

Racionalitás a közgazdaságban

Nagy Benedek¹

A jelen tanulmányban az elméleti közgazdaságtan egy központi elemét, a racionalitás fogalmát vizsgálom meg. Amellett igyekszem érvelni, hogy a racionalitás, mint az emberek gazdasági döntéseit vezérlő egyik alapelv kezdetektől implicit, majd később explicit módon benne volt a közgazdaságtanban, és az utóbbi évtizedek több oldalról érkező heves támadásai ellenére teljes mértékben sosem került ki onnan. Tanulmányomban bemutatom a racionalitás fogalmának fejlődését a közgazdaságtanban, szerepének átértékelődését arra koncentrálva, hogy melyek azok az elemi ennek a fogalomnak, melyek a tudományunk fejlődése mellett is megmaradtak.

Kulcsszavak: racionalitás, modellföltevés, elmélettörténet

1. Bevezetés

Amikor a *racionalis* kifejezést hétköznapi beszélgetéseink folyamán használjuk, az ésszerű, józan, célszerű, észérveken nyugvó kifejezések szinonimájaként gondolunk rá. Racionalisnak minősítünk cselekedeteket, döntéseket, sőt, embereket is. Racionalisan cselekedni tehát annyit tesz, mint úgy dönteni egy adott helyzetben, hogy amit tenni akarunk, az legalábbis logikailag ne legyen ellentétes azzal a céllal, amit kitűztünk magunk elé. A racionalis viselkedés a céljaink felé törekvés kapcsán valamiféle ésszerű alkalmazkodás bizonyos meglévő és észlelt, általunk nem befolyásolható külső kényszerítő erőkhöz, törvényszerűségekhez, de semmiképpen nem valami olyan magatartási norma vagy alapelv, ami a világban tapasztalt törvényszerűségeket alakítaná.

A közgazdasági irodalomban, az emberek gazdasági viselkedésével kapcsolatos elméletek gyártása folyamán fontos szerepet játszott, hogy valamilyen feltételezésekkel éljenek az emberek, mint gazdasági alanyok viselkedéséről. Azzal, hogy a gazdasági alanyok viselkedését racionalisnak feltételezzük, a sokfajta, tartalmában különböző emberi döntésekből próbáljuk leszűrni azt, ami közös bennük. Ezáltal va-

¹ Nagy Benedek, PhD, adjunktus, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet (Szeged).

lamiféle rendet, rendszert igyekszünk vinni a gazdasági döntések máskülönben kezelhetetlenül bonyolult halmazába.

A közgazdaságtan tudományterületén belül a racionális, és speciálisan a gazdaságilag racionális kifejezésnek a köznapitól eltérő, pontosan körülhatárolt jelentése alakult ki. Ez a koncepció, a gazdasági racionalitás léte illetve mibenléte, működése végigkíséri a közgazdaságtan fejlődését a kezdetektől napjainkig.

Lehet a racionalitásról, mint a priori, és ilyen módon bebizonyíthatatlan és egyszersmind megcáfолhatatlan igazságról beszélni. Lehet a témát formalizálni, egzaktul körülhatárolhatóvá, és ily módon matematikailag felhasználhatóvá tenni, és ezek alapján lehet empirikus kísérletek során elemezni, módosítani, igazolni próbálni vagy cáfolni. Végül pedig lehet a kiinduláshoz hasonlóan logikai úton levezetni alternatív elméleteket, melyek magyarázhatnák a gazdaságilag racionális viselkedés vélt vagy valós hiányosságait. Ugyanúgy, ahogyan a gazdasági racionalitásra, mint vezérelvre való hivatkozás módszere megváltozott a tudományág fejlődése során, megváltozott magának a koncepciónak a tartalma is.

Zouboulakis (2014) összefoglaló művében 12 egymástól elkülönülő, időben egymást követő racionalitás-értelmezést vizsgál meg. A jelen tanulmányban azonban a cél nem egy részletes eszmetörténeti vizsgálat. Ehelyett inkább néhány nagyobb, jól elkülöníthető csoportját szeretném bemutatni a gazdasági racionalitás fogalomnak a közgazdasági elméletekben. Szeretném megvizsgálni, hogy vannak-e ennek a koncepciónak olyan elemei, amelyek kezdettől fogva szerepeltek benne és nagyobb változások nélkül máig fennmaradtak, és melyek azok az elemei, amelyekről a tudományunk fejlődése során egyértelműen kiderült, hogy módosításra szorulnak, vagy nem lehetnek részei ennek a koncepciónak.

2. A racionalitás naiv értelmezése

Naivnak akkor nevezek egy racionalitás-fogalmat, hogyha hallgatólagos, magától értetődő vagy magyarázatra nem szoruló formában szerepel az elméletekben. Az általam naivnak nevezett racionalitásra az a jellemző, hogy a levezetése logikai úton történik, tartalma nehezen körülhatárolható, és az emberi döntésekben megfigyelhető tendenciát, általános irányvonalat magyarázza (és nem előre jelzi). A naiv racionalitás alapjául többnyire a megfigyelés és az introspekció szolgálnak, és mint ilyen, nem is szorul további magyarázatra. Mindenki számára belátható, hogy az ember racionális mivoltát nem kell bebizonyítani, hiszen mindenki megfigyelheti, hogy „ilyenek az emberek”. A naiv racionalitás célirányos fogalom.

Az általam naiv racionalitásnak nevezett fogalom egyik legjelentősebb előfutára Jeremy Bentham. Introduction to the Principles of Morals and Legislation című

művében még egyáltalán nem ír ugyan közgazdaságtanról, viszont általában az emberek cselekedeteit vezérlő mechanizmusról azt állítja, hogy ezt „két független uralkodó, a fájdalom és az élvezet” (Bentham 1996, 8. o.) irányítja, és pusztán ezeken múlik, hogy az emberek mit és hogyan cselekszenek. Az emberi cselekedet *célja*, hogy növelje az élvezetet, vagy elkerülje a fájdalmat. Azt írja: „*hasznosság* alatt bármely tárgynak azt a tulajdonságát értjük, mely által képes előnyt, örömet, jót, boldogságot okozni [...] vagy (ami ismét csak *ugyanezt jelenti*) képes megakadályozni a rossz, a fájdalom vagy a boldogtalanság bekövetkezését” (Bentham uo., saját fordítás, kiemelés tőlem). A döntések célja tehát hasznosság elérése, és a módszer, ahogyan ez véghezvihető a „hasznosság elve [...] az az elv, amely bárminemű cselekedetet annyiban támogat vagy ellenez, amennyiben az hajlamosnak tűnik növelni vagy csökkenteni azoknak a feleknek a boldogságát, akiknek az érdekeiről szó van” (Bentham 1996, 1. o.). Amennyiben több alternatíva közül kell választani, a hasznosság elve szerint azt a lehetőséget kell választani, amelyik esetében a boldogságot és/vagy fájdalmat növelő tendencia intenzitás, időtartam, bizonyosság, időbeli közelség, termékenység és tisztaság tekintetében jobb, mint a többi. Az általa említett hasznosság elve a naív racionalitás egy korai megjelenése.

Bentham nyomán a morálfilozófiában gyökeret ver a hasznosság elve, és megindul Bentham tanai nyomán az utilitarianizmus a fejlődése. Az utilitarianisták így írnak a racionális kifejezésről: “Használjuk a “racionális” szót cselekedet jellemzésére, ami – a cselekvő rendelkezésére álló információk szerint – valószínűleg a legjobb eredményt éri el, és őrizzük meg a “helyes” kifejezést az olyan cselekedetek értékelésére, amelyek valójában elérik a legjobb eredményt.” “Racionális tehát megpróbálni a helyes cselekedetet tenni” (Smart–Williams 1973, 47. o.).²

A morálfilozófia és a közgazdaságtan között a racionalitás-fogalom átvitelét Adam Smith hajtja végre. A közgazdaságtan első kiemelkedő összefoglaló műveként Adam Smith *Nemzetek Gazdagsága* (1776) című művét szokták megjelölni. Ebben a könyvében foglalta össze mindazt, amit az akkor még nem önálló tudományágként létező közgazdaságtan tárgyáról, a gazdaságról és főleg a gazdagságról és növekedésről akkoriban tudtak. Ebből a könyvből nőtt ki aztán a klasszikus közgazdaságtan. Smith a könyvében a szabad versenyes kapitalizmus előnyeit igyekezett megmutatni, azt, hogy a piaci mechanizmusok hogyan vezetnek el az országok jólétének, gazdagságának növekedéséhez. A külső beavatkozásoktól mentes piacon

² Az utilitarizmus az idők során számos különböző irányba fejlődött, megkülönböztethetünk például cselekedet- vagy szabály-utilitarianizmust (act- vs. rule-utilitarianism), aszerint, hogy a döntési szabályoknak kell-e racionálisnak lenniük, az egyedi cselekedetektől függetlenül, vagy, hogy általános szabályok nélkül az egyedi cselekedeteket kell megítélni. Sőt, annak felismerésével, hogy a társadalmi szintű hasznok megítélése az emberek számára lehetetlen, létezik teológiai utilitarianizmus is.

az emberek úgy boldogulhatnak legjobban, ha egyfajta munkamegosztás alapján mindenki arra specializálódik, amihez a legjobban ért. Minthogy a gazdaságban semmiféle központi hatalom nem mondja meg az embereknek, hogy ki mit termeljen, ezért valamilyen más módon, mindenkinek egyenként, magától kell rájönnie arra, hogy mi az a tevékenység, amivel neki a munkamegosztás során foglalkozni kell, mely foglalkozás választása a *legracionálisabb* számára. Smith ennek a hogyanjára egy egyszerű válasszal szolgál: “minden egyén igyekszik tőkét a hazai tevékenység fenntartására használni és ezt a tevékenységet úgy irányítani, hogy termelése a lehető legnagyobb értékű legyen. [...] Ebben is, mint sok más esetben, *egy láthatatlan kéz vezeti őt* egy cél felé, melyet nem is keresett. [...] Azzal, hogy *ő saját érdekét követi*, gyakran a társadalomét eredményesebben mozdítja elő, mintha annak előmozdítása lett volna valóságos célja” (Smith 1940, idézi Deane 1997, 46. o., kiemelés tőlem). Adam Smith szerint tehát az emberek úgy boldogulnak gazdasági döntéseik során, hogy azt választják, ami az ő saját érdekükben áll. A Smith által említett láthatatlan kéz a naiv racionalitás közgazdasági megjelenésének első példája.

Erről a “láthatatlan kéz doktrínáról” azóta sok ellentétes vélemény látott napvilágot, nem utolsósorban azzal kapcsolatban, hogy Smith mit érthetett “saját érdek” (his own interest) alatt. Az önérdékkövetés és önzés fogalmi összekapcsolása a kezdetektől végigkíséri a racionalitás koncepciójának történetét. Mind a naiv, mind pedig a későbbi racionalitás-értelmezésekkel szemben felmerül a vád, hogy úgy írja le az embereket, mint akik önző módon cselekszenek. A láthatatlan kéz alapján cselekvő emberekről akkor lehetne elmondani, hogy önzően cselekednek, ha az önérdékük követése kizárná azt, hogy mások érdekeit is figyelembe vegyék. Ez azonban nem így van, hiszen a racionálisan cselekvő, önérdéküket követő embereknek kooperálni fognak egymással, nem csupán vagy elsősorban versenyezni. Így lehet a munkamegosztás–specializáció–kereskedelem hármásából káosz helyett jólét. A Nemzetek Gazdagsága a hangsúlyt egy egymástól való kölcsönös függőségre alapuló szociális kapcsolatrendszerre helyezi, melynek alapja az önérdékkövetés. Az Erkölcsei elméletében viszont egy szimpátián alapuló szociális kapcsolatrendszert mutat be Smith. A kettő összefügg egymással. A Nemzetek gazdagságában csupán arról van szó, hogy a gazdasági döntések folyamán a szociális elismertség vagy el nem ismertség másodlagos szerepet kap a saját érdekünk követése mellett (Raphael 1997, 85. o.).

A naiv racionalitás fogalma a racionalitás későbbi formáinak megjelenése mellett sem halt el a szakirodalomban, később is előfordult. Ilyen értelmezést ad például von Mises (1966). Szerinte az racionális, ami egy – az egyén számára értékes – cél elérésére törekszik. Amit az emberek tesznek csak akkor minősül cselekvésnek (az ő szóhasználatában ez a választás szinonimája), ha valamilyen cél elérése érdekében teszik. Így tehát az emberi cselekvés szükségszerűen racionális. A köz-

gazdaságtan szerinte a választott célok eléréséhez szükséges eszközök tudománya (von Mises 1966, 10. o.). A választások során az emberek következetesek abban, hogy az értékesebbet előnyben részesítik a kevésbé értékessel szemben. Ugyanakkor megemlíti azt is, hogy nincs objektív mércéje annak, hogy mit tartsunk értékesebbnek, ezért az emberek cselekedeteinek egyetlen zsinórmértéke a saját értékítéletük. Abból tehát, hogy mások hogyan cselekszenek, nem következtethetünk sem arra, hogy ők nem töreksenek célok felé (tehát irracionálisak), sem arra, hogy a céljaik rosszak, hanem azt kell feltételeznünk róluk, hogy saját értékítéletük alapján racionálisan cselekszenek, bármit tegyenek is. Ez a racionalitás-értelmezés bizonyos mértékig tautologikus.

3. A formalizált racionalitás-fogalom

Ahogy a közgazdaságtan elmozdult a pusztán leíró és magyarázó tudományoktól az előrejelző tudományok felé, megjelent a modellépítés, mint módszer. A modellépítésnél fontos jelentőséget kap a valóság leegyszerűsítése, és bizonyos modellfeltevések megfogalmazása. A racionalitás fogalmának jelentőségét mutatja a közgazdászoknak az a törekvése, hogy modellfeltevést csináljanak belőle. Ennek érdekében igyekeztek jobban körülhatárolhatóvá és kézzel foghatóbbá tenni: az eddig meglehetősen homályos tartalmú fogalomnak konkrét jelentést kellett adni. Modellfeltevésként funkciója az lesz, hogy bizonyos dolgok bekövetkezését megjósolja, bizonyos dolgokét pedig kizárja. *Formalizált racionalitásnak fogom tehát nevezni a fogalom azon formáit, amelyek explicit, matematikai eszközökkel leírható formában jelennek meg*, instrumentális fogalmak, céljuk inkább az előrejelzés semmint a magyarázás.

A marginalisták előfutára, Heinrich Hermann Gossen, Benthammel párhuzamban élvezetről (Genuß) beszél, mint az ember (gazdasági) döntéseinek célja, és azt mondja, hogy „Az élvezetek fogyasztását úgy kell végrehajtani, hogy az ember teljes életében az élvezetek összege a legnagyobb legyen” (Gossen 1899, 1. o.). Gossen a fogyasztói választás magyarázatánál mindenféle fogyasztói megelégedettség és öröm összefoglaló kategóriáját kardinális, mérhetőnek feltételezett élvezetként kezeli. Ez a későbbi hasznosság, amely immár mérhető és ábrázolható, matematikailag kezelhető, jóllehet Gossen maga is belátja, hogy az általa definiált élvezet (vagy hasznosság) pontos kardinális mérésére nincs és valószínűleg soha nem is lesz mód. Gossen feltételez egy másik mutatószámot is, amellyel a különböző választási lehetőségek élvezeti értéke (elméletileg) leírható és összehasonlítható. Ez az, amit ma határhaszonnak hívunk. Ennek segítségével a döntési szabályt úgy fogalmazza meg, hogy „ha az ember előtt szabad a választás több fajta élvezet között, ugyanakkor nincsen elegendő ideje arra, hogy mindegyiket teljességgel kiélvezze, bármenny-

nyire különböző is legyen az élvezetek abszolút nagysága, ahhoz, hogy az általa elérhető élvezetek összegét a lehető legmagasabbá tegye, mielőtt bármelyiket teljeséggel kiélvezné, mindegyiket részben kell kiélveznie, méghozzá olyan arányban, hogy mindegyik élvezetnek abban a pillanatban, amelyben a kiélvezésével felhagy, ugyanakkora legyen a nagysága” (Gossen 1899, 12. o.). A Gossen által bevezetett két mutatószám a (későbbi nevén) teljes haszon és határhaszon már modellbe foglalja a fogyasztók célját. A fent megfogalmazott elv pedig nem más, mint az előnyki-egyenlítődés elve (árak nélkül), talán az első megfogalmazása a haszonmaximalizálásnak, azaz a gazdaságilag racionális viselkedésnek.

Kifejlődött tehát a racionalitásnak az a megfogalmazása, amelyre a legtöbb közgazdász gondol, mikor racionalitásról beszél. Eszerint a megfogalmazás szerint a racionalitás “egy teljes és tranzitív preferencia-rendszer alapján történő választás, amely tökéletes és költségmentesen megszerzett informáltság mellett történik; ahol pedig bizonytalanság van a jövőbeli eseményekkel kapcsolatban, ott a racionalitás a várható hasznosság maximalizálását jelenti” (Blaug 1992, 229. o.). Ebben a formában használjuk mint modellfeltevést az egyetemi oktatásban, amikor a Hicks és Allen féle ordinális hasznosságértelmezés alapján optimalizálunk. Ebben a formájában vált tehát alkalmassá arra, hogy tartalma függvényekkel leírható legyen, és ilyen módon matematikailag megfoghatóvá váljon. Jólehet, hogy mi tartozik bele egy hasznosság-függvénybe, továbbra is vita tárgya. Ha ugyanis elfogadjuk, hogy hasznosság az, amit az emberek maximalizálni akarnak, akkor ugyan elértük, hogy modellfeltevésünk igaz és egyszersmind támadhatatlan legyen a szó popperi értelmében, de továbbra sem kerültünk közelebb a válaszhoz: racionálisan döntenek-e az emberek?

Az ordinális hasznosság megjelenésével és finomításával kialakult a racionális haszonmaximalizáló fogyasztó neoklasszikus képe, ami bár rendkívül hasznos és termékeny elméleti konstrukciónak bizonyult, folyamatos támadások keresttüzében áll kezdetektől fogva. A rideg, gépszerű haszonmaximalizáló fogyasztóval (Homo Oeconomicus) szembeni kritikák megkérdőjelezték a preferenciarendezés stabilitását, a fogyasztók informáltságát, a fogyasztók önkontrollját vagy éppen a kalkulálási képességét. Ezeket a kritikákat az elmélet igyekezett végiggondolni, megválaszolni és a válaszokat a már álló modellbe integrálni annak elvetése helyett, több-kevesebb sikerrel.

Mára a közgazdászok egyetértenek abban, hogy a valódi emberek nem olyanok, mint amilyeneknek a modellfeltevések leírják őket. Amennyiben tehát a racionális viselkedéshez elengedhetetlen a modellfeltevések teljesülése, akkor ennek egyenes következménye, hogy a valódi emberek nem döntenek racionálisan, illetve nem lehetnek képesek racionális döntésre. Friedman, mint a modellépítés és modellfeltevések megmentője, gyakran idézett művében (Friedman 1953) egyenesen azt

állítja, hogy tulajdonképpen mindegy is, hogy a fogyasztók ténylegesen így viselkednek-e, mert a választásaik jól előre jelezhetőek ennek az elméletnek az alapján. A gazdasági szereplők (ezúttal immár a valós emberek!), tehát döntéseik meghozatalánál úgy mérlegelnek (ha egyáltalán), mintha a várható hasznosságot igyekeznének maximalizálni, jóllehet valószínűleg nem pontosan ezt teszik – erről szól Friedman híres biliárdjátékos-példája.

Mindezek alapján McFadden (1999) megfogalmazása szerint „a közgazdaságtan standard modellje szerint a fogyasztó úgy viselkedik, mintha az információkat szigorú bayes-i statisztikai elvek alapján dolgozná észlelésekké és hiedelmekké (percepció-racionalitás), preferenciái primitívek, konzisztensek és változatlanok lennének (preferencia-racionalitás), és a kognitív folyamat pedig az egyszerű hasznosság-maximalizálás lenne adott piaci korlátok között (folyamat-racionalitás)” (75. o.). Ebből a megfogalmazásból jól látszik a neoklasszikus közgazdaságtan steril, apszichológikus emberképe. Mindazonáltal a „mintha” kifejezés beillesztése mutatja, hogy a modell nem az emberi viselkedés tökéletes leképezésére készült, és nem vindikál magának pszichológiai realizmust, hanem tudatosan felvállalt és következetesen végigvitt egyszerűsítésekkel él.

Az általam fentebb említett naiv racionalitás fogalom és a formalizált racionalitás egymástól eltérő értelmezéseit Vanberg (2004) „racionalitás elvnek” és „racionalitás hipotézisnek” nevezi (2. o.). A kettő közötti egyik lényeges különbség, hogy míg az előbbi egyfajta lokális optimumot ír le (racionális lehet bármi, ami pillanatnyilag ésszerűnek tűnik), addig az utóbbi globális nézőpontból ítél racionálisnak vagy nem racionálisnak (tértől és időtől függetlenül meg lehet ítélni a döntést). A másik lényeges különbség az empirikus tesztelhetőség. A racionalitás elve önmagában nem elegendő egy valamire használható tudomány alapjaként, nem ad megcáfолható hipotéziseket. A racionalitás hipotézise azonban szigoránál fogva egyrészt előre jelez, másrészt kizár bizonyos cselekedeteket, így empirikusan vizsgálható, és akár cáfolható.

4. Módosított racionalitás

A módosított racionalitás a Vanberg által említett racionalitás elvnek egy finomított formája. Empirikus tesztelhetősége semmivel nem egyszerűbb, mint a naiv racionalitása, viszont az intuíció számára valóságoszerűbbnek tűnik. *Módosított racionalitás alatt azokat az elméleteket értem, amelyek kísérletet tesznek arra, hogy, megőrizve azt az alaptételt, hogy az emberek racionálisan viselkednek, igyekezzenek a formalizált racionalitás fogalmának egyes elemeit – azokat, amelyek nyilvánvalóan nem valóságosak – „felpuhítani”, közelíteni a megfigyelhető valósághoz.*

Az egyik ilyen alternatív elmélet a Herbert Simon-féle korlátozott racionalitás. Ez válasz arra a kritikára, amely azért érte a racionális választást, mert túlzott információszerzési és -feldolgozási képességet tulajdonított a fogyasztóknak. A korlátozott racionalitás feltételezése szerint nem a racionalitás maga a korlátozott, hanem az, hogy a gazdasági szereplők a döntések meghozatala előtt mennyi információt gyűjtenek be, illetve mennyit képesek feldolgozni. Az elmélet szerint a választások során nem az összes potenciálisan elérhető alternatíva közül választjuk ki a várhatóan legjobb eredménnyel járó, hanem eleve nem nézünk át minden ilyen alternatívát (például mert néhány létezéséről nincs is tudomásunk), és csak addig keresünk, amíg egy kielégítő eredménnyel kecsegtető alternatívát nem találunk. Az egyértelműen meghatározható megoldást adó, ám valóságban keresztülvihetetlen racionalitásról átkerült a hangsúly a „kielégítő megoldás keresésére” (satisficing), amely a valóságban realiztikusabb eljárásnak tűnik, ugyanakkor kevésbé jól meghatározható eredményre vezet.

A valóságűnek tűnő feltételezés a nem teljes informáltságról azonban rögtön fölveti a kérdést, hogy amennyiben nem gyűjtünk be és dolgozunk fel minden információt a döntés előtt, akkor hogyan döntjük el, hogy mennyi információt gyűjtünk és dolgozunk fel. Felmerül tehát ugyanaz a racionális döntéshozatali probléma mint az elején, csak ezúttal a begyűjtendő információmennyiséggel kapcsolatban (Melberg 1999, 19-29. o.).

Módosított racionalitásnak nevezem azt is, amikor a vizsgálatunkba bevonunk bizonyos intézményeket. Az intézmények léte befolyásolja az egyének választását, ha úgy tetszik korlátozásként, kényszerítő erőként veszik figyelembe őket, és az általuk előírt szabályok követése nem mindig egy tudatos megfontolás eredménye, hanem inkább öntudatlan szabálykövetés. Hogy visszautaljunk a korábbi elméletekre, egy ilyen korlátozó intézmények melletti választást ír le az utilitarianizmus egyik modern irányzata, a szabály (rule) – utilitarianizmus.

A módosított racionalitás fogalom egy másik fajtája lehet a magatartás-gazdaságtan egyik elmélete, a Loomes–Sugden-féle megbánáselmélet. A magatartás-gazdaságtani modellek fő feladatuknak azt tekintik, hogy a közgazdaságtan Homo Oeconomicusát, egy nagyobb pszichológiai realizmussal jellemezhető döntéshozóval cseréljék fel anélkül, hogy a közgazdaságtan alapvető tételeit felrúgnák. Ennek a magatartás-gazdaságtani elvnek a mentén Loomes és Sugden egy olyan döntéshozót mutatnak be modelljükben, aki döntésénél érzelmeket is figyelembe vesz. Az érzelmeket pedig a közgazdaságtan korábban vagy nem vizsgálta, vagy legjobb esetben a „non-rational” jelzővel illette. Loomes és Sugden döntéshozója a döntésénél figyelembe veszi azt, hogy döntése következtében egy kellemetlen érzelm, megbá-

nás állhat elő³, és igyekszik úgy dönteni, hogy ex ante minimalizálja a várható megbánást. „úgy tűnik számunkra, hogy a megbánás vagy az örvendezés pszichológiai élményeit nem lehetséges leírni a racionalitás elvével kapcsolatos fogalmakkal: egy döntés lehet racionális vagy irracionális [sic!], de egy élmény az csak egy élmény. [...] Ha egy személy mégis érez ilyen érzéseket, nem látjuk be, hogyan lenne irracionálisnak nevezhető, ha konzisztensen figyelembe akarja venni ezeket az érzéseket” (Loomes–Sugden 1982, 820. o.). A szerzők hangsúlyozzák, hogy modelljükkel nem kívánunk szakítani azzal a feltételezéssel, hogy a fogyasztók racionálisan döntenek, ezért indokolt elméletüket a módosított racionalitásfogalmak között tárgyalni. Ugyanakkor elméletük empirikus tesztelésre is alkalmas, minthogy pont egy empirikus vizsgálatokra alapuló alternatív racionalitás-elmélet, a kilátáselmélet versenytársaként született meg.

5. Alternatív racionalitás-elméletek

Alternatív racionalitás-elméleteknek azokat az elméleteket nevezem, amelyek az emberi viselkedésben rejlő szabályosságokat és tendenciákat a fentiekben kifejtett racionalitástól teljesen eltérő okokkal igyekeznek megmagyarázni.

A legismertebb ilyen modell a Kahneman és Tversky nevével fémjelzett kilátáselmélet (Kahneman–Tversky 1979). A kilátáselmélet kísérletekben figyelni meg, hogy az alanyok hogyan térnek el szisztematikusan a racionalitás által megjósolt (előírt?) viselkedéstől, és ezen eltérések okait igyekszik azonosítani. A rendszeres eltérések magyarázatául a hagyományos racionalitást kiegészítő számos segédhipotézissel állnak elő úgy, mint az aszimmetrikus hasznossági függvény, illetve az észlelésben vagy az információ-feldolgozásban megjelenő torzítások, heurisztikák.⁴

Az utóbbi évtized új interdiszciplináris ága, a neuroökonómia szerint az érzelmek megzavarják a tudatos, preferenciarendezés alapján történő optimalizálni törekvő döntést, és ezeknek az érzelmeknek a döntéshozatalnál való jelenléte modern képalkotási technológiákkal meg is figyelhető. „Az érzelmek által vezérelt automa-

³ Ez bizonytalan döntési helyzetekben állhat elő, mikor az egyes döntési alternatívák eredménye nem látható bizonyosan előre. Ekkor bár előzetesen azt gondolja a döntéshozó A alternatíváról, hogy az fogja a legjobb eredményt hozni számára, utólag mégis kiderül, hogy B alternatívát választva jobb eredményt ért volna el.

⁴ Felmerülhet persze a kritikus kérdés, hogy amennyiben ezek a torzítások és heurisztikák szuboptimális eredményhez vezetnek, akkor az evolúció illetve a piac miért nem tüntette el azokat, akik ilyen módszereket alkalmaznak, ha pedig mégis optimális eredményhez vezetnek, akkor vajon joggal nevezhető-e az ilyen viselkedés „non-rational”-nek?

tikus agyi válaszok csupán véletlenül eshetnek egybe a személy önérdékével, racionális döntésével” (Neumaerker 2007, 64. o.).

Egy másik, az eddig megismert racionalitás-értelmezéssel gyökeresen szakító elmélet a Langlois (é.n.) által szakértelem-alapúnak nevezett viselkedési modell (expertise modell of behaviour). Ez a modell azon az észrevételen alapszik, hogy amikor az emberek nem tudatosan, mintegy rutinból követnek bizonyos szabályokat, jobb eredményeket képesek elérni, mint ha megfontoltan próbálnának kifejezett szabályok szerint eljárni, illetve még jobban annál, mintha optimalizálni akarnának. A szakértelem alapú viselkedés pártfogói szerint (Lane et al. 1996) a cselekvés és a döntés szinonimaként való használata félrevezető, mert cselekedeteink lényegesen nagyobb része képességeink, gyakorlatunk vagy szakértelmünk gondolkodás nélküli felhasználásából és nem pedig tudatos mérlegelésből és döntésből áll. Az ilyen értelemben vett szabálykövetés azonban nem egy második legjobb választás az ideális, de elérhetetlen esetenkénti optimalizáláshoz képest (mint ahogy ez a helyzet a Simon-féle megelégedésre törekvő heurisztikákkal), hanem a tudatos cselekvéshez képest mindenképpen jobb megoldás.

A gazdasági viselkedéseknek, döntéseknek, innovációnak egészen más modellje építhető fel, ha az emberi viselkedésről alkotott alapmodell arra épül, hogy cselekedeteink nagy részében tudatos megfontolás nélkül, korábban megszerzett gyakorlatunkra és szakértelmünkre támaszkodva járunk el.

6. Összegzés

Gazdasági döntést akkor kell hoznia egy embernek, hogyha alternatív felhasználások versengenek szűkösen rendelkezésre álló forrásokért (Robbins 1984). Könnyen lehet azonban, hogy a döntéshozó nem csak magával a tényleges döntéssel, hanem a döntéshozatali módszerek közötti választással is meg kell, hogy birkózzon. Ezt a döntést hívhatjuk meta-döntésnek. A módszerekről való meta-szintű döntést azért hozza meg, mert mindegyik módszernek vannak előnyei és hátrányai egyaránt. Vegyük két alternatív döntéshozatali módszernek a racionális döntést és a megszokás vagy hagyomány alapján történő döntést! Az előbbinek az előnye, hogy a nagyobb információmennyiség miatt megalapozottabb döntés hozható, hátránya, hogy időigényes, költséges, és nagy kezdeti befektetést igényel az információk megszerzése. Ezzel szemben a megszokáson alapuló döntés gyorsan és kevés ráfordítással meghozható, kis kockázattal jár, viszont nem kecsegtet kiemelkedően magas eredménnyel. Adott esetben elképzelhető, hogy a racionális döntés mégsem ésszerű, illetve hogy a megszokáson alapuló nem-racionális döntés lesz valójában az, amelyiket végeredményben racionálisnak hívhatjuk majd.

Áttekintve a racionalitás fogalmának különböző változatait és megjelenéseit a közgazdaságtanba helyénvalónak tűnik Mérő László észrevétele, miszerint bármilyen racionalitás-fogalmat alkossunk is, mindenképpen felírható egy megfelelően megfogalmazott játékelméleti probléma, amely problémára racionalitás-fogalmunk láthatóan nem helyes megoldást ad (Mérő 1996, 97. o.). Mégis úgy tűnik, hogy a racionalitás éppen azzal a tulajdonságával, hogy következetesen törekszik valamilyen cél felé, a döntéselméletek, és a közgazdaságtan szükséges eleme. Az embereknek az a képessége, vagy legalábbis az arra való törekvése, hogy meghatározott céljaiknak megfelelő irányba haladjanak áll például olyan tudatos gazdaságfejlesztési törekvések háttérében is. Hogyan jelölhetnénk ki akár a regionális gazdaságfejlesztés számára irányokat (Lengyel 2010), hogyha bízhatnánk az emberi döntések következetességében?

Akárhogyan is tehát, a közgazdaságtannak a racionalitás maradt az egyik legalapvetőbb építőköve a számos kritika ellenére is, és emellett egyben a legfontosabb exportcikke a többi társadalomtudomány felé.

Felhasznált irodalom:

- Bentham, J. (1996): *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. OUP, Oxford.
- Blaug, M. (1992): *Methodology of Economics*. 2nd edition. CUP, Cambridge.
- Deane, P. (1997): *A közgazdasági gondolatok fejlődése*. Aula Kiadó, Budapest.
- Friedman, M. (1953): The Methodology of Positive Economics. In Friedman, M. (ed.): *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, Chicago, 3-34. o.
- Gossen, H. H. (1899 [1853]): *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*. Verlag von R. L. Prager, Berlin.
- Kahneman, D. – A. Tversky (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291. o.
- Lane, D. – Malerba, F. – Maxfield, R. – Orsenigo, L. (1996): Choice and action. *Journal of Evolutionary Economics*, 6, 43-76. o.
- Langlois, R. N. (é.n.): *Rationality in economics*. Letöltés dátuma: 2001. november 5. <http://www.sp.uconn.edu/~langlois/r700.htm>.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Loomes, G. – Sugden, R. (1982): Regret Theory: an Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty. *The Economic Journal*, 92, 805-824. o.
- McFadden, D. (1999): Rationality for Economists? *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 1-3, 73-105. o.

- Melberg, H. O. (1999): *A critical discussion of Jon Elster's arguments about rational choice, infinite regress and the collection of information*. University of Oslo, letöltés dátuma: 2006. december 29. www.geocities.com/hmelberg/papers/infinite.pdf.
- Mérő L. (1996): *Mindenki másképp egyforma*. Tericum, Budapest.
- Neumaerker, B. (2007): Neuroeconomics and the Economic Logic of Behavior. *Analyse & Kritik*, 27, 60-85. o.
- Raphael, D. D. (1997): Smith In: Thomas, Keith: *Three Great Economists*. OUP, Oxford.
- Robbins, L. (1984 [1932]): *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Pelgrave Macmillan, London–New York.
- Smart, J. J. C. – Williams, B. (1973): *Utilitarianism for and against*. CUP, Cambridge.
- Smith, A. (1940 [1776]): *Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól*. Napvilág Kiadó Kft., Budapest.
- Vanberg, J. V. (2004): The Rationality Postulate in Economics: its Ambiguity, its Deficiency and its Evolutionary Alternative. *Journal of Economic Methodology*, 11, 1, 1-29. o.
- Von Mises, L. (1966): *Human Action*. William Hodge and Co. Ltd., London.
- Zouboulakis, M. S. (2014): *The Varieties of Economic Rationalities. From Adam Smith to contemporary behavioural and evolutionary economics*. Routledge, New York.