

Kiválasztottság és információ

Kuba Péter¹

A tanulmány két különböző oldalról közelíti meg az információ jelenségét a gazdaságban. Először azt vizsgálja meg, hogy a matematika mit tud mondani a közgazdaságtannak az információ mérhetőségéről, természetéről és szerepéről döntési szituációkban. Másodsor pedig azzal foglalkozik, hogy a pszichológia szempontjából hogyan jelenik meg az információ a gazdasági folyamatokban. Mind a két megközelítésből egy-egy szűk témára koncentrálok: a matematika tekintetében az aszimmetrikus információs játékelméletre, a pszichológia szempontjából az identitásra mint információs folyamatra, azon belül is a szociális identitásra, és ennek speciális dimenziójára a kiválasztottságra. Végül kapcsolódási pontot mutat fel a két speciális terület között az improduktív szignálok és kiválasztottság fogalmának segítségével, majd továbbgondolásra érdemes kérdéseket vet fel ezt a kapcsolódási pontot illetően.

Kulcsszavak: aszimmetrikus információs játékelmélet, kontraszelekció, Spence-modell, improduktív szignál, identitás, szociális identitás, kategorizáció, kiválasztottság

1. Az információ fogalma a matematikában

A matematika terén az információ fogalmával három különböző megközelítésben is találkozunk. Mind a három megközelítésnek vannak gazdasági vonatkozásai. Ezek közül kettőt röviden tárgyalunk, majd a harmadikkal részletesebben foglalkozunk, s azon belül ki is fejtünk egy gazdasági modellt.

1.1. Shannon információelmélete

Az egyik megközelítés a Shannon által megalapozott információelmélet. Tulajdonképp a kommunikációelmélet alapfogalmainak absztrakt tárgyalása is nála fordul elő először. Az 1949-ben megjelent *The Mathematical Theory of Communication* című munkájában foglalja össze elsőként az információátadás folyamatának matematikai modelljét, melyben olyan fogalmakat definiál teljesen absztrakt szinten, mint információforrás, adó, vevő rendeltetési hely, jel, csatorna, zaj (Shannon–Weaver 1986). Shannon matematikai munkásságát inkább a jó intuíció, mint a matematikai precizitás jellemzi, de állításait később más matematikusok szigorú matematikai eszközökkel ellenőrizték és helyesnek találták (Sain 1974). Shannon nevéhez fűződnek a *byte* és a *bit* fogalma, ami a számítástechnikában azóta is az információmennyiség mérésének alapja. Ugyancsak az ő munkásságára alapoz

¹ Kuba Péter, Ph.D. hallgató, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged)

a mai kódoláselmélet és a matematikai kriptográfia, melyek napjaink matematikájának és számítástudományának egyaránt fontos és gazdagon alkalmazott területei. Vitan felül áll, hogy az információelméleti megközelítésnek nagy jelentősége van a gazdasági életben is. Ahogyan az információ egyre nagyobb részben gazdasági tényezővé válik, úgy egyre fontosabb kérdés az információtartalom mérhetősége és mérése, illetve az információ kódolása egyrészt az információ védelme, másrészt az információ továbbítása, tárolása miatt. Hogy a kódoláselmélet mennyire nem csak a szűk tudóstársadalmat izgató, merőben elméleti terület, álljon itt illusztrálásképp az a tény, hogy az 1990-es évek folyamán történt meg először, hogy matematikai felfedezést titkosítottak katonai érdekekből. Ezek az eredmények a kódoláselmélet területén születtek.

1.2. A Fisher-féle információmennyiség

A matematikai statisztikában az információ egy merőben más megközelítéssel találkozunk. A statisztikai eljárások nagy része arra törekszik, hogy áttekinthetetlenül sok adat alapján olyan mutatókat – ún. statisztikákat – számítson ki, melyek áttekinthető módon jellemzik az eredeti adatok együttesét valamilyen előre adott szempontból. Például 12000 fős kísérleti és 9000 fős kontroll csoport összesen 21000 adata helyett a két csoportban mért átlagok is képesek jellemezni a csoportok közötti különbségek egy részét. Az ilyen eljárások során gyakran információvesztés lép fel. Nyilván a két átlag kevesebbet mond el a két populációról, mint 21000 adat – még akkor is, ha számunkra már ez a két adat is elegendő információt szolgáltat következtetéseink levonásához. Statisztikai szempontból nagyon fontos, hogy egy statisztika kiszámítása során mennyi információvesztés lép fel, illetve, hogy mikor vehetjük ezt az információvesztést minimálisnak. Ezzel kapcsolatos fogalom az elégséges statisztika fogalma: nagy vonalakban akkor elégséges egy statisztika, ha kiszámítása során nem veszünk olyan információt, ami a mintában benne van (Lukácsné–Tarjáné 1968). A Fisher-féle információmennyiség olyan fogalom, mely ezt az információvesztést segít vizsgálni.² Egy statisztika Fisher-féle információmennyiségével jól lehet jellemezni a statisztika elégségességét, illetve hogy ha nem elégséges, akkor azt, hogy mennyivel marad el egy elégséges statisztikától az információvesztés tekintetében (Mogyoródi–Michaletzky 1995). Gazdasági alkalmazásoktól az információnak ez a matematikai megközelítése se mentes, hiszen a gazdasági statisztikában nyilván éppúgy fontos a statisztikák számítása során fellépő információvesztés, mint a statisztika más alkalmazási területein.

² Az \mathbf{X} valószínűségi vektorváltozó θ paraméterre vonatkozó Fisher-féle információmennyisége:

$$I(\theta) = E_{\theta} \left[\left(\frac{\partial}{\partial \theta} \log L(\mathbf{X}, \theta) \right)^2 \right], \text{ ahol } L(\mathbf{X}, \theta) \text{ az } \mathbf{X} \text{ likelihood-függvénye.}$$

1.3. Nem teljes információs játékok elmélete

A harmadik terület, ahol a matematikában az információ fogalmával találkozunk a játékelmélet, azon belül is a nem teljes információs játékok elmélete. A továbbiakban ennek gazdasági alkalmazásaira fogunk koncentrálni. A magyar származású Neumann János által megalapozott játékelmélet kezdetben olyan döntési problémákkal foglalkozott, melyekben a döntésben résztvevő összes fél minden olyan információval rendelkezik, melyek a játék jellemzése szempontjából fontosak. Ez olyan helyzetek vizsgálatát teszi lehetővé, melyekben a döntésben résztvevő felek többek között azt is tudják, amit a másik felek tudnak (sőt azt is, hogy a másik fél tudja róluk, hogy ők tudják, és így tovább) (Forgó és szerzőtársai 1999). Hogy így alakultak a játékelmélet kezdeti lépései, abban az ilyen problémák egyszerűbb mivolta mellett talán az is szerepet játszott, hogy Neumann – aki bár vegyész végzettséggel rendelkezett és elsősorban matematikusként, illetve a számítógép atyjaként jegyzik – igen komoly munkássággal dicsekedhet az elméleti közgazdaságtan területén is, s ezek a problémák jól rimeltek a közgazdasági elméletek jól informált piacára. Vagyis az elméleti közgazdaságtan szempontjából érdekesek az olyan döntési szituációk, ahol minden fél tökéletesen informált.

A matematika persze már jóval a játékelmélet létezése előtt ismert olyan szituációkat, melyben a döntések pont azáltal válnak problematikussá, hogy nem minden fél tud mindent, pontosabban a megoldás kulcsa az, hogy mit tud az egyik fél arról, hogy a másik fél mit tud. Jól mutatja ezt a következő feladat, mely különböző formákban már jóval a játékelmélet megalapozása előtt ismert volt a matematikusok között.

Egy sárkány bezár börtöne két külön cellájába két matematikust, akik a cellában nem tudnak egymással beszélni. A sárkány azt mondja, hogy ha a matematikusok nem találják ki másnap reggelig, hogy hány éves a két fia, akkor megeszi őket. Amennyiben kitalálják, szabadok. Az egyik matematikusnak megsűgja, hogy mennyi a két fia korának az összege, a másiknak pedig ugyanezen két szám szorzatát. Ezután a matematikusokat magukra hagyja, akik egész éjjel gondolkodnak. A következő reggelen a sárkány hivatja a matematikusokat, s kérdi tőlük, hogy tudják-e már, hogy hány évesek a fiai. Erre a matematikusok a következőket mondják:

- Én nem tudom – mondja az első.
- Én se – mondja a második.
- Akkor én tudom – csap a homlokára az első.
- Akkor én is – mondja mosolyogva a második.

A két matematikus ezután helyes választ adott, így a sárkány kénytelen-kelletlen elengedte őket. A kérdés az, hogy hány évesek a sárkány fiai.

A feladat megoldásával itt nem foglalkozunk³, számunkra az belőle a fontos, hogy olyan szituációt modellezzünk, melyben a döntés (milyen számot is mondjon a matematikus a sárkánynak) azon múlik, hogy mit tud meg arról, hogy a másik mit tud. Az első mondat után ugyanis a második matematikus tisztába jön azzal, hogy az első matematikus a számára rendelkezése álló adatok alapján nem tudta megfejtetni a feladványt. Ez például azt is jelenti, hogy a második matematikusnak nem a 2-es számot súgta a fülébe a sárkány, amiből láthatjuk, hogy az első matematikus első válasza valóban szolgáltat némi információt a második számára. Látjuk, hogy ez alapján se tudja megfejtetni a feladványt a második matematikus sem, ám annak tudatában, hogy a második matematikus egyedül se tudta megtalálni a választ, illetve an-

³ A megoldás iránt érdeklődőknek a következő – tájékoztató jellegű – útmutatás adható. Ha a sárkánygyermek életkorát számpároknak képzeljük el, akkor az összes lehetséges számpár modellezhető a koordináta rendszer első síknegyedének rácspontjaival (vagyis azon pontjaival, melyek mindét koordinátája pozitív egész szám). Mindkét matematikus feladata azon pont meghatározása, melynek két koordinátája a két gyermek életkorával egyezik meg. Ha egy matematikus az életkort tudja, akkor a számára lehetséges pontok egy „egyenest” fognak alkotni (vagyis az összes lehetséges rácspont egy egyenesre fog esni). Ha az összeget ismerő matematikus fülébe a sárkány a c számot súgja, akkor a kérdéses egyenes egyenlete $y=c-x$. Ha egy matematikus a szorzatot ismeri, akkor a lehetséges pontok egy hiperbolára fognak esni, méghozzá ha a szorzat d akkor az $y=d/x$ egyenletű hiperbolára. Ezzel a meg gondolással az eredeti feladat egy grafikus ábrázolását kapjuk.

A feladat különös szépsége, hogy megoldható abban az esetben is, ha az elsőnek megszólaló matematikus az összeget ismeri, akkor is ha az elsőnek szóló matematikus az, amelyik a szorzatot ismeri, és a két megoldás nem azonos. Mi itt most csak azt az esetet tárgyaljuk, amikor az elsőnek szóló matematikus az összeget ismeri.

Ekkor az első válaszból azt tudja meg a szorzatot ismerő matematikus, hogy az egyenes nem csak egy ponton megy keresztül (sőt nem is csak kettőn, mert az az egyenes az volna, ami a (2,1) és a (1,2) pontokon menne keresztül, ami a mi szempontunkból indifferens).

A második mondatból megtudja az összeget ismerő matematikus, hogy egyrészt a hiperbola sem csak egy ponton megy keresztül (illetve hogy hasonló megfontolások miatt nem is csak kettőn) illetve még azt is, hogy az az információ sem segített a szorzatot ismerő matematikusnak egyetlen indifferens esetre leszorítani a szóba jöhető pontok számát, amit ő adott, vagyis hogy az egyenes nem csak egy ponton megy keresztül.

A harmadik mondat arról tanúskodik, hogy ennyi információ viszont már elégséges az összeget ismerő matematikus számára, hogy a számára lehetségesnek tűnő pontok számát egyetlen egyre (vagy két indifferensre) szorítsa le. Ha alaposan átgondoljuk, akkor beláthatjuk, hogy csak egy hiperbolát tudott kizárni a fenti információk ismeretében, és azt is, hogy ezzel csak kettővel kevesebb pontja lett.

A negyedik mondat értelme az, hogy a szorzatot ismerő matematikus, figyelembe véve, hogy az egyenes nem egy ponton megy keresztül és hogy az általa adott információval az összeg ismeretében már meg lehet állapítani a pontot, számára is csak egy lehetséges olyan pont maradt, amin az általa ismert hiperbola keresztül megy.

A megoldás azon múlik, hogy az ember átgondolja, hogy az egyenes ismeretében az összeget ismerő matematikus mit gondol, milyen parabolákat láthat a másik, illetve fordítva, a parabola ismeretében mit gondol a szorzatot ismerő matematikus, hogy milyen egyeneseken töprenghet a másik. Ha ezeket végig gondoljuk ebben a grafikus modellben, akkor gyorsan kijön, hogy csak nagyon kevés egyenes illetve parabola jöhet számításba, ha valóban a fenti párbeszéd zajlott le, és annak valóban a helyes megoldások voltak a végeredményei.

Egyébként a megoldás 4 év és 1 év ha az elsőnek megszólaló matematikus a szorzatot ismerte és 2 év és 2 év amennyiben az elsőnek megszólaló matematikus az összeget ismerte.

nak ismeretében se, hogy az első egyedül nem volt rá képes, az első már meg tudja mondani a választ. S ennek ismeretében már a második matematikus is tudja, hogy mi a sárkány két fiának életkora. Hogy mennyire fontos, hogy mit tudunk a másiktól, azt az is mutatja, hogy a feladat pontos megadásában ki kell jelenteni, hogy mindkét matematikus számára egyértelmű, hogy a másik a szorzatot, illetve az összeget tudja, valamint azt is, hogy az adott matematikus is tisztában van azzal, hogy ő a szorzatot, vagy az összeget tudja.

A játékelmélet nagyon sok területen talált alkalmazásra, mindezek között elsőként a közgazdaságtanban (Neumann–Morgenstern 1947). Ahogyan az alkalmazások virágoztak egyre több kérdés merült fel az alkalmazás korlátaival kapcsolatban. Így alakult ki – nem kis mértékben a közgazdasági elméletek kritikájának hatására – a nem teljes információs játékok elmélete, mely olyan, a fentihez hasonló szituációkat vizsgál, melyben a résztvevő felek nem mind teljesen informáltak, vagy nem végig azok (Forgó és szerzőtársai 1999). A nem teljes információs játékok elmélete szintén nagy haszonnal alkalmazható a közgazdaságtanban. Hogy ez mennyire így van azt jól mutatja, hogy a terület úttörője, Akerlof, 2001-ben közgazdasági munkásságáért Nobel-díjat kapott. A továbbiakban a közgazdaságtanban alkalmazott nem teljes információs játékok elméletének, az ún. információs aszimmetria közgazdaságtanának segítségével követjük az információ fogalmának ilyen irányú matematikai megközelítését.

1.4. Az információs aszimmetria közgazdaságtani elmélete

Az információs aszimmetria közgazdasági elmélete tehát a nem tökéletes információs játékelmélet eszköztárával ragadja meg a gazdasági folyamatokat (Gömöri 2001). Az esetek többségében olyan piacokkal foglalkozik, ahol az egyik fél nem jól informált. Az első ilyen jellegű modellt Akerlof publikálta 1970-ben (Akerlof 1970). Tanulmányában játékelméleti eszközökkel adott modellt arra a jelenségre, hogy amennyiben egy piacon többféle minőségben is jelen van egy áru és a minőségeket a vevők nem tudják megkülönböztetni, akkor adódhatnak olyan feltételek, melyek mellett a piac kontraszelektál, vagyis csak a leggyengébb minőségért járó árat érdemes a vevőknek kifizetni, így senkinek nem fog érdekében állni jobb minőséget árulni. Akerlof munkássága nyomán többen is alkalmazni kezdték a nem teljes információs játékelméletet gazdasági jelenségekre. Most egy, mára már klaszszikusnak mondható modellel fogunk közelebbről megismerkedni, a Spence-féle munkapiaci szignállal (Spence 1973). Spence modelljét tekinthetjük úgy is, mint választ az Akerlof által felvetett problémára. Spence ugyanis azt írja le, hogy mit tehet a munkavállaló az ellen, hogy a munkaerő piacon kontraszelekció alakuljon ki amiatt, hogy nem tudja jelezni munkaerejének minőségét.

1.5. A Spence-féle munkapiaci szignál rövid összefoglalása

Legyen egyszerűsített munkapiacunkon mindössze két munkavállaló. Különbözzenek egymástól munkájuk minőségében. Jelölje az alacsonyabb munkaminőségű munkavállalót A , a magasabb munkaminőségű munkavállalót M . A munkaminőségbeli különbségek mutatkozzanak meg abban, hogy a magasabb munkaminőségű munkavállaló ugyanannyi munkával nagyobb profitot hoz a munkáltatónak. Jelölje az alacsony illetve a magas munkaminőségű munkavállaló outputjának értékét rendre t_A és t_B , az outputot általában t . Legyen a munkavállaló bére $w=w(t)$, vagyis a bér csak az output értékétől függjön. Fontos, hogy a modellben a munkáltató számára nem ismert tudás a munkavállaló outputjának értéke, ugyanakkor a bérben még a munka elvégzése előtt megállapodnak. Így a munkáltató számára nem egy egyszerű függvény-kiszámítási feladat a bér megállapítása. A vállalat profitja (egységnyi munka után) legyen $\Pi=\Pi(t,w)=t-w$. Minden munkavállaló számára legyen lehetséges valamilyen szintű iskolai végzettség elérése. Ezt az iskolai végzettséget jelölje e nem negatív valós szám. Ez a munkavállaló döntési változója. Hogy a munkavállaló meg tudja szerezni az adott iskolai végzettséget, áldozatot kell hoznia. Az iskolai végzettség megszerzésének költségét jelölje $c=c(e,t)$. Az iskolai végzettséggel kapcsolatban fontos megjegyezni, hogy Spence modelljében az iskolai végzettség semmilyen módon nem befolyásolja a munkavégzés minőségét. A magasabb végzettségű munkavállalónak pusztán a végzettségénél fogva nem magasabb az outputja. Láthatjuk, hogy a modellben az output az e értékétől független állandó. Az információs aszimmetria közgazdaságtanában ezt improduktív szignálnak nevezik. Az elnevezésben benne is van a válasz arra, hogy hogyan lehet egyáltalán érdemes bármennyit is költeni a végzettségre, ha attól semmit nem fog változni az output. A végzettség ugyanis ebben a modellben csak jelző funkcióval bír, ám ez a jelző funkció annál jelentősebb.

A c költségfüggvénnyel kapcsolatban a következő feltételeknek kell teljesülniük a modellben:⁴

- $c(e,t)$ legyen legalább kétszer folytonosan differenciálható e -ben,
- $c(0,t)=0$, vagyis az iskolázatlanság ingyen van,
- $c_e(e,t)>0$ és $c_{ee}(e,t)>0$, vagyis magasabb végzettség többbe, egyre magasabb végzettség egyre többbe kerül,
- $c_t(e,t)<0$, vagyis magasabb minőségű munkavállaló kevesebb áldozatot kell vállaljon ugyanakkora végzettség megszerzéséért,
- $c_{et}(e,t)<0$, vagyis az alacsonyabb munkatermelékenységű munkavállaló számára a végzettség határköltsége magasabb.

Bizonyos értelemben azt mondhatjuk, hogy az utolsó előtti feltétel a legfontosabb, mert az szabja meg, hogy az iskolai végzettség szignálként funkcionálhat,

⁴ A különböző változók szerinti deriváltakat alsó indexszel jelöljük.

ugyanis e miatt a feltétel miatt a jobb minőségű munkavállaló tud olyan szintű végzettséget felmutatni, ami a rossz minőségűnek már „túl sokba kerülne”.

A vállalat a következő kezdeti vélekedéssel bír: annak a valószínűsége, hogy egy munkavállaló alacsony munkaminőségű $p(A)=x$, annak, hogy magas $p(M)=1-x$. A munkavállaló az $U(w,c)=w-c$ célfüggvényt szeretné maximalizálni. A munkavállaló bér-igényt nyújt be, amit a munkáltató az iskolai végzettség figyelembe vétele után vagy elfogad, vagy elutasít. Pontosan akkor fogadja el, ha a várható profitja nem negatív.

Spence levezeti, hogy bizonyos – igen ésszerű – feltételek között van olyan e' iskolai végzettség, melyre $t_A=t_M-c(e',t_A)$, vagyis olyan iskolai végzettség, melyet ha alacsony munkaminőségű munkavállaló választ, akkor legfeljebb 0 lesz a célfüggvényének értéke, valamint van olyan e'' iskolai végzettség, hogy $e' < e''$ és $t_A=t_M-c(e'',t_M)$, vagyis olyan iskolai végzettség, melyet ha magas munkaminőségű munkavállaló választ, akkor legfeljebb 0 lesz az ő célfüggvényének értéke is. E két e' és e'' értékek létezése és viszonya garantálja, hogy ha a munkavállaló $e' < e < e''$ szintű iskolai végzettséget választ, akkor ez mint szignál jelzi a munkáltató felé a típusát és ezzel a kontraszelekciót megakadályozza, alacsony munkaminőségű munkavállalónak ugyanis ez a végzettség olyan sokba kerül, hogy nem éri meg számára megszerezni. Emeljük ki még egyszer: itt a végzettség semmit nem változtat az egyén munkaminőségén, nem befolyásolja közvetlenül sem a munkavállaló, sem a munkáltató hasznát. A végzettség csak és kizárólag jelölő. Ezt interpretálhatnánk úgy is, mintha a munkáltató úgy gondolkodna, hogy diplomás embert akarok felvenni az állásra, mindegy milyen diplomája van, mert számomra az, hogy el tudott végezni egy egyetemre vagy főiskolát az már jelzi, hogy ő jó minőségű munkavállaló.

1.6. Az Akerlof- és a Spence-féle modell rövid összefoglalása

Az információs aszimmetria közgazdaságtani elméletéből eddig tárgyalt jelenségeket a következőkben foglalhatjuk össze. Akerlof arra hívja fel a figyelmet, hogy ha nem lehet felismerni a minőségbeli különbségeket az kontraszelekciót generálhat. Spence ezt azzal egészíti ki, hogy amennyiben egy eredetileg kontraszelekciós szituációban található olyan jelzés (szignál) ami jelzi a minőséget, akkor ezt még költségek árán is érdemes felmutatni annak, akit a kontraszelekció károsít. Azt látjuk tehát, hogy bizonyos gazdasági helyzetekben gazdasági érdekek által irányított lehet egy bizonyos csoporthoz való tartozás vagy egy bizonyos csoporttól való elkülönülés jelzése.

2. Az identitás a pszichológiában

Aki foglalkozott már társadalomtudományokkal annak nem lehet teljesen meglepő az identitás fogalmának helyzete a pszichológia tudományában. Az identitás napjaink tudományos pszichológiájának egyik leggyakrabban használt szava.

Rengeteg szerző használja, ugyanakkor ahány szerzőt tekintünk, annyi meghatározással találkozunk az identitást illetően. Ha a meghatározásokból ritkán derül is ki, hogy mit is takar pontosan a definíció, mi tartozik bele és mi nem, az többnyire azonnal látszik, hogy a különböző szerzőknél nem csak átfedések de igen komoly eltérések is adódnak. Tanulmányunk nem törekszik még eggyel gyarapítani a definíciók sorát, sem egyet kiragadni és az igazinak kikiáltani. A cél ezzel a pár előre vett gondolattal pusztán a pontos meghatározás hiányának magyarázata.

Hogy megértsük mit is érthetünk egy pszichológiai szövegben az identitás kifejezés alatt, sokat segíthet, ha a szó magyar megfelelőjét használjuk: az önazonosságot. Többek között Erickson is megállapította, hogy a serdülőkorban a személyiség alakulásának szempontjából a legnagyobb feladat az, hogy az illető kialakítsa azonosságtudatát, meghatározza, hogy ki is ő és merre is tart (Carver–Scheier 1998). Ám az identitás nem válik lezárt egésszé a serdülőkor végére, egész életen át alakul (Cole–Cole 1997). Az ember például fiatalembernek tartja magát, majd férjnek, apának később esetleg nagypapának. Élhetünk azzal a meghatározással, hogy identitásnak nevezzük mindazon pszichikai tartalmak összességét, melyekkel az adott személy önmagát meghatározza (Atkinson és szerzőtársai 1995). Nagyon leegyszerűsítve mondhatjuk azt, hogy az identitás az, amit az ember „magáról gondol”⁵.

Ezen pszichikai tartalmak között vannak olyanok, melyeket centrálisnak nevezhetnénk és vannak olyanok, melyeket perifériálisnak. A centrálisak azok, melyekről a személy úgy tartja, hogy elválaszthatatlanok tőle. Ezek a tartószerkezet szerepét játsszák a személyiség épületében. Ha ezek a tartalmak megkérdőjeleződnek, a személyiség krízisbe kerül. Mennél kevésbé jellemző egy tartalomra ez, annál inkább perifériálisnak tekinthető. Ez annyiban fontos, hogy az identitás alakulása nem pusztán abból áll, hogy az illető megállapítja, hogy milyen tulajdonságai, képességei vannak, hanem az is hozzátartozik, hogy ezeket sajátosan elrendezi, azt állítva egyes elemekről, hogy azok inkább felelősek azért amilyen ő, mások pedig kevésbé. Petőfi identitásában centrális elem a magyarság, éppúgy mint Széchenyi vagy Liszt esetében. Mindez érdekes, ha meggondoljuk, hogy Széchenyi német nyelven írta naplóját s Liszt egyáltalán nem beszélt a magyar nyelvet. Emellett találhatunk olyan személyt, akinél a magyarság nem játszik centrális szerepet az identitásában, holott magyar állampolgár és magyar az anyanyelve.

A szociálpszichológia – a pszichológia társas alakzatokat vizsgáló rész tudománya – több szempontból is segít pontosabban körvonalazni az identitás fogalmát. Egyrészt hozzáteszi, hogy az identitás, vagyis ezek a bizonyos önmagunkra vonatkozó tartalmak igen nagy részben szociális interakciók révén formálódnak (Garai 1995). Vagyis a társas érintkezésnek kiemelten nagy jelentősége van azt illetően, hogy mely tartalmakkal azonosítjuk magunkat és melyekkel nem. A pedagógiában

⁵ Ezzel a „magáról gondol” meghatározással a pszichológusok – teljesen jogosan – azonnal heves vitába kezdenének, már csak annak okán is, hogy természetesen az identitásnak vannak tudattalan tartalmai is. Ezt a tanulmány nem is vitatja, mindazonáltal ez a plasztikus megfogalmazás talán közelebb hozza a fogalmat az olvasóhoz, mint egy precízebb, de nehezebben megfogható definíció.

például régóta ismeretes tény, hogy kiemelten nagy szerepe van annak, hogy milyen visszajelzéseket kap a gyermek felnevelkedése folyamán. Röviden ennek a gondolatnak a magvát úgy fogalmazhatjuk meg, hogy ha a gyerekek állandóan azt hangoztatják, hogy nem lehet vele bírni, akkor előbb-utóbb megtanulja magáról, hogy vele nem lehet bírni, és ezután ennek megfelelően is fog viselkedni (Hermann 1986). Természetesen az identitást nem csak ezen az egy módon alakítják a szociális interakciók, nem arról van szó, hogy ha kellően sokat mondogatunk valakinek valamit magáról, akkor az be fog épülni az identitásába, csak arról, hogy amit magáról megtapasztal a másokkal való kapcsolattartás folyamán, annak kiemelten nagy jelentősége van.

Ennek megfelelően a szociálpszichológia azt is mondja az identitásról, hogy nem csak arról van szó, hogy az identitás szobánk csendes magánya helyett társas érintkezéseken keresztül alakul, hanem azt is, hogy azok a bizonyos tartalmak igen nagy részben a környezetünkhöz való viszonyunkat fejezik ki (Garai 2003). A korábbi – kissé pongyola – terminológiánkhoz visszatérve az, hogy mit gondolunk magunkról egyáltalán nem a magánügyünk. Nem mi találjuk ki egyedül és önállóan, mert a környezetünk segítségével alakítjuk ki, s a környezetnek legalább akkora része van benne, hogy hogyan alakul mint nekünk. Másrésztől amit magunkról gondolunk, az nem is csak kizárólag rólunk szól, mert ezen pszichikai tartalmaknak elég nagy része azzal kapcsolatos, hogy mi az én viszonyom a környezetemhez (pl. könnyen meg lehet bántani, szeretem a társaságot, rajtam mindig segítenek stb.).

Annak illusztrálására, hogy mennyire nagy jelentősége van az identitás kialakításában és formálásában a társas környezetnek álljon itt két példa. Nagyon elgondolkodtatott, mikor egy vak ismerősöm azt mondta, hogy ő nagyon szívesen elfeledkezne arról, hogy ő vak, de sajnos a környezet mindig emlékezteti rá. Ha máshogy nem, hát úgy, hogy segítenek neki, mert vak. Mondhatjuk úgy, hogy abban, hogy az ő identitásának centrális eleme a vakság, igen nagy szerepe van a környezetének és annál kisebb szerepe az ő autonóm döntésének. Ő szívesen venné, ha perifériálisabb elem lenne a vakság az identitásában, de a környezet ezt nem teszi lehetővé. A másik példát a romákkal foglalkozó tudomány területéről hozom. A cigányság-nem cigányság kérdése problematikus, a szakemberek régóta küzdenek azzal a gondolattal, hogy kit is soroljanak a cigányok közé. Ha nem is általánosan elfogadott, de használt a következő meghatározás: cigány az, akit a környezete annak tekint. Itt nyilvánvalóan megmutatkozik, hogy a környezetnek mekkora jelentősége van abban, hogy kinek is tartom magam.

2.1. Szociális identitás

Ezekkel a gondolatokkal el is érkeztünk a szociális identitás fogalmához. A szociális identitást úgy határozhatjuk meg, mint az egyén társadalmi minőségét (Garai 1997). Minthogy identitásról van szó továbbra is érvényben maradnak a fentiekben az identitásról írottak, tehát most is pszichikai tartalmakról van szó, melyek szo-

ciális interakciók révén alakulnak. Mint azt a szociálpszichológia mondja, ezeknek a tartalmaknak nagy része arra vonatkozik, hogy mi az egyén és a környezetének a viszonya. Az ilyen viszonyokból adódik az egyén társadalmi minősége (Garai 2003).

Nagyon fontos észrevennünk, hogy ha ezek a minőségek számunkra elsősorban úgy is tűnnek, mint felsorolható tulajdonságok, ezek se nem a társadalom által adóttak, se az egyén által egyértelműen meg nem határozottak. A korábbi Petőfit, Széchenyit és Lisztet érintő példa mutatta, hogy nem adott a társadalom által egyértelműen, hogy egy személy mikor rendelkezik a magyarság társadalmi minőségével. Az is lehet magyar, aki nem is magyar állampolgár és nem is tud magyarul, meg annak is lehet viszonylag lényegtelen a magyarsága, aki mindezekkel az objektíven megfigyelhető tulajdonságokkal bír.

Emellett arról sincs szó, hogy az egyén határozná meg önállóan a szociális identitását, annak kialakításában nagyon nagy szerepe van a környezetnek. Ezt fogalmazza meg játékosan egyik dalszövegében Geszti Péter, amikor azt mondja: „Gyors vagyok a lánynak / A zsarunak személy / Moszkvában gazdag / De idehaza szegény / Törpének óriás / Óriásnak törpe / Playboynak téboly / Egyenesnek görbe”. Rögtön gazdasági vonatkozást is találunk a dalszövegben: hogy magamat gazdagnak, vagy szegénynek könyvelem el, az nem kis mértékben a környezetem függvénye.

A szociális identitással kapcsolatban tehát nem arról van szó, hogy eleve adott tulajdonságokat felfedez és elkönyvel a személy, se nem arról, hogy ő maga egyedül „kitalálja”, hogy melyek az ő társadalmi minőségei, hanem arról, hogy a számára adott szociológiai tulajdonságok halmazából a fontos dimenziókat pszichológiailag kidolgozza (Garai 2003). Kidolgozás alatt azt értjük, hogy az adott dimenziót megtanulja úgy közvetíteni a társas közeg felé, hogy lehetőleg a társas közeg számára is hasonlóan fontos vagy lényegtelen legyen az adott dimenzió annak megítélésében, hogy „ki is az illető”. Szemléletesen szólva: el akarom érni, hogy mások is elsősorban mint magyart tartsanak számon, vagy ne elsősorban mint vakot tartsanak számon. A fontos dimenziók kiválasztásában és kidolgozásában egyaránt részt vesz a személy és az ő környezete. Ez a kiválasztás és kidolgozás bonyolult pszichológiai játzmákon és manővereken keresztül valósul meg (Garai 1995). Maga a szociális identitás egész életen át alakul, s mindvégig az egyén és társas környezetének viszonyát fejezi ki.

2.2. Szociális kategorizáció

A szociális identitásnak, mint a környezethez való viszonynak az egyik legfontosabb része az, hogy az egyén mely csoportokhoz tartozónak vallja magát és mely csoportoktól különül el (Garai 2003). Mint azt a korábbiak alapján gondolhatjuk, nyilván ez is a közte és a környezete között lejátszódó játzmák eredménye. Gondoljunk csak a cigányság definíciójára: akkor számítok cigánynak (nem cigány-

nak) – legalább is a tudományos vizsgálódás szemszögéből – ha el tudom érni, hogy a környezetem annak tartson (ne tartson annak).

Egyre individualizálódó társadalmunkban talán különösnek, idegennek hathat az a felvetés, hogy önmeghatározásunk egyik legfontosabb eleme a környezetünkől való függés jegyében áll. Hogyan lehet, hogy ilyen nagy mértékben határozzák meg az önmagunkról alkotott képünket csoporttagságaink? Ez esetleg ellentmondani is látszik mindennapi tapasztalatainknak. Legalább is a kulturálisan sugalmazott értékek szerint az embernek önállóan kell lennie és az valamiféle patológia, ha valaki mindig mások tükrében tudja csak megfogalmazni magát. Joggal kérdezhetnénk, mi van az önálló emberekkel, az ő identitásukban hogyan vesz részt a csoporttagság? Mi van azokkal, akik sehova se tartoznak? Hogy lássuk a környezetnek mekkora hatása van önmagunk meghatározásában, gondoljuk át, hogy aki úgy határozza meg magát, mint önállót, vagy egyenesen mindentől függetlent, annak az önmeghatározása továbbra is a környezettől függ, hiszen attól kell függetlennek lennie, így továbbra is a környezetéhez igazodva határozza meg önmagát.

A szociális kategorizáció tehát csoportokhoz való tartozás illetve csoportoktól való elhatárolódás kérdése. Ezt az egyén kategorizációs jelölők kialakításával határozza meg (Garai 1997). Akkor tartozom egy csoporthoz, ha fel tudom mutatni azokat a jelölőket, melyek azon csoport tagjait jelölik. Nyilván lehet jelölni azt is, hogy nem tartozom egy csoporthoz, illetve lehet tartózkodni olyan jelölők használatától, melyek egy olyan csoporthoz való tartozást jelölnének, amitől el szeretnék határolódni. Ha a közgazdászok csoportjához szeretnék tartozni, akkor ehhez jó, ha van jelölőként egy közgazdász diplomám. Ugyanakkor, ha a közgazdászok nagyjait tekintjük, akkor beláthatjuk, hogy nem ez az egyetlen lehetőségem, sőt akár közgazdász végzettség nélkül is tartozhatok a közgazdászok csoportjához. Ismét a játszmák és manőverek területén találjuk magunkat. Akinek nincs végzettsége, annak nyilván más jelölőket kell felmutatnia, hogy a csoporthoz tartozónak vélhesse magát.

Érdekes történetet mesélt egy új vallási mozgalomhoz tartozó ismerősöm a csoporthoz tartozásról. Régebben annak a közösségnek, melybe tartozott, magyar származású guruja volt, aki Svédországban élt nagyon hosszú ideig. Egy idő után az ismerősöm arra lett figyelmes, hogy az egész közösség sajátos svéd akcentussal beszél a magyar nyelvet. Ebben az esetben nyilván nem arról van szó, hogy a közösség tagjai elfelejtettek magyarul. Egyszerűen a svéd akcentus is jó jelölője a guruhoz való hasonlatosságnak, illetve a guruhoz való közelségnek.

A jelölők használatának két fő technikája van: a nyomatékosítás és a bagatellizáció. Nyomatékosan hangsúlyozom azokat a jelölőket, melyek kifejezik egy olyan csoporthoz való tartozásomat, amibe tartozni szeretnék, ugyanakkor bagatellizálom azokat a jelölőket, melyek olyan csoporthoz tartozónak mutatnának, amihez tartozni nem szeretnék (Garai 2003). Liszt hangsúlyozza zenéjében a magyaros momentumokat (vagy legalább is amit ő magyarosnak vél) és bagatellizálja, hogy például nem tud magyarul (mondjuk hangsúlyozhatja, hogy nem a beszélt nyelvtől magyar az ember, hanem a szívében az). Aki magát mindentől függetlennek akarja bemutat-

ni, az hangsúlyoz minden olyan jelölőt, ami semmilyen csoportra nem jellemző és bagatellizál minden olyat ami alapján valamilyen csoporttal közösséget kellene vállalnia.

A korábban elmondottak alapján természetesen láthatjuk, hogy sem a bagatellizáció sem a nyomatékositás nem olyan technika, melyet a személy autonóm módon alkalmazhat. Bárhogyan is hangsúlyozza József Attila hogy ő proletár, ha a kommunista párt kizárja őt tagjai közül (Garai 1995). A nyomatékositás és a bagatellizáció a személy és a környezetének összjátéka.

2.3. *Szociális identitás a gazdaságpszichológiában*

Mindezeket a fogalmakat azért vezettük be, hogy a gazdaságpszichológiai jelentőségükkel foglalkozunk. Az eddigiekben amellet érveltünk, hogy a szociális identitás és azon belül a szociális kategorizáció kiemelten fontos szerepet játszik az ember életében. Mindezek az önazonosság gerincéhez tartoznak. Amennyiben ez sérül, az többnyire krízisállapothoz vezet az egyén életében. Így különösen fontos az egyén számára, hogy olyan jelölőket és úgy használjon, hogy az a környezettel való összjátékban neki is és a környezetének is elfogadható legyen. Az egyén bármely cselekedete lehet jelölő. Emiatt a szociális identitás nyilván sokban befolyásolja, hogy a személy milyen cselekedeteket hajlandó megtenni és milyeneket nem. A hindu teljes elkeseredettséggel állapíthatja meg, hogy egyszerűen nincs mit enni, akár éhen is halhat, miközben mellette tehenek legelésznek.

Számunkra ez azért különösen fontos, mert ha minden cselekedet lehet jelölő, akkor nyilván a gazdasági viselkedés is lehet az (Garai 1997). Azt mondhatjuk, hogy minden gazdasági viselkedés egyben szociális minőségek kifejezése. Csörsz István *Sírig tartsd a pofád* című regényéből például világosan kirajzolódik, hogy a 70-es évek csöveseinek egy jó része azzal, hogy nem dolgozott azt akarta kifejezni, hogy nem ért egyet a fennálló renddel. Azzal, hogy valaki nem hajlandó mobiltelefont használni, bár anyagi helyzete megengedné, kifejezhet egy sajátos értékrendet, mellyel az azonos értékeket vallók csoportjához tartozónak mutatja magát. Izgalmas példa Európa történelméből, hogy a protestantizmus eszmerendszere mennyiben és hogyan kapcsolta össze az üdvbizonyosságot a gazdasági sikerrel. Ilyen összekapcsolódás esetén az üzleti életben való sikerre törekvés a vallásosság (a szociális identitás egyik különösen fontos eleme) egy aspektusának kifejezője lehet.

2.4. *A kiválasztottság pszichológiája*

A modern társadalmakban a szociális kategorizáció egyik fő dimenziójává a kiválasztottság vált (Garai 1997). Ez a tendencia valószínűleg szoros kapcsolatban áll a nyugati társadalmakra egyre inkább jellemző individualizációval. Hogy a kiválasztottságnak mekkora szerepe van a szociális kategorizációban azt jól mutatja az a jelenség, hogy Amerikában, elsősorban a fiatalok között a „loser” (vesztes) kifejezés szitokszó, gúnyolódás. Egyre kívánatosabb valamilyen szempontból „elit” csoport

tagjának lenni. Természetesen az ilyen csoporthoz való tartozás nagy súllyal vesz részt a szociális identitás formálásában. Megállapíthatjuk, hogy a kiválasztottságnak egyfajta jutalmazó ereje van, mivel ezen keresztül a személy a szociális identitását úgy építheti fel, hogy önmagát a társadalom szempontjából kitüntetett dimenzió mentén magas pozícióba helyezheti. Egy csoporthoz való tartozás különböző mértékű kiválasztottságot közvetíthet. A kiválasztottság mértéke annál nagyobb minél kevesebben kerülnek be a csoportba minél több ember közül. Más mértékű kiválasztottságot képvisel a megyei bajnokságon dobogósnak lenni, mint az országoson, vagy az olimpián. Fontos észrevenni hogy a kiválasztottság sem pusztán valamilyen tulajdonság megszerzése. Egy úszóversenyen nem az dönti el, hogy a teljesítményem mekkora kiválasztottságot biztosít számomra, hogy hány másodperc alatt úszom a 100 m-t mellen (ez lenne a tulajdonság megszerzése), hanem az, hogy hányan úsznak nálam jobban és hányan rosszabbul. Egy csoport kiválasztottsági mértéke annak a függvénye, hogy milyen nagy a nem csoporttagok tábora a csoporttagokéhoz viszonyítva. Jól mutatja ezt például a Mensa HungarIQa csoportja, ami egyértelműen elitista céllal jött létre, s melynek öndefiníciója az, hogy azok az emberek lehetnek tagjai, akik olyan magas IQ-val rendelkeznek, amilyennel csak az emberiség 2 százaléka. Vagyis a tagság itt mindig ahhoz van kötve, hogy az összes ember milyen IQ-val rendelkezik, s pont a kiválasztottsági dimenzió határozza meg, hogy ki kerülhet be és ki nem. Mindig pont az emberiség 98 százaléka kell hogy ki legyen zárva ebből a csoportból.

2.5. Kiválasztottság és gazdaságpszichológia

A kiválasztottságnak is vannak komoly gazdaságpszichológiai vonatkozásai. Láttuk, hogy minden gazdasági viselkedés lehet a szociális identitás jelölője. Vagyis profitálhatom azt egy gazdasági viselkedésből, hogy az identitásomat a környezetemmel közlöm, elfogadtatom vagy megerősítem. A kiválasztottság pszichológiai vonatkozásainak figyelembevételével azt is mondhatjuk, hogy bármely gazdasági viselkedés célja lehet a kiválasztottság felmutatása (Garai 2003). Ilyen tekintetben adódhatnak olyan esetek, mikor a termelés nem a termékért folyik, hanem pusztán a termelő személy érdemének lemerése végett. Egyes termékek fogyasztásának haszna lehet egyszerűen csak az, hogy nagyon keveseknek nyílik lehetősége rá. Ilyenkor a fogyasztás státust szimbolizál. Ilyen volt Magyarországon a mobiltelefonok elterjedésének kezdeti korszakában maga a készülék. Nem feltétlen az vett mobiltelefont akinek szüksége volt rá, hanem az, aki megtehetette, mert ezzel is jelezte azt, hogy megteheti. Kornai (1980) is leírja azt a jelenséget, hogy az a szocialista vezető, aki nem érdekelt a nyereségben esetenként ugyanúgy beruház és reáltőkét halmoz fel, mintha érdekelt lenne benne. Ő vizsgálódásában azt találta, hogy ezekben az esetekben a vezető azt nyeri, hogy kitűnik a hasonló csoportok közül, s ezzel a saját és csoportja kiválasztottságát mutatja meg. Ismét azzal találkozunk tehát, hogy egy

gazdasági jelenség mögött a mozgatórugó a szociális identitásban és a kiválasztottságban van.

Mondhatjuk azt is, hogy ez előző példákban a profit pszichológiai profit. Hogy ez mennyire így van, azt jól mutatja, hogy az ilyen profitért akár még anyagi áldozatot is hajlandóak vagyunk hozni. Ez nyilván így van minden státusfogyasztás esetén, vagyis olyankor, mikor a fogyasztás mozgatórugója az, hogy vele a kiválasztottságot lehet jelölni. De ilyen lehet olyan állás elfogadása is, mely a kiválasztottságot jelöli, ám kevesebb anyagi hasznot hoz, mint más lehetséges állás. Gondoljunk például a tudományos pálya választására olyan szakmák esetében, ahol a gyakorlatban is el lehet helyezkedni, s azt jobban fizetik.

Hasonlóan állunk a tanulás kérdésével is. A tanulás se feltétlen a magasabb bérért folyik. Nyilván ez is lehet az egyik mozgatórugó mögötte, de a fentiek tükrében azt is elmondhatjuk, hogy a tanultság, az iskolai végzettség egyben kategorizációs jelölő is. Vagyis akinek egyetemi szintű diplomája van, az ezzel mint jelölővel jelölheti, hogy az egyetemi végzettségűek csoportjához tartozik, ami minthogy sok ember közül kevesnek adatik meg, magas kiválasztottsági értékkel rendelkezik. Vagyis az egyetemi diplomát használhatom arra, hogy a szociális identitásomat alakítom, elfogadtatom a környezetemmel, s a kiválasztottságomat bizonyítom. Ebben az esetben esetleg az ember egyáltalán nem a magasabb bér reményében kezd PhD tanulmányokba, de esetleg nem is a tudásszomjánál fogva.

Ezzel visszaérkeztünk a Spence által modellezett munkapiachoz, ahol a végzettségnek információközvetítő szerepe volt. Ott a – megfelelő szintű – végzettség informálta a munkáltatót arról, hogy a munkavállaló milyen minőségű munkát tud elvégezni. Itt a kiválasztottság gazdaságpszichológiája ezt azzal egészíti ki, hogy a magasabb végzettség mögött állhat a kiválasztottság kifejezése, kimutatása is. Ez annyiban más helyzet, hogy mint a példákban láttuk a kiválasztottság esetenként még az anyagi haszonnál is komolyabb jutalom, vagyis akár az anyagi haszon rovására is hajlandóak vagyunk esetenként a kiválasztottság felmutatására.

3. Összefoglalás

Láthatjuk, hogy amit a matematikai eszközökkel operáló közgazdaságtan mint információt fogalmaz meg, az megjelenik a gazdaságpszichológiában, mint szociális kategorizációs jelző. A pszichológia arról beszél, hogy mivel az identitás olyan speciális lelki jelenség, ami nem adott, hanem folyamatos interakciók által mindig formálódik, ezért fontos az identitás állandó közvetítése a környezet felé. Pszichológiai értelemben tehát fontos, hogy állandóan jelöljük a magunk szociális identitását, nem kis részben gazdasági viselkedésünk által. Ez ugyanaz a folyamat, amiben információt szolgáltatók (vagy hallgatók el) magamról a környezetem számára, akár gazdasági szituációban is. A két különböző megközelítés által felismert fogalmak ugyanannak a jelenségnek más oldalait, más mélységeit világítják meg.

Rövid összefoglalásként a következőt mondhatjuk. Spence szerint még anyagi áldozatot is hajlandóak vagyunk hozni, hogy jelöljük a minőségi különbségeinket, mert ez nagyobb haszonhoz juttathat minket. Ugyanakkor a kiválasztottság gazdaságpszichológiája arra hívja fel a figyelmet, hogy nem csak a nagyobb anyagi haszon állhat a minőség jelölésének háttérében, sőt megfordítva: akár még a nagyobb anyagi haszon elérését is felhasználhatjuk arra, hogy jelezzük a minőségbeli különbségeinket.

Néhány fontos kérdés vagy további átgondolásra érdemes ötlet is felmerülhet bennünk a fentiek alapján. Érdekes kérdés, hogy lehet-e a tanulmány elején tárgyalt Shannon-féle információelmélet fogalmait a kiválasztottság számszerűsítésére használni. Garai (1997) bemutat egy matematikai modellt a kiválasztottság mértékének számszerűsítésére. Ezáltal különböző csoportok tagságainak kiválasztottsága összehasonlíthatóvá válik. Erre azért van szükség, mert azt egyértelműen érezzük, hogy 1000 személy közül a legjobb 50-ben lenni nagyobb kiválasztottságot jelent, mint a legjobb 100 között lenni ugyanakkor nem világos például az intuíció számára, hogy mi a nagyobb kiválasztottság: 100 közül az első 3 között lenni, vagy 350 közül az első 10 között. A Garai által javasolt modell sok hasonlóságot mutat a Shannon által bemutatott információs értékkel. Shannon különböző szituációknak különböző információs értéket tulajdonít, s ezzel a különböző szituációkat összehasonlíthatóvá teszi informativitás szempontjából.

Hogy a két modell között hasonlóságok adódnak, tanulmányunk tükrében egyáltalán nem meglepő. Shannon azokat az információs helyzeteket tartja informatívabbnak, melyek ritkábbak. Az analógia a kiválasztottsággal nyilvánvaló. Már csak azért is, mert Shannonnál annál nagyobb egy szituáció információs értéke, minél több lehetséges kimenet közül minél kevesebb tartozik egy-egy megfigyelési csoportba (Shannon–Weaver 1986). Ugyanakkor a kiválasztottság megjelenítése mint a szociális identitás jelzése pontosan annak az állandó kommunikáció a része, ami révén a személy a szociális identitását formálja, fenntartja, kimutatja. Tehát információs helyzet.

A két modell közötti kapcsolatok már csak azért is izgalmasak, mert a Shannon által felállított modell a helyzetet számszerűsíti és nem az információt. Nála annak az információs helyzetnek van információértéke, hogy kihúzzák-e a lottón azt az öt számot amit megjelöltem, vagy nem. De annak, hogy kihúzzák, illetve annak hogy nem egyaránt nincs információs értéke. Shannon úgy érvel, hogy ha az egyik esemény bekövetkezik (pl. kihúzzák) akkor a másik nem következik be (nem húzzák ki), így az egyik ismeretéből azonnal tudom a másikat. Ezzel szemben a kiválasztottság esetében ha ezt az analógiát alkalmazom, akkor azt kellene mondanom, hogy egy társas helyzetnek van kiválasztottsági értéke, és az mindegy, hogy ki kerül be a csoportba és ki nem, az érték ugyanaz marad. Ez a jelen esetben azt jelentené, hogy mindegy, hogy abba a csoportba tartozom, akiknek öttalálatos volt a lottón vagy abba akiknek nem, a kiválasztottság mértéke ugyanaz. Természetesen a helyzet koránt sem ez, s a Garai által javasolt modell nem is így működik, mindazonáltal ez

egy érdekes különbség, ami segíthet pontosabban tisztázni a kiválasztottság mértékének és az információs értéknek a viszonyát.

Egy másik ilyen érdekes eltérés a két modell között, hogy a Shannon modell érték-semleges. Hogy az analógiánál maradjunk, Shannon számára az az információs helyzet, ahol megtudhatjuk valakiről, hogy az IQ-ja olyan magas, mint az emberiség pusztán 2 százalékának ugyanakkora információs értékkel bír, mint az a helyzet, ahol azt tudhatjuk meg valakiről, hogy az IQ-ja olyan alacsony, mint az emberiség pusztán 2 százalékának. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy nem ugyanazzal a kiválasztottsági értékkel bír az első csoport csoporttagsága, mint a másodiké.

Felhasznált irodalom

- Akerlof, G. A. 1970: The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 3, 488-500. o.
- Atkinson, R. L. – Atkinson, R. C. – Smith, E. E. – Bem, D. J. (szerk.) 1995: *Pszichológia*. Osiris-Századvég, Budapest.
- Carver, C. S. – Scheier, M. F. 1998: *Személyiséglélektan*. Osiris.
- Cole, M. – Cole, S. R. 1997: *Fejlődéslélektan*. Osiris, Budapest.
- Csörsz I. 1983: *Sírig tartsd a pófád*. Magvető, Budapest.
- Forgó F. – Szép J. – Szidarovszky F. 1999: *Theory of Games; Concepts, Methods, Applications*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Garai L. 1995: *Quo vadis, tovaris? A modernizáció útjáról és a rajta járó emberről*. Scientia Humana, Budapest.
- Garai L. 1997: *Gazdaságpszichológia*. JATEPress, Szeged.
- Garai L. 2003: *Identitásgazdaságtan*. Tas, Budapest.
- Gömöri A. 2001: *Információ és interakció*, Typotex, Budapest.
- Hermann A. 1986: *Emberré nevelés*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Kornai J. 1980: *A hiány*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Lukácsné, E. – Tarjáné, R. (szerk.) 1968: *Matematikai kisenciklopédia*. Gondolat, Budapest.
- Mogyoródi J. – Michaletzky Gy. (szerk.) 1995: *Matematikai statisztika*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Neumann, J. – Morgenstern, O. 1947: *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton.
- Sain M. 1974: *Matematikatörténeti ABC*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Shannon, C. E. – Warren, W. 1986: *A kommunikáció matematikai elmélete*. Országos Műszaki Információs Központ és Könyvtár, Budapest.
- Spence, M. 1973: Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87, 3, 355-374. o.