

LIPPAI LÁSZLÓ

Fogyasztói önkontrollt igénylő döntések empirikus vizsgálata

A tanulmányban ismertetett empirikus vizsgálat a fogyasztók önkontrollt igénylő döntéseire irányul. Kutatásunkban a fogyasztói önkontroll fogalma olyan intrapszichés és szituatív változók összhatását takarja, amelyek hatnak a fogyasztó intertemporális döntéseinek racionális megvalósítására. E fogalom elméleti hátterének bemutatása után három, különböző kontextusú, de azonos szerkezetű döntési helyzetben vizsgáljuk a fogyasztók magatartását. Egyrészt elemezzük a kontextuális különbségeket, másrészt minőségi és mennyiségi információk gyűjtésével azonosítani próbáljuk a fogyasztók időbeli preferenciáinak hátterében álló pszichés változókat is. *Journal of Economic Literature (JEL) kód: D91.*

A racionális választás modellje és a fogyasztói önkontroll

A neoklasszikus közgazdaságtan legfontosabb axiómái közé tartozik, hogy a fogyasztók *akaraterije korlátlan*. Képesek tehát arra, hogy gazdasági tranzakcióikat – tökéletesen racionális preferenciáik mentén – megingás nélkül kivitelezzék (*Jolls és szerzőtársai [1998]*). A neoklasszikus közgazdaságtanban a fogyasztó teljeskörűen informált, szuverén, döntését pedig egy olyan statikus problématerben hozza meg, amelyben az időnek nincs szerepe (*Rabin [2002]*). A *racionális választás* közgazdaságtani modellje racionálisan viselkedő fogyasztókat feltételez, ezért a mikroökonómiai elemzésekben a fogyasztók egyéniségéből, személyiségéből fakadó különbségeket nem tekintik lényegesnek. Ennek számos oka van. Egyrészt, a neoklasszikus közgazdaságtanban egy gazdasági szereplő viselkedését akkor tekintik egyedinek, ha az ellentmondásban van a piaci körülményekből levezethető (gazdaságtanilag ésszerű) választással. Így az irracionális reakció kiküszöbölendő, mert – a közgazdaságtan értékrendje szerint – káros, vagyis költséges. Másrészt, a mikroökonómia feltételezi azt is, hogy ha kellően nagyszámú gazdasági interakciót aggregált szinten vizsgálunk, akkor a racionalitásra alapozó gazdasági modellek elég jó közelítést adhatnak, még akkor is, ha az egyes individuumok magatartása közel sem tekinthető racionálisnak (*Friedman [1953/1986]*).

A fogyasztók jelentős része azonban nemzetgazdasági szempontból is jelentős mennyiségű pénzt költ olyan termékek fogyasztására, amelyek hosszú távon károsak jólétükre. Az egészségtelen ételek és italok, dohánytermékek és más pszichoaktív szerek (például szeszes italok, drogok) piaci forgalmának nagyságrendje jelzi a kérdéskör gazdasági jelentőségét. E termékek fogyasztását nem lehet pusztán a hiányos informáltság rovására írni. A dohányosok többsége tökéletesen tisztában van azzal, hogy a szenvedélye káros az egészségére. Az elhízott emberek többsége is tudja, hogy milyen ételek mértéktelen fogyasztásától kellene

tartózkodnia, vagy hogy miért káros a mozgásszegény életmód. Valami miatt azonban mégis képtelenek arra, hogy nyíltan vallott személyes preferenciáiknak megfelelően cselekedjenek.

A *fogyasztói önkontroll* változóját alkalmazó gazdaságtani modellek egyik közös jellemzője az, hogy enyhítenek a *korlátlan akaraterő axiómájának* szigorúságán. Ha a racionális fogyasztó akaraterője kikezdehetetlen, akkor racionális döntéseinek kivitelezése nem jelenthetne számára problémát. Az *akaratgyengeség (weakness of will)*, Elster meghatározása szerint, azt jelenti, hogy a fogyasztó elhatároz valamit, de amikor a döntését kivitelezni kellene, akkor valami teljesen mást tesz. Például a *halogatás (procrastination)*¹ esetében az ember tökéletesen tisztában van a racionális viselkedési alternatívával (például a fogorvos meglátogatásának előnyeivel), mégsem képes rászálni magát annak kivitelezésére. Még arra is van példa, hogy valaki olyan előzetes stratégiai lépéseket tesz „saját maga ellen”, amellyel megnehezítheti vagy éppen megakadályozhatja a racionális alternatíva kivitelezésének megghiúsulását. Ez a folyamat, amely sokszor költséges és nem is mindig teljesen sikeres alapja az a motiváció, hogy a fogyasztó *választási lehetőségeinek szűkítését is kívánhatja* (Elster [2001]).

Elster a fenti problémát élesen elkülöníti attól az esettől, amikor a viselkedés racionalitását az veszélyezteti, hogy valaki egyáltalán nem törődik jelenbeli viselkedésének jövőbeli következményeivel². A *rövidlátás (myopia)* azt jelenti, hogy a jelenbeli viselkedésünk jövőbeli következményeivel kapcsolatos vélekedéseink hiányosak vagy torzok, emiatt – anélkül, hogy ennek tudatában lennénk – irracionálisan viselkedünk.

A fogyasztói önkontroll tehát az intertemporális fogyasztói döntésekben a várt (racionális) kimenetelhez képest tapasztalt anomáliák egyik lehetséges magyarázó elve lehet, amely alapvetően két irracionális fogyasztói magatartásformára utal: a rövidlátásra és a halogatásra. Tanulmányunkban egyrészt a rövidlátás szempontjából vizsgált fogyasztói önkontroll gazdaságtani eredményeinek rövid összegzésére teszünk kísérletet, valamint bemutatjuk egy olyan kutatás eredményeit, amely a fogyasztói önkontroll empirikus vizsgálatát tűzte ki célul.

*A neoklasszikus közgazdaságtani nézőpont:
amikor az addikció is racionális...*

A főáramú neoklasszikus közgazdaságtan szerint az itt tárgyalt jelenségek modellezhetők a racionális választás modelljével. Becker és Murphy – meglehetősen nagy visszhangot kiváltó – *racionális addikció* elmélete megosztotta a racionális választás elméletével foglalkozó közgazdászokat. Nem kevesebbre vállalkoztak, mint arra, hogy az olyan – irracionálisnak tekintett – fogyasztói magatartás modellezését is racionális alapokra helyezték, mint például a kábítószer-függőség (Becker–Murphy [1988]).

Becker–Murphy [1988] feltevése az volt, hogy az addiktív szerek kereslete ugyanolyan, mint bármelyik másik jószágé, vagyis fogyasztóik magatartása gazdaságilag racionális. Nincs szükség a fogyasztó magatartásában irracionális elemek vagy önkontrollproblémák feltételezésére (Bretteville-Jensen [1999]). A racionális addikció modellje tehát megengedi, hogy a fogyasztó egyszerre legyen gazdaságilag racionális és függő egy káros terméktől, miközben a leszokás is lehet teljesen racionális fogyasztói döntés.

Becker–Murphy [1988] elméletében a *racionalitás* nem más, mint konzisztens fogyasztási terv a hasznosság maximalizálására egy adott periódusban. Ha a fogyasztó erősen függővé vált egy termék fogyasztásától, akkor ez annyit jelent, hogy a termék aktuális

¹ A halogatás jelenségének elemzésére tanulmányunk terjedelmi kötöttségei miatt nincs lehetőségünk. A kérdés mértékadó közgazdaságtani megközelítését Akerlof [1991] tanulmánya adta.

² „Az emberek kevésbé számolnak a jövővel, mint ahogy azt a halálzási mutatószámok indokolnák, noha valamekkora fontosságot azért tulajdonítanak neki.” (Elster [2001] 52. o.)

fogyasztását erősen befolyásolja a termék múltbeli fogyasztása. A racionális fogyasztóra az jellemző, hogy stabil preferenciáira alapozva hozza meg döntéseit, haszonmaximalizációra törekszik, és számol választásainak jövőbeli következményeivel. Ezekre az alapokra olyan racionális értelmezési keret építhető – legalábbis a szerzőpáros szerint –, amely alkalmas lehet a súlyos szenvedélybetegek (alkoholisták, drogfüggők) fogyasztásának modellezésére is. Elméletükkel, állításuk szerint, még a „hideg pulyka” (*cold turkey*) jelenség is megmagyarázható, ami az erős függőségről való hirtelen leszokást jelenti.

Becker–Murphy [1988] foglalkoztak azzal a jelenséggel is, hogy nem minden fogyasztó válik függővé egy adott terméktől. Ezt, véleményük szerint, az *állandósult instabil fogyasztás* (*unstable steady-state consumption*) jelensége magyarázhatja. E modell alapja a fogyasztó és a termék közti interakció, amit a fogyasztó egyéni időbeli preferenciáitája nagymértékben befolyásol. Ez a ráta határozza meg, hogy kialakul-e közeli komplementaritás, vagy sem. Tehát a fogyasztó addig vásárol egy terméket vagy szolgáltatást, amíg – a jövőt anticipál – időbeli preferenciáitája nagyobb, mint a kamat. Az időbeli preferenciáitája ingadozása magyarázná azt, hogy a legtöbb addiktív termék fogyasztása oszcillál a „majdnem absztinens” állapot és a kiugró mértékű fogyasztás között. A szenvedélybetegekre általában nem az a jellemző, hogy az addiktív termékből folyamatosan kis mennyiséget fogyasztanak (*Becker–Murphy* [1988]).³

Komoly értelmezési problémákat vet fel, hogy Becker–Murphy [1988] álláspontja szerint az „addikció” nem feltétlenül káros. Véleményük szerint lehetséges „hasznos” addikció is, amelyre jellemző az állandósult instabil fogyasztás, de pozitív hatással van a jövedelemre és/vagy az élettartamra vetített hasznosságra.

Becker–Murphy [1988] elméletének jelentőségét mutatja, hogy *pro* és *kontra* igen kiterjedt kutatásokat ösztönzött. Teóriájuk fő értéke, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan axiómáinak megtartásával egy korábban nem kutatott fogyasztói magatartást vontak be a gazdaságtani kutatásba. Fő céljuk a *racionális fogyasztói választás modelljének megvédése* és hatókörének *kiterjesztése* volt. Elméletüket empirikus eredményeik is alátámasztják (lásd például *Becker–Grossman–Murphy* [1994] vagy *Becker–Murphy–Grossman* [2004]), azonban mégis két fontos kritikára hívnánk fel a figyelmet.

Az egyik ellenérv *Ruhm* [2005]-től származik. A szerző a gazdasági recessziók és az egészségmagatartás kapcsolatát vizsgálva megállapította, hogy gazdasági recessziók idején kevesebbet dohányoznak és többet sportolnak az emberek. Ez a racionális addikció elmélete szempontjából váratlan eredmény, az ugyanis viszonylag kis ingadozásokat jósol az átmeneti árváltozásokra az erősen „függő” egyének magatartásában. *Ruhm* [2005] magyarázata szerint ennek oka az is lehet, hogy a gazdasági szereplők tévesen értelmezik az átmeneti változásokat, és a diszkontálási ráták extrém magasakká válnak, vagyis – más képpen fogalmazva – rövidlátó döntéseket hoznak.

Másrészt, *Suranovic és szerzőtársai* [1999] szerint a racionális addikció modellje nem tisztázza, hogy miért keresnek a dohányosok olyan kezeléseket, amelyek hozzásegíthetik őket a leszokáshoz.

Becker–Murphy [1988] megközelítése világosan illusztrálja, hogy mennyire kevésbé ragadható meg az addiktív fogyasztás jelensége, ha mereven alkalmazzuk a neoklasszikus

³ *Bretteville-Jensen* [1999] a drogfogyasztók, a már absztinens valamikori drogfogyasztók, illetve a nem drogfogyasztók időbeli preferenciáit vizsgálta. A résztvevőknek képzeletbeli lottónyeremény kapcsán kellett arról dönteniük, hogy mennyiért adnák el a nyertes szelvényt most, ha nem fizetnék ki egy hétnél vagy egy évnél korábban a nyert összeget. Az éves diszkontálási ráta esetében szignifikáns eltérést volt a három csoport esetében. A drogfogyasztók az egy év múlva kifizetendő nyeremény 10 százalékáért is eladnák a nyertes szelvényüket. A heti diszkontálási ráta esetében az aktív drogosok 80 százaléka nem adná el a nyertes szelvényt a nyert összegnél kevesebbért, miközben a nem drogfogyasztók a nyert összeg 98 százalékáért, a volt drogosok pedig a nyert összeg 96 százalékáért adnák el. Az aktív drogosok és a nem drogfogyasztók becslült diszkontálási rátái közötti relatív korreláció összhangban van *Becker–Murphy* [1988] elméletével (*Bretteville-Jensen* [1999]).

axiómarendszer. A racionális addikció modellje a végsőkéig feszíti a tökéletes racionalitás axiómájával kiszabott határokat, és mégsem kapunk megnyugtató választ arra, hogy miért kezd valaki addiktív terméket fogyasztani. Nem modellezhető így az sem, hogy miért válhat függővé valaki egy terméktől, és miért nem alakul ki addikció egy másik fogyasztónál. Az időbeli preferenciáráta empirikusan hasznosnak bizonyult, azonban a neoklasszikus axiómarendszerbe nem illeszkedik szervesen.⁴ És még ez a szűk modell is csak a dohányzással foglalkozik, azzal is csak a leszokás esetében.

A fő probléma *Becker–Murphy* [1988] elméletével az lehet, hogy elmossa a „racionális” és a „racionálistól eltérő” fogyasztói döntés közti különbséget. Sokkal hasznosabb lehet, ha elismerjük, hogy van olyan fogyasztói magatartás, amely eltér a racionális választás elméletéből levezethető viselkedéstől. Informatívabb lehet, ha biztosan megállapíthatjuk, hogy mikor dönt a fogyasztó a racionális választás axiómáinak megfelelően, illetve mikor tér el attól. Azt is modelleznünk kell, ha az addiktív fogyasztás esetében az anomália nem a fogyasztó döntésében, hanem az amúgy racionális döntésének kivitelezésében van. Ezt a dinamikát szintén nem képes kezelni a racionális addikció modellje. Sokkal termékenyebb lehet tehát az, ha megbízhatóan tudjuk azonosítani az anomáliákat, és megkíséreljük megérteni az ilyen jellegű döntések speciális – nem is mindig gazdaságtani – mozgatórugóit. Ettől még a racionális választás modelljére szükség van, az elemzések kiindulópontjaként továbbra is használható.

Az említett nehézségek miatt fordultunk inkább fogyasztói önkontroll modelljeihez, amelyek számunkra alkalmasabbnak tűnnek a racionális és az attól eltérő fogyasztói magatartásformák megkülönböztetésére és az anomáliák dinamikájának elemzésére.

A fogyasztói önkontroll jelenségének elemzése magatartás-gazdaságtani szempontból

Tanulmányunk bevezető részében már említettük, hogy a „fogyasztói önkontroll” változóját alkalmazó gazdaságtani modellek egyik közös jellemzője, hogy enyhítenek a „*korlátlan akaraterő*” axiómájának szigorúságán. A *preferenciák megfordulásának (preference reversal)* nevezett viselkedéses anomália az egyik olyan jelenség, amely empirikusan vizsgálhatóvá teszi ezt a kérdést, és így a gazdaságtani elméletalkotás alapjává vált. *Thaler* [1981] óta az önkontroll vizsgálatának tradicionális kérdése az, hogy a fogyasztó mennyi pénzt kérne a jelenbeli fix jutalom helyett, ha arra várakoznia kellene egy bizonyos jövőbeli időpontig.⁵ Az ilyen jellegű vizsgálatokban a diszkontálási ráták rövid távon sokkal magasabbak, ami a jelen túlértékelését, így önkontrollproblémákat okoz. Az önkontrollproblémák jelentőségét a jelen túlértékelésén mérhetjük.

Ezért a magatartás-gazdaságtanban már nem vitatják a fogyasztói rövidlátás jelenségének létét (*Stutzer–Frey* [2006]), szemben a neoklasszikus közgazdaságtannal (*Becker–Murphy* [1988]). Az idesorolható döntési helyzetek „alapképlete” ismert, ezekben az esetekben a fogyasztónak egy „azonnali, de csak rövid távon hasznos” és egy „későbbi, ám hosszú távon hasznos” megoldás között kell választania, és tendenciaszerűen, gazdaságtani szempontból irracionális módon, a rövid távú/nem haszonmaximalizáló alternatívát választja (*Thaler* [1981]).

A magatartás-gazdaságtani kutatások közös jellemzője, hogy a fogyasztói döntések *situatív tényezőinek kognitív reprezentációjában* keresik a magyarázatot a „fogyasztói rövidlátás” jelenségére. Abban viszont már egyáltalán nincs egyetértés, hogy pontosan me-

⁴ Olyan szubjektív változó, amely nem vezethető le a racionális fogyasztói döntést befolyásoló piaci viszonyokból.

⁵ Ha a fogyasztó választhat két lehetőség között, például *a)* két hónap múlva kap 30 dollárt vagy *b)* egy hónap múlva 20 dollárt, akkor a 30 dollárt választja; viszont *ugyanaz a fogyasztó* az azonnal kézhez kapott 20 dollárt előnyösebbnek tarthatja a később esedékes 30 dollárhoz képest. Vagyis, a közvetlen jutalmazás lehetőségével az alanyok megkísérthetők (például *Thaler* [1981], *Gul–Pesendorfer* [2004], *Noor* [2007], *Benhabib–Bisin* [2005]).

lyik szituatív tényező kognitív reprezentációjának van kulcsszerepe ebben a jelenségben. A továbbiakban arról szeretnénk rövid áttekintést adni, hogy milyen változók szerepét vizsgálják a fogyasztói önkontrollal kapcsolatos magatartás-gazdaságtani kutatásokban.

Az egyik, kiemelkedően fontosnak tekintett változó az *egyes döntési lehetőségek hasznosságának intertemporális diszkontálása*. A racionális választás modellje a fogyasztói leszámítolást exponenciális diszkontálási formulával modellezi. Egyre több jel mutat arra azonban, hogy különösen a fogyasztói önkontrollal kapcsolatos döntések esetében problémák lehetnek az exponenciális diszkontálással. Egyrészt a preferenciamegfordulás jelensége exponenciális diszkontálási függvények alapján nem modellezhető (Ainslie [2003]). Másrészt egyre több empirikus vizsgálat cáfolja azt, hogy az exponenciális diszkontálási formula lenne a legmegfelelőbb módja a *tényleges intertemporális döntések* modellezésének. Alternatívaként jelenleg hiperbolikus diszkontálási függvények valamilyen formája kerülhet szóba (Rachlin [2006], Loewenstein–Prelec [1992], Mazur [1987]; a témakör részletesebb kifejtését lásd Lippai [2009]).

A másik fontos kérdés, hogy miként zajlik a *döntési alternatívák hasznosságának értékelése*, van-e szerepük a *rövid és hosszú távú preferenciarendszereknek az egyes esetek mentális súlyozásában*. Thaler–Shefrin [1981] modelljük kiindulópontja, hogy a fogyasztók úgy viselkednek, mintha két elkülönülő preferenciakészletük lenne. A fogyasztó személyiségének e két oldalát *tervezőnek (planner)* és *cselekvőnek (doer)* nevezték el.

Fő kérdésük az, hogy a gazdasági szereplőknek miért kell időnként olyan megszorításokkal élniük, amelyek jövőbeli magatartásukat befolyásolhatják. Thaler–Shefrin [1981] kiindulópontja az volt, hogy a racionális választás modellje nem képes megmagyarázni, hogy miért nem folytonosak az egyén céljai (az egyén céljai diszkontinuitást mutatnak), ami elsősorban az időben változó intertemporális preferenciákban jelentkezik. Másrészt, megfogalmazták, hogy a neoklasszikus modell nem képes leírni, hogy miért nincsenek összhangban az egyén céljai (az egyén céljainak inkoherezsek), vagyis azt, amikor az egyénnek adott időpillanatban egynél több preferenciakészlet szerint kell döntenie.

Thaler–Shefrin [1981] e két hiányosság pótlására vállalkoztak. Modelljük lényege a következő. A kiinduló feltételekben $y = [y_1, y_2, \dots, y_T]$ fix jövedelemáramlást és $c = [c_1, c_2, \dots, c_T]$ nem negatív fogyasztási tervet vettek alapul. A c_t fogyasztás hasznossági függvénye $Z_t(c_t)$, ami a *cselekvő szelf* rövid távú preferenciáinak megfelelő fogyasztás konkáv hasznosságfüggvényét jelenti. A *tervező szelf* preferenciáinak hasznosságfüggvénye $V(Z_1, Z_2, \dots, Z_T)$. A jelenértékben vett költségvetés nyomása a következő:

$$\sum_{t=1}^T c_t \leq \sum_{t=1}^T y_t = Y.$$

A *cselekvő én* hasznosságfüggvényét egy $\theta = [\theta_1, \theta_2, \dots, \theta_T]$ modifikációs paraméter bevezetésével is finomították. Ez egyfajta büntudati változó, ha $\theta_t = 0$, akkor nincs kontrolláló hatás érvényben, azonban minél magasabb θ_t , annál erősebb büntudatot él át a *cselekvő szelf*. Így a Z_t hasznossági függvény $Z_t(c_t, \theta_t)$ -re módosul. Vagyis a *tervező szelf*, adott θ büntudati paraméter mellett maximalizálására törekszik, a következő módon:

$$\max_{\theta} V \left\{ Z \left[c^*(\theta) \right], \theta \right\}, \quad \sum_{t=1}^T c_t^*(\theta) \leq Y.$$

Ebben az esetben a *tervező én* addig növeli a θ_t büntudati változót, amíg a jelenbeli *cselekvő* határhasznának csökkenése egyenlő nem lesz az összes lehetséges jövőbeli *cselekvő* határhasznának növekedésével.

Thaler–Shefrin [1981] modellje jól mutatja az önkontroll közgazdaságtani alkalmazásában rejlő lehetőségeket és korlátokat is. A szerzőpáros rámutat arra, hogy több preferenciarendszer és pszichológiai háttérváltozó használatával (vö. büntudati paraméter) számos olyan irracionális gazdasági jelenség modellezhető, ami a neoklasszikus axiómarendszer-

re építve nem – vagy nem kellő mértékben – képezhető le. A szerzőpáros gazdasági jelenségekről ír: a fogyasztói döntések mellett más gazdasági szereplők (vállalatok, cégek) többszintű preferenciarendszereinek modellezésére is kapunk példákat.⁶

A modellnek azonban vannak korlátai is. Annak ellenére, hogy a későbbi eredmények igazolják, hogy ez az elmélet lehetővé teszi a fogyasztói rövidlátás modellezését és empirikus vizsgálatát is, számos mikroökonómiai probléma mélyebb elemzésére – jelenlegi formájában – nem alkalmas. Bár fontos, hogy bizonyos gazdasági döntések az individuális fogyasztó szintjén is kezelhetők legyenek, azonban – ebben a modellben – a pszichológiai változók már nem tesznek lehetővé aggregált fogyasztómagatartás-elemzést.

További megválaszolásra váró kérdés, hogy *mi a várakozási idő szerepe az intertemporális döntésekben* (vö. preferenciamegfordulás; Thaler [1981]). Benhabib–Bisin [2005] tanulmánya jól illusztrálja a területen folyó kutatások jellegét. A fogyasztók megtakarítási döntéseit neuro-gazdaságtani megközelítésben vizsgáló modelljük arra a feltevésre épül, hogy a fogyasztókban olyan kognitív mechanizmusok lépnek működésbe, amelyek fogékonyra teszik őket a túlfogyasztásra csábító ingerekre. Emellett számolnak olyan, belső elköteleződést kiváltó mechanizmusokkal is, amelyek a fogyasztót ellenállóvá teszik a túlfogyasztásra irányuló kísértésekkel szemben. A kognitív idegtudomány eredményeivel igazolható, hogy a fogyasztók képesek olyan automatikus mechanizmusokat életre kelteni, amelyek fogékonyak a kísértésekre, ugyanakkor képesek alternatív kontrollmechanizmusok beépítésére. Benhabib–Bisin [2005] olyan neuro-gazdaságtani modellt dolgozott ki, amelyben a figyelmet igénylő kontrollált folyamatokkal járó kognitív költséget is figyelembe vették. Ezzel a modellel az időbeli összhang hiányának (intertemporális inkonzisztencia) számos jelenségét (például a preferenciamegfordulást) is új módon magyarázzák. Az elméletben csak az azonnali, közvetlen jutalom alkalmas arra, hogy a fogyasztói döntés automatikus folyamatait aktiválja, miközben a késleltetett jutalom csak kontrollált folyamatot aktiválhat. Olyan intertemporális döntés esetében, amikor egy közvetlen és egy késleltetett jutalom között választunk, eltérő kognitív folyamatok eredményeit vetjük össze, amikor is az automatikus válaszok előnyben vannak. Két késleltetett jutalom összevetésében viszont csak kontrollált folyamatok aktiválódnak (Benhabib–Bisin [2005]).

A fogyasztási döntések során tehát átváltás (*trade-off*) figyelhető meg, amely a jelenbeli, impulzív fogyasztás jelentette kísértés és a fogyasztás késleltetése – vagyis az önkontrollt igénylő megtakarítás – között jelenik meg. Az önkontroll ebben a döntési helyzetben a kijelölt célra irányuló figyelem folyamatos fenntartását jelenti. Így azok a fogyasztók, akiknek rosszabbak a kognitív (például figyelmi) képességeik, vagy valamilyen más fontos feladat köti le a kognitív kapacitásukat, kevésbé lesznek képesek önkontrollra.

Benhabib–Bisin [2005] tanulmánya, bár vállaltan neuro-gazdaságtani szemléletű, mégsem tekinthető teljesen interdiszciplinárisnak. Vizsgálatuk gazdaságtani megközelítésű is, vagyis próbálták igazolni, hogy hipotéziseik és következtetéseik nem mondanak ellent a neoklasszikus szemléletnek, eredményeik beilleszthetők a közgazdaság-tudomány főáramába. Azt

⁶ A napjainkban zajló gazdasági válság élesen rámutatott arra, hogy a piaci szereplők mindegyikének többféle preferenciarendszere van. Az is valószínűnek tűnik, hogy a válság oka elsősorban nem a fogyasztói önkontrollproblémákban keresendő, hanem inkább egyes bankvezetők, piaci döntéshozók – nyaklók nélküli – rövid távú profitmaximalizálásában. A neoklasszikus közgazdaságtan a *rövid távú* profitmaximalizációt támogatja (a hosszú távú preferenciarendszer létét el sem ismeri). Ez morális és szocioökonómiai szempontból is igen súlyos probléma. Ma úgy tűnik, hogy a válság hatásainak csillapításában, a piaci bizalom helyreállításában kulcsszerepe van az *államnak*. Az *állami beavatkozások* piaci szerepének drasztikus növekedése úgy is értékelhető, mint a gazdasági szereplők hosszú távú profitmaximalizációra való „kényszerítése”. A modern piacgazdaságban az állam sokáig nem vállalhatja ezt a szerepet, ezért létfontosságú lehet olyan intézményi és elméleti keretek kialakítása, amelyek a gazdasági szereplők hosszú távú profitmaximalizációjának elemzését is lehetővé teszik. A jelenség további elemzése messze meghaladná tanulmányunk kereteit, itt csak érzékeltetni szeretnénk volna, hogy Thaler–Shefrin [1981] elméletének időszűrője ma nagyobb, mint valaha, és nem csak a fogyasztói magatartás elemzése szempontjából.

azonban elmulasztották, hogy eredményeiket valamilyen neurológiai módszerrel (például pozitronemissziós tomográffal) igazolják, pedig modelljük erre is lehetőséget adott volna.

A rövid távon hasznos alternatívákból fakadó kísértés más formában is megjelenik a magatartás-gazdaságtani kutatásokban. Gul–Pesendorfer [2004] meghatározása szerint az önkontrollnak akkor van jelentősége, ha a fogyasztó kísértést jelentő, azonnali jutalommal szembe-sül, de a közvetlen jutalom csábítása ellenére is a későbbi jutalmat választja, vagyis a döntése nem a leginkább kísértő alternatíva mellett szól. A Gul–Pesendorfer-modellben a klasszikus hasznosságfüggvény és egy második „kísértésfüggvény” maximalizálására törekszik a fogyasztó. A választás kompromisszum a standard hasznosságfüggvény és a kísértésfüggvény között: a fogyasztó el akar távolodni az amúgy ideális választástól azért, hogy csökkentse a legkísértőbb lehetőség elutasításával járó hasznosságcsökkenést (Gul–Pesendorfer [2004]). Gul–Pesendorfer [2004]) modellben leírt választási helyzettel a fogyasztó mindig szembe-sül, amikor választania kell a közvetlen hasznossággal járó termék azonnali fogyasztása, illetve a későbbi fogyasztásra történő takarékoskodás között, azonban ez a megközelítés az egyes termékek túlfogyasztásával kapcsolatos jelenségekre nem ad választ.

Vannak azonban olyan kutatók is, akik *nem a szituatív tényezőkre helyezik a hangsúlyt, hanem a fogyasztó valamilyen attribútumát teszik meg az önkontroll indikátorának*. A legnagyobb problémánk ezzel az, hogy általában olyan, gazdaságstatisztikailag mérhető, de a fogyasztói önkontrollal csak áttételesen kapcsolatban lévő attribútumokat használnak, mint például az iskolázottság (vö. Kan [2007], Keeler és szerzőtársai [1999], Feng [2005]).

Mindkét megközelítésben közös, hogy a kutatók az *individuális fogyasztói magatartást és a piacon zajló fogyasztói tömegjelenségeket azonos mechanizmusokra próbálják visszavezetni*. A fogyasztói rövidlátással foglalkozó empirikus eredmények igazolják, hogy az önkontroll olyan pszichés változó lehet, amely jelentősen befolyásolja az egyéni fogyasztói döntéseket. Gazdaságtani szempontból azonban a valóban fontos kérdés, hogy miként hat a fogyasztói önkontroll a piaci tömegjelenségekre. Fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy a társadalmi és az egyéni szint között eltérések lehetségesek: *ugyanazok a törvényszerűségek másként érvényesülhetnek, illetve más törvényszerűségek jelenhetnek meg*. Lényeges lenne tehát ezt empirikusan is vizsgálni, hiszen ez a tárgyalt modellek generalizálhatóságát is nagyban érinti.

A fogyasztói önkontroll jelenségének empirikus vizsgálata⁷

Kutatási cél

Empirikus vizsgálatunk a megkérdezett fogyasztók önkontrollt igénylő döntéseinek tanulmányozására irányul. Kutatásunkhoz a *fogyasztói önkontrollt olyan fogalomként definiáltuk, amely a fogyasztó intertemporális döntéseinek racionális kivitelezéséhez szükséges erőt befolyásoló intrapszichés és szituatív változók összhatását tükrözi*.⁸ Tanulmányunk előző részében bemutattuk, hogy a magatartás-gazdaságtani kutatásokban a fogyasztói önkontrollt befolyásoló *szituatív jellegzetességeket* látják döntő fontosságúnak. Ez leggyakrabban úgy fogalmazódik meg, mint egy azonnali/korábbi, rövid távon hasznos, valamint egy későbbi, ám hosszú távon hasznos lehetőség közötti választás. Bemutattuk azt is, hogy a hosszú távon hasznos lehetőség jelenértékének kalkulálásában az intertemporális diszkontálásnak vitathatatlan szerepe van, azonban a leszámítás jelensége nem biztos, hogy minden esetben kielégítő magyarázatot nyújt.

⁷ A vizsgálatot a szerző doktori tanulmányai kapcsán végezte el, a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Karának Közgazdaságtani Doktori Iskolájában. A szerző ezúton is szeretné köszönetét kifejezni témavezetőinek, Hámori Balázsnak és Zoltayné Paprika Zitának a vizsgálattal kapcsolatban nyújtott segítségükért.

⁸ Az eddig bemutatott szempontok mellett definíciónk kialakítása során az önkontrollal kapcsolatos pszichológiai kutatások eredményeit is figyelembe vettük. Részleteket lásd Lippai [2010].

A fogyasztók magatartását oly módon vizsgáltuk, hogy különböző helyzetekben azonos szerkezetű döntésekre vonatkozó kérdéseket tettünk fel. Három eltérő tárgyú, de gazdasági vonatkozású helyzetet választottunk, ahol egyrészt elemeztük a kontextuális különbségeket, másrészt kvalitatív és kvantitatív információk gyűjtésével azonosítani próbáltuk a fogyasztók időbeli preferenciáinak háttérében álló pszichés változókat is.

Kutatási módszer és hipotézis

Az önkontrollt igénylő döntések vizsgálatára három helyzetet fogalmaztunk meg. Az első esetben a kísérleti személyeknek olyan helyzetben kellett választaniuk, amely az *egészségükkel kapcsolatos szolgáltatások közötti döntést* igényelt. Ennek felépítése a következő volt.

1. KÉRDÉS. Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg önnél. A betegség kezelésére két lehetőség van.

a) Egy fájdalomcsillapító szer, amelynek havi adagja 3000 forintba kerül. A gyógyszer azonnal hat, fájdalmai megszűnnek, de folyamatosan kell szedni. A fájdalmat okozó reumatikus probléma azonban nem szűnik meg.

b) Lehetőség van arra, hogy heti 3×1 órában gyógytornára járjon, amely havonta szintén 3000 forintba kerül. Mellette nem szedhet fájdalomcsillapítót, mert az ronthatja a kezelés hatékonyságát, amely azonban egy éven belül tartós javulást hozhat. Viszont folyamatosan kell végezni a gyakorlatokat ahhoz, hogy a javulás tartós maradjon.

Jelölje meg az alábbi skálán, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel!

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az a)-t választanám						Egész biztosan a b)-t választanám
Miért?						

Látható, hogy a fenti helyzetben az a) lehetőség rövid távon alacsony költséggel jár, azonban hosszú távon kevésbé hasznos, míg a b) lehetőség rövid távon költségesebb, hosszú távon azonban eredményesebb. A magatartás-gazdaságtani modellek alapján a b) választat választása nagyobb önkontrollt igényel.

A következő helyzetben a *fogyasztási-megtakarítási döntések területén mérhető önkontrollt* kívántuk feltérképezni a következő döntési szituációval.

2. KÉRDÉS. Ha most nyerne 500 000 forintot a lottón, melyik lehetőségnek megfelelően használná fel ezt az összeget abban az esetben, ha ez teljes mértékig öntől függne?

a) Egy-két hónapon belül elkölténé a fenti összeget.

b) Félretenné, és azon gondolkodna, hogy milyen megtakarítási formában kamatoztassa hosszabb távú céljai érdekében.

Jelölje meg az alábbi skálán, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel!

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az a)-t választanám						Egész biztosan a b)-t választanám
Miért?						

A magatartás-gazdaságtani modellek alapja az, hogy az azonnali fogyasztás kisebb önkontrollt feltételez, hiszen a fogyasztó enged az azonnali fogyasztás kísértésének, míg a megtakarítás esetében az egyén lemond az azonnali fogyasztás hasznáról a jövőbeli nagyobb fogyasztás reményében.

Az utolsó döntési szituációban *egy gazdaságpolitikai kérdésben* kértük a válaszadók állásfoglalását. Arra voltunk kíváncsiak, hogy ha valaki az egyéni döntéseiben önkontrollt tanúsít, az befolyásolja-e (és ha igen, akkor milyen mértékben) gazdaságpolitikai döntések megítélését. Nem azt vizsgáltuk, hogy a makroszintű gazdaságpolitika miként befolyásolhatja a fogyasztói önkontrollt, hanem azt, hogy a fogyasztói önkontroll mértéke kapcsolatban van-e a makroökonómiai döntések értékelésével, amely értékelés természetesen a fogyasztási döntéseire is kihathat. Ezt a következő döntési helyzetben igyekeztünk tetten érni.

3. KÉRDÉS. A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.

a) csomag: olyan intézkedéseket tartalmaz, amelyek révén az azonnali gazdasági megszorítások elkerülhetők. A program hosszú távon nem változtat az ország gazdasági versenyképességén.

b) csomag: rövid távon jelentős gazdasági megszorításokkal jár az egész országra nézve. Hatása hosszú távon, körülbelül egy évtized múlva jelentkezik, de akkor jelentősen javíthatja az ország gazdasági versenyképességét

Jelölje meg az alábbi skálán, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel!

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az						Egész biztosan a
a)-t választanám						b)-t választanám
Miért?						

Vizsgálatunkban megkíséreltük az önkontroll személyiségvonásának mérését is. Erre pszichológiai módszertan alapján kifejlesztett mérőeszközt választottunk. Az önkontroll személyiségvonásának mérésére *Tangney–Baumeister–Boone* [2004] önkontrollskáláját használtuk,⁹ amely alkalmas a vizsgált populációnak az *önkontrollra jellemző személyiségvonások szerinti* jellemzésére. Vizsgálatunk célja egyrészt az volt, hogy összevessük a különböző döntési helyzetekben hozott döntéseket *az időbeli preferenciák mentén*. Másrészt, hogy a rövid távú, illetve a hosszú távú lehetőségeket választó csoportok vizsgálata során olyan független változókat azonosítsunk, amelyek alkalmasak lehetnek a két csoport megkülönböztetésére.

Hipotézisünk szerint a különböző helyzetekre vonatkozó döntések esetében az emberek azonos időbeli preferenciákat fognak tanúsítani (mert feltételezésünk szerint valamilyen belső személyiségvonás függvénye az önkontroll).

Vizsgálati minta és eljárás

A kérdőívet 2007. március és április hónapokban vettük fel 311 fővel, akik a Szegedi Tudományegyetemen tanuló *levelező tagozatos hallgatók* voltak.¹⁰ Mintavételünk ebben a populációban sem tekinthető reprezentatívnak, így eredményeink értékelésénél számos torzító hatást is figyelembe kellett vennünk.

A mintát alkotó válaszadók háromnegyede (74,1 százalék) nő, egynegyede (25,1 százalék) férfi. Sajnos nem volt lehetőségünk kiegyenlítettebb nemi megoszlású minta kialakítására, s ez torzíthatja eredményeinket. Az életkor 20 és 58 év között változott, az

⁹ *Tangney–Baumeister–Boone* [2004] felsőoktatási mintán igazolták, hogy a skálán elért pontszámnak előrejelző ereje van az iskolai teljesítmény, a társas beilleszkedés, valamint a lelki egészség szempontjából. A mérőeszköz elméleti háttéréről lásd *Lippai* [2010].

¹⁰ Több érv is szólt amellett, hogy levelező tagozatos hallgatókkal dolgozzunk. Olyan, viszonylag könnyen elérhető célpopulációt alkotnak, amely tagjai nagy valószínűséggel szereztek már tapasztalatokat az önálló fogyasztási és megtakarítási döntések tekintetében. Az oktatási háttér lehetővé tette a kérdőív csoportos kitöltését, ami segíti az igen magas válaszadási arány elérését.

átlagéletkor 32,81 év, a minta szórása 7,84 év volt. A válaszadók 26,4 százaléka egészségtan-tanári képzésben (82 fő), 38,3 százalék a mérnökkaron vett részt mérnök-, gépész- vagy menedzserképzésben (119 fő), 33,8 százalék pedig művelődési menedzser szakon tanult levelező tagozaton (105 fő).

A kérdőív nagymintás lekérdezését egy kismintás (20 fős) *próbakitöltés* előzte meg, nappali tagozatos főiskolás hallgatók körében, amit a mérőeszköz rejtett hibáinak feltárására, a szöveg érthetőségének ellenőrzésére használtunk fel.

Eredmények

A döntési szituációkban adott válaszok leíró elemzése

Az egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés esetében kapott eredmények összegzését az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat

Az egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntést vizsgáló kérdésre adott válaszok gyakorisági megoszlása (Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg ...)

Válasz	Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
1	12	3,86	3,86
2	3	0,96	4,82
3	7	2,25	7,07
4	14	4,50	11,58
5	31	9,97	21,54
6	52	16,72	38,26
7	192	61,74	100,00
Hiányzó	0	0,00	
Összesen	311	100,00	

Látható, hogy a fenti önkontrollt igénylő probléma esetében a válaszadók körülbelül 80 százaléka biztos vagy szinte biztos volt abban, hogy a nagyobb önkontrollt igénylő lehetőséget választaná. A bizonytalan válaszadókat nem számítva közel 90 százalék hajlott arra, hogy egészségéért hosszú távon kifizetődő áldozatokat hozzon.¹¹

A „miért” kérdésre adott válaszokat tartalomelemzéssel dolgoztuk fel. Ehhez újrakódoltuk az egészséggel kapcsolatos döntésre adott válaszokat. Az 1–3 válaszokat a „rövid távú választás”, a 4-t megjelölő válaszokat az „ingadozó” és a 5–7 válaszokat a „hosszú távú választás” kategóriába soroltuk. A hosszú távú szempontokat preferálók esetében főleg a „tartós javulás keresése” és a „gyógyszerhasználat elkerülése” volt az indok. Az ingadozók általában időhiányra hivatkoztak, míg a rövid távú preferencia leggyakoribb indoka az alacsony fájdalomküszöb volt.

A fogyasztás és megtakarítás közötti fogyasztói döntés esetében kapott eredményeket a 2. táblázat tartalmazza.

Látható, hogy ebben az esetben is kisebb azok aránya, akik a kisebb önkontrollt feltételező azonnali fogyasztás irányába hajlanak. A χ^2 -próba szignifikáns különbséget mutat a két döntési helyzetben választott skálaértékek gyakorisági eloszlása között (0,042).

¹¹ Ez összhangban van például Chapman [2003] eredményeivel. Más kérdés, hogy a viselkedés valós kivitelezése során milyen eredményeket kapnánk. Ezt ebben a kutatásban sajnos nem vizsgálhattuk.

2. táblázat

A fogyasztási/megtakarítási döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása
(Ha most nyerne 500 000 forintot a lottón...)

Válasz	Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
1	61	19,6	19,6
2	12	3,9	23,5
3	19	6,1	29,6
4	45	14,5	44,1
5	31	10,0	54,0
6	40	12,9	66,9
7	103	33,1	100,0
Hiányzó	0	0,0	
Összesen	311	100,0	

A „miért” kérdésre adott válaszok kvalitatív elemzése során ismét a tartalomelemzési módszert választottuk. A 2. táblázat eredményeinek elemzéséhez ugyanúgy újracsoportosítottuk a válaszadókat, mint az előző kérdésben. A rövid távú fogyasztást preferálók, az ingadozók és a hosszú távon befektetők arányát a 3. táblázat adataiból láthatjuk.

3. táblázat

A fogyasztási/megtakarítási döntésre adott válaszok csoportosítása
az intertemporális preferenciák alapján

A válaszadó típusa	Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
Rövid távú, fogyasztó	92	29,6	29,6
Ingadozó	45	14,5	44,1
Hosszú távú, megtakarító	174	55,9	100,0
Összesen	311	100,0	

A válaszadók közel egyharmada többé-kevésbé biztos abban, hogy azonnal elkölné az összeget, 14,5 százaléka valamilyen optimalizáló megoldásra törekedne a fogyasztás és a megtakarítás között, tehát az összeg egy részét elkölné, másik részét félretenné. A válaszadók több mint fele (55,9 százaléka) azonban a teljes összeg megtakarításában gondolkozott.

Az így kapott csoportok mentén szintén tartalomelemzést végeztünk. Megfigyelhető, hogy az indokok változatosabbak voltak az előző kérdéshez viszonyítva. A *rövid távú, azonnali* fogyasztást preferálók legfőbb indoka egyrészt az, hogy olyan élethelyzetben van, amikor azonnal szüksége lenne ennyi pénzre (a rövid távot preferálók 38,5 százaléka), másrészt viszont az, hogy nem tekinti annyira jelentős összegnek, hogy érdemesnek tartaná arra, hogy hosszú távon jövedelmező befektetési formát keressen (23,1 százalék). Az *ingadozók* egyfajta optimalizáló stratégiára utalnak indoklásukban, leggyakoribb érvük, hogy a pénz egy részét elkölnék, másik részét pedig félretennék (az ingadozók 34,1 százaléka).

A hosszú távú, önkontrollt igénylő választásnak két fő motívuma volt: egyrészt a tartaléképítés (a hosszú távot preferálók 20,4 százaléka), másrészt az, hogy tőkeforrásként vennék igénybe valamilyen hozamot, nyereséget nyújtó befektetési formába (20,4 százalék).

A gazdaságpolitikai döntési szituációban kapott válaszokat a 4. táblázat tartalmazza.

A könnyebb elemzés kedvéért a válaszadókat, a korábbiakhoz hasonlóan három kategóriába soroltuk, a rövid távot és hosszú távot előnyben részesítők, illetve az ingadozók csoportjába. Ezek megoszlását az 5. táblázat mutatja.

4. táblázat

A gazdaságpolitikai döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása
(A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő,
amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét)

Válasz	Gyakoriság	Százalék	Százalék (érvényesek)	Kumulatív százalék (érvényesek)
1	20	6,43	6,47	6,47
2	6	1,93	1,94	8,41
3	21	6,75	6,80	15,21
4	56	18,01	18,12	33,33
5	58	18,65	18,77	52,10
6	52	16,72	16,83	68,93
7	96	30,87	31,07	100,00
Összesen	309	99,36	100,00	
Hiányzó	2	0,64		
Mindösszesen	311	100,00		

5. táblázat

A gazdaságpolitikai döntésre adott válaszok kategorizálása

A válasz típusa	Gyakoriság	Százalék	Százalék (érvényesek)	Kumulatív százalék (érvényesek)
Rövid távú	47	15,1	15,2	15,2
Ingadozó	56	18,0	18,1	33,3
Hosszú távú	206	66,2	66,7	100,0
Összesen	309	99,4	100,0	
Hiányzó	2	0,6		
Összesen	311	100,0		

A kvalitatív kérdésre adott (15,2 százaléka rövid távú, 66,7 százalék hosszú távú, 18,1 százalék pedig ingadozó) válaszokat¹² itt is tartalomelemzéssel dolgoztuk fel. A rövid távú szemlélet indoka leggyakrabban a napi élet- és munkakörülmények nehézségei („most él” – a rövid távot preferálók 37,5 százaléka), illetve a politikusok iránti bizalomvesztés (27,5 százalék) motiválta. Az ingadozók esetében szintén a politika iránt magas a bizalomhiány (az ingadozók 24,5 százaléka), a leggyakoribb indok azonban az, hogy egyik megoldást sem tartják igazán kielégítőnek, ezért valamilyen kompromisszumos megoldást keresnének (38,5 százalék).

A hosszú távú válaszok mögött a stratégiai gondolkodás, a jövő tervezésének pártolása (hosszú távot preferálók 36,9 százaléka) áll, de gyakori az is, hogy valamilyen értékre hivatkozva vállalják a megszorításokat (gyermekük jövője, a változás értelmessége és realitása stb.).

Megfigyelhető azonban az is, hogy a *kvalitatív válasz megtagadása* a harmadik döntési helyzetben volt a legmagasabb (8,7 százalék). Ez, megítélésünk szerint, a kérdés politikai felhangjainak tudható be, és azt jelezheti, hogy az emberek tartózkodóak politikai állásfoglalásuk kinyilvánításában még ilyen anonim körülmények között is.

¹² A kérdésnek nyilvánvaló aktuálpolitikai felhangjai is vannak. A kitöltők több esetben is jelezték, hogy szerintük ez a helyzet leképezi a lekérdés időpontjában zajló gazdaságpolitikai környezetet. A politikai elkötelezettség vizsgálata egyrészt meghaladta volna jelen vizsgálat hatókörét, másrészt egyetemi közegben, megnehezítette volna az adatgyűjtést.

További, összehasonlító elemzések

Az egyéni fogyasztási döntésekben és a gazdaságpolitikai döntésekben tanúsított önkontroll skálaértékeinek gyakorisági eloszlásával végzett páros mintás Friedman-próba szignifikáns különbséget mutat (0,000). A páros mintás Friedman-próba a fogyasztási/megtakarítási és a gazdaságpolitikai döntés között is szignifikáns különbséget jelez (0,008). Ennek alapján kijelenthető, hogy ugyanaz a fogyasztó különböző döntési helyzetekben különböző mértékű önkontrollt tanúsít, vagyis a hipotézisünket el kell vetnünk.

A különböző helyzetekbeni választások közötti kapcsolatot Spearman-féle rangkorrelációs vizsgálattal elemeztük. Az egészségügyi probléma esetében hozott döntés szignifikáns, de gyenge korrelációt mutat a gazdaságpolitikai döntéssel (0,175) és az önkontroll (0,223) szintjével. A fogyasztási/megtakarítási probléma szintén szignifikáns, de gyenge korrelációt (0,188) mutat a gazdaságpolitikai döntéssel.

Elemeztük a különböző döntési helyzetekben tanúsított önkontroll és az önkontroll általános szintje (*Tangney–Baumeister–Boone* [2004]) közti kapcsolatot is. A vizsgált populációban a Tangney–Baumeister–Boone-skála magyar változatában a következő eredményeket kaptuk: 303 személy töltötte ki az önkontroll kérdőívet értékelhető formában. A válaszok intervalluma [70, 175], a skálapontszámok átlaga 127,5, a mintában tapasztalt szórás 13,62.¹³

Ha a válaszadók önkontrollszint szerinti megoszlását¹⁴ és az egyes döntési helyzetekben megnyilvánuló intertemporális preferenciát összevetjük, akkor a 6. táblázatban látható tendenciákat kapjuk.

Az önkontroll mértéke (gyenge, átlagos vagy erős) alapján csoportosítva a vizsgált populációt, a mintában nem mutatható ki, hogy a gyenge önkontroll a rövid távú választásokkal párosulna. Éppen ellenkezőleg, a gyenge önkontroll esetében is kimutatható, hogy a hosszú távú választások relatív aránya – mindhárom döntési helyzetben – messze a legmagasabb. Ez egy magas intellektuális kvalitásokkal jellemezhető, iskolázott kísérleti személyekből minta esetében talán nem is meglepő. Amiben viszont a gyenge, átlagos és erős önkontrollal rendelkező csoportok közötti *különbség legmarkánsabban* jelentkezik, az a *bizonytalanok* aránya.

Az egészségügyi döntés esetében az önkontroll hatása tisztán érvényesül. Az önkontroll erősödésével gyengül a rövid távú és a bizonytalan alternatíva gyakorisága, míg a hosszú távú alternatíva választása erősödik. A fogyasztási döntés esetében az erősödő önkontroll hatása egyedül a bizonytalanok arányának csökkenésében nyilvánul meg. A gazdaságpolitikai döntés esetében is a relatíve gyenge önkontroll esetén kiugróan magas a bizonytalanok aránya.

Az önkontrollt igénylő gazdasági döntések vizsgálatának értékelése

Mindhárom döntési helyzet esetében meglepő volt a hosszú távú döntések nagy súlya. A bizonytalan válaszadókat nem számítva, a kísérleti alanyok 90 százaléka hajlott arra, hogy egészségéért hosszú távon kifizetődő áldozatokat hozzon, 55,9 százalékuk gondolkodott teljes megtakarításban és 66,7 százalékuk pártolta a kezdeti megvonásokkal járó, ám hosszú távú előnyökkel járó gazdaságpolitikát. Hipotézisünket – vagyis a kü-

¹³ Az amerikai értékeknél vizsgálatunk átlaga jóval magasabb, ott 114,47 és 102,66 értékeket mértek. Mintánk viszont homogénebbnek tekinthető, mert az amerikai mintában tapasztalt szórás magasabb volt (18,81 és 18,19). Mivel az egyik vizsgálat sem tekinthető reprezentatívnak, az összehasonlításkor kapott eredmények inkább tájékoztató jellegűek.

¹⁴ Átlagos önkontrollnak véve a minta átlagától ± 1 szórási tartományba eső eredményeket.

6. táblázat

A három döntési helyzetben megnyilvánuló intertemporális preferenciák és az önkontrollszint-kategóriák összevetése Tangney–Baumeister–Boone-skála alapján

Intertemporális preferencia	Önkontrollszint-kategória						Összesen	
	gyenge		átlagos		erős			
	elemszám	százalék	elemszám	százalék	elemszám	százalék	elemszám	százalék
<i>Egészségügyi döntési helyzet</i>								
Rövid	4	17,39	16	6,11	1	5,56	21	6,93
Ingadozó	2	8,70	12	4,58	0	0,00	14	4,62
Hosszú	17	73,91	234	89,31	17	94,44	268	88,45
Összesen	23	100,00	262	100,00	18	100,00	303	100,00
<i>Fogyasztási döntési helyzet</i>								
Rövid	5	21,74	81	30,92	4	22,22	90	29,70
Ingadozó	5	21,74	37	14,12	2	11,11	44	14,52
Hosszú	13	56,52	144	54,96	12	66,67	169	55,78
Összesen	23	100,00	262	100,00	18	100,00	303	100,00
<i>Gazdaságpolitikai döntési helyzet</i>								
Rövid	2	8,7	45	17,31	0	0,00	47	15,61
Ingadozó	8	34,78	42	16,15	4	22,22	54	17,94
Hosszú	13	56,52	173	66,54	14	77,78	200	66,45
Összesen	23	100,00	260	100,00	18	100,00	301	100,00

lönböző helyzetekben azonosíthatóan hasonló időbeli preferenciák létezését – azonban el kell vetnünk.

Másik magyarázat lehet az – amit az önkontroll személyiségvonásának elemzésekor mutattunk ki –, hogy a gyenge önkontroll leginkább az ingadozó döntésekben, a bizonytalan intertemporális preferenciákban érhető tetten. Valószínű, hogy a gyenge önkontroll nem a rövid távú döntések preferenciájában jelentkezik, hanem a következetes intertemporális preferencia hiányában. A rövidlátó fogyasztó nem képes tartós sorrendet kialakítani időbeli döntéseiben: nem szokik le a dohányzásról (egyszer és végérvényesen), hanem *időnként abba hagyja*. Ezt a jelenséget napjaink magatartás-gazdaságtani önkontroll-elméletei sem képesek megnyugtatóan modellezni.

A neoklasszikus modellnek is az a gyenge pontja, hogy – a fogyasztó tökéletes racionalitását és korlátlan akaraterjét feltételezve – nem képes modellezni a fogyasztó bizonytalanságát. Ezen a fogyasztó belső bizonytalanságát értjük, nem pedig a fogyasztói döntés bizonytalan (külső) körülményeinek mérlegelését.

Hivatkozások

- AINSLIE, G. [2003]: Uncertainty as Wealth. *Behavioural Processes*, Vol. 64. No. 3. 369–385. o.
- AKERLOF, G. A. [1991]: Procrastination and Obedience. *American Economic Review*, Vol. 81. No. 2. 1–19. o.
- BECKER, G. S.–MURPHY, K. [1988]: A Theory of Rational Addiction. *The Journal of Political Economy*, Vol. 96. No. 4. 675–700.

- BECKER, G. S.–GROSSMAN, M.–MURPHY, K. M. [1994]: An Empirical Analysis of Cigarette Addiction. *American Economic Review*, Vol. 84. No. 3. 396–418. o.
- BECKER, G. S.–MURPHY, K. M.–GROSSMAN, M. [2004]: The Economic Theory of Illegal Goods: The Case of Drugs. NBER Working Papers, No. 10976. <http://www.nber.org/papers/w10976>.
- BENHABIB, J.–BISIN, A. [2005]: Modeling Internal Commitment Mechanisms and Self-Control: A Neuroeconomics Approach to Consumption-Saving Decisions. *Games and Economic Behavior*, Vol. 52. No. 2. 460–492. o.
- BRETTEVILLE-JENSEN, A. L. [1999]: Addiction and Discounting. *Journal of Health Economics*, Vol. 18. No. 4. 393–407. o.
- CHAPMAN, G. B. [2003]: Time Discounting of Health Outcomes. Megjelent: *Loewenstein, G. A.–Read, D.–Baumeister, R. F.* (szerk.): *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*. Russell Sage Foundation, New York.
- ELSTER, J. [2001]: A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban. Osiris Kiadó, Budapest.
- FENG, S. [2005]: Rationality and Self-Control: The Implication for Smoking Cessation. *Journal of Socio-Economics*, Vol. 34. No. 2. 211–222. o.
- FRIEDMAN, M. [1953/1986]: A pozitív közgazdaságtan módszertana. Megjelent: *Friedman, M.*: *Inf-láció, munkanélküliség, monetarizmus. Válogatott tanulmányok*. Szerk.: *Riesz Miklós*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 17–50. o.
- GUL, F.–PESENDORFER, W. [2004]: Self-control, Revealed Preference and Consumption Choice. *Review of Economic Dynamics*, Vol. 7. No. 2. 243–264. o.
- JOLLS, C.–SUNSTEIN, C. R.–THALER, R. [1998]: A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, Vol. 50. 1471–1550. o.
- KAN, K. [2007]: Cigarette Smoking and Self-Control. *Journal of Health Economics*, Vol. 26. No. 1. 61–81. o.
- KEELER, T. E.–MARCINIAK, M.–HU, T. [1999]: Rational Addiction and Smoking Cessation: An empirical Study. *Journal of Socio-Economics*, Vol. 28. No. 5. 633–643. o.
- LIPPAI LÁSZLÓ [2009]: Az intertemporális diszkontálási folyamatok jelentősége a fogyasztói döntésekben. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 7–8. sz. 689–708. o.
- LIPPAI LÁSZLÓ [2010]: Az önkontroll jelentősége magatartás-gazdaságtani és pszichológiai perspektívából. *Pszichológia*, 30. évf. 1. sz. 59–75. o.
- LOEWENSTEIN, G. F.–PRELEC, D. [1992]: Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107. No. 2. 573–597.
- MAZUR, J. E. [1987]: An Adjusting Procedure for Studying Delayed Reinforcement. Megjelent: *Commons, M. L.–Mazur, J. E.–Nevin, J. A.–Rachlin, H.* (szerk.): *Quantitative Analyses of Behavior*. Vol. 5. *The Effects of Delay and of Intervening Events on Reinforcement Value*. Erlbaum, Hillsdale NJ, 55–73. o.
- NOOR, J. [2007]: Commitment and self-control. *Journal of Economic Theory*, Vol. 135. No. 1. 1–34. o.
- RABIN, M. [2002]: A perspective on psychology and economics. *European Economic Review*, Vol. 46. No. 4–5. 657–685. o.
- RACHLIN, H. [2006]: Notes on discounting. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, Vol. 85. No. 3. 425–435. o.
- RUHM, C. J. [2005]: Healthy Living in Hard Times. *Journal of Health Economics*, Vol. 24. No. 2. 341–363. o.
- STUTZER, A.–FREY, B. S. [2006]: What Happiness Research Can Tell Us about Self-Control Problems and Utility Misprediction. Institute for Empirical Research in Economics, Working Papers, No. 267. január, <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp267.pdf>.
- SURANOVIC, S. M.–GOLDFARB, R. S.–LEONARD, T. C. [1999]: An economic theory of cigarette addiction. *Journal of Health Economics*, Vol. 18. No. 1. 1–29. o.
- TANGNEY, J. P.–BAUMEISTER, R. F.–BOONE, A. L. [2004]: High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, Vol. 72. No. 2. 271–322. o.
- THALER, R. H.–SHEFRIN, H. M. [1981]: An Economic Theory of Self Control. *Journal of Political Economy*, Vol. 89. No. 2. 392–406. o.
- THALER, R. H. [1981]: Some Empirical Evidence on Dynamic Consistency. *Economic Letters*, Vol. 8. No. 3. 201–207. o.