

GAZDASÁGI DÖNTÉSEK ETIKÁJA

Garai László

az MTA doktora, egyetemi tanár, a gazdaságtani doktori iskola vezetője
Szegedi Tudományegyetem
garai@eco.u-szeged.hu

A tudományos disszertáció védeése eredetileg egyfajta tudományos vitának lett kitalálva. Az évtizedek során azonban az átlagos és az átlagon aluli értekezések tömege kialakította azt az etikettet, amelynek mentén már illetlenségnek számított bármivel húzni az időt, ami a jelöltet elválasztja a boldogító „igen” kimondásától, opponenseket, bírálóbizottságot s a teremben összegyűlt rokonoikat és barátokat pedig a szendvicstől és a pogácsától.

Jómagamnak amúgy sem volt soha hajlalom az ilyen koreográfiák iránt. Zsolnai László *Gazdasági döntések etikája* című doktori értekezésének védeése pedig néhány hónappal ezelőtt lehetővé tette számomra a kegyes rítustól a tudományos vitához való visszatérést. Jelen szöveg nem az akkori opponensi véleményem, de referenciaszöveggé használja azt a disszertációt, amely önkéntelenül is arra vállalkozott, hogy, miközben a gazdaságetika határterületén vizsgálódik, egy multidiszciplináris kutatási terület valamennyi határzónájának – a gazdaságtudomány és a jogtudomány, a szociológia, a pszichológia, a filozófia közötti határterületeknek – alapkérdéseit felvesse vagy felidézze.

A gazdaságtanon belül és e tudomány peremén az idők során különböző gondolkodási irányok léptek fel azzal az igénnyel, hogy elszakadjanak a *mainstreamtől*. Ez utóbbinak két sarokköve:

- *a maga hasznát maximalizáló homo oeconomicus* és

- *az egyének önzéséből láthatatlan kézzel közhasznót – az erőforrások optimális elosztását – megvalósító piac.*

A gazdaságtan fundamentalizmusán való túllépés étoszát követi a referenciaszöveg által megvalósított gazdaságetikai vizsgálódás is, amelynek határozottan előnyére vált volna, ha bemutatásából kiderülhetett volna, milyen viszonyban van szemléleti kerete olyan irányzatokéval, mint az institutionális gazdaságtan (és az új institutionális gazdaságtan, Coase, 1988; Williamson 1996), a Law and Economy mozgalom (Bouckaert – De Geest, 2000), az az irányzat, amelyet Joseph Stiglitz információgazdaságtannak nevez (Stiglitz, 2000, 1441-1478), és az a másik, amelyet Hámori Balázs értelemgazdaságtannak (Hámori, 1999).

Vagy a gazdaságpszichológia. Mivel ez utóbbihoz valamelyest érteni vélek, hadd mutassam be ezen, mire is gondolok.

Egy gazdaságpszichológiai kézikönyvben ez olvasható: „Szinte valamennyi gazdasági elmélet és szinte valamennyi empirikus gazdaságtani kutatás azon az eszmén alapszik, hogy az emberi viselkedés ésszerű, abban az értelemben, hogy megérthető ebből a kérdésből kiindulva: kellően informált egyének miképpen cselekszenek, hogy a legnagyobb előnyt biztosítsák a maguk számára? Ezzel szemben szinte valamennyi pszichológiai megközelítés azt sugallja, hogy a viselkedést valami más határozza meg, mint az ésszerűség. A tanuláselmélet követői számára a megerősítés ütemezése a meghatáro-

zó; a freudisták számára a tudattalan motívumok; a fejlődépszichológusok számára az egyén kognitív fejlődésében éppen előállott stádium; a szociálpszichológusok számára a folyamatok szociális kontextusa és a mód, ahogyan ezt az egyén megjeleníti; még a kognitív pszichológusok is amellet érvelnek, hogy az egyén teljesítményének sajátos információfeldolgozó apparátusa szab feltételt' (Lea et al., 1987, 103.).

Bárki rámutathat, hogy ehhez képest már Herbert Simon azért kapta 1978-ban a gazdaságtani Nobel-díjat, mert már akkor nem abból a kérdésből kiindulva próbálta megérteni az emberi viselkedést, hogy „kellően informált egyének mit tesznek azért, hogy a legnagyobb előnyt biztosítsák a maguk számára”; Simon szerint az egyén sohasem kellően informált a legnagyobb előnyhöz, ezért nem is ezt célozza meg egy benne állítólag működő ideális racionalitás, hanem csak egy akkora előnyt, amely már *kielégítő* – egy *korlátozott* racionalitás (vö. Simon, 1982). Ilyen értelemben az idézet szerzői valószínűleg egyszerűen tévednek – vélhetné az ellenük vető. Jómagam arra tippelve, hogy inkább talán arról lehet szó, hogy a hetvenes évek tájéka valami fordulópontfélélt jelenthetett, mert például Gary Becker még 1976-ban úgy definiálta a közgazdaságtant, mint az ésszerű választás tudományát (Becker, 1976).

Zsolnai László kérdése azonban nem az, racionalitás illeti-e meg gazdasági döntéseinket, hanem ezek etikája. Őnála a *homo oeconomicus*-szal, aki a maga egyéni hasznát maximalizálná, nem olyan lény áll szemben, aki erre képtelen (például mert a teljes informáltság ehhez szükséges feltétele nem valósulhat meg), s nem is olyan, aki – lévén a Simon által leírt fajtaból való – erre nem is törekszik. Az *üzleti etika* tartományában vagyunk, s a vizsgálódás tárgya nem az, aki a maga döntéseit ésszerűen vagy csupán korlátozott racionalitással, netán teljesen értelemellenesen hozza. Hanem *aki felelősséggel dönt*.

Pontosabban, *akinek felelősséggel kell döntenie*: az üzleti etika nem leíró, hanem normatív modellen vizsgálódik, tehát nem olyanon, amelyen például a pszichológia *leírja*, hogyan történik például a döntéshozás; hanem olyanon, amely *előírja*, hogy hogyan történjék. Amikor Immanuel Kant szembeállítja egymással, amit majd utóbb leíró, s amit normatív tudománynak fogunk nevezni, akkor rámutat, hogy vannak „olyan törvények, amelyek szerint minden végbemegy”, és „olyanok, amelyek szerint mindennek vége kellene mennie, s egyúttal – teszi hozzá mindjárt – mérlegeli a feltételeket is, amelyek között gyakorta nem történik meg, aminek meg kellene történnie” (Kant, 1991, 14)

Kant tudhatott valamit arról, hogy egy normatív tudomány az ilyen feltételek mérlegelésén áll vagy bukik. Ezt az összefüggést valamelyest az üzleti etika is kezeli – erre mindjárt visszatérek. Essék azonban előbb szó egy másik kategorizációról, amelyet az üzleti etika esetleg szintén alkalmaz, amikor a maga modelljét úgy definiálja, mint amely *való világbeli döntéshozókra* vonatkozik, nem pedig *ideális döntéshozókra*.

Lehet sajnálni, hogy e megkülönböztetésről azután semmi továbbit nem sikerül megtudnunk a referenciaszövegből. Ez azért hagy hiányérzetet az olvasóban, mert fontos módszertani különbségről van itt is szó, amellyel kapcsolatosan például jómagam eredeti szakmájában, a pszichológiában immáron több, mint hetven éve, hogy e tudomány egyik óriása, Kurt Lewin megfogalmazta tudóstársai által azóta is – sajnálatos módon – figyelmen kívül hagyott ajánlását: végre kell hajtani ebben a tudományban is azt a fordulatot, amelyet a fizika akkor hajtott végre, amikor az Arisztotelész módján való gondolkodását felcserélte Galileo Galilei gondolkodásmódjára (Lewin, 1972). A pszichológiára tartozó részletek mellőzésével: arról van szó, hogy Arisztotelész idejében egyfelől létezett Euklidész geometriája,

amely egy ideális világ absztrakt leírása volt, másfelől Arisztotelész fizikája, amely a való világra olyan konkrétsággal vonatkozott, hogy benne más törvények vonatkoztak a keringő égitestekre, és mások a szabad esést végző földi testekre, s megint mások arra, amelyek könnyűségük folytán nem szabadon esnek, hanem csak libegnek a levegőben. Galileinél mármint a való világ mindeme jelenségeit ugyanaz a törvény írja le, amit az tesz lehetővé, hogy ez a törvény kellően absztrakt – ugyanakkor azért alkalmazható mégis a való világra, mert Galileinek egy módszertani-szemléletbeli *találmánya* ezt lehetővé teszi. A *tömegpont fogalma* ez a találmány. Vlagyimir Bibler nevezi kitűnő monográfiájában (Bibler, 1972) találmánynak, minthogy felfedezésnek nem mondható, tekintve, hogy felfedezésre váró tömegpont a való világban nem létezik. Ami valóságosan létezik, az a tömeg, s Galilei módszertani-szemléletbeli találmánya abban állt, hogy ezt összekapcsolta azzal az absztrakt idealizációval, ami a mindenféle valóságos kiterjedéstől elvonatkoztatott pont: Galilei úgy számolt a valóságos tömeggel, mintha a tér egyetlen pontjába volna összezúfolva.

A referenciaszöveg tárgyára alkalmazva a mondottakat:

A döntéshozásnak is ismerjük ideális modelljét, amely éppolyan absztrakt, mint Euklidész geometriája. Ez a modell a Homo Oeconomicusról szól, aki a lehető legkisebb ráfordítással a lehető legnagyobb hozamot törekszik elérni. Amiképp Euklidész modelljével szemben nem tekinthető érvényes ellenérvnek, hogy a valóságban nem léteznek kiterjedés nélküli pontok, vonalak, síkok, úgy a gazdasági döntés absztrakt modelljével szemben sem érvényes, ha rámutatunk, hogy a pszichológiai valóság embere nem így hozza a maga döntéseit, hanem úgy, ahogy erre Simon vagy ahogy Daniel Kahnemann (és Nobel-díjban nem részesült, mert nem sokkal ennek esedékessége előtt meghalt

társszerzője, Amos Tversky) rámutat (Kahneman – Tversky, 1982). A kérdés sokkal inkább az, nem lehet-e a döntéshozatal pszichológiájában szintén „feltalálni a tömegpontot”, vagyis a tökéletesen absztrakt ideált összekapcsolni a tökéletesen konkrét valósággal.

Zsolnai László nem ezt a kérdést feszegeti, s erre két oka is van. Az első nyilvánvalóan az, hogy a döntéshozatalnak nem a pszichológiájával, hanem az etikájával foglalkozik. A második oka Zsolnainak, hogy ne foglalkozzék saját módszertani előfeltevéseinek problémáival, sajnos, olyan ok, amelyet ő maga állít elő, amikor még definiálására sem tesz kísérletet annak, mire is gondol, mikor nemcsak azt írja, hogy „a disszertációban kifejtendő felelős döntéshozatali modell normatív jellegű”, hanem azt is hozzáteszi a maga modelljének jellemzésére, hogy „valódi döntéshozókat tételez fel, nem pedig ideálisakat”. Az előbbiről a maga témájára alkalmazva vállalja, hogy az ő modellje „megmondja, hogy a felelős döntéshozónak hogyan kellene eljárnia”, az ideális *versus* reális dimenziója mentén azonban csak ezt olvashatjuk: „Valódi döntéshozókról van azonban szó, olyanokról tehát, akik képesek közvetlenül alkalmazni a javasolt döntési modellt valódi élethelyzetekben” (15. oldal).

S akik a javasolt döntési modellt képesek *nem* alkalmazni is – tennék hozzá mindjárt a Kanttól idézettek szellemében, meg a magunk realitásérzékének is szellemében, mely tehát „mérlegeli a feltételeket is, amelyek között gyakorta nem történik meg, aminek meg kellene történnie”.

Maga Kant etikai munkáiban nagy figyelmet fordít annak megvizsgálására, mitől függ, hogy a normatív előírás megvalósul-e. Nagyjából két tényezőt ismertünk, amelyek nyomatékossíthatják a normatív előírást: eredete vagy folyamánya. Ha nem akárhonnan ered az előírás, hanem tekintélytől – s ha megszegéséért büntetés jár, nagyobb, mint

amekkora érdek csábít a megszegésre. Kant nem akármilyen tekintélyt vizsgál meg mint hatékonytá tévő eredetet, hanem abszolút, transzcendens tekintélyt: Istenét; s éppígy nem akármilyen, hanem abszolút büntetést, transzcendens büntetést: az örökkévalóságig tartó túlvilágít. Az előírásnak, a tilalomnak nagy nyomatókat adhat, ha Istentől eredeztethető, és ha a gyehenna tüze riaszt el a megszegésétől. Kantnak ezzel a két tényezővel az a gondja, hogy a maguk abszolút, transzcendens jellegében nem tartja őket az elméleti ész számára sem bizonyíthatónak, sem cáfolhatónak, s így hogy Isten létezik (ami pedig nélkülözhetetlen feltétele annak, hogy előírásokat és tilalmakat bocsásson ki), és hogy a lélek halhatatlan (ami nélkül pedig sokan azzal szállnának sírba, hogy megúszták a büntetést), ez a gyakorlati ész posztulátuma: kell, hogy létezzék Isten, s kell, hogy a lélek halhatatlan legyen, különben nem létezhetne olyan gyakorlat, amely az erkölcs imperatívuszainak vagy megfelel, vagy ezek megszegője örök gyötrelemben félné a büntetést.

Zsolnai László azonban nem ilyen összefüggéseknek abszolút, transzcendens világában vizsgálódik, hanem a nagyon is relatív üzleti jelenségeknek e világában. Itt ugyan miért kellene, hogy akár egyén, akár csoport, akár a szervezet felelős döntést hozzon?

Ebbe a problémába s megoldásának nehézségébe évszázadok óta beletűközik minden olyan etikai gondolatmenet, amely etikai kérdést úgy akar megvizsgálni, hogy nem ideák, hanem a valóság világából indul ki. Ezek a – régen így mondtuk volna – materialista szándékok Epikurosztól Spinozán keresztül Helvetiusig és Nyikolaj Csemisevszkijig oda lukadtak ki, hogy magát a valóság világában kétségtelenül megnyilvánuló önzést kell valahogyan arra kényszeríteni, hogy – Zsolnai kifejezésével szólva – felelős döntés szolgálatába szegődjék. Tudjuk, hogy a kertülő utat, amely az önzést az erkölcsöz

kományozza, volt, aki – mint Adam Smith vagy mint Georg Wilhelm Friedrich Hegel – az önző egyéneken kívülre helyezték (például a piacba, amely láthatatlan kézzel eredményezteteti a sok önzésből a végső jót; vagy az észbe, amely a maga cselvetésével teszi ugyanazt). S volt, aki az önző egyén értelmességére apellált, amely segít ennek belátni, hogy jobban szolgálja a maga érdekeit, ha ehhez eszközül használja a többiekét. Ez utóbbi gondolatmenet vezetett el a játékelmélettel kapcsolatos megfontolásokhoz, ahol adott játékos mindenkor döntése kihatással van az ő hasznára is, meg a másik játékoséra is, akit ezáltal befolyásolhat a maga döntésében, s így esetleg elérheti, hogy előnyösebb legyen az első játékos érdekeire nézve is.

Ez utóbbi gondolatmenet ismert eljárása az, amely a *fogyó-dilemma* mátrixával dolgozik. A játékelmélet matematikai absztraktságával mutatok be az *identitásgazdálkodással* foglalkozó könyvemben (Garai, 2003, 202-204) egy másik mátrixot, amelynek mentén a játékosok egyike nem kevesebbet kényszerít ki, mint hogy a másik játékos övele versengés helyett kooperáljon:

$$\begin{array}{cc} 0 & 2 \\ 0 \setminus & 2 \setminus \\ 3 & 1 \\ 1 \setminus & 3 \setminus \end{array}$$

Az első játékos a maga közvetlen érdekeit követve (a mátrix első sorát választva nyereménye 0 helyett 1, illetve 2 helyett 3) igazi érdekei ellen dolgozna (lehetővé tenné, hogy partnere a mátrix bal oldali oszlopát választva az ő nyereményét 3 helyett 1-re szorítsa le). A maga közvetlen érdekei ellen döntve viszont az érdekellentét helyett az érdekazonosságot kényszeríti a partnerére, aki most a maga nyereményét növelve egyúttal az övét is növeli (a mátrix felső sorát választva a partnert rászorítja a jobb oldali oszlop választására, s ezzel az ő nyereménye az imént megállapított 1 helyett 2 lesz).

Zsolnai ezt a racionális, haszonelvű gondolatmenetet elutasítja: ő olyan döntések

felől gondolkodik, amelyeknél az ésszerű szempont kiegészül a deontológiai szemponttal, miközben ez utóbbi nem meríti ki nála az erkölcs vonatkozását: ebben a normakövetést illető szemponthoz társul a döntés érintetteinek tekintetbevétele.¹ Miközben az erkölcs vonatkozásának ez a kettéválasztás igen produktív szempont lehetne,² szeretném felhívni a figyelmet arra, hogy az ellenkező póluson az érdek szempontja szintén kettéválik a haszonnal, illetve a kellemessel kapcsolatos megfontolásokéra. Ez a különbségtétel ugyan elsősorban pszichológiai lenne, azért érdemel mégis említést, mert olyan erőteljes etikai vonatkozásai vannak, hogy például Max Weber a protestáns etikával kapcsolatos gondolatmenetét (Weber, 1982) nagymértékben arra építi, hogy ez az etika a híveit arra ösztönzi: a kellemességgel kapcsolatos érdeket korlátozzák a hasznossághoz tapadó érdek javára. A fentebb idézett törekvések különben arra, hogy az erkölcs szolgálatába az egyéni érdeket fogják be, ezt nemcsak a haszonra, hanem a kellemességre tekintő érdek vonatkozásában is megfogalmazzák: lásd például Goethe *Napló* című, pajzánul erkölcsös versét, amelyben a társ megcsalására vonatkozó szexuáletikai tilalomnak nem más ad ellenállhatatlan nyomatókat, mint a társal átélt szexuális gyönyörök emléke.

*A kötelesség ellenáll, hatalmas,
De csak szerelem lehet diadalmas*

– összegezi vonatkozó erkölcsi tapasztalatait a felvilágosodás kori költő

¹ Amikor egy meghonosodó szakterület kialakítja a maga terminológiáját, nemritkán előfordul, hogy valamely idegen nyelv rosszul lefordított terminusa rögződik meg a befogadó kultúrában. Ezért érdemes időben alkalmazni a kritikát, amikor, mint például ezúttal is az történik, hogy Zsolnai – véleményem szerint – tévesen fordítja a *respect* terminust „respektus”-nak.

² Azért fogalmazok feltételes módban, mert megítésem szerint ebben a megkülönböztetésben sokkal több gondolati lehetőség van, mint amennyit feltalálójá felhasznál belőle.

Mitől kapja mármost Zsolnai Lászlónál a hátkonnyá tevő nyomatókat akára a deontológiai szempont, akár a döntés érintetteinek tekintetbevétele? Jőmagamon a referenciaszöveg olvasása közben elhatalmasodott a gyanú: semmitől. Ami akkor is felvetne kérdéseket, ha Zsolnai a maga kutatását nem való világbeli, hanem ideális döntéshozókra vonatkoztatná.

Azok a kérdések arra vonatkoznának, mi a funkciója Zsolnai vizsgálódásában az általa alkalmazott matematikai apparátusnak. Hadd világítsam meg e – virtuális – kérdést egy példán:

A 98. oldalon a jelölt az általa korábban mondottak összefoglalásaként definiálja a komplex döntési helyzetek fogalmát: ilyenekről akkor beszélhetünk, újra, ha

- legalább két alternatíva áll a döntéshozó rendelkezésére;
- legalább egy etikai norma szabályozza a cselekvést;
- a döntéshozónak van legalább egy célja; továbbá
- számolnia kell legalább egy érintett szereplővel.

Ez eddig világos (még akkor is, ha közben észébe jut azért az opponensnek, vajon hogyan alakulna ez a logikai képlet, ha Zsolnai számításba venné a fentebb szóba hozott különbséget a kellemesség és a hasznosság között). A kérdés az, mit nyer a vizsgálat, ha a jelölt mindjárt ezután jelzi az alternatívák egész lehetséges sorát A_m -ig, kikötve, hogy $m \geq 2$, majd rögtön ezután a normák, a célok, illetve az érintettek lehetséges sorát is D_p -ig, G_n -ig, illetve S_r -ig, sorra kikötve, hogy p, n , illetve $r \geq 1$. Vajon ezzel közelebb jutottunk-e ahhoz, hogy olyan számítást végezzünk egy üzleti-erkölcsi dilemmán, amelynek végeredményeként közelebb juttathatnánk az erkölcsi dilemmával küszködőt, hogy ráébredjen, miért kell neki az így számítható normatív ajánlást jobbnak tartani a többi alternatívánál.

Szabadjon az opponensnek egy szubjektív kitérőt tenni:

Egyetemistaként Heller Ágnes kitűnő etikakurzusát hallgattam. Ő is, miképpen Zsolnai László, példázatokon elemezte és elemezte velünk az etika különböző összefüggéseit. Példázatainak egyike – a kor szellemének megfelelően – egy munkásról szól, aki társaival együtt úgy dönt, hogy sztrájkba lépnek, s közben tüdőgyulladást kap a kisgyereke. Hogy a gyerekek legyen esélye az életben maradásra, több pénz kellene, mint amennyit a család egyébként költhet – a sztrájk következtében azonban kevesebb pénz jut költségre, mint egyébként. Sztájk törővé legyen-e a munkás, vagy gyermeke potenciális gyilkosává – így szól a kérdés, amelyről Heller Ágnes akkor meggyőzött minket: nincs jó megoldása a dilemmának. Ha lenne, mondta a tanárom, akkor jogi szabályozásban heteronóm módon lenne előírva, mit kell felelős döntéshozóként tenni. Az erkölcs azonban a maga normáit eleve úgy fogalmazza meg, hogy teljesítésük autonóm döntése legyen a lelkiismeretnek.

Mi akkor, Heller etikakurzusának hallgatói, mindannyian átéltük az ilyen lelkiismereti döntés tragikus drámaiságát. Majdnem fél évszázad után is hálára kényszerítene az emlék egy olyan tudományos eredmény iránt, amelynek eljárása azt ígérné, hogy megszabadítja az embert az ilyen lelkiismereti döntés gyötrelmeitől, matematikai eszközt adva annak kiszámításához, melyik alternatívát kell követnem, hogy eljárásom optimális legyen. Méghozzá nem egy homo oeconomicus haszonelvű szempontja, hanem egy felelős döntéshozóé mentén. Vajon ilyesmit ígér-e Zsolnai László kirándulása a matematikai képletek világába? Figyelmesen elolvastam a referenciaszöveg mindhárom példázatát (az autóbalesetről, a Donna esetéről és a Ford Pinto esetéről szólót), még annál is nagyobb figyelemmel a felelős döntéshozatali modell közgazdasági alkalmazásairól szóló fejezetet; először

csak úgy olvastam ezeket a szövegrészeket, aztán tanulmányozva a velük összefüggésben felvonultatott matematikai kellékeket. Mindezek során végig azt kellett megállapítanom, hogy a gazdasági döntések etikája, úgy látszik, sem meghaladni nem tudja a következő alternatívát, sem pedig választani közöttük:

– vagy belátni, hogy a felelős döntéshozás tétjei összemérhetetlenek egymással (vö. például a 94. oldalon Herbert Simon nyomán mondottakkal), s akkor a matematikai kelléktár ellenére Heller Ágnes tételénél maradunk arról, hogy a felelős döntést a lelkiismeret hozza, autonóm módon, mert teljesen magára hagyva (ezt fejezte ki annak idején Jean-Paul Sartre mára – méltatlanul – feledésbe merült tétéle arról, hogy az ember szabadságra van ítélve « Sartre, n. d. »);

– vagy keresni a tétel súlyozásának és aggregálásának lehetőségeit, ami csak odébb tolja a dilemmát:

– ha belátjuk, hogy a súlyozás és aggregálás minden lehetősége véget ér ott, ahol a cselekvés morális értéke és instrumentális értéke úgy állnak szembe egymással (vö. például a 121. oldalon idézett Amartya Senel), mint immáron tényleg összemérhetetlenek, akkor e két szempont között megint csak „szabadságra vagyunk ítélve”;

– ha pedig e végső határvonalon keresztül is keressük a matematikai közvetítés lehetőségeit, akkor visszaérkezünk a Zsolnai László által már elutasított racionalizmusmodellhez (a végső határvonal kicselezésének lexicografikus eljárásáról a jelölt maga mondja ki, hogy „így a komplex döntési probléma végül is leegyszerűsítődik a 4.3. alfejezetben tárgyalt elemi döntési problémák valamelyikére” [122. oldal]; a maximin szabállyal kapcsolatosan azonban még az sem kelt benne gyanút, hogy ezt „igazán ismertté Neumann János tette, aki a játékelméletben mint a bizonytalansággal szembeni alapvető stratégiát értelmezte” [123. oldal]).

Érvelésemnek egy korábbi pontján már sajnálkozásomat fejeztem ki, amiért Zsolnai László nem kezeli a bemutatott gondolatmenet viszonyát azokhoz, amelyeknek a kiindulása az övétől eltér ugyan, de a végső célja ugyanaz. Most az ottani listát bizonyos értelemben ki lehet egészíteni Heller Ágnesnek marxista korszakában kidolgozott etikájával. Marxnak abban az időben ideológikus-apologetikai-propagandisztikus „olvasata” mellett létezett egy tudományos olvasata is, amely a maga ökonomizmusával ugyanarra a logikai srófra járt, mint a mai *mainstream*. Ezt a logikát ugyan Lenin követői a maguk voluntarizmusával elutasították, Heller Ágnes viszont azzal az ambícióval lépett fel az 1956-ot közvetlenül követő években, hogy megmutatja: a gazdasági-társadalmi rendszer működésének leírásába a szubjektív elemet nemcsak Lenin módján lehet bevenni, hanem úgy is, hogy az etika szempontjait vizsgáljuk – történetfilozófiai igényrel és komolysággal – belé.

Miközben azt csak szelíden állapítom itt meg, hogy a fiatal Heller Ágnes e kísérletének tapasztalatait kár nélkülözni, amikor valaki ma akarja egy gazdasági világ döntéseinek szempontjai közé oclacsempészni az etikáét is, egy másik hasonló kimaradásról kevesebb szelídséggel kell szólni: Immanuel Kantérol.

Kantról, akinek a nevét a referenciaszöveg irodalomjegyzékében nem érdemes keresni, ez olvasható az értekezésben: „Immanuel Kant 'kategorikus imperatívusza' úgy is megfogalmazható, hogy másokat mint önértékű létezőket kell kezelnünk [Goodpaster, K. E. & Matthews, J. B. 1982; p. 134]”. 68. oldal).

Mármost Zsolnaitól értesülni lehet (a 23. oldalon), hogy „gazdasági kontextusban Kenneth E. Goodpaster dolgozta ki a felelős döntéshozatal eddigi legjobb modelljét” (amely állítást jómagam nem ellenőriztem, de meggyőzőbbnek hatott volna rám, ha a

referenciaszöveg azt írja körül, miben is áll ennek a modellnek a kiválósága, meddig készítette Zsolnai Lászlót arra, hogy a maga megállapításait reá építse, s honnantól ihlette arra, hogy a modellt továbbfejlessze). Ha azonban ez mégannyira így van is, az akkor is groteszk, hogy Kantra nézve *opinion leader*-ként legyen kezelve. Különböztetve Kantnak az a gondolatmenete, amely a fent idézett módon „szerepel” Zsolnai László szövegében, meghatározó annak a tárgynak a vonatkozásában, amellyel a disszertáció foglalkozik: ha az etika világában a többi embert mint önértékű létezőt kell kezelnünk, a gazdaság világában viszont az ember más célok szolgálatába állítható erőforrásként van számon tartva, akkor nagy kérdés, hogyan lehet (s vajon lehet-e egyáltalán) társítani ezt a két világot.

Az idők során különféle érveket vonultattam fel a mellett a gyanúm mellett, hogy a bevezetőben sorolt törekvések sorában a *gazdaságpszichológia* már tud kezelni olyan összefüggéseket, amelyek megfelelőjét a gazdasági etika (még) nem. Nem volna értelmese megismételni itt ezeket az érveket, s annál is inkább nem, mert módszeres összefoglalásukat nemrég mutatta be fentebb már hivatkozott *Identitásgazdaságtan: Gazdaságpszichológia másképpen* című könyvem. Az identitás úgy jön a gazdasági döntések etikája által feszegetett kérdésekhez, hogy a gazdaságpszichológia a normát, az előírást, a tabut szociális identitással összefüggésben kezeli mint olyan szabályt, amelynek nem a maga verbális erejénél fogva kell boldogulnia, de amelynek nem is valamilyen fizikai szankció (például testi fenyítés) vagy ennek szimbolikus meghosszabbítása (például pénzbírság) ad nyomatékot, hanem az a veszély, hogy a tabu megszegője kikerül abból a szociális kategóriából, amelyben a szociális identitását ő és mások is számon tartják. *Tabuszegésért identitásvesztés jár*

büntetésül – e köré a megállapítás köré csoportosítja a könyv a mondott érveket, alkalmazva köztük azokat is, melyeket a Palo Alto-i iskola félszázaddal ezelőtt a *kettős kötésről* fogalmazott meg (Sluzki – Ransom, 1976). Az alkalmazás szerint a szociális identitás és a tabu között létesülő kapcsolatnak ilyen kettős kötés adhat ellenállhatatlan erőt: amikor például egy igazhítű muzulmán nemcsak azt tiltják (egy tárgyi tett szintjén), hogy például bort igyon, de azt is (immáron magára a tilalomra vonatkozó metasinten), hogy azt gondolja, hogy igazhítű muzulmán nincs is tiltva, hogy bort igyon.

Arról a nyomatékról azután, amelyet a kettős kötés adhat a normatív előírásnak, meg lehet például vizsgálni, hogyan viszonylik ahhoz a nyomatékhoz, amelyről fentebb jeleztem, hogyan kerül összefüggésbe Kantnál transzcendens tekintéllyel és transzcendens büntetéssel. Mindenesetre ez a vizsgálódás az etika tudományának illetékességi körébe illeszkedik – de mi kapcsolná vajon gazdasági problematikához?

Nos, azok a gazdaságpszichológiai kutatások, amelyeket Kahneman évtizedeken keresztül folytatott Tverskyvel, s amelyek iránt most a Nobel-díj nagy figyelmet keltett, tartalmazzák a választ erre a kérdésre. A gazdasági döntések etikájához hasonlóan a gazdasági döntések pszichológiája is olyan tényezőkre kíváncsi, amelyek eltérítik ezeket a döntéseket a gazdaságtanilag számítható optimumtól, ám nem úgy, hogy normatív előírás térítené a döntést más irányba, hanem az eltérést gondolkodásunknak valamely általános – nem az adott egyént jellemző – hibája okozza. Ám a hibáknak egy nem csekély hányada éppúgy identitás kezelésével kapcsolatos, mint az etikai eltérés esetében.

Ilyen például az a gondolkodási hiba, amelyet *framing effect* néven tartanak számon.³

Tulajdonképpen az összefüggések előadásának megszerkesztéséről, szóba fogla-

lásáról, s így tehát az egyes tényezők identifikálásáról van szó. Másképp gondolkodunk Péterről és Pálról, ha tudatják velünk, hogy „Péter okosabb, mint Pál”, és megint másképp, ha azt adják értésünkre, hogy „Pál kevésbé okos, mint Péter”, holott ugyanannak az összefüggésnek történik narrációja. Hivatkozott könyvemben Naszreddin Hodzsa példájával illusztrálok, aki egyszer kimentett a tóból egy ott fuldokló gazdag nagyurat, mégpedig úgy, hogy amikor látta, hogy a tó partján az emberek hiába nyújtogatták a fuldokló felé segítőkészen a kezüket, kiáltotta: „Add a kezed!”, ő is nyújtotta a magáét, de ezt kiáltotta: „Nesze!”, s a tranzakció máris megtörténhetett. Csak annyi kellett, hogy az, amit addig adásnak minősült, valaki kapásnak állítsa be. Ha munkának identifikálják, ami pedig szórakozás, akkor az ember elvárja, hogy még fizessenek is neki érte, s ha szórakozásnak, ami munka, akkor maga hajlandó fizetni, hogy elvégezhesse. S az, hogy egy tranzakcióban melyik fél fizet és melyik kapja a fizetséget, esetleg maga teszi munkává a szórakozást (*Puskás Öcsi-effektus*) vagy szórakozássá a munkát (*Tom Sawyer-effektus*) (Garai, 2003).

Más összefüggését kezeli az identitásgazdálkodásnak a gazdasági döntések etikája, mást a gazdaságpszichológiája, s megint csak mást azok, amelyek a közgazdaságtant határoló további tudományok irányában orientálódnak. Mindenesetre úgy látszik, a gazdaságtudománynak, ha előre akar haladni problémáinak megoldásában, nem arra vezet a további útja, amelyre a *mainstream* azt kijelöli.

³ Azoknak a szövegeknek magyar fordításai, amelyek a fentebb hivatkozott Palo Alto-i iskola égisze alatt keletkeztek, „keretbe helyezési hatás”-ként magyaráítják a terminust, magának Kahnemannak és Tverskynek magyar hivatkozásai inkább „keretezési hatás”-ként említik.

A jelenségkör érdemének bemutatását lásd Kahneman – Tversky, 1984, 341-350. old. Újraolvó: Kahneman – Tversky, 2000, 1-16.

Kulcsszavak: *gazdaságetika versus gazdaságpszichológia, homo oeconomicus és piac, felelős döntés, ideális versus valóságos döntéshozó, kanti etika, az önzés mint a*

jónak eszköze, normakövetés versus mások tekintelbevétele, haszon versus kellemesség, lelkiismeret versus számítás, tabuszegés és identitásvesztés

IRODALOM

- Becker, Gary (1976): *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago University Press, Chicago
- Bibler, Vlagyimir (1972): *Alkotó gondolkodás*. Gondolat, Budapest
- Bouckaert, Boudewijn – De Geest, Gerrit (eds.) (2000): *Encyclopedia of Law & Economics*. Edward Elgar – University of Ghent, Cheltenham
- Coase, Ronald H. (1988): *The Firm, the Market and the Law*. University of Chicago Press, Chicago
- Garai László (2003): *Identitásgazdaságtan: Gazdaságpszichológia másképpen*. Tas, Budapest
- Hámori Balázs (1999): *Érzelemgazdaságtan: A közgazdasági elemzés kiterjesztése*. Kossuth, Budapest
- Kahneman, Daniel – Tversky, Amos (1982): *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, New York
- Kahneman, Daniel – Tversky, Amos (1984): Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*. 39. 4. Újraközölve in: Kahneman, Daniel – Tversky, Amos (eds.) (2000): *Choices, Values, and Frames*. Cambridge University Press, Cambridge
- Kant, Immanuel (1991): *Az erkölcsök metafizikájának alapvetése*. Gondolat, Budapest
- Lea, Stephen E. G. – Tarpy, Roger M. – Webley, Paul (1987): *The Individual in the Economy: A Textbook of Economic Psychology*. Cambridge University Press, Cambridge etc.
- Lewin, Kurt (1972): Az arisztotelési és a galileánus gondolkodásmód összecepsapása a mai pszichológiában. In: *A mezőelmélet a társadalomtudományokban. Válogatott elméleti tanulmányok*. Gondolat, Budapest
- Sartre, Jean-Paul (n. d.): *L'existentialisme est un humanisme*. Série „Folio”.
- Simon, Herbert A. (1982): *Korlátozott racionalitás*. Közgazdasági és Jogi, Budapest
- Sluzki Carlos E. – Ransom Donald C. (eds.) (1976): *Double Bind: The Foundation of the Communicational Approach to the Family*. Grune & Stratton, New York–London–San Francisco
- Stiglitz, Joseph E. (2000): The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics. *Quarterly Journal of Economics*. 115, Nov., 1441-1478
- Weber, Max (1982): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Társadalomtudományi könyvtár. Gondolat, Budapest
- Williamson, O. E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, Oxford

HIABIGAZÍTÁS – Előző számunk tartalomjegyzékében és borítóján sajnálatos módon nem tüntettük fel a vendégszerkesztő, Széchenyi Ágnes nevét. Az ő és olvasóink szíves elnézését kéri

a SZERKESZTŐSÉG