

KOVÁCS KÁRMEN¹

GONDOLATOK A VISELKEDESI KÖZGAZDASÁGTAN² AKTUÁLIS HELYZETÉRŐL³

THOUGHTS ABOUT THE CURRENT POSITION OF BE- HAVIOURAL ECONOMICS⁴

A tanulmány a viselkedési közgazdaságtannal foglalkozó kutatók álláspontját mutatja be a diszciplína aktuális irányultságáról, helyzetéről, megítéléséről és továbbfejlesztésének lehetőségeiről. A viselkedési közgazdaságtan az egyének döntéshozatalát és annak következményeit vizsgálja pszichológiai ismeretek felhasználásával; nem egy pontosan körülhatárolható szakterület, inkább egyfajta gondolkodásmódot tükröz. Formalizálást, matematikai módszereket alkalmaz, de a neoklasszikus közgazdaságtanhoz képest rugalmasabb, kevésbé mechanikus és releváns szerepe van az empirikus vizsgálatok eredményeinek. Interdiszciplinaritás jellemzi, a pszichológia mellett szociológiai és idegtudományi ismereteket is felhasznál. A jövőbeni kutatások szempontjából a viselkedési közgazdaságtan számára az egyik legnagyobb kihívást az jelenti, hogy megvizsgálja és megértse a döntéshozattal összefüggő kutatási eredményeinek érvényességi körét és általánosíthatóságát.

This paper presents the views of researchers dealing with behavioural economics on the current orientation, status, judgement and opportunities for further development of the discipline. Behavioural economics studies individuals' decision-making and its consequences applying psychological knowledge; it is not a professional field that can be clearly defined, it reflects a kind of way of thinking. It uses formalisation, mathematical methods, but it is more flexible and less mechanical than neoclassical economics, and the results of empirical studies have a relevant role. It is characterized by interdisciplinarity, besides psychology, it also applies sociological and neuroscientific knowledge. From the point of view of future research, one of the biggest challenges for behavioral economics is to investigate and understand the validity and generalizability of decision-making research findings.

1 egyetemi docens Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar. A jelen tudományos közleményt a szerző a Pécsi Tudományegyetem alapításának 650. évfordulója emlékének szenteli.

2 A viselkedési közgazdaságtan fogalmát a *behavioural economics* megfelelőjeként használom.

3 A tanulmány megírását az Academy of Finland Centre of Excellence in the Philosophy of the Social Sciences, University of Helsinki által 2017. május 22. és 23. között megrendezett *Economics and/or Psychology? Interdisciplinary Perspectives on Behavioural Economics* c. workshopon való részvételem ösztönözte. Jelen írás azonban nem konferencia beszámoló, sokkal inkább az ott elhangzottak át- és továbbgondolását tükrözi.

4 DOI: 10.14267/RETP2018.02.18

1. BEVEZETÉS

A *viselkedési közgazdaságtan* nem egy jól meghatározható területét képezi a közgazdaságtudományoknak. Egyfajta *megközelítésmódot* és *gondolkodásmódot* fejez ki [Kőszegi, 2014], amely szerint *az egyének döntéshozatalának és viselkedésének pszichológiai háttere involválódik a gazdasági kérdések tanulmányozása során* – ezért használja Rabin [1998] a „*pszichológia és közgazdaságtan*” kifejezést az ilyen szemléletmódú kutatásokra. Angner és Loewenstein [2012: 1] nézete alapján a viselkedési közgazdaságtan „a gazdaságelmélet magyarázó és előrejelző erejét kísérli meg növelni pszichológiailag valószerűbb alapokkal”. Fejlődéséhez nagyban hozzájárulnak az experimentális, elsősorban a laboratóriumi és terepmunkák vizsgálatának eredményei.

A viselkedési közgazdaságtan az egyének *döntéshozatalára*, annak kimenetelére, valamint ezeknek a gazdasági jelenségekhez való viszonyára fókuszál⁵. A kutatások eredményeképpen olyan pszichológiai tényezők és hatások, valamint döntési hibák és magatartásformák feltárására került sor, amelyek a korábbiaknál lényegesen valóságűbb modellek fejlesztését és alkalmazását teszik lehetővé. Ezek meghatározója, hogy az egyénekre nem minden esetben jellemző, hogy önérdékkövetők, hasznosság-maximalizálók, stabil preferenciákkal rendelkeznek, valamint az sem, hogy pontos költség-haszon elemzést végeznek. Az aktorok döntéseit rendszerint befolyásolják az érzelmeik, az emlékezetükben lévő információk, szerepe van a kontextusnak is és a kimenetelt tekintve bizonyos fokú bizonytalanság is érvényesülhet [Samson, 2015].

A fentiek alapján a viselkedési közgazdaságtan vizsgálatainak kerete így lényegesen *valóságűbb*, az egyénekre vonatkozó feltételezések azonban rendszerint jelentősen szofisztikáltabbá válnak [Kőszegi, 2014]. Mindez gyakran kihívást jelent a kutatók számára a kvalitatív jellegű tényezők formalizálása, az összefüggések meghatározása és a vizsgált jelenségeket leíró matematikai modellek fejlesztése során. A gazdasági aktorok magatartása és a gazdasági problémák, események így ugyanakkor mélyebben elemezhetők, valamint jobban megérthetők és pontosabb kutatási eredményekhez vezetnek. Másfelől, a viselkedési közgazdaságtan számos olyan témával és kérdéssel foglalkozik, amelyek jól körülhatárolható gazdasági szakterületekhez kapcsolódnak, úgy mint a pénzügy, a piacelmélet⁶ vagy a fogyasztói magatartás; azonban a vizsgálat eltérő megközelítésmóddal történik, pszichológiai ismeretek és gazdasági módszerek együttes alkalmazásával.

A viselkedési közgazdaságtan egyre nagyobb figyelmet és elismerést kap [Heukelom–Sent, 2017]. Thaler [2016b: 419] szerint „a viselkedési közgazdaságtan lassan bekerül a mainstreambe”, és így már nem „a tudomány perifériájára szorult diszciplína”.

5 Megkülönböztethető a „régii” vagy „klasszikus” és az „új” vagy „modern” viselkedési közgazdaságtan [Kao–Velupillai, 2015; Heukelom–Sent, 2017]. A „régii” viselkedési közgazdaságtan meghatározó munkái Herbert Simon és George Katona nevéhez köthetők [Hosseini, 2011], és főként a szervezeti szintre, a szervezeti politikára fókuszáltak [Heukelom–Sent, 2017]. Az „új” az 1970-es években kezdett kibontakozni Kahneman és Tversky [1972; 1974] munkájával, és mint a humán döntéshozatalban lévő anomáliák feltárásával és magyarázatával foglalkozó irányzat jelent meg [Kao–Velupillai, 2015].

6 A piacelmélet fogalmát az industrial organization megfelelőjeként használom.

Santos [2011] hasonlóképpen úgy látja, hogy a viselkedési közgazdaságtan már részét képezi a mindinkább pluralistává váló főáramú közgazdaságtannak. Ezt igazolja az is, hogy egyre több viselkedési közgazdaságtani tanulmány jelenik meg az élvonalbeli nemzetközi mainstream folyóiratokban. Mindemellett olyan nívós és elismert nemzetközi lapok is vannak, mint például a *Journal of Behavioral and Experimental Economics*⁷, amelyek elsősorban viselkedési közgazdaságtani cikkeket közölnek.

A tudományos szférán kívül is mindinkább fokozott érdeklődés mutatkozik a viselkedési közgazdaságtan eredményei iránt. Ezt felismerve az 1982-ben alapított *Society for the Advancement of Behavioral Economics* 2017-től új folyóiratot indított *Journal of Behavioral Economics for Policy* címen. A lap célja a gyakorlati szakemberek és a gazdaságpolitikai döntéshozók elérése. Sutherland [2014] úgy látja, hogy akár csak néhány, a viselkedési közgazdaságtanból merített alapelvnek az üzleti és a kormányzati gondolkodásban és gyakorlatban való alkalmazásával szignifikáns hatást lehetne gyakorolni a humán jólétre és a gazdasági folyamatokra az elkövetkezendő tíz év folyamán, tehát viszonylag rövid időn belül.

A tanulmány célja bemutatni a viselkedési közgazdaságtannal foglalkozó kutatók álláspontját a diszciplína aktuális irányultságáról, helyzetéről, megítéléséről és továbbfejlesztésének lehetőségeiről; mindezt elsősorban az elmúlt néhány évben megjelent, tíz évnél nem régebbi nemzetközi szakirodalom alapján. Ez egyfelől azért releváns, mert tekintve, hogy a viselkedési közgazdaságtan egy relatíve fiatal irányzat és nem egy jól lehatárolható tudományterület, amely esetében pontosan meghatározható, hogy mivel foglalkozik, nemzetközi szinten is élénken foglalkoztatja a művelőit, hogy e diszciplína vizsgálódási körét, metodológiáját, kutatási módszereit, modellfejlesztési lehetőségeit és eredményeinek relevanciáját és alkalmazhatóságát a szakterületen kívüli többi közgazdász számára világossá tegyék, elismertessék. Másfelől – és ez különösen jellemző hazánkban – a viselkedési közgazdaságtan megközelítésmódját, kutatási irányait és eredményeit, valamint azok háttérét kevésbé vagy csak felszínesen ismerő, más területet művelő szakemberek gyakran bizonytalanul vagy tévesen ítélik meg a viselkedési közgazdaságtannal foglalkozó kutatók munkáit, írásait, akiket ez – több szempontból is – hátrányosan érint.

A tanulmány további részeiben elsőként a neoklasszikus és a viselkedési közgazdaságtan viszonyát mutatom be, aztán a viselkedési közgazdaságtan interdiszciplináris megközelítéséről értekezem, végül a releváns és a várható jövőbeni kutatási irányairól.

⁷ A lapot eredetileg *Journal of Behavioral Economics* címen alapították 1972-ben, 1991-től 2014-ig *Journal of Socio-Economics* néven működött, majd 2014-től *Journal of Behavioral and Experimental Economics* címen jelenik meg.

2. A NEOKLASSZIKUS ÉS A VISELKEDESI KÖZGAZDASÁGTAN KAPCSOLATA

A szakembereknek eltérő a véleményük a neoklasszikus és a viselkedési közgazdaságtan kapcsolatát illetően. A tekintetben azonban konszenzus van, hogy a viselkedési közgazdaságtan a széleskörűen elfogadott pszichológiai ismeretek és kutatási eredmények matematikai összefüggésrendszeren nyugvó modellekbe történő beépítésével, valamint a homo oeconomicusnál valóságghűbb emberkép alkalmazásával nem átvenni kívánja a neoklasszikus közgazdaságtan helyét. Sokkal inkább *az a célja, hogy kibővítse a hagyományos közgazdasági gondolkodási és vizsgálódási keretet*, ezáltal realisabb leírását adva az egyén gazdasági döntéseinek és azok következményeinek, amelyek eredményes felhasználása hozzájárulhat olyan vállalati működéshez és gazdaságpolitikai intézkedésekhez, amelyek végül a jólét növekedését idézhetik elő. Thaler [2016a] álláspontja az, hogy a viselkedési közgazdaságtan metodológiája valójában visszahozza azt a fajta közgazdasági gondolkodásmódot, amely kezdetben a tudományterületet jellemezte – a széleslátókörűséget, a nyitottságot, az intuíciót. Másfelől, szerinte semmi különleges nincs abban, hogy a közgazdasági elemzéshez pszichológiai tényezők is bevonásra kerülnek, hiszen ha ezek által jobban megérthetőek a gazdasági jelenségek és javíthatóak az egyének viselkedésére vonatkozó előrejelzések, akkor célszerű az alkalmazásuk.

Angner [2017] aszimmetrikusnak látja a neoklasszikus és a viselkedési közgazdaságtan kapcsolatát. A viselkedési közgazdaságtan ugyanis felhasználja a neoklasszikus közgazdaságtan megállapításait, tényezőit – például az egyének viselkedésének leírására és kategorizálására, valamint azon feltételek és körülmények megállapítására, amelyek között a megfigyelt viselkedés eltér a sztenderd elmélet predikciójától – ennek ellenkezője viszont nem érvényes. Heap [2013] úgy véli, a főáramú közgazdaságtan elsősorban azért vált mégis nyitottá a viselkedési közgazdaságtan eredményei iránt, mert az megőrizte a formalizálás jelentőségét, matematikai módszereket és összefüggésrendszert alkalmaz a gazdasági aktorok döntéseinek és viselkedésének leírása és elemzése során.

A főáramú közgazdasági modellek nem veszik figyelembe azt, hogy az egyének érzelmeik által vezérelt, irracionális döntéseket is hozhatnak. A pszichológusok viszont már régóta foglalkoznak ezzel, így az ehhez kapcsolódó pszichológiai elméleteket, ismereteket és kutatási eredményeket tudatosan keresik és használják fel a viselkedési közgazdaságtannal foglalkozók az egyének gazdasági döntéseinek, viselkedésének, valamint a gazdasági jelenségek mélyrehatóbb tanulmányozásához [Levine, 2012]. Ennek során nagyobb figyelmet fordítanak az egyének motivációira és jólét-maximalizálási törekvéseire, mint a neoklasszikus közgazdaságtanban [Kószegi, 2014]. Altman [2017] kiemeli, hogy a viselkedési közgazdaságtan nemcsak magát a döntéshozatalt írja le valóságghűbben, hanem a döntések eredményeit is, amelyek jellemzően eltérnek a neoklasszikus közgazdaságtan által előrejelzettektől. A döntések kimeneteleit többnyire úgy interpretálják, mint egy hibának kitett vagy torzított döntéshozatali folyamat eredményét, ahol a döntéseket gyakran irracionális tényezők és az érzelmek irányítják.

Santos [2011] arra hívja fel a figyelmet, hogy a viselkedési közgazdaságtan, habár egy realisabb emberképpel dolgozik, ez nem jár együtt hasonló mértékű változással a gazdasági elméletalkotásban. Berg és Gigerenzer [2010] úgy gondolják, hogy nagy a hasonlóság a viselkedési és a neoklasszikus közgazdaságtan metodológiai alapjait te-

kintve, még ha az előbbi képviselői pont a különbséget hangsúlyozzák is. A viselkedési közgazdaságtan meghagyja a tradicionális közgazdaságtan alapvető premisszáit, vagyis, hogy a gazdasági környezetben van egy bizonyos fajta magatartásmód, amelyet a választások egy köre eredményez [Altman, 2017]. Több javaslat is megfogalmazásra kerül arról, hogy milyen módszertani változtatások segítenék elő a diszciplína erősödését. Etzioni [2011] amellett érvel, hogy a viselkedési közgazdaságtan modelljei és azok gyakorlati alkalmazása szempontjából előnyösebb lenne a racionalitást nem dichotóm, hanem folytonos változóként kezelni. Heap [2013] pedig azon az állásponton van, hogy a viselkedési közgazdaságtan még hasznosabb lenne a főáram számára, ha kevesebb 'as if' szerepelne a teóriafejlesztés és a kutatási eredmények interpretálása során. Chetty [2015] megfigyelései alapján arra hívja fel a figyelmet, hogy a viselkedési közgazdaságtannal foglalkozó kutatók időnként arra összpontosítanak, hogy a neoklasszikus modellek feltételezéseit a viselkedési anomáliák igazolásával elutasítsák. Ehelyett sokkal inkább arra kellene fókuszálniuk, hogy a releváns gazdasági problémák megoldásához hogyan tudnak a viselkedési modellek hozzájárulni.

Tomer [2007] arra tesz kísérletet, hogy azonosítsa azokat a dimenziókat, amelyek alapján a viselkedési közgazdaságtan összehasonlítható a főáramú közgazdaságtannal. Vizsgálatának eredménye szerint a viselkedési közgazdaságtan a főáramú közgazdaságtanhoz képest

1. kevésbé jellemezhető szűklátókörűséggel (narrowness), mivel a formális matematikai modellezés mellett nem zár ki másfajta elméletalkotási megközelítéseket, kevésbé pozitívista, továbbá az alkalmazható módszerek és a vizsgálható témák és problémák körét kevésbé korlátozza;
2. kevésbé merev (rigidity), lényegesen rugalmasabb, különösen abban, hogy a vizsgálat típusát könnyen összhangba hozza a kutatási módszerekkel;
3. alacsony intoleranciájú (intolerance), vagyis más tudományterületek módszereivel kapcsolatban viszonylag elfogadó;
4. kevésbé mechanikus (mechanicalness), minthogy képviselői a gazdaság működését és az egyének viselkedését nem tekintik gépiesnek, sokkal inkább holisztikusnak és változónak;
5. kevésbé önálló (separateness), mivel jellemzi az interdiszciplinaritás, más társadalomtudományokhoz is kapcsolódik;
6. kisebb mértékben jellemezhető individualizmussal (individualism), mert az egyén független döntéshozatalára való fókuszálás helyett figyelembe veszi, hogy az egyén a társadalom, illetve egy csoport tagja és ez befolyásolja motivációit, döntését és viselkedését is.

Thaler [2016a] a viselkedési közgazdaságtant egyszerűen a közgazdaságtan empirikus részének tekinti. Ezzel az állásponttal nem értek egyet, még akkor sem, ha a viselkedési közgazdaságtanban meghatározó szerepe van a laboratóriumi és terepvizsgálatok eredményeinek, minthogy nagyon fontos elméletek leírására és modellek kidolgozására került sor a területen. Thaler [2016a] meglátását is felhasználva Joffe [2017] a mellett érvel, hogy az empirikus vizsgálatok alapján létrejövő bizonyítékok a közgazdaságtan alapját kellene, hogy képezzék, azoknak az elméletbe való beépítésére van szükség a tudományterület továbbfejlődéséhez – tekintve, hogy a legtöbb sztenderd közgazdasági

teória feltételezésekből és axiómákból indul ki. Több lehetséges megközelítésmódot és módszert is felvázol arra, hogyan lehetséges az egyének gazdasági döntéseit, viselkedését leíró teóriák fejlesztéséhez az empiriát megragadni és involválni. Történhet inkrementális módon, ahol a hagyományos elmélet jelentheti a kiindulási pontot, a homo oeconomicus emberkép, és az ezektől való eltérést igazoló empirikus ismeretek alapján módosítható az elemzés kerete, feltételrendszere; másrészt, a viselkedés direkt módon történő megfigyelése, vizsgálata is szolgálhat azonban alapul. Joffe [2017] arra a következtetésre jut, hogy a közgazdaságtan számára hasznos lenne oly módon összekapcsolni a különböző jellegű empirikus bizonyítékokat, ismereteket az elmélettel, ahogy azt a természettudományokban, például a biológiában és a geológiában teszik.

Végül, fontos kiemelni Chetty [2015] meglátását, amely szerint a magatartási tényezők gazdasági modellekbe történő beépítését pragmatikus döntésként kellene tekinteni, nem pedig filozófiai választásként; a pszichológiai ismeretek és kutatási eredmények felhasználása ugyanis jobb megoldásokhoz vezethet. Amellett érvel továbbá, hogy a viselkedési közgazdaságtant egy minden közgazdász számára elérhető eszköztárnak kell tekinteni, nem pedig egy különálló szakterületnek. Ezt Angner (2017) is megerősíti, aki szerint napjainkban már mindannyian viselkedési közgazdászok vagyunk. Thaler [2016a] úgy véli, hogy a közgazdaságtanban az elméletfejlesztés egy új hullámnak a kezdeti szakaszában van, amikor is a homo oeconomicus helyett a lelki világgal rendelkező egyén szerepel gazdasági aktorként. Így a jövőben a közgazdaságtanban minden témát várhatóan annyira hat majd át a viselkedési jelleg, amennyire az szükséges.

3. A VISELKEDESI KÖZGAZDASÁGTAN INTERDISZCIPLINÁRIS MEGKÖZELÍTÉSÉRŐL

A viselkedési közgazdaságtan a közgazdaságtudományból nőtt ki, felhasználva pszichológiai elméleteket, ismereteket és kutatási eredményeket. Ezért terjedt el a „*pszichológia és közgazdaságtan*” elnevezés is az egyének nem racionális, érzelmek által befolyásolt, leegyszerűsített, illetve valamilyen szempontból hibás döntéseire és annak következményeire fókuszáló kutatási területre. A diszciplína alapját képező releváns döntéseméletek, döntési hibák és a döntéseket befolyásoló pszichológiai hatások és torzítások széleskörű leírásához lásd Samson [szerk., 2014] munkáját.

A főáramú közgazdasági elméletek esetében az egyének döntéshozatala idealizáltnak tekinthető – az alkalmazott relatíve egyszerű modellekbe is rendszerint csak néhány releváns befolyásoló tényező kerül bevonásra [Heidl, 2017]. Sutherland [2014] hat olyan tényezőt emel ki, amelyet rendszerint nem feltételeznek a döntéshozatalhoz kapcsolódóan: 1. a kis változások nagy hatást gyakorolhatnak, 2. a pszichológia valóban fontos, 3. az emberek nem mindig tudják elmagyarázni, hogy valamit miért tesznek vagy miért akarnak, 4. a preferenciák nem abszolút jellegűek, hanem relatív, társadalmi, illetve kontextusfüggőek, 5. a bizalom soha nem adott, az elkötelezettség valóban számít, 6. az emberek nem a lehető legjobb megoldást keresik, hanem egy bizonyos aspirációs szintet elérő kielégítőt (satisficing). A viselkedési közgazdaságtan azonban *de-idealizált* elméletet nyújt [Heidl, 2017]; a valóságot mind jobban tükröző teóriák és modellek kidolgozására törekszik – experimentális vizsgálati eredményekre támaszkodva. Mindennek

relevanciája például megjelenik ahhoz kapcsolódóan, hogy az egyéneknek fogyasztással kapcsolatos döntéseiket napjainkban a modern piacok komplexitásának körülményei között kell meghozniuk – ezen helyzetekben a *pszichológiai hatások és torzítások* szerepe sok esetben szignifikáns lehet.

Rabin [1998] mutatott rá arra, hogy mivel a pszichológia szisztematikusan vizsgálja az egyének gondolkodását, döntését és viselkedését, ezért e tudományterület ismeretei és eredményei hasznosak lehetnek a közgazdaságtanban az egyénekkel kapcsolatos tradicionális feltételezések felülvizsgálatához, illetve feloldásához annak érdekében, hogy a gazdasági döntések és jelenségek árnyaltabb és valóságghűbb vizsgálatát lehessen megvalósítani a realisabb, pontosabb kutatási eredmények eléréséhez. Kutatásait folytatva később Rabin [2013] amellett érvel, hogy a közgazdaságtan pszichológiai realizmusának erősítését a hagyományos technikák alkalmazásával célszerű megvalósítani, modellek alkalmazásával a formalizált elméleti és empirikus elemzés során – az előrejelzésre és a becslésre összpontosítva; ezekről igazolódott, hogy hasznosak a gazdasági jelenségek viselkedési és jóléti implikációinak vizsgálatához.

Az interdiszciplinaritásnak azonban hátrányai is lehetnek. Problémát jelenthet az, hogy habár számos olyan fogalom van, amelyet a pszichológusok és a közgazdászok egyaránt használnak, eltérően értelmezik azokat; ilyen például a racionalitás [Hogarth–Reder, 1986], amelynek jelenléte, illetve foka a gazdasági döntéseket illetően releváns tényező. Körültekintést igényel a társtudomány felhasználása azért is, mert a vizsgálódás fókusza, célja eltérhet. Levine [2012] kiemeli, hogy amíg a pszichológusokat az egyéni döntés és viselkedés érdekli, addig a közgazdászok számára az emberek interakcióinak eredményei, az egyének csoportjainak viselkedése, valamint azok magyarázata a releváns. Másfelől, a pszichológusok figyelmének középpontjában elsősorban a lelki problémák és azok kezelése áll. A közgazdászok viszont nem számolnak a mentális zavarokkal; felhasználják azonban azokat a pszichológiai ismereteket, kutatási eredményeket is, amelyek normál vagy racionális döntési, illetve viselkedési helyzettől eltérő esetekben (pl. stressz, időnyomás) érvényesek.

Az interdiszciplinaritás erősen megjelenik a *duális modellek*ben, amelyek szerepének és alkalmazásának fokozódására Grayot [2017] hívja fel a figyelmet. A duális én modellek [Fudenberg–Levine, 2006] megjelenésének és felhasználásának jelentősége a kutatók számára az, hogy segítenek megragadni az egyének inkonzisztens döntéseit, magatartását, valamint például a várható hasznosság elmélet sérülésének okait. A duális folyamat modellek [Samson–Voyer, 2012] azt reflektálják, hogy az egyének magatartása kétféle döntési folyamat kölcsönhatásának az eredménye, az egyik indokolt és reflektív, a másik impulzív és reaktív. A duális rendszer modellek [Kahneman, 2011; Alós-Ferrer–Strack, 2014] pedig keretet adnak annak a számos különböző tényezőnek és folyamatnak, amelyek meghatározzák az egyének intuícióját, megítélését és döntését. Mindezek alapján könnyen belátható, hogy a közgazdasági és a pszichológiai megközelítés és ismeretek integrálódhatnak az elméletben, mivel azonban eltérő előfeltevéseik vannak az egyének racionális döntéseit illetően, valamint bizonyos fogalmak értelmezésében különböznek, ezek előzetes egyeztetése elengedhetetlen [Grayot, 2017].

Ha a viselkedési közgazdaságtan interdiszciplinaritását tekintjük, akkor megállapítható, hogy egyes vizsgált kérdéseinek társas, illetve társadalmi vonatkozásai vannak, tehát a *szociálpszichológiához és a szociológiához is kapcsolódik* bizonyos mértékig. Ezt

igazolják például az egymástól függő preferenciákkal kapcsolatos témakörök. Lényeges azonban, hogy a viselkedési közgazdaságtan nem a szocioökonómia⁸ megújítása, felélesztése vagy holisztikusabb típusa [Frerichs, 2017].

A viselkedési közgazdaságtan szemléletmódjában, teóriájában és empirikus vizsgálataiban a szociológia hatása sokkal kevésbé van jelen, mint a pszichológia. Erre utal Heap [2013] azon megállapítása is, hogy annak ellenére, hogy a viselkedési közgazdaságtan az egyéni döntéshozatal és viselkedés vizsgálatával és elemzésével foglalkozik, a társadalmi jelenségek magyarázatához – például olyan esetekben, ahol sok egyén magatartása aggregálódik – csak csekély mértékben járul hozzá. Különösen akkor, ha „as if” jellegű okfejtés történik. Berg [2014] szociológusként amellet érvel, hogy a viselkedési közgazdaságtan jelentősen fejlődhetne a szociológiai ismeretek és megközelítésmódok bevonásával. Egy releváns indok erre az, hogy számos olyan tényező és mechanizmus, amellyel a viselkedési közgazdaságtan foglalkozik, szorosan kötődik a szociológiai jelenségekhez, mint például a normák vagy a kontextus. A kontextus gyakran anélkül befolyásolja a döntést és a magatartást, hogy alanya annak tudatában lenne, így a több információ vagy a tökéletes informáltság nem feltétlenül eredményez jobb döntést [Co-dagnone et al., 2014]. Berg [2014] felhívja a figyelmet arra is, hogy amíg a viselkedési közgazdaságtan az egyénen belüli vagy a hozzá köthető mechanizmusok alapján elemzi és magyarázza a nem racionális döntéseket, addig a szociológia társadalmi szintű folyamatokhoz kapcsolja vizsgálatait.

A kutatásokba a legkésőbb becsatlakozó társtudomány az *idegtudomány*. A modern technológia segítségével ma már lehetséges tanulmányozni, hogy mi történik az agyban a különböző döntési és viselkedési szituációkban; ez új utakat nyit meg a viselkedési közgazdaságtan további fejlődésében. Ennek jelentőségét jelzi például a Maastricht University-n a Center for Neuroeconomics (MU-CEN) létrehozása, amely az idegtudomány, a közgazdaságtan, a pénzügy, a marketing és a pszichológia területén dolgozó kutatókat tömörít a humán döntéshozatal tanulmányozása céljából.

4. A VISELKEDESI KÖZGAZDASÁGTAN KUTATÁSI IRÁNYAI

A viselkedési közgazdaságtan kutatási fókuszát *az egyén döntéshozatalában lévő anomáliák*, azok következményei és gazdasági jelenségekhez való kapcsolódása képezi. Mindez azt is jelenti, hogy a gazdasági aktorok bármely célú döntése – tehát egy befektetési döntés éppúgy, mint egy fogyasztói – a vizsgálat tárgya lehet. Következésképpen szinte valamennyi közgazdasági és üzleti szakterülethez kapcsolódhat.

A viselkedési közgazdaságtan a legnagyobb hatást a *pénzügyi* kérdések és problémák vizsgálatára tette. Ennek magyarázata egyrészt az, hogy a pénzügy pontosan leírt elméletekkel rendelkezik, másrészt pedig, hogy rendkívül nagy a pénzügyi adatállomány, amely a teóriák tesztelése során jól alkalmazható [Thaler, 2016b]. Így a pénzügyi viselkedéstan mára a hatékony piac hipotézisének elismert alternatívájaként van jelen

⁸ A szocioökonómia fogalmát a social economics és a socio-economics megfelelőjeként használom.

[Kao–Velupillai, 2015]. Másrészt Thaler [2016b] kiemeli, hogy eddig a *makroökonomia* terén éreztette hatását legkevésbé a viselkedési közgazdaságtan, meglátása szerint azonban nagyon fontos, hogy ezen a területen is előtérbe kerüljön. A megfelelő fiskális és a monetáris politika megtervezése és folytatása minden ország jólétét tekintve releváns, így mindinkább szükséges a gazdasági aktorok valóságjobb döntéseinek és viselkedésének figyelembe vétele.

Rabin 2001-ben rámutatott (szakterületől függetlenül) azokra a pszichológiai háttérű tényezőkre, amelyek akadályozzák az egyén racionális döntéshozatalát, homo oeconomicusként való viselkedését, és amelyek egészen napjainkig meghatározzák a viselkedési közgazdaságtan vizsgálódásának kiinduló pontjait, irányait. Ide tartozik többek közt az, hogy 1. az egyén preferenciája, döntése és hasznossága többnyire valamely *referenciaponttól* függ, 2. az egyén nem minden esetben vagy nem teljesen önérdékkövető *társadalmi preferenciáiból* következően, 3. az egyén gyakran *nem képes helyesen előrejelezni* jövőbeni preferenciáit, 4. a döntés kimenetelét annak *kontextusa* is befolyásolja, valamint 5. az egyén preferenciái időben nem feltétlenül konzisztensek, *jelen felé torzított preferenciák* is előfordulhatnak [Rabin, 2008]. DellaVigna [2009] sokat idézett, viselkedési közgazdaságtani empirikus kutatásokat áttekintő cikke pedig három fő témakörét különbözteti meg a diszciplína experimentális vizsgálatainak: 1. a *nem sztenderd preferenciák*, 2. a *helytelen vélekedések* és 3. a *döntéshozatal során megjelenő szisztematikus torzítások*. A nem sztenderd preferenciáknak három csoportját határozza meg: 1. az idő preferenciákat, vagyis az önkontroll problémákat, 2. a kockázati preferenciákat, azaz a referenciafüggő preferenciákat és 3. a társadalmi preferenciákat. A helytelen vélekedések esetében említhető a túlzott magabiztosság, a kismintás eredményeknek, tényeknek túl nagy jelentőséget tulajdonítanak. Végül, a torzítások csoportjába például a keretezést sorolja.

Thaler [2016b] pozitívan értékeli, hogy egyre több közleményben olvasható, hogy a *hagyományostól eltérő, kreatív adat- vagy bizonyítékgyűjtés* alapján történik az új tények feltárása, amely egyúttal azért is releváns, mert ez vezethet új teóriák fejlesztéséhez. Ennek ellenére napjainkban a viselkedési közgazdaságtan empirikus kutatásainak jelentős része *laboratóriumi* körülmények között valósul meg. Egyes szakemberek azért részesítik előnyben a laborban végzett vizsgálatokat, mert így a külső változókat kontrollálni tudják. A laborvizsgálatokat, illetve az azok alapján született eredményeket azonban számos kritika érte; ezek szerint a viselkedési közgazdaságtan fontosabb eredményei többnyire csak laborban, mesterséges körülmények között használhatók fel, valós helyzetekben viszont nem [Etzioni, 2011]. Samson [2014] is felhívja a figyelmet arra, hogy a viselkedési közgazdaságtannak a tudományos és az alkalmazott területein egyaránt fokozódik az igény arra, hogy a döntéshozatal tanulmányozása az (elsősorban amerikai) egyetemi laborokból kikerüljön, és azok megvalósulása valódi környezetében történjen. Egyre gyakoribbak az online felmérések a laboratóriumi helyett [Samson, 2015]. E módszer előnye többek közt a költséghatékonyság, azonban hátrányaival (pl. „vaktában” történő válaszadás) is számolni kell.

Fontos kiemelni, hogy mindinkább megkérdőjelezzük azon felmérések *elfogadhatóságát* és *általánosíthatóságát*, ahol a (könnyen elérhető) főiskolai, egyetemi hallgatói kör jelenti a – jellemzően relatíve kis elemszámú – mintát. Ennek ellenére gyakran közölnek még a nívós nemzetközi folyóiratokban is ilyen mintákon alapuló eredményeket és kö-

vetkeztetéseket közlő cikkeket. Ez többek között azért jelent problémát, mert ösztönzi a hasonló mintájú vizsgálatok lefolytatását. Továbbá pedig, a kapott eredmények és a levont következtetések felhasználása a továbbiakban hibás munkához vezethet.

Az érvényesség kérdése egy más szempontból is releváns. Etzioni [2011] amellett érvel, hogy a viselkedési közgazdaságtan számára rendkívül hasznos lenne, ha a döntéshozatalhoz, a döntési hibákhoz és a pszichológiai tényezők hatásához kapcsolódó eredményeinek az érvényességi körét tisztázná. Azt, hogy azok mindenkire vonatkoznak, tehát univerzálisak, vagy csak az emberek egy bizonyos körére, vagyis partikularitás van jelen, avagy egy bizonyos egyén esetében egyszer érvényesülnek, máskor viszont nem, tehát oszcillációról van szó. Etzioni [2011] hozzáteszi, hogy gyakran még egy publikáción belül sem világos, hogy a szerző mely állásponton van. Ariely [2013] hasonló véleményen van, szerinte a viselkedési közgazdaságtan számára a legnagyobb kihívást az elkövetkezendő tíz évben az jelenti, hogy az eredményei *általánosíthatóságát* megvizsgálja és megértse. Különböző aspektusok és nagyon sok kutatási eredmény áll rendelkezésre; régóta azt feltételezik, hogy azok egész egyszerűen a különböző kontextusok között átvihetők, ez azonban nagy valószínűséggel nem érvényes. Etzioni [2011] szerint továbbá több kultúráközi kutatásra van szükség, hogy megállapítható legyen, mennyire általánosíthatók a viselkedési elméletek. A Nyugat-Európára jellemző elemző és az Ázsiában meghatározó holisztikus gondolkodásmódok például eltérő döntéshozatali idéznek elő. A kelet-ázsiai kultúrákban a következtetést jobban meghatározza a kontextus, mivel az emberek hajlamosabbak az intuícióikra hagyatkozni, ha az konfliktusba kerül a racionalitással, valamint a szituációtól függően különböző magatartásokat elfogadni [Nisbett et al., 2001].

Etzioni [2011] számos olyan irányt megad, amely alapján szélesíthető lenne a viselkedési gazdaságtan vizsgálódási köre és mélyíthető lenne a gazdasági döntésekkel és viselkedéssel kapcsolatos tudás. Szerinte rendkívül ígéretes lenne a viselkedési közgazdaságtan továbbfejlődése szempontjából, ha a továbbiakban a kutatások fókuszát nem csak a döntési hibák és a kognitív korlátok jelentenék, hanem nagyobb figyelmet fordítanak arra, hogyan befolyásolják az érzelmek, a normák és az értékek a döntéseket. Azzal is célszerű lenne továbbá foglalkozni, hogy a döntéshozatal és a döntés eredményének tekintetében milyen különbségek vannak akkor, ha az egyén valóban önállóan dönt, illetve amikor valamely csoport hatást gyakorol rá.

Etzioni [2011] kiemeli, hogy a robusztus tudomány egy fontos meghatározója a megismételhetőség. A társadalomtudományi kutatások esetében ez viszonylag ritkán jellemző; a viselkedési közgazdaságtan nagy érdeme azonban, hogy fontosabb eredményeinek (pl. lehorgonyzás, készlethatás) elérése *megismételhető*. A diszciplína ezen erőssége előremutató további fejlődéséhez.

5. ÖSSZEZÉS

A viselkedési közgazdaságtan a pszichológiai elméletek, ismeretek és kutatási eredmények felhasználásával az egyéni döntéseket, azok eredményét, valamint gazdasági jelenségekhez való kapcsolódását mélyebben és valósághűbben képes vizsgálni, elemezni. Nem egy pontosan körülhatárolható tudományterületről van szó, mivel elsősorban a

megközelítmódja és a döntéshozatali anomáliákra való fókuszálása az, ami meghatározza. A viselkedési közgazdaságtan realisabb alapokon nyugvó kutatási eredményeit már a főáramú közgazdaságtan is elismeri; ugyanakkor az üzleti szféra és a gazdaságpolitika döntéshozói is élénk érdeklődést mutatnak iránta.

A viselkedési közgazdaságtan a homo oeconomicusnál valóságghűbb emberkép alkalmazásával és az interdiszciplináris szemléletmódjával arra törekszik, hogy tágítsa a hagyományos közgazdasági gondolkodási és vizsgálódási keretet, hogy ezáltal valószerűbb leírását adhassa az egyén gazdasági döntéseinek és jobban érthetővé váljanak azok következményei; nem átvenni kívánja tehát a főáramú közgazdaságtan helyét, szerepét. A viselkedési közgazdaságtan annak ellenére, hogy a döntéseket befolyásoló pszichológiai tényezőkre, hatásokra is támaszkodik, formalizálást, illetve matematikai módszereket és összefüggésrendszert alkalmaz a gazdasági aktorok döntéseinek és viselkedésének leírása és elemzése során. Ugyanakkor rugalmasabb, kevésbé mechanikus és releváns szerepe van az experimentális vizsgálatok eredményeinek, felhasználásának.

A viselkedési közgazdaságtan interdiszciplináris jellege nemcsak a pszichológiai háttéréből adódik, hanem abból is, hogy számos olyan kérdéssel foglalkozik, amelynek szociálpszichológiai és szociológiai vonatkozásai is vannak. A szociológiai ismeretek erősebb bevonása azonban célszerű lenne. A legújabb társtudomány pedig az idegtudomány; a laboratóriumi vizsgálatok felhasználása új lehetőségeket ad a diszciplína továbbfejlesztésére.

A jövőbeni kutatások szempontjából a viselkedési közgazdaságtan számára az egyik legnagyobb kihívást az jelenti, hogy megvizsgálja és megértse a döntéshozattal összefüggő kutatási eredményeinek érvényességi körét, általánosíthatóságát. Az empirikus felméréseket tekintve a laboratóriumi vizsgálatok köre várhatóan veszíteni fog relevanciájából, ahogy a kis mintás, hallgatói körben végzett kutatások is. Ugyanakkor több ígéretes irány is van a vizsgálandó témák bővítésére, a kutatások végzésének mélyítésére, amelyek a viselkedési közgazdaságtan továbbfejlesztéséhez és eredményeinek sikeres alkalmazásához járulhatnak hozzá a jövőben.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Alós-Ferrer, C. és Strack, F. (2014): „From dual processes to multiple selves: implications for economic behavior.” *Journal of Economic Psychology* 41: 1–11.
- Altman, M. (2017): „A bounded rationality assessment of the new behavioral economics.” In: Frantz, R. et al. (szerk.): *Routledge Handbook of Behavioral Economics*. Routledge, London; New York
- Angner, E. és Loewenstein, G. (2012): „Behavioral economics.” In: Mäki, U. (szerk.): *Handbook of the Philosophy of Science. Vol. 13. Philosophy of Economics*. Elsevier, Amsterdam
- Angner, E. (2017): „We're all behavioral economists now.” [Előadás] Elhangzott az Academy of Finland Centre of Excellence in the Philosophy of the Social Sciences, University of Helsinki által szervezett *Economics and/or Psychology? Interdisciplinary Perspectives on Behavioural Economics* c. workshopon 2017. május 22-én.

- Ariely, D. (2013): *Research Heroes: Dan Ariely* <https://indecisionblog.com/2013/08/17/research-heroes-dan-ariely/> Letöltés: 2017. augusztus 6.
- Berg, N. és Gigerenzer, G. (2010): *As-if behavioral economics: neoclassical economics in disguise?* <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/26586/> Letöltve: 2017. július 14.
- Berg, L. (2014): *Who benefits from behavioural economics?* *Economic Analysis and Policy* 44(2): 221–232
- Chetty, R. (2015): *Behavioral economics and public policy: a pragmatic perspective* *American Economic Review: Papers & Proceedings* 105(5): 1–33.
- Codagnone, C.–Bogliacino, F.–Veltri, G. A.–Lupiáñez-Villanueva, F. és Gaskell, G. (2014): „Nudging in the world of international policymaking.” In: Samson, A. (szerk.): *The Behavioral Economics Guide 2014 (with a foreword by George Loewenstein and Rory Sutherland)*
- DellaVigna, S. (2009): „Psychology and economics: evidence from the field.” *Journal of Economic Literature* 47(2): 315–372.
- Etzioni, A. (2011): „Behavioral economics: next steps.” *Journal of Consumer Policy* 34(3): 277–287.
- Frerichs, S. (2017): „What is the 'social' in behavioural economics?” [Előadás] Elhangzott az Academy of Finland Centre of Excellence in the Philosophy of the Social Sciences, University of Helsinki által szervezett *Economics and/or Psychology? Interdisciplinary Perspectives on Behavioural Economics* c. workshopon 2017. május 23-án.
- Fudenberg, D. és Levine, D. K. (2006): „A dual-self model of impulse control.” *American Economic Review* 96(5): 1449–1476.
- Grayot, J. (2017): „From selves to systems: on the refinement and integration of models of human rationality.” In: *Book of Abstracts: Economics and/or Psychology? Interdisciplinary Perspectives on Behavioural Economics*. University of Helsinki, Helsinki
- Heap, S. P. H. (2013): „What is the meaning of behavioural economics?” *Cambridge Journal of Economics* 37(5): 985–1000.
- Heidl, S. (2017): „Behavioral economics as a theory of deidealisation.” In: *Book of Abstracts: Economics and/or Psychology? Interdisciplinary Perspectives on Behavioural Economics*. University of Helsinki, Helsinki
- Heukelom, F. és Sent, E.-M. (2017): „Behavioral economics: from advising organizations to nudging individuals.” *Journal of Behavioral Economics for Policy* 1(1): 5–10.
- Hogarth, R. M. és Reder, M. W. (1986): *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*. University of Chicago Press, Chicago
- Hosseini, H. (2011): „George Katona: a founding father of old behavioral economics.” *The Journal of Socio-Economics* 40(6): 977–984.
- Joffe, M. (2017): *Causal theories, models and evidence in economics – some reflections from the natural sciences* <https://www.cogentia.com/article/10.1080/23322039.2017.1280983.pdf> Letöltve: 2017. július 16.
- Kahneman, D. és Tversky, A. (1972): „Prospect theory: an analysis of decision under risk.” *Econometrica* 47(2): 263–291.
- Kahneman, D. és Tversky, A. (1974): „Judgment under uncertainty: heuristics and biases.” *Science* 185(4157): 1124–1131.
- Kahneman, D. (2011): *Thinking, fast and slow*. Allen Lane, London

- Kao, Y-F. és Velupillai, K. V. (2015): „Behavioural economics: classical and modern.” *European Journal of the History of Economic Thought* 22(2): 236–271.
- Kőszegi B. (2014): *Advances in Behavioral Industrial Organization*. http://real-d.mtak.hu/685/7/dc_785_13_doktori_mu.pdf Letöltve: 2017. július 12.
- Levine, D. K. (szerk.) (2012): *Is Behavioral Economics Doomed? The Ordinary versus the Extraordinary*. <http://faculty.georgetown.edu/la2/Levine-Book-Behavioral.pdf> Letöltve: 2017. július 13.
- Nisbett, R. E. – Peng, K. – Choi, I. és Norenzayan, A. (2001): „Culture and systems of thought: holistic versus analytic cognition.” *Psychological Review* 108(2): 291–310.
- Rabin, M. (1998): „Psychology and economics.” *Journal of Economic Literature* 36(1): 11–46.
- Rabin, M. (2001): „A pszichológia és a közgazdaságtan távlatairól.” In: Rabin, M. (szerk.: Ábel Attila et al.) [2008]: *Pszichológia és közgazdaságtan* Alinea; Rajk László Szakkollégium, Budapest.
- Rabin, M. (2002): „A perspective on psychology and economics.” *European Economic Review* 46(4-5): 657–685.
- Rabin, M. (2013): „An approach to incorporating psychology into economics.” *American Economic Review* 103(3): 617–22.
- Samson, A. és Voyer, B. (2012): „Two minds, three ways: dual system and dual process models in consumer psychology.” *AMS Review* 2(2-4): 48–71.
- Samson, A. (2014): „An introduction to behavioral economics.” In: Samson, A. (szerk.): *The Behavioral Economics Guide* <https://www.behavioraleconomics.com/> Letöltve: 2016. november 16.
- Samson, A. (szerk.) (2014): *The Behavioral Economics Guide 2014* <https://www.behavioraleconomics.com/> Letöltve: 2016. november 16.
- Samson, A. (2015): „Behavioral science: theory and practice.” In: Samson, A. (szerk.): *The Behavioral Economics Guide 2015* <https://www.behavioraleconomics.com/> Letöltve: 2016. november 16.
- Santos, A. C. (2011): „Behavioural and experimental economics: are they really transforming economics?” *Cambridge Journal of Economics* 35(4): 705–728.
- Sutherland, R. (2014): „George Loewenstein and Rory Sutherland: an exchange.” In: Samson, A. (szerk.): *The Behavioral Economics Guide 2014* <https://www.behavioraleconomics.com/> Letöltve: 2016. november 16.
- Thaler, R. H. (2016a): „Behavioral economics: past, present, and future.” *American Economic Review* 106(7): 1577–1600.
- Thaler, R. H. (2016b): *Rendbontók: a viselkedési közgazdaságtan térnyerése*. HVG Kiadó, Budapest
- Tomer, J. F. (2007): „What is behavioral economics?” *Journal of Socio-Economics* 36(3): 463–479.