happiness Studies*, 7, 343-360. o.
- Rayo, L. – Becker S. B. (2005): *Evolutionary Efficiency and Happiness*.: <http://home.uchicago.edu/~gbecker/RayoBeckerLSE1.pdf>. Letöltve: 2006. szeptember 26.
- Tatzel, M. (2003): The Art of Buying: Coming To Terms With Money And Materialism. *Journal of Happiness Studies*, 4, 405-435. o.
- Veenhoven (2005a): Is Life Getting Better? How long and happy live in modern society. *European Psychologist*, 10, 330-343. o.
- Veenhoven (2005b): Apparent Quality of Life In Nations. How Long and Happy People Live. *Social Indicators Research*, 71, 61-68. o.
- Vohs, D. K. – Mead N. L – Goode M. R. (2006): The Psychological Consequences of Money. *Sciences*, 314, 1154-1156. o.