

Az egyéni érdek, a közösségi érdek és a gazdasági fejlődés kapcsolatai

Ball, Richard: *Individualism, Collectivism, and Economic Development*. = *The Annals of The American Academy of Political and Social Science*, 573. vol. 2001. 1. no. 57–84. p.

A tanulmány a társadalom és a gazdasági fejlődés kétirányú kapcsolatait vizsgálja, bemutatva az individualizmus és a kollektívizmus gazdasági növekedésre gyakorolt hatásait, valamint a gyors gazdasági növekedés társadalom-formáló szerepét, nevezetesen azt, hogy az egyéni érdekek vagy a közösségi érdekek érvényesítését helyezi-e előtérbe.

A társadalmak közötti talán legfontosabb különbséget (a hagyományos értelemben vett kultúra – nyelv, vallás, hagyományok stb. – mellett) az ún. társadalmi kultúra jelenti. Ez a társadalmi kultúra az egyének és a közösség érdekeinek viszonyát meghatározó uralkodó gondolkodásmódot (is) jelenti. Az individualista társadalmakban az egyének „*Homo economicus*”-ként viselkednek saját anyagi hasznuk maximalizálására törekedve. A kollektivisták közösségei tagjai (az ún. „*Homo sociologicus*”-ok) ezzel szemben saját érdekeiket a csoportérdekeknek rendelik alá, elismerik azok primátusát, és tetteiket önként a társadalom által meghatározott normákhoz és elvárásokhoz igazítják. Tapasztalatok szerint egy állam anyagi helyzete és a jólét mértéke alapvetően befolyásolja – mindkét irányban – az emberek gondolkodásmódját, a társadalmi egyensúlyt, valamint a gazdaság és a társadalmi kultúra kapcsolatát. Ennek a kölcsönhatásnak négy különböző kiemetele lehet, s ezek rövid bemutatása következik most:

I.

A gazdasági növekedést az individualizmus segíti, a kollektívizmus pedig gátolja

Az első teoretikus, akit itt meg kell említenünk *Adam Smith*, aki szerint „*a piac egy olyan intézmény, amely az önzésből közjót varázsol*”. Ez azt jelenti, hogy a piac „lát-hatatlan keze” (a kereslet–kínálat törvényszerűségei) lehetővé teszi az egyéni haszn maximalizálását biztosító árucserét (kereskedelmet). Mindez addig tart, amíg az egyéni haszn tovább már nem gyarapítható (vagyis a határhaszn értéke nulla lesz), mivel ekkor a piac megvalósította az erőforrások és áruk optimális és leghatékonyabb allokációját. Az elmélet sebezhető pontja az, hogy a megvalósulásához hibátlanul működő piacokra van szükség. Ezek hiányában ugyanis a szereplők már nem dönthetnek szabadon, és előtérbe kerülhet az ún. börtön-dilemma, a csoportos akciók és a közösségi javak problematikája.

A második érvet *Max Weber*nél (1930) olvashatjuk, aki az individualizmus szerepét hangsúlyozza a brit gazdaság fejlődésében. Szerinte a 16. században meginduló kapitalista fejlődés a kálvinizmus elterjedésének volt köszönhető, amely az addig hagyományos és uralkodó etikával szemben az egyéni racionális gondolkodást és vagyonszerzést részesítette előnyben. A protestantizmus ezáltal megteremtette a piacgazdaság alapjait jelentő egyéni vállalkozások ideológiai hátterét.

Bauer és *Yamey* (1957) a „*tág értelemben vett család*” („*extended family*”) intézményét emeli ki, amely stabil és megbízható hátteret biztosít az egyéni érdekek maximalizálása számára. Mivel azonban a megszerzett jövedelemre, illetve annak megosztására itt

sokan igényt tartanak, az egyéni ötletek és kezdeményezések közül sok még a megvalósítás előtt kútba esik. Más szóval az „Egy mindenkiért, mindenki egyért”-elv az individualista társadalmakban nem mindig működik.

Platteau szintén az egyenlősítés és a javak megosztása ellen érvel, mivel ezek gátolják az egyéni „tőkefelhalmozást”, ami pedig az egyén jólétének megteremtése után a közösség jólétét is megteremti.

Lewis (1955) és *Tanzi* (1994) szerint a gazdasági döntések meghozatalából ki kell zárni a társadalmi kapcsolatokat, mivel a döntéshozó állami hivatalnokok monopolhelyzetben vannak az erőforrások allokációjánál, és így tér nyílik a korrupció, valamint a családtagok és ismerősök előnyben részesítése (favorizmus és nepotizmus) előtt. Ezáltal az erőforrások és munkahelyek elosztásából kiszorulnak a társadalmi szempontok, ez pedig a kollektivista társadalmak gazdasági hatékonyságát csökkenti. *Platteau* szerint azonban a döntésekből a subjektív tényezők sohasem fognak eltűnni, mint ahogy egy absztrakt és személytelen állam iránti hűség sem képzelhető el az egyéni érdekek rovására. Ezt támasztja alá *Greif* (1994, 1997) tanulmánya is a középkori kereskedőkről, amelyben az észak-afrikai (Maghreb) országok kollektivista és a genovai individualista szemlélet különbségeit mutatja be a sikkasztások és csalások elleni küzdelemben. Amíg ugyanis az arab országok kollektív büntetést alkalmaztak a „saját zsebre” dolgozó ügynökök sikkasztási ügyeiben, addig a genovai kereskedőket egyénileg szankcionálták, és létrehozták a visszaélések megakadályozását szolgáló intézményrendszert (például a „*Bill of Lading*” bevezetése vagy jogi eszközök megalkotása a szerződések kikényszerítése érdekében). Mindkét megoldás a gazdaság növekedését eredményezte, noha az egyik a közösséget, a másik pedig az egyént helyezte előtérbe.

Több kutató is vizsgálta az informális társadalmi kapcsolatok és a piaci hatékonyság összefüggéseit. *Kranton* (1996) szerint a kiterjedt „kapcsolati tőke” jelentősen megkönnyíti és olcsóbbá teszi az árucserét, mivel feleslegessé teszi a költséges piackutatásokat. Ezzel szemben *Dasgupta* (2000) úgy véli, hogy ez az elosztási rendszer nem biztosítja az ennél hatékonyabb intézmények működését, és így akadályozza a gazdaság fejlődését.

II.

A gazdaság fejlődését a közösségi érdek szolgálata előmozdítja, az egyéni érdek elsőbbsége pedig hátráltatja

Ennek a nézetnek az alaptétele, hogy a szoros társadalmi kapcsolatok, a szolidaritás és az együttműködési hálózatok a gazdasági növekedés biztosítékai. *Arrow* (1972) ezen kívül kiemeli a kölcsönös bizalom szerepét, amire minden kereskedelmi tranzakció épül, és aminek hiánya egy ország gazdasági lemaradásával jár.

Valamennyi elméletben közös az a megállapítás is, hogy a gazdasági folyamatokat három fontos dilemma hatja át:

1. Az ún. *börtön-dilemma*: a raboknak két lehetőségük van, ha túl akarják élni a börtönt: vagy „együttműködnek” a többi rabbal, vagy „megszöknek”. Az egyéni elközlönülés a biztos halált jelenti.
2. A *csoportos cselekvések kérdése*: egyrészt az egyéni gazdasági érdekek a „szökést” kívánják meg, másrészt viszont a csoportos akciónál az egyéni haszon a résztvevők számával arányos.
3. A *közös javak hasznosításának problémája*: természeti erőforrások, többoldalú kereskedelmi ügyletek, növekedésorientált nyomásgyakorlás a kormányzati politikára.

Az egyéneket tehát ilyen dilemmák között kell „rávenni” arra, hogy személyes anyagi érdekeiket feledve a közösség szempontjait tartsák szem előtt.

Triandis (1990) megfogalmazásában a kollektivisták társadalmi kultúra lényege az, hogy az embereket közös célok vezérlik, tetteiket pedig – az egyéni ambícióik és a közösség érdekeinek ütközése esetén – ez utóbbi elsőbbsége határozza meg.

Coleman (1990) „*társadalmi tőke*”-elmélete a közösség érdekében hozott egyéni áldozathozatalra épül. Számára a társadalmi folyamatok mintájául a család szolgál, ahol a közös érdek szolgálata elismerést és jutalmat eredményez, és az egész család javát szolgálja.

A neoklasszikus gazdaságtudomány kiindulópontja szerint a társadalmi normák és elvárások szerinti önkéntes viselkedés tehát megkíméli az egyént a piac kegyetlenségétől és hibáitól. E magatartás mögött elvont motivációk állnak, úgymint a tisztesség, a kölcsönös bizalom, az erkölcs és az altruizmus. Az egyének számára itt „*a tett magában hordja a jutalmát*”. (Emellett meg kell jegyezni, hogy ezt a viselkedést „ki is lehet kényszeríteni” az ellenszegülés pénzbüntetéssel való szankcionálásával vagy a normakövetés anyagi előnyhöz kötésével. Mindkét megoldás az individualista haszonmaximalizáló gondolkodásmódot használja ki.)

Guth, *Schmittberger* és *Schwarze* (1982) „*ultimátum játéka*” is az emberek elkötelezettségét bizonyítja a tisztesség és az egyenlőség iránt. A játékban ketten vesznek részt. Az első játékosnak el kell osztania egy adott pénzüsszeget két ember között, akik azonban csak akkor kapják meg a pénzt, ha a második játékos az első játékos döntését jóváhagyja. Ha elutasítja, senki nem kap semmit. A tapasztalatok szerint a második játékosok többsége maximum a 60%–40% elosztást fogadta el, az ennél nagyobb különbségű aránytalan megoldásokat pedig elutasította, annak ellenére, hogy ezzel mindkét embert megfosztotta a pénztől. Ezt a viselkedést és gondolkodásmódot nevezik „*feltételes együttműködésnek*” vagy „*kölcsönös altruizmusnak*”. Ugyanez figyelhető meg az emberek közösségi munkában való részvételénél is, ahol az egyéni részvétel mértéke a többi ember részvételével arányos, ahhoz igazodik.

Rabin (1993) kidolgozta a „*kölcsönös tisztesség*” elméletét, amely révén társadalmi szintű egyenlőség jöhet létre. (Az elmélet lényegét az „*Amilyen az adjonisten, olyan a fogadjisten*” magyar közmondással lehet a legegyszerűbben megfogalmazni.) Itt utalni lehet a börtön-dilemmára, ahol ez az elmélet biztosíthatja a kooperációs megoldást.

Putnam (1993) megfigyelései is a „*társadalmi tőke*” hatékonyságát és fontosságát húzzák alá. Olaszország húsz tartományának gazdasági és politikai életét tanulmányozta, miután a Róma-központú közigazgatást decentralizálták, aminek következtében jelentősen megnőtt a helyi adminisztratív szervek hatalma és befolyása a tartományokban. A vizsgálat kiderítette, hogy az erős polgári kultúrával és hagyományokkal rendelkező tartományok sokkal jobb eredményeket értek el az önálló igazgatás során, mint azok a vidékek, ahol mindennaposak voltak a törvénytelenések, a korrupció, a kölcsönös bizalmatlanság, valamint ahol a társadalmi kapcsolatokat is hagyományosan „felülről irányították”.

Banfield (1958) a dél-olaszországi Montegrano megyében tanulmányozta az ún. „*amorális familizmust*”, aminek a lényege az, hogy az egyes családok csak saját érdekük maximalizálására törekednek, mivel tudják, hogy mindegyik család ezt teszi. Ez a csak szűk családra korlátozódó altruizmus, vagy más néven „*individualista kollektívizmus*” eredménye az alacsony közösségi részvétel, valamint a politikai és gazdasági stagnálás.

Fukuyama (1995) szerint csak az altruista-kollektivisták szemlélete teszi lehetővé a család méreteit meghaladó, a rokoni kapcsolatokon túllépő nagyobb közösségek (például

vállalatok) létrehozását, amely az emberek önkéntes részvételére épül, és nem csak egy szűk és szoros kapcsolatokkal rendelkező közösség érdekeit szolgálja.

III.

A gazdasági növekedés elősegíti a kollektívizmus kialakulását az individualizmussal szemben

Hirschman (1977, 1982) számos 18. századi gondolkodót (Montesquieu, Robertson, Condorcet, Raine, Smith) követve az ún. „*doux-commerce*” („megváltó kereskedelem”) tételét vallja, miszerint a kereskedés jóvá, őszintévé, becsületessé formálja át az addig önző embereket azáltal, hogy kölcsönösen hasznossá, értékesé teszi a különböző nemzeti közösségeket és egyéneket egymás számára. A kereskedelem tehát elősegíti az emberiség „civilizálását”.

Valójában itt nem a kereskedelem teszi jobba az embereket, hanem a kapitalizmus kényszeríti ki az emberektől azt, hogy saját jólétük és meggazdagodásuk érdekében erkölcsösen és tisztességesen viselkedjenek egymással. Hasonló a véleménye *Rosenbergnek* (1990), aki „*az emberi jóság kifizetődik*”, „*megéri becsületesnek lenni*” elveket hangsúlyozza az üzletemberek megítélésénél.

Sugden (1989) szerint ugyan az erkölcsös viselkedés anyagilag elsősorban rövid távon, a konkrét ügyleteknél fizetődik ki, ám hosszú távon mégis normatív szerepet is kaphat, túllépve a napi üzleti siker érdekében tett lépéseken.

A kapitalizmus tehát anyagilag motiválja és jutalmazza a morális viselkedés terjedését. A következő kérdés az, hogy a meggazdagodás, az anyagi jólét mennyire teszi altruistává az embereket. A tapasztalatok ugyanis azt mutatják, hogy a vagyon gyarapodásával együtt nő az adakozókedv is. Ez érvényes a fejlett országokra, ahol erős redistributív és a szegényeket támogató „jóléti” politikákkal találkozunk.

Inglehart (1997) és más kutatók is megfigyelték (például a *World Values Survey* készítői), hogy a vagyonos embereknél jelentősen megnő az igény a nem anyagi dolgok iránt. Ennek oka az anyagi javak csökkenő határhasznában keresendő. Ezt a változást nevezhetjük *posztmodern* vagy *posztmaterialista* átmenetnek. Míg az iparosítás anyagilag gazdaggá tette a vállalkozókat, a *posztindusztriális* társadalomban már más célokkal találkozunk: a várható élettartam növelésével, az önmegvalósítás iránti igénnyel vagy az életminőség javítására irányuló törekvésekkel. Ezek az új célok azonban nem feltétlenül a közösséget szolgálják, sokkal inkább az egyének személyes jólétét. A piac csupán kifizetődővé teheti a közösségi magatartásminták követését – tisztán egyéni megfontolásból.

IV.

A gazdasági fejlődés az egyéni érdeket helyezi a közösségi elé

Ez a vélemény tekinthet vissza talán a legrégebbi társadalomtudományos tradícióra. *Timuss* (1971) és *Arrow* (1972) szerint a kapitalizmus az embereket áruk vevőivé és eladóivá degradálja, akik csak az aktuális üzlettel kapcsolatban kommunikálnak egymással. Példaként a véréadás gyakorlatát hasonlítja össze az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában. Az amerikai rendszerben a donor és a beteg kapcsolata üzletté vált, annak minden individualista elemét magában hordozva, mivel itt fizetnek a leadott vérért. Az angol donorok ezzel szemben térítés nélkül adnak vért. Itt tehát a véréadás az altruizmus egyik területe maradt, és nem vált jövedelemszerzési formává.

Trinadis (1990) elismeri ugyan, hogy a csoporthoz tartozás szociális biztonságot ad, de ugyanakkor kihangsúlyozza az individualista ember szabadságát a közösségi elvárásoknak és magatartási normáknak alávetett kollektivistá emberrel szemben.

Kranton (1996) az üzleti család (és egyéb amorális viselkedések) egyetlen hátrányos következményének (büntetésének) a további árucseréből való esetleges kimaradást tartja. Ez a veszély azonban a névtelenséget biztosító piacon gyakorlatilag elveszíti a jelentőségét.

Yallen (1990) az afrikai népeket vizsgálva megállapította, hogy kulturális tárgyaik tömeggyártásának megindításával és eladásával a családok anyagi függetlenségre és jólétre tettek szert, s ez a közösségi összetartás, a bensőségesség és a kölcsönös egymásra utaltság megszűnéséhez vezetett.

Ball (1999) – a tanulmány szerzője – és *Hirsch* (1976) szintén a gyors meggazdagodás társadalmi eróziós szerepének veszélyére hívják fel a figyelmet. Elméletük szerint a társadalmi kooperáció révén létrejött robbanásszerű gazdasági növekedés az embereket egyéni érdekeik megvalósítására csábítja, s minél többen „szöknek meg” a közösségi együttműködés keretei közül, annál individualistább lesz a társadalom, és annál jobban eluralkodik az egyéni pozíció-féltés. Ezáltal nemzeti keretek között a kapitalista gazdasági expanzió önmagát oltja ki (mint ahogy azt Marx is „megjósolta”). Megoldást itt a nemzetközi összefogás jelentheti.

Ehhez hasonlóan, *Olson* a „*Nemzetek felemelkedése és bukása*” („*Rise and Decline of Nations*” – 1982), és a „*Társadalmi akciók logikája*” („*Logic of Collective Action*” – 1965) című műveiben kifejti, hogy a hosszú távon stabil ipari társadalmak magukban hordozzák saját bukásukat a szűk hatalmi érdekcsoportok redistribúciós politikája, valamint az individualista társadalmak miatt.

Összefoglalás

Az elméleteket áttekintve kitént, hogy egyetlen és abszolút igazság ebben a kérdésben sem létezik. Mindegyik megfigyelés igaz, illetve igaz volt a világ valamelyik társadalmára valamikor a történelem során. Mégis, néhány következtetést levonhatunk az ismertett tudományos álláspontokból.

A kultúrának a gazdaságra gyakorolt hatását alapvetően befolyásolja az adott ország gazdasági fejlettsége és adminisztratív intézményhálózatának nagysága. Minél kisebb és gyengébb ugyanis ez a hálózat, a társadalom jellege (individualista vagy kollektivistá) annál nagyobb mértékben befolyásolja a gazdaság növekedését.

A társadalmi kollektívizmus (a „*szociális tőke*” és a kölcsönös bizalom) egyrészt átveheti az egyébként gyenge intézmények normatív szerepét a társadalmi és gazdasági kohézió megtartásában, másrészt azonban gátolhatja is a gazdasági növekedést a hivatali korrupció miatt, ami a személyi és anyagi következményei révén megakadályozza a kollektivistá gazdaság helyes működését.

A gazdaság társadalomra gyakorolt hatása sem egyértelmű. Ám az biztos, hogy a piacok növekedése elszemélytelenítette az üzleti kapcsolatokat, aláásva a kollektivistá társadalmi berendezkedést. A folyamatosan csökkenő határháson és az alapvető igények kielégítése azonban az emberek nem-anyagi javak iránti vágyát erősíti.

A kollektívizmus fogalmát két értelemben is használni lehet. Az első jelentése egy olyan elv, amely a közösségi érzés és felelősség által jellemzett csoportot, illetve annak nagyságát és szerkezetét meghatározza. Ebben az esetben a fogalom gazdasági fejlődésre gyakorolt káros hatásai mutatkoznak meg, mivel itt csak egy szűk körre (általában csak

a családra) terjed ki. A másik jelentés már a fogalom jótékony oldalát emeli ki, amikor a családi kereteken túlmenő nagyobb csoport szervező elvét hangsúlyozza.

Fontos figyelembe venni az altruizmus térhódítását is egy adott társadalomban, ugyanis minél több ember gyakorolja a személyes kapcsolataiban, és minél szorosabbak a kollektivisták az emberek között, annál hatékonyabbak lehetnek a gazdasági növekedés érdekében végrehajtott közösségi akciók. S noha a csoport nagyságával ezek a kapcsolatok gyengülnek, fontosságuk ezzel szemben nő, mivel egy mind nagyobb társadalom egymástól egyre távolabbra kerülő tagjait kötik össze.

Gazdasági fejlődés-orientált világunkban ezeknek a problémáknak a megoldása jelenti a legfontosabb társadalmi feladatot. A hagyományosan individualista társadalmak átalakulása kollektivisták közösségekké azonban hosszú távú folyamat, és az átmeneti időszak alatt a társadalmak különösen érzékenyek és védtelenek az individualista próbálkozásokkal szemben. Ennek jele a különböző irányzatok egyidejű létezése egyazon társadalmon belül, valamint a társadalmak felemás jellege. Amennyiben a gazdasági növekedést az altruista közösségi normák elterjedése kíséri, akkor egy olyan emberiség jöhet létre, amelynek tagjai a jólétben együttműködve élhetnek egymás mellett.

Vadász Rezső

Törés és folytonosság az Európai Unión belül

Ortega, Andres – Areilza, José M. de: Scission et permanence au sein de l'Union européenne. = Politique étrangère, 2001., 2. no., 385–401. p.

Az Európai Közösségeket alkotó tagállamok valamelyikének kiválásáról, esetleg két vagy több részre szakadásának esetéről egyik alapító egyezmény sem szólt. Például arról, hogy az utóbbi esetben újrafelvételüket kell majd kérniük – a csatlakozni kívánó országokhoz hasonlóan – az Unióba? Vagy továbbra is lehetséges lesz, hogy a tagállamok valamelyikének teljes területe ne tartozék a Közösségekhez? Az mindenesetre megállapítható, hogy az egyes tagállamok szakadása éppúgy ronthat a Közösségek kohézióján, mint amennyire előnytelen az újonnan létrejövő államok számára.

Az újonnan létrejövő formációnak kettős akadállyal kell szembesülnie: függetlenné kell válnia az eredeti államtól, ugyanakkor csatlakoznia is kellene az EK-hez, amelyhez formális eljárás keretében társulhat. Jogilag lehetetlen az egyoldalú szakadás bármilyen nem ellenséges környezetben. A szakadás nem jár együtt az EK-hez történő automatikus csatlakozással.

Feltéve, hogy az eredeti, sőt a többi tagállam ellenszenvét váltja ki az új formáció, az egyezmények lényeges elemeit módosítani szükséges. A feltételezett új egyezmények egy sor intézményi problémát vetnek föl. Arról nem beszélve, hogy rossz példát mutatnak a régebbi tagállamoknak. Épp ezért az újdonsült tagállam nem kapja meg a kedvezményeket, és a tárgyilagos elbírálás helyett ki van szolgáltatva a szenvedélyek vezérelte megítélésnek. Vagyis a családások hangsúlyosabbak lehetnek a fel nem vételnél. Számos európai nacionalista párt kecsegteti a lakosságot azzal, hogy a réginél jobban beágyazott közösségi identitással bíró, új nemzetállamként csatlakozzanak az Európai Közösségekhez. Az EK célkitűzései között azonban inkább „a nemzetállamokat felváltó tagállamok” eszméje szerepel (Joseph Weiler). Tény, hogy a nemzeti pénz, a nemzeti hadsereg jövőbeni hiánya a nemzeti szuverenitás fogalmát erőteljesen relativizálja. Az egyes kormá-