

# HOMO POLITICUS, AVAGY EGY POLITIKAI CSELEKVÉS- ÉS MOTIVÁCIÓELMÉLET VÁZLATA

Boda Zsolt

(tudományos főmunkatárs, MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont  
Politikatudományi Intézet)

## ÖSSZEFOGLALÓ

---

A tanulmány a politikatudomány sajátos emberképének a hiányából indul ki. A politológiai elemzések használják a közgazdaságtan emberképét, vagyis a racionális önérdékkövető cselekvő modelljét, a szociológia emberképét, vagy inkább emberképeit, és a pszichológiai modelleket is. Azonban látszólag nem rendelkezik saját antropológiával. Az írás amellet érvel, hogy a politikatudományban is jelen van, ha nem is feltűnően, egy sajátos emberkép, amely a közjó iránt elkötelezett, a kollektív racionalitás logikája szerint cselekvő politikai aktort implikál. A tanulmány ennek a modellnek az elméleti és empirikus meg-alapozása felé teszi meg az első lépéseket.

---

**Kulcsszavak:** politikai magatartás ■ cselekvésemélet ■ motiváció ■ kollektív cselekvés

---

A társadalomtudományi paradigmák sok elemből állnak, de – talán a rendszerelméleteket leszámítva – mindig tartalmaznak egy többé vagy kevésbé explicitté tett cselekvés- és motivációs elméletet, vagyis egy modellt arról, hogy az adott kontextusban mi alapján és hogyan viselkednek az emberek. Minden elmélet, így a cselekvési modell is egyszerűsít: eltekint az emberi természet gazdagságától, és csupán egy vagy néhány motiváció mentén határozza meg a cselekvőt, annak érdekében, hogy plasztikussá, értelmezhetővé tegye a viselkedést. A legismertebb, és kétségkívül legnagyobb társadalomtudományos karriert befutott ilyen modell a gazdasági ember, a homo oeconomicus koncepciója, amely racionális önérdékkövető cselekvőket feltételez. A homo oeconomicus karrierje nyilván több tényezőnek köszönhető, de ezek között minden bizonnyal ott van a modell robosztussága: erőteljes leegyszerűsítések árán, de világos előfeltevésekkel és jól kalkulálható implikációkkal jár. A szociológia emberképe – vagy inkább emberképei – ugyan már kevésbé jól megragadható kontúrokkal rendelkeznek, ám legalább léteznek. Úgy tűnik ugyanis, hogy a politikatudománynak nincsen sajátos emberképe, vagyis cselekvésemélete. A politológia nem mondja meg, miben áll a politikai cselekvés lényege, és mi motiválja az aktorokat, hanem a közgazdaságtan, a szociológia, az antro-

pológia vagy a pszichológia modelljeit veszi kölcsön, hogy a politikai viselkedés mintázatait megrajzolja. Úgy gondolom, hogy ez nem szükségszerű, hiszen a politikatudományban jelen van a homo politicus egy sajátos értelmezése. Ebben a fejezetben ennek a modellnek a vázlatos kifejtésére vállalkozom. Először szemügyre veszem a közgazdaságtan, majd röviden a szociológia emberképét. Ezután bemutatom a homo politicus lehetséges modelljeit, és a számomra fontos modell relevanciáját igyekszem elméleti és empirikus szempontból is felmutatni.

### A HOMO OECONOMICUS ÉS TÁRSAI

A közgazdaságtant sokan a „társadalomtudományok királynőjének” tekintik, mivel irigylésre méltóan komplex, ráadásul matematikai formulákkal kifejezhető modelleket képes alkotni. A közgazdaságtan nemcsak arra képes, hogy magyarázatokkal szolgáljon a gazdasági jelenségekről, hanem előrejelzéseket is tud tenni, és ezáltal a közpolitikai programértékelés számára is hasznos. Vagyis a közgazdaságtan szilárd teoretikus alapokra építkezik, és empirikusan releváns állításokat tud megfogalmazni.

A közgazdaságtan teljesítménye azért lehetséges, mert egy olyan társadalmi alrendszerrel – a gazdasággal – foglalkozik, amelynek állítólag kényszerítő erejű logikája van. A piaci mechanizmus eszerint aggregált szinten a kereslet és a kínálat, az árak és a termelés egyensúlyi helyzete felé tereli a folyamatokat; egyéni szinten pedig a döntések egységes és objektív értékelését, valamint a cselekvések egyértelmű motivációs struktúráját biztosítja. A közgazdaságtan teljesítménye továbbá azért lehetséges, mert komoly leegyszerűsítő feltevésekkel él a piaci mechanizmus működéséről,<sup>1</sup> a gazdasági cselekvések értékéről,<sup>2</sup> és a cselekvők motivációjáról.

Azt, hogy a piac milyen, persze éppen a modern közgazdaságtanból tudjuk, amely a piac vizsgálatára jött lére; ekképpen a körbenforgó érvelés veszélye fennáll. A körbenforgó gondolatmenetet bírálja a Nobel-díjas Gunnar Myrdal is, amikor megjegyzi, hogy a közgazdaságtan leíró és normatív természete nem választható szét, hiszen a „szabad piac” elmélete nem csupán magyarázó eszköz annak bemutatására, hogy milyenek lennének a gazdasági kapcsolatok meghatározott előfeltételek mellett, hanem egyszersmint bizonyítékul is szolgál arra, hogy adott feltételek mellett termelődik a legnagyobb jövedelem, illetve a társadalmi igények a legmagasabb szinten elégülnek ki. A szabad piac így válik logikailag és tényszerűen is politikai *desideratummá* (Myrdal, 1984). Éppenséggel a mai globális gazdasági válság (is) felveti, hogy a piac a valóságban mennyire felel meg a közgazdaságtan leírásának.<sup>3</sup> A közgazdaságtan teljesítményének megítélése két „szélsőség” között szóródik: az egyik azt hangsúlyozza, hogy minden probléma ellenére a közgazdaságtani modellek meglepően jól leképezik a gazdasági folyamatokat (Friedman, 1986),

míg a másik a valóságtól elrugaszkodott mesterséges konstrukciónak tartja a közgazdaságtani modelleket, és módszertani kényelmességgel vádolja a közgazdászokat, amikor irreális előfeltevésekkel és leegyszerűsítésekkel élnek (Daly, 1999).

Mindez jelen írás gondolatmenetét annyiban érinti, amennyiben a közgazdasági modellek egyik leegyszerűsítő előfeltevését szeretnénk szemügyre venni: a gazdasági embert, avagy a homo oeconomicust. A közgazdaságtan elméleti konstrukciójában fontos sarokkő a gazdasági cselekvőről alkotott jól meghatározott modell. Eszerint a gazdasági cselekvő célracionálisan, önérdékkövető és haszonmaximalizáló döntéseket hoz. Vagyis másokra nincsen tekintettel, sem negatív, sem pozitív értelemben (sem ártani, sem segíteni nem akar másoknak), egyetlen célja, hogy a döntési alternatívákból kiválassza azt, amelyik a saját egyéni hasznosságát a leginkább növeli. Erre nemcsak azért képes, mert racionálisan mérlegel, és mert feltételezzük, hogy a releváns információkhoz hozzájut, hanem azért is, mert világos preferenciákkal rendelkezik, vagyis mindig el tudja dönteni, hogy melyik alternatíva felel meg leginkább az érdekeinek (vö. Etzioni, 1988).

Elég egyértelmű, hogy a modern közgazdaságtan és különösen annak „szívét” adó mikroökonómia a homo oeconomicus modellje nélkül nem volna lehetséges. A közgazdasági elméletek lényegében továbbra is erre az emberképre alapulnak, bár azóta már több ponton lazították a modell előfeltevéseit. Például az információ közgazdaságtana irányzaton belül (amelyet a Nobel-díjas Joseph Stiglitz neve is fémjelez) a tökéletes informáltság kritériumát és ezzel összefüggésben a maximalizáló/optimalizáló döntéshozatal képességét oldották fel. Ennek ellenére továbbra is a közgazdasági elemzések egyik – gyakran csak implicit módon jelen lévő – posztulátuma. Sőt, jelentős befolyást gyakorolt a közgazdaságtanon kívül is: nemcsak az elvileg szükségszerűen árnyaltabb pszichológiával dolgozó menedzsmenttudományokat infiltrálta (ennek kritikája pl. Frey–Osterloh, 2005), hanem a társadalomtudományokat is. Az ugyancsak Nobel-díjas Gary Becker munkássága nyomán kifejlődött racionális választások elmélete olyan társadalmi jelenségeket is a homo oeconomicus modelljével elemez, mint a bűnözés, vagy a gyerekvállalás (erről magyarul lásd Szántó, 2006). Anthony Downs pedig a politikai cselekvésre alkalmazta a racionális, önérdékkövető és haszonmaximalizáló aktor feltevését (Downs, 1957 és 1990). A kollektív cselekvési problémák Mancur Olson által adott megfogalmazása ugyancsak erre az emberképre épül. Nem túlzás tehát azt állítani, hogy a homo oeconomicus-modell nélkül nemcsak a közgazdaságtan nem létezne a mai formájában, de a társadalomtudományok egy meghatározó paradigmája sem.

Mi a státusza a homo oeconomicus modelljének? Herbert Simontól Amartya Senen keresztül Daniel Kahnemanig Nobel-díjas közgazdászok sora kritizál-

ta elméleti és/vagy empirikus alapon a koncepciót, vagy egyes előfeltevéseit (vö. Zsolnai, 2007). Nos, a homo oeconomicus koncepciója valódi ideáltipikus modell a weberi értelemben, és mint ilyen, az empirikus relevanciája nyilvánvalóan korlátozott. Nem az a kérdés, hogy mennyire pontosan írja le a valóságot, hogy pontosan kik és hányszor döntenek homo oeconomicus módjára, hanem, hogy mennyire szolgál *adekvát modellként* a valóság értelmezéséhez. Az adekvátság megítélése azonban nem egyszerű kérdés. Thomas Kuhnra és a paradigmaváltások általa leírt mechanizmusára utalva feltehetjük a kérdést, hogy hány empirikus ellenérv kell ahhoz, hogy egy modell megkérdőjeleződjön. Ennek nyilvánvalóan nincsen objektív mércéje, ezt csak a tudományos közösség döntheti el.

Ráadásul az adekvátság nem csupán az empirikus megfelelést jelenti – aminek kívánatos, vagy elvárható mértéke egy ideáltipikus modellnél eleve problémás. Hanem azt is, hogy mennyire alkalmas további modellalkotásra, értelmezésre. Erre pedig a homo oeconomicus alkalmasabbnak tűnt a „verseny társainál”. Amitai Etzioni például az „egyén a közösségben” („I & We”) paradigmát javasolta, amely az önérdékkövetés mellé a közösségi elvárások, a normakövetés motivációját is beemeli (Etzioni, 1988). Amartya Sen pedig egy háromdimenziós motivációs modellt tartana megfelelőnek, amelyben az önérdékkövetés és a normakövetés mellett harmadikként az érzelmek is szerepet kapnak (Sen, 1987). A probléma az, hogy már egy második dimenzió beemelése is jelentősen bonyolítja a modell matematikai kezelhetőségét: csak az egydimenziós modell alkalmas például a maximalizációra. Vagyis Etzioni és Sen javaslata meglehetősen adekvátabb empirikus értelemben, azonban kevésbé adekvát a közgazdaságtan mai paradigmáján belül – ha úgy tetszik kevésbé *hasznos*.<sup>4</sup> Persze az is kérdés, mit is jelent a hasznosság. A közgazdaságtan mai paradigmáját szolgálni hasznos egy szempontból – azonban más oldalról ez akár jogosan nevezhető „módszertani kényelmességnek” (Daly, 2004). Figyelemre méltóak ugyanis azok az érvek, amelyek szerint a közgazdaságtan mai paradigmája, amely túlságosan a piac önszabályozó mechanizmusát, a verseny jelentőségét és a homo oeconomicus-modell relevanciáját hangsúlyozza *nem adekvát* egy mélyebb értelemben. Ezek szerint a piacgazdaság a saját társadalmi és ökológiai alapjait kezdi ki, teszi tönkre, és erre a közgazdaságtan nem képes adekvát választ adni (Soros, 1999; Daly, 2004; Zsolnai–Tencati, 2010); éppen ellenkezőleg: a „jó vállalati gyakorlatokat a rossz elméletek teszik tönkre” (Goshal, 2005). Konkréten a homo oeconomicusszal kapcsolatban figyelemre méltóak azok az érvek, amely szerint a valósághoz képest a közgazdasági képzésben el van túlozva a homo oeconomicus-modell jelentősége, aminek pedig hatása van a jövő közgazdászainak értékvilágára, felfogására. Kimutatták például, hogy a közgazdász hallgatók a tanulmányaik során „önzőbbek” lesznek: a versenyre és kooperációra épülő játékokban (pl. fogolydilemma) hajlamosak a versenyző, nem kooperatív stratégiát választani (vö. Etzioni, 1988;

Zsolnai, 2007). Vagyis érvelhetünk amellett, hogy meglehetősen, a homo oeconomicus-modell hasznos a közgazdaságtan paradigmája szempontjából, ám nem szolgálja a közgazdaságtan társadalmi hasznosságát.

Ebben a kérdésben nem célozom itt állást foglalni. Azért tartottam fontosnak mindezt áttekinteni, hogy világos legyen, milyen kérdések merülhetnek fel egy társadalomtudomány emberképe és az ehhez kapcsolódó motivációs elmélete kapcsán. A homo oeconomicusról szóló áttekintésünket talán úgy foglalhatjuk össze, hogy bár korántsem lehet azt állítani, hogy egy cselekvéselmélet melletti elköteleződés ne vetne föl súlyos elméleti és gyakorlati problémákat, a mérleg mégis inkább pozitívnak tűnik: egy jól megválasztott kiindulópont robosztus valóságmagyarázatokhoz vezethet, s még e magyarázatok korlátait is jobban beláthatóvá teszi.

Beszélhetünk-e más társadalomtudományok, például a szociológia domináns emberképéről? Meggyőződésem, hogy minden társadalomtudományos paradigma épít egy többé vagy kevésbé explicitté tett antropológiára. A szociológia modelljei hagyományosan kevésbé zártak és formalizáltak, mint a közgazdaságtané, sztochasztikus összefüggésekkel dolgoznak, így az emberképe sem annyira precízen definiált, mint amazé.

Boudon (2006) három domináns emberképet különböztet meg a szociológiában: a racionális önérdékkövető embert, a társadalmi erők által befolyásolt embert, végül az értelemmenteli, racionális (ám nem a cél–eszköz racionalitás értelmében vett) cselekvést végrehajtó embert. Az első a homo oeconomicus általánosított cselekvési modellje, amely Max Weber célracionális cselekvésének egy speciális eseteként is értelmezhető (ahol is a cél az önérdék, a saját haszon növelése).

A második a Weberi tradicionális, szokásszerű cselekvéshez áll közel. A modern társadalom feltételei mellett a szó szoros értelemben vett tradicionális cselekvésnek szűk a terepe, azonban adott társadalmi osztályhoz, réteghez, korcsoporthoz, szubkultúrához stb. tartozó egyének magatartása valamilyen mértékben előrejelezhető. A csoportokhoz ugyanis (többnyire csak hallgatólagos) viselkedési szabályrendszerek tartoznak, és a társadalmi identitásnak is van egy bizonyos kényszerítő erejű logikája: meg kell felelni a képnek, amit kialakítottam magamról, amit elvárnak tőlem. Ez egyfajta motivációs elmélet is: az aktorok igyekeznek úgy cselekedni, hogy ne kerüljenek sem kognitív disszonanciába saját magukkal, sem pedig konfliktusba a tőlük, mások által elvárt magatartással. Dahrendorf szerint a homo sociologicus lényege a normakövetés – jegyezzük meg, a norma itt nem jogi vagy morális normát jelent, hanem bármilyen viselkedési normát, társadalmi elvárást. Az emberek minden társadalomban szembesülnek elvárásrendszerekkel, amelyeknek a betartását szankciók biztosítják. Az elvárások betartása általában pozitív, az elvárások be nem tartása negatív szankciót von maga után – természetesen nem elsősorban jogi, hanem társadalmi szanciókra kell gondolnunk (pl. megszégyení-

tés). Az elvárások internalizálódnak, azaz követésük személyes motivációvá válik. Így az emberi viselkedést az elvárások, a hozzájuk kapcsolódó szankciók, valamint az elvárások internalizálódása alakítja ki (Dahrendorf, 1958; Opp, 1986; Lindenberg, 1985). Azonban míg egy premodern, tradicionális társadalomban nagyjából egységes az elvárásrendszer (vagyis az antropológus a norma- és hiedelemrendszer megismerése után nagymértékben előre tudja jelezni a cselekvéseket), addig a modern társadalmat a több egymás mellett élő elvárásrendszer jellemzi, amelyek normái között a konfliktus sincs kizárva. A modern társadalom emberét továbbá az egyéni szabadság növekedése jellemzi, vagyis az egyénnek módja van, sőt bizonyos értelemben kénytelen választani a különböző elvárásrendszerek között. Emiatt azonban az egyéni cselekvés csak sztochasztikus állításokkal jellemezhető: valószínűségi változókkal (avagy a populációban megoszlásokkal) írható le az, hogy ilyen vagy olyan vallású, korú, társadalmi státuszú, értékrendszerű stb. egyén adott helyzetben hogyan fog cselekedni.

Boudon harmadik modellje a megértő szociológia emberképe. Mivel Weber kategóriáit alkalmazva a célracionális cselekvést az első emberképhez kapcsoltuk, ide leginkább az értékracionális cselekvés tartozik: az egyén azt teszi, amit a kötelesség, a méltóság, az elvek, az „ügy” – bármilyen, számára fontos ügy – diktál.

Nyilvánvaló, hogy a különböző emberképeknek eltérő módszertani implikációi vannak (lehetnek), hiszen ne felejtjük el, hogy tudományos modellekről beszélünk. Márpedig a modern tudományban igazság és módszer összefüggnek – meghatározott tudományos igazságokhoz csak adott módszerekkel juthatunk el.

## HOMO POLITICUS?

Vajon beszélhetünk-e a politikatudomány emberképéről? Van-e homo politicus? Erre a kifejezésre bizonyára sokaknak eszébe jut a politikatudomány klaszszikusának, Seymour M. Lipsetnek eredetileg a hatvanas évek elején megjelent szeminális műve a *Homo politicus*<sup>5</sup> (Lipset, 1995). Lipset azonban vállaltan politikai szociológiát művel, és valóban, az ő politikai embere tulajdonképpen a homo sociologicus, politikai kontextusba helyezve.

A homo politicus kifejezés felbukkan továbbá Anthony Downs nagyhatású munkájában is (Downs, 1957). Azonban, mint ismeretes, Downs egy korai képviselője volt a közgazdasági modellek politikatudományi alkalmazásának. Az ő homo politica valójában a jól ismert homo oeconomicus politikai kontextusba helyezve, aki racionálisan mérlegeli politikai részvételének vagy szavazatának várható költségeit és hasznait. A racionálisan mérlegelő, önérdék-követő ember modellje nem csupán a szociológiában, hanem a politikatudományban is jelentős karriert futott be: elsősorban a politikai gazdaságtanban

és a közösségi döntések elméletében használták a közgazdasági megközelítést (vö. Csontos, 1997), de a választói magatartás kutatásában is az egyik domináns elmélet (vö. Tóka, 2001).

Ha a homo politicus nyomait keressük, nem sok mindent találunk a politikatudományi szakirodalomban – és ami van, az is a racionális döntéshozónak, avagy a szociológia emberképeének felel meg. A „legpolitikatudományibb” koncepció talán még a szavazói magatartás-elméletekből ismert „pártos szavazó” fogalma (vö. Tóka, 2001). Eszerint a szavazást valamely párttal való azonosulás jelzi előre. Ám ez a modell sem mondja meg, hogy a párttal való azonosulás hogyan alakul ki. Lehet, hogy racionálisan: ésszerű lehet az értékrendszeremhez, érdekeimhez közel álló párt mellett elkötelezmem magam, hiszen így a választások előtt megkímélem magamat a pártprogramok áttanulmányozásának, a közpolitikai kérdésekben való állásfoglalás kialakításának fáradtságos munkájától. De a modell kompatibilis a homo sociologicus fentebb adott definíciójával is, ahol az adott identitás melletti döntés alapjait nem feltétlenül ismerjük, ám az azonosulás azután valamelyest előrejelezhetővé teszi a magatartást.

Úgy tűnik, a politikatudománynak nincsen cselekvéselmélete, speciális emberképe. A politikai motivációnak mint olyannak nincs elmélete, és szakirodalma is viszonylag csekély, illetve látszólag egymással össze nem függő részkérdésekkel foglalkozik. A kutatott témák egyike például a politikusok motivációja. Míg Schumpetertől kezdve általános volt azt feltételezni, hogy a politikusok elsődleges motivációja a választásokon való győzelem mint olyan, később a közpolitikai célok megvalósításának célját is felvették modellbe (Wittman, 1983). Mostanában inkább azt szokás feltételezni, hogy a politikusok több, de legalább háromféle alapmotívummal rendelkeznek: a hatalomszerzés motívuma mellett az eredmények elérésének (achievement), illetve a kapcsolatok kialakításának (affiliation) motívuma is megjelenik (Winter, 2002). A probléma az, hogy ezek a tanulmányok is többnyire erősen a pszichológia terminusait használják, és vizsgálódásukat a politikusokra, a vezetőkre szűkítik, vagyis nem törekednek általános politikai motivációs elmélet kialakítására. Mindazonáltal úgy gondolom, hogy a politikusok motivációjának vizsgálata hasznos hozzájárulásként értékelhető egy általános elmélet kialakításához.

A motiváció vizsgálata megjelenik a közigazgatás-tudományban is, ahol a kérdés az, hogy a közszolgák és köztisztviselők milyen motivációval rendelkeznek, és milyen ösztönzési rendszerekkel lehet őket leginkább jó munkára készíteni. Kimutatták például, hogy a magánszférához képest a közszférában dolgozók erősebb belső (intrinsic) motivációval rendelkeznek: például fontos nekik az érzés, hogy valamit meg tudtak valósítani (sense of accomplishment), vagy hogy hasznosak a társadalom számára. Ezek a belső motivációk a külső (fizetés, állásbiztonság, karrier) ösztönzőknél is erősebbnek bizonyultak Ame-

rikában (Crewson, 1997: 505.). Más kutatások is azt találták, hogy már az egyetemi (jog-)hallgatók attitűdjeiből és morálpszichológiai profiljából meg lehetett jósolni, hogy később mely szektorba mentek dolgozni: a magánszektorba, a közsférába, vagy civil szervezetekhez (Frank, 2004). A külső motiváció (fizetés) és a belső (elkötelezettség a társadalmi hasznosság iránt) között fordított összefüggés érvényesült: akinek az első volt a fontos, később vállalatnál helyezkedett el, míg a legerősebb belső motivációval rendelkező diákok később civil szervezetnél dolgoztak; a köz szolgálatát a közepes erősségű belső és külső motivációval rendelkező hallgatók választották.<sup>6</sup> Frank követéses panelvizsgálata cáfolja, hogy a közszolgálatban dolgozók az alacsonyabb fizetésüket racionalizálnák a köz érdekében végzett tevékenységük hangsúlyozásával, és azt sugallja, hogy a köz szolgálatát bizonyos beállítódású emberek nagyobb eséllyel választják. Ezeket az eredményeket fontosnak érzem, azonban a köz-igazgatás-tudomány és szervezetelmélet meglátásai mintha nem találtak volna utat a politológiába.

Végezetül a politikai motiváció vizsgálata a választási magatartás-kutatásoknak is része. Az elemzések egyik fajtáját pszichológiai koncepciók politikai alkalmazása jelenti, ahol a kérdés például az, hogy egy szofisztikált motivációs skála mely értékei jelzik előre a választásokon való politikai részvételt (pl. Losier et al., 2001). Ugyancsak részben pszichológiai megközelítést alkalmaznak azok a tanulmányok, amelyek azt vizsgálják, hogy milyen típusú politikai kommunikáció képes ösztönzi a politikai részvételre (pl. Brader, 2005). A választási magatartás-kutatások egy kitüntetett kérdésvetése azonban az, hogy mennyiben modellezhető a választásokon való részvétel, illetve a pártválasztás racionális (instrumentális) alapon – vagyis a homo oeconomicus-modell szerint. Az alternatív modell az ún. expresszív szavazás, amely magába foglal minden más pszichológiai késztetést: a politikában való részvétel izgalmától az önkifejezés vágyán át az állampolgári kötelesség érzéséig (vö. Tóka, 2008). Elég evidens, hogy a választásokon való részvétel nehezen magyarázható instrumentális alapon, hiszen az egyéni szavazatnak többnyire elhanyagolható jelentősége van a kimenet szempontjából (lásd pl. Green–Shapiro, 1994: 4. fejezet). Tóka (2008) azonban amellet érvel, hogy nem csupán a választásokon való részvétel, hanem – szemben a szakirodalomban elterjedt feltevessel – a pártok közötti választás is nagyrészt expresszív motívumok alapján történik. A probléma az, hogy az expresszív motiváció egyfajta gyűjtőkategóriának tűnik, amelynek lényege, hogy szembe van állítva az instrumentálissal – pedig talán pontosan az lenne érdekes, hogy melyek is azok az „expresszív” motivációk, amely a politikai cselekvést mint olyant jellemzik.

Úgy tűnik tehát, hogy a politológia mai álláspontja az, hogy a politikai cselekvés nem attól politikai, hogy valamilyen sajátlagos motivációval bír, hanem csak attól, hogy alanya vagy tárgya valahogyan a politika terepére esik. Ahogy a szavazói magatartás kutatásának klasszikusa, Warren E. Miller, a



michigani iskola képviselője fogalmazott: „nem volt olyan elméletünk, amely azt mondta volna, hogy a politikai magatartás bármiben is különbözne a társadalmi vagy gazdasági magatartástól” (Miller, 1960; idézi Dryzek, 1988: 713.).

El kell-e ezt fogadnunk? Nem feltétlenül. Néhányan megfogalmaztak javaslatokat a politikai cselekvés mibenlétére vonatkozóan, és ezek meglehetősen egy irányba mutatnak.

James Buchanan<sup>7</sup> például egy rövid esszéjében azt veti fel, hogy a „*homunculus oeconomicus*” mintájára definiálandó „*homunculus politicus*” az ember összetett személyiségében azt a részt jeleníti meg, amely a *közösség érdekében cselekszik* (Buchanan, 2008). Az Arisztotelész nyomán politikai lényként meghatározott ember képes a saját érdekein túltekinteni, és a közösség általános javát mérlegelni. Az erre irányuló késztetés, és az ennek megfelelő cselekvés a politikai ember sajátja. Ugyanakkor Buchanan nem tesz kísérletet a koncepció teoretikus és empirikus megalapozására, sőt, erőteljes normatív tartalmat visz bele, amikor amellezt érvel, hogy hiba lenne a közjót az egyéni értelmezések és preferenciák alapján meghatározni. Az általa meghatározott *homunculus politicus* kantiánus liberális annak érdekében, hogy a szabadság és demokrácia védelme biztosítva legyen (Buchanan, 2008: 472.).

Malte Faber és szerzőtársai egy korábbi írásukban szintén a *homo oeconomicus*hoz képest igyekeznek meghatározni a politikatudomány emberképét (Faber, Manstetten és Petersen, 1997). Definíciójuk szerint a *homo politicus* önkéntesen, nyilvánosan (*in public*) cselekszik másokkal együttműködve, annak érdekében, hogy a politikai közösség javát előmozdítsa. *Explicite* utalnak a polgár (*citoyen*) ideáljára, amelyhez koncepciójuk hasonlít (i. m., 468.). Hangsúlyozzák, hogy a *homo politicus*t a közgazdaságtan emberképéhez hasonlóan nem empirikus realitásnak, hanem „*módszertani elvnek*” tekintik, amely ugyanakkor alkalmas lehet arra, hogy a valóság értelmezését segítse (i. m., 467.). Elsősorban a „*kreatív*” politikai cselekvés magyarázatára lehet alkalmas, amely a szabályok, eljárások megváltoztatására irányul, szemben a szabályoknak megfelelő adminisztratív, bürokratikus eljárásokkal (i. m., 459.). Írásuk azonban nem a *homo politicus*-koncepció megalapozását tekinti fő céljának, hanem – Buchanan esszéjéhez hasonlóan – normatív keretbe helyezi azt: a jogállam és az ökológiai fenntarthatóság biztosításának letéteményeseként értelmezi.

John Dryzek is a politikai cselekvő fogalmának újragondolását sürgeti, amikor a politikai szociológia kérdőíves felméréseiből kibontható emberképet kritizálja (Dryzek, 1988). Különös, írja, fel sem merül, hogy az ember máshova kapcsolna (*shift gears*), ha politikai, és nem mondjuk fogyasztói döntéseket kell hoznia (i. m., 713.). Achent idézi, aki szerint a politológusok csekély mértékű újítást vezettek csak be a kérdőíves felmérés módszertanában; ehelyett megelégedtek a szociológusok, statisztikusok és közgazdászok által kidolgo-

zott eljárásokkal és koncepciókkal (Achen, 1983; idézi Dryzek, 1988: 713.). A kérdőívek emberének motivációja merőben instrumentális, ami megfelel annak a képnek, amely szerint a politika a hatalom megszerzéséről és az érdekvényesítésről szól. Mindez azonban messze esik attól az arisztoteliánus politikai cselekvéskoncepciótól, amely a politika diszkurzív és kommunikatív racionalitását állítja a középpontba: eszerint a politika lényege a közügyekkel való foglalkozás, a közügyekről folyó nyilvános vita (i. m., 717.).

#### EGY POLITIKAI CSELEKVÉS- ÉS MOTIVÁCIÓELMÉLET FELE

Ahogy Boudon több szociológiai emberképről ír, úgy a politikatudományban is több emberkép van jelen. Nem kétséges, hogy a racionális, mérlegelő, önérdékkövető ember modellje jól használható a politikatudományban. A hatalom növelésében vagy megtartásában érdekelt politikai cselekvő is modellezhető ezen emberkép alapján, és ez hasznos fogódzókát nyújthat számos politikai jelenség, például kollektív cselekvési problémák vizsgálatához. Ugyanakkor a társadalmi viszonyaiba beágyazott, partikuláris közösségek elvárásrendszereihez alkalmazkodó, konformista homo sociologicus koncepció is hasznos a politikai szociológia számára (vö. Lipset, 1995). És bizonyára a politikai pszichológia számára is használható a tudattalan folyamatai, traumái, vagy éppen a tömeglélektan jelenségei által befolyásolt „irracionális” ember képe. A diszciplináris határok átlépése, a más tudományos paradigmákban kidolgozott koncepciók átvétele, kreatív adaptálása – amely többé-kevésbé minden tudományra jellemző – izgalmas, és megvilágító erejű eredményeket tud produkálni. Jelen írás semmiképp sem a politológiai modellek redukciója mellett kíván érvelni, éppen ellenkezőleg, gazdagítani szeretné az alkalmazandó modellek tárházát. A kérdés az, hogy van-e olyan cselekvés- és motivációs elmélet, amely az itt említetteken túlmutat, vagy ezek speciális eseteként érdemes az önálló megfogalmazásra, és amely alkalmas lehet további politikai jelenség elemzésére is.

A weberi cselekvéstípusokhoz visszatérve nyilvánvaló, hogy elsősorban valamilyen értékracionális cselekvési modellre kell gondolnunk. A tiszta célracionálitást a homo oeconomicus modellje „lefoglalja”, mint ahogyan a szokásszerű társadalmi cselekvést a szociológia fentebb említett második megközelítése modellezi. Az értékracionális cselekvés viszont sokféle altípust foglal magába, köztük azon, kategoriális szempontból „nem tiszta” cselekvéseket is, amelyeknek a célja ugyan értékracionális alapon kerül kijelölésre, ám az odavezető utat az eszközök célszerűségének mérlegelésével választja ki a cselekvő (vö. Weber, 1987: 56.).

Milyen érték lehet a mozgatója az általunk keresett politikai cselekvőnek? A fentebb felvázolt javaslatok alapján ez a homo politicus olyan cselekvő, aki

*a közösség, a közjó érdekét igyekszik előmozdítani.* A modell tehát azt implicálja, hogy a közügyekkel kapcsolatos cselekvés során az ember nem – vagy nem kizárólag – az önérdeke alapján, vagy a releváns közösség elvárásai mentén, esetleg a saját pszichológiai önkifejezési igényeinek megfelelően viselkedik, hanem igyekszik számot vetni *a közösség egészének* az érdekeivel, és erre tekintettel hozza meg a döntését a releváns magatartásról.

De mi ez a közösség, és mit jelent a köz java? A modern társadalomban a releváns közösségek, de még a politikai közösségek sem feltétlenül adottak problémamentesen. Ez kétségtelen, azonban a modell nem igényli azt, hogy egy állandó, rögzített közösségi identitást feltételezzünk. Úgy vélem, hogy adott helyzetekben a releváns közösség viszonylag problémamentesen azonosítható. Polgármesterválasztás során például az itt meghatározott homo politicus feltehetően elsősorban a település érdekét fogja mérlegelni. Vajon a jelöltek közül kivel járna a legjobban a település? Ezzel szemben a kormány vagy a kormányzati döntések megítélése során a releváns politikai közösség az ország vagy a nemzet egészének a vélelmezett java. Nem lehet persze kizárni a különböző közösségekhez való tartozásból fakadó szerepkonfliktusokat. A településem helyi érdekei például összeütközhetnek az országos érdekekkel – mint ahogyan ezt a később bemutatandó svájci eset is mutatja, amelyben egy atomhulladék-lerakó építésének a szükségessége merül fel egy falu mellett. Nyilván nehezebb ilyen helyzetben az általános(abb) érdeket nézmem a szűkebb közösségével szemben, de mégis sokan megteszik – ahogyan a svájci eset is példázza. Érdekes kutatási kérdés az, hogy egy adott esetben hogyan konstruálódik a releváns közösség, és hogyan igazolják döntésüket az emberek. Képzelnék el, hogy a svájci esetben az atomhulladék-lerakó létesítése különösen jól jönne a polgármesternek, mert éppen az ő földjeit vásárolnák fel e célra, magasan a piaci ár felett. Ekkor a tágabb politikai közösség (az ország) érdeke, hogy a hulladéklerakó a geológiaiilag legbiztonságosabb helyen valósuljon meg, egybeesik az ő személyes érdekével, mert éppen az övé az a föld – ám nem esik egybe annak a politikai közösségnek az érdekével, amelyet éppen ő hivatott képviselni (a falut). Mit tesz a polgármester és milyen motivációk alapján? Lehet, hogy azonosul az általános érdekekkel, és akkor is így tenne, ha őt ez éppen nem érintené kedvezően; de az is lehet, hogy akár a személyes érdekeltisége ellenére is (avagy morális indokokból éppen azért) a falu érdekét fogja képviselni, és igyekszik elérni, hogy máshol találjanak helyet a lerakónak. Elinor Ostrom a kollektív cselekvési modellek szigorú motivációs előfeltevéseit (racionális önértékkövetés) kritizálva fogalmazott úgy, hogy a valóságban korlátozottan racionális, és morális megfontolások által is motivált cselekvőket érdemes feltételezni (Ostrom, 1998). Egy ilyen megközelítésben, a társadalmi komplexitással szembeesülve azonban fel kell adni a zárt logikájú modellekben való hitet: ehelyett elméleti szcenáriókban, és lehetőségekben érdemes gondolkodni.

Ahogy a modell nem feltételezi a rögzített, előre meghatározott politikai közösség létét, úgy – James Buchanannel vitatkozva – azt sem gondolom, hogy a közjó valamilyen normatív elvével kellene korlátozni a homo politicus politikai preferenciáit. Ha így teszünk, akkor egy normatív társadalomelméletet alkotunk, aminek természetesen nincsen akadálya. Azonban a politikai cselekvő itt felvázolt modellje valamilyen empirikus relevanciára, adekvátságra tart igényt, és ezt szükségtelenül korlátozná egy ilyen normatív elvárás. Buchanannel szemben a magam részéről a Dryzek által felvázolt kommunikatív elméleti keretet pártolnám, amelyben is a közösség tagjai egymással beszélgetve, vitatkozva alakítják ki az adott helyzetre illő – és egyébként lehet, hogy bizonyos mértékig esetről esetre változó – legitimitásigényüket, és a közjó releváns koncepcióját. Így, interszjektíve konstruálódik meg az is, hogy egyáltalán mi számít közügynek, és hogy abban mi lenne a közösség érdekének megfelelő álláspont. Visszatérve az atomhulladék-lerakós esetünkhöz: a falu közössége talán arra jut, hogy legitim az igény, hogy az ország geológiailag legbiztonságosabb helyén valósuljon meg a lerakó, de az is lehet, hogy egy kiváltképp „zöld” gondolkodású faluról van szó, amely már eddig is sokat tett azért, hogy a helyi energiaellátást a megújuló energiaforrásokra alapozza. Ez esetben talán azt gondolják majd, hogy nemcsak az ő falujuk érdeke szól az atomhulladék-lerakó ellen, hanem az országé is: rá kell venni a döntéshozókat, hogy a nukleáris energia alternatíváit keressék, és ne akarjanak mondjuk az atomlobbi nyomásának engedve további teret nyitni ennek az energiatermelési módnak.

A „közjó” fogalmának politikai kontextusban van értelme, ám újra azt kell mondanunk, hogy a modell nem igényli, hogy a politikait mint olyat előzetesen definiáljuk. A politika maga jelöli ki a határait, méghozzá a kommunikációban (vö. Szabó, 2011). Az utóbbi évtizedek tudományosan is rögzített tendenciája, hogy a politika fogalma változik: korábban nem feltétlenül politikainak, hanem mondjuk szakmainak (mérnököknek, joginak, gazdaságinak) tekintett kérdések is a politikai diskurzus részévé válnak, illetve korábban kevésbé fontosnak ítélt szereplők (pl. a civilszervezetek) és részvételi módozatok (pl. bojkottok, internetes aktivizmus) jelentősége növekedik meg. Ulrich Beck ezeket a jelenségeket írta le a szubpolitizálódás fogalmával (Beck, 2003). Így hát egy atomhulladék-lerakó építése könnyen válhat politikai kérdéssé, nem csupán azért, mert a politikai intézményeknek (a helyi képviselőtestületnek és a polgármesternek) döntés kell hoznia az engedélyezéséről, hanem azért, mert az emberek is így érzékelhetik a dolgot.

Vagyis ez a politikai cselekvő a közjóról alkotott elképzelését (többé-kevésbé) mérlegelő módon, ám nem „monologikusan”, kizárólag a saját egyéni preferenciái alapján,<sup>8</sup> hanem másokkal vitázva, kommunikálva alakítja ki. A homo politicus meggyőzhető jó érvekkel, vagy egy karizmatikus politikai vezető befolyása által. Az érvek „jósága” természetesen nem tudományos megalapo-

zottságukat, hanem a retorika értelmében vett meggyőző erejüket jelenti,<sup>9</sup> hiszen a politikai vita alapvetően nem a tényekről, hanem a *teendőkről* szól. Ezért bár a homo politicus közjóról alkotott elképzelései bizonyos stabilitást mutatnak, a változó helyzet, és a politikai meggyőzés akár mélyreható, és gyors változást is eredményezhet nézeteiben. De akárhogyan is van, a homo politicus elvárja a javaslatok, döntések legitimitását, vagyis – Habermasszal szólva – az elismerésre méltóságuk igazolását. A javaslat, a döntés, vagy a politikai vezető pedig akkor elismerésre méltó, amíg a releváns politikai közösség javát szolgálja.

*Összefoglalva: a fent meghatározott homo politicus koncepció egy olyan arisztotelianus-kommunikatív elméleti alapra épülhet, amely az embert alapvetően közösségi, mégpedig másokkal kapcsolatban álló, és kommunikáló lényként határozza meg. Ez a meghatározás nemcsak azt jelenti, hogy az egyéni identitás konstitúciójában a közösség fontos szerepet játszik, hanem azt is, hogy az egyén is predisponálva van a közösség érdekében való cselekvésre. A homo politicus a politikainak érzékelt helyzetekben egyebek mellett a releváns politikai közösség általános érdekét is figyelembe veszi, és sok esetben éppen ennek megfelelően hozza meg a döntését, szemben az önző, a szűkebb csoportelvárás által diktált, vagy érzelmileg motivált szempontokkal. Az, hogy mi számít politikai kérdésnek, mi az adott ügyben a releváns politikai közösség, és mi a közösség java, nem határozható meg előzetesen, hanem az adott szituációban, interszubjektív, kommunikatív módon konstruálódik meg.*

A már elmondottakon túl milyen elméleti alátámasztása lehet e modellnek? Úgy vélem, a modell az értékalapú legitimitáció elméletébe ágyazódik. A például Jürgen Habermas, David Beetham, vagy Tom Tyler nevéhez köthető megközelítés abból indul ki, hogy az autoritás elfogadásának normatív alapjai vannak. A legitimitás nem egy uralmi viszony beletörődő, passzív elfogadását jelzi, hanem függ az autoritás „elismerésre méltóságától”, normatív hitelességétől, valamilyen értelemben vett morális helyességétől. Ezzel szembe fordul a Weberhez, de még inkább Luhmanhoz köthető azon megközelítéssel, amely a legitimitációt értékmentes kategóriákban, az alávetetteknek a hatalomhoz való viszonyában ragadta meg. David Beetham szerint például fontos figyelmet fordítani az elfogadó attitűdök mögött meghúzódó morális érvekre, amelyek a társadalmi világ magától értetődő részét képezik, és amelyekről eltekinteni analitikus hiba. Vagy ahogyan fogalmaz: „A hatalom hatékonysága nem csupán az erőforrásokon és a szervezethez múlik, ahogyan ezt a ‘realisták’ állítják, hanem a legitimitációjukon is. A realisták ezen a ponton egyszerűen nem elég realisták, nem veszik komolyan, hogy az ember morális cselekvő (...)” (Beetham, 1991: 29). Bár Beetham elmélete explicit antropológiát nem tartalmaz, látható, hogy implicite olyan emberképpel dolgozik, amelyet mi is képviselünk: a politikához, a hatalomhoz való viszonyában morális megfontolásokat, elvárásokat is érvényesítő cselekvőével.

Az értékalapú legitimitás modelljének ugyanakkor nyilvánvalóan vannak motivációs alapjai – ezzel foglalkozik Tyler egész munkássága (pl. Tyler, 1990, 1999, 2003, 2012). Tyler empirikus kutatások sorozatában vizsgálta a különböző intézményekkel (a munkahelyek, a jogszabályok, a rendőrség, az önkormányzat) való együttműködés motivációs alapjait, és amellet érvel, hogy a társadalmi együttműködést nagyon különböző helyzetekben vizsgálva ugyanazt kapjuk: bár az ún. instrumentális motivációnak is van szerepe (amely az egyéni hasznokra összpontosít, a jutalmat keresi és a büntetést kerüli), mindenhol sokkal fontosabb az ún. szociális motivációk jelentősége (vö Tyler, 2012). Tyler szociális motivációi:

- Attitűdök, érzelmek. Az adott személyek, intézmények iránt táplált pozitív irányultság, érzés, pl. a közösség iránti szimpátia, a másokkal való együttlét öröme, vagy a saját társadalmi szerepével (pl. munkakörével) kapcsolatos büszkeség, öröm.
- Értékek. Elköteleződés bizonyos morális értékek, vagy a helyes cselekvés normái iránt. Pl. vallási értékek, vagy alapvető erkölcsi elvek (ígéretnek betartása, kötelességtudat stb.) követése. Ennek aleseteként említi a legitimitás is: az autoritás elfogadása annak tartalmi (a közösség érdekét követi) és procedurális morális jellemzői miatt.
- Identitás. Azonosulás társadalmi csoportokkal vagy szerepekkel, és az ennek megfelelő cselekvés.
- Hitelesség alapú bizalom és procedurális igazságosság. Az emberek hajlandóak követni számukra hiteles vezetőket, különösen, ha a vezető az eljárási méltányosság elveit is tiszteletben tartja.

A tyleri megközelítés alapján is arra a következtetésre juthatunk, hogy míg az instrumentális (önerdekkövető) motivációt viszonylag egyértelműen el lehet határolni a szociális motivációktól, ez utóbbiak összeérhetnek egymással, nehezen különböztethetők meg egymástól, és vegyesen lehetnek jelen a cselekvésben. Nos, ez bizonyára így van, ez azonban nem kell, hogy kedvünket szegje a modell lehatárolására irányuló törekvésünkben. Az egyes konkrét helyzetekben ugyanis a különböző értékracionális cselekvések adott esetben már jobban elkülöníthetők egymástól. Jelen tanulmány hipotézise, hogy a politikai helyzetekben az itt bemutatott modell adekvátabb lehet sok más, ugyancsak értékracionálisnak nevezhető modellettől. (Fenntartva persze a lehetőséget, hogy más modellek is alkalmasak politikai jelenségek tanulmányozására, valamint, hogy a valósághoz vegyes motivációk ténye is hozzá tartozik – de ez éppúgy igaz például az önerdekkövető motivációra is, amely ugyancsak vegyülhet értékelvű megfontolásokkal.)

Hogyan határolhatjuk el a modellt más, hasonló cselekvési modellektől?

A modell azt állítja, hogy a politikai cselekvés lényege a közösség érdekében, a közjóért való cselekvés. Vegyük észre, hogy ugyan ez konceptuálisan

nem azonosítható az önérdkekkel, de nincs is feltétlenül konfliktusban vele: ugyanis a közösségnek az egyéni cselekvő is a része. Vagyis az ebben az értelemben vett politikai cselekvést analitikusan meg kell különböztetnünk az altruista, a másokat segítő cselekvéstől. Az altruista elsősorban másokon, más egyéneken akat segíteni, empátia, szánalom, vagy segítőkészség vezérli. Itt azonban arról van szó, hogy mi a politikai közösségnek mint olyannak (amelynek én is a tagja vagyok) a valódi érdeke, a „java”.

A normakövető cselekvés megítélése már fogósabb kérdés. Ha a normát az internalizált szankciók miatt, vagy a releváns közösségtől kapott elismerésért, esetleg egyszerű mintakövetésből tartjuk be, akkor az a homo sociologicus modelljének felel meg. Ha a normakövetésnek a szankciók mint költségek elkerülése a motívuma, akkor pedig a racionális cselekvő modelljéhez (a homo oeconomicushoz) jutunk. A normák azonban a közjót is megjelenítik, a kollektív cselekvési problémák megoldását szolgálhatják, így a normakövetés fakadhat a legitimitás elismeréséből, azaz az itt meghatározott politikai motivációból. Erre utalnak azok a kutatások is, amelyek szerint a jogszabályoknak való engedelmességet elsősorban a legitimitásukba vetett hit befolyásolja, és nem mondjuk a büntetéstől való félelem (Tyler, 1990 és 2012). Vagyis azt kell mondanunk, hogy a normakövetés adott esetben értelmezhető ezen politikai cselekvési modell alapján.

Azok a kooperatív viselkedéstípusok, amelyek a közös érdek jegyében fognak, ugyancsak jelezhetik ennek a homo politicus-modellnek az érvényességét. Így azok a kísérletek, amelyek azt mutatják, hogy az emberek 40–62%-a hajlandó kooperálni az egymenes fogolydilemma-játékban – pedig a racionális kockázatkerülés, a neumanni maximin-elv alkalmazása az önző választást sugallja (Frank et al., 1993). Az együttműködésre vonatkozó döntést megalapozhatja valamilyen általános morális elv is, de a (kétszemélyes) közösség általános érdeke is.

Ezzel már a modell empirikus tesztelhetőségéhez értünk. Egy cselekvéseméleti modellt ugyanis nem csupán teoretikusan kell megalapozni, hanem az empirikus relevanciája is igazolásra szorul, amely pedig komoly kihívás a homo oeconomicus kapcsán említett problémák miatt. Az ilyen modell ugyanis szinte soha nem írja le pontosan a valóságot, az ereje az *adekvátságában*, vagyis abban van, hogy a segítségével releváns kutatások tervezhetők, és új tudáshoz juthatunk a társadalmi folyamatokról. A modell adekvátságát és relevanciáját tehát csak azok a kutatások igazolhatják majd, amelyeket a modell alapján dolgoztak ki. A homo politicus itt ismertetett modellje azonban rendelkezik előképekkel, és vannak olyan kutatások, amelynek eredményei empirikus alátámasztást nyújthatnak a modell számára. Később utalok további olyan kutatási területekre, amelyeken a modell alkalmazhatónak, hasznosnak tűnik.

Marwell és Ames a közjó-játékban arra kérték a résztvevőket, hogy a kapott pénzt helyezték el két számlán: egy magán- és egy közösségi számlán. A ma-

gánszámlára tett összeget a játékosok a játék végén teljes egészében megkapták. A közösségi számlára tett összeget egy előre el nem árult, de egynél nagyobb számmal felszorozták, majd egyenlő mértékben szétosztották a játékosok között. Ebben a klasszikus kollektív cselekvési problémában az emberek átlagosan mintegy pénzüik felét helyezték el a közösségi számlán. Mikor megkérdezték tőlük, azt mondták, hogy a közjó iránti méltányosság szempont volt számukra a befektetési döntésük meghozatalakor (Marwell–Ames, 1981).

A fogolydilemma- és a közjó-játék laboratóriumi kísérletek, és erényük, hogy lecsupaszítottan modelleznek egy helyzetet, amelyben választani kell az önérdek és az együttműködés között. Természetesen így sem lehetünk benne biztosak, hogy valamilyen más szempont nem zavart-e be a képbe: lehet, hogy a játékosok – bár nem ismerték egymást, így a kísérlet szempontjából külsődleges társadalmi kötelék nem „torzította” a viselkedésüket – mégis egyfajta interperszonális etikai elvárás mentén cselekedtek, és a másikkal mint személlyel szemben nem akartak méltánytalanok lenni, vagy önzőnek látszani. Vagyis nem a közösség mint olyan java motiválta őket. Mindazonáltal figyelemre méltó, hogy a homo oeconomicus-modell elméleti eredményéhez képest milyen sok kollektív cselekvési probléma oldódik meg az aktorok kooperatív viselkedése révén, a laboratóriumban éppúgy, mint a valóságban. Például bár a Garrett Hardin által modellezett közlegelő tragédiája néhányszor valóban bekövetkezett,<sup>10</sup> azonban a közös használatú lokális erőforrások elérését a helyi közösségek általában megszervezték, gyakran állami, jogi kényszer nélkül is (Berkes, 1989; Ostrom et al., 2002).

Bruno Frey a motivációról szóló könyvében több esetet elemez, amelyekben az önérdek valamilyen magasabb szemponttal ütközik (Frey, 1997). Frey alapvetően a homo oeconomicus-modell érvényességét vizsgálja és kritizálja, és fő tézise, hogy a külső (monetáris vagy szankcionáló) ösztönző számos esetben nem csupán nem tesz hozzá semmit a belső (morális) motivációhoz, de még le is rontja azt. Az általa elemzett esetek között azonban néhány számunkra is releváns lehet, hiszen ő nem tesz különbséget a különböző belső, morális motivációk között. Figyelemre méltó, és fentebb már említett kísérletükben például több svájci falu polgárait keresték meg azzal, hogy hajlandóak lennének-e hozzájárulni nukleáris hulladéklerakó építéséhez a környékükön, ha bizonyítható módon éppen ott a legjobbak a geológiai viszonyok egy biztonságos tároló építéséhez. Mivel a svájci áramtermelés jelentős arányban atomenergiára épül, az egész országnak érdeke, hogy biztonságos megoldást találjanak a nukleáris hulladékok elhelyezésére. Vagyis a helyi lakosoknak azt kellett eldönteniük, hogy az ország érdekében hajlandóak-e olyan áldozatot vállalni, ami az ingatlanjaik értékének a csökkenését okozza, többlet teherautó forgalmat (környezetszennyezést) generál a településükön, illetve adott esetben őket is egészségügyi kockázatnak teszi ki. Klasszikus kollektív cselekvési problémával



szembesültek tehát, amelyben az egyéni érdekük ütközött az általánosabb érdekekkel. Az eset úgy vélem, más típusú közpolitikai programok, döntések elfogadtatásának modelljeként is értelmezhető.

Nos, a konkrét esetben a kutatók felmérése szerint a lakosok mintegy fele hajlandó lett volna hozzájárulni a hulladéklerakó építéséhez, annak ellenére, hogy tisztában voltak a kockázatokkal. Az elemzésük szerint a válasz semmilyen szokásos szociológiai változóval (kor, nem, iskolázottság, jövedelem, politikai nézet) nem függött össze – vagyis a homo sociologicus második modellje itt nem volt releváns. A válasz negatív összefüggést mutatott a kockázat percepciójával, valamint az ingatlantulajdonlás tényével – vagyis a homo oeconomicus modellnek volt némi magyarázóereje. Ám egy jelentős reziduum így is magyarázat nélkül maradt, vagyis valami más – Frey értelmezése szerint a közjó iránti belső elköteleződés – is befolyásolta az egyéni állásfoglalásokat. A legmeglepőbb eredményt akkor kapták, amikor a felmérést megismételték úgy, hogy közölték, a svájci kormány pénzbeli kompenzációt nyújt a hulladéklerakó építése miatt – a támogató válaszok ekkor a korábbinak a felére (!) zuhantak (Frey, 1997: 73.). A kompenzáció összegének nem volt szignifikáns hatása, így Frey magyarázata az, hogy maga a pénzbeli kompenzáció ténye kiemelte a hulladéklerakóról való döntést a közjó diskurzusából, és egy privát tranzakcióhoz tette hasonlatossá. Egy ilyen tranzakcióban viszont lehet nemet mondani – ahogyan ezt a többség meg is tette. Hasonló mechnizmus szerint működik a véradás is: azokban az országokban, ahol fizetnek a véradóknak, ott kevesebben adnak vért, és ahol bevezették a monetáris kompenzációt a véradásért, ott – a várakozásokkal ellentétben – lecsökkent a véradók száma (Frey, 1997: 82–85.). Frey a katonaság harci kedvét és eredményességét is példaként használja, katonai szakértők alapján azt állítva, hogy az önkéntes haderő sokkal nagyobb elszántsággal harcol, mint a besorozott állomány, vagy mint a zsoldosok (i. m. 86.). A konklúzió az, hogy legalábbis bizonyos esetekben a közjóra való hivatkozásnak erősebb a mozgósító ereje, mint az önérdek alapú ösztönző rendszereknek.

Mindez tulajdonképp triviális. Tudjuk, hogy a közjóért, a közösségért, karizmatikus vezetők irányítása alatt az emberek hatalmas áldozatokat hajlandóak hozni. Mint ahogyan tudjuk azt is, hogy a demokrácia legegyszerűbb politikai aktusára, a szavazásokon való részvételre nincsen meggyőző magyarázat: a társadalmi nyomás, és a szociológiai tényezők nem relevánsak, az önérdek motívum alapján pedig nem magyarázható, hogy miért veszi valaki a fáradságot a szavazásra, amikor annak az egy szavazatnak az esetek túlnyomó többségében semmilyen jelentősége sincs a válasz eldöntésében. Számomra az tűnik különösnek, hogy mindezek alapján a homo politicus itt vázolt modellje nem született meg hamarabb, mint explicit társadalomtudományos, és politológiai cselekvési modell.

## IMPLIKÁCIÓK A KUTATÁS SZÁMÁRA

A továbbiakban vázlatosan bemutatok olyan kutatási témákat, területeket, amelyek számára a homo politicus adekvát cselekvési modell lehet, és ahol a már jelenleg is futó, avagy új kutatások meggyőződésem szerint hozzájárulhatnak a modell empirikus relevanciájának igazolásához. Röviden utalok a tanulmányban fentebb már említett kutatási irányokra is, valamint ahol és amennyire tudom, igyekszem felvillantani a már létező eredményeket is, míg máshol inkább csak ötletszerűen vetek fel lehetséges kutatási témákat.

*Politikai részvétel: szavazás.* Fentebb utaltunk a választói magatartáskutatásokra, és arra, hogy hiányzik az „expresszív” szavazók motivációjának alaposabb vizsgálata. A pszichológiai kutatások ugyan vállalkoznak erre, azonban többnyire a saját motivációs elméleteik, skáláik alapján, ami kevésbé a tartalmi kérdésekre, mint inkább a formára koncentrálnak (pl. az identifikáció mértéke). Vagyis szükség lenne a motivációk részletesebb, tartalmi vizsgálatára, hogy kiderüljön, mekkora a jelentősége az általunk lényegi politikai motivációnak nevezett homo politicus késztetéseknek. Anderson (2009) szerint például azok, akiknek fontosak a közösségek, amelyben élnek, nagyobb valószínűséggel mennek el szavazni. Blais és Labbé-St. Vincent (2011) ugyancsak a szavazásra való hajlandóságot vizsgálták, és ezt a személyiségjegyekkel igyekeztek összefüggésbe hozni. Azt találták, hogy a politikai érdeklődés és az állampolgári kötelességérzet erőssége határozza meg a leginkább azt, hogy ki mekkora eséllyel vesz részt a választásokon – az egyéb személyiségjegyek hatását is ez a két változó közvetíti. Az állampolgári kötelességérzetet azzal az állítással való egyetértés erősségével tesztelték, hogy „a jó állampolgárnak kötelessége részt vennie a választáskon”.

*Politikai részvétel: mozgalmi politizálás.* A politikai részvétellel foglalkozó kutatások fontos kérdése, hogy az aktorok miért az egyik vagy másik formát választják: miért civilszervezetekben, vagy „nem konvencionális” módon vesznek részt a politikában a hagyományos pártpolitizálás helyett. Ronald Inglehart immár klasszikus magyarázata szerint a posztmaterialis értékek előtörésével párhuzamosan bekövetkezett a modernitás hagyományos autoritásainak, a nagypolitikának, a vállalatoknak és a tudománynak a deligitimálódása – és ezzel párhuzamosan a civil politizálás előtört (Inglehart, 1997). Egy másik elmélet szerint az emberek akkor választják a nem konvencionális politizálási formákat, amikor nem látják hatékonynak a hagyományos érdekérvényesítési csatornákat, avagy nincsen ehhez hozzáférésük (Holzer–Sorensen, 2003). A homo politicus általunk felvázolt modellje nem zárja ki sem az értékváltozást, vagy a hozzáférés–eredményesség magyarázatát, azonban implikálhatja azt, hogy az emberek a hitelesebb politizálási formákat választják: vagyis azokat, ahol egyértelműbben megélhetik a közjóhoz való hozzájárulásukat.

A mozgalmi aktivisták motivációját ugyan vizsgálták már, de nem ebből a szempontból (lásd Duncan, 1999).

*Kollektív cselekvési problémák megoldása.* A modell legegyszerűbb implikációja, hogy a politikai cselekvők együttműködést mutatnak a közös cél érdekében akkor is, amikor elvileg valamilyen kollektív cselekvési probléma áll fenn, ami definíciószerűen azt jelenti, hogy inkongruencia van a kollektív cél és az egyéni ösztönzők között. A társadalmi élet természetesen tele van (potenciális) kollektív cselekvési problémákkal – például a választásokon való részvétel is ilyen. Már említettük a törvények, szabályok betartásának a problémáját, ami ugyancsak ide sorolható, és aminek van a homo politicus-moddal kompatibilis megoldása: úgy tűnik az emberek inkább hajlandóak betartani a törvényeket akkor, ha legitimnek tartják azokat, és bíznak abban, hogy a közjót jutattják érvényre (Tyler, 1990). De érdemes lenne további kollektív cselekvési problémákat is vizsgálni, akár kísérleti körülmények között, ahogyan azt Bruno Frey tette, és alaposabban megérteni az aktorok motivációját.

*Politikai társadalomelmélet.* Balogh István szerint a Kant nevével fémjelzhető filozófiai, a marxi gazdasági, és a parsonsi szociológiai társadalomelmélet után kidolgozható a politikai társadalomelmélet (Balogh, 2010). A modernitás – saját paradigmáján belül megoldhatatlannak tűnő – válságjelenségei, mint az ökológiai krízis, vagy a piaci önérdékkövetés és a kollektív érdekek összehangolása az egyének autonómiájára épülő társadalmi szabályozó rendszerek újragondolását igénylik. A politikai társadalomelmélet alapelve a reflexív egyénekre épülő „önbecsülés igazságossága”, és fontos mozzanata a legitimitás normatív megközelítése (Balogh, 2010: 58.). Vizsgálandó kérdésnek tartom, hogy a politikai társadalomelmélet baloghi koncepciójával összeegyeztethető-e a politikai cselekvő általunk javasolt modellje.

*Legitimitás-elmélet.* A hatalom legitimitását Luhman nyomán szokás egyszerű leíró kategóriaként kezelni – eszerint minden hatalom legitim, amit az emberek elfogadnak. A homo politicus koncepciónak azonban jobban megfelel az a megközelítés, amit David Beetham úgy fogalmazott meg, hogy „egy hatalmi viszony nem azért legitim, mert az emberek hisznek a legitimitásában, hanem mert igazolható olyan eszmék által, amelyben az emberek hisznek” (Beetham, 1991: 11.). Ez, vagy a habermasi „elismerésre méltóság” fogalma nem visz szükségképpen normatív mozzanatot a legitimitáció fogalmába, ám felhívja a figyelmet arra, hogy az ember morális cselekvő, és általános eszmék, valamint a közjó valamilyen felfogását ütköztetik a politikai gyakorlattal. A beethami megközelítéssel kompatibilis Levi és szerzőtársainak (2009) legitimitás-modellje, amely számot vet a normatív elvárásokkal, és ráadásul empirikusan is tesztelték, méghozzá afrikai (tehát nem a fejlett országok) mintáján. A modell szerint a legitimáló attitűdöket egyrészt erőteljesen befolyásolja az a percepció, hogy a kormányzat működése mennyire felel meg az *eljárési méltányosság elveinek*. Ide tartozik például, hogy mennyire lehet beleszólni a

kormányzati döntésekbe (participáció), a döntések mennyiben pártatlanok, semlegesek, átláthatók vagy mennyiben nem (mondjuk egyes társadalmi csoportokat indokolatlan előnyhöz juttatnak), és általában a kormányzati döntések mennyire felelnek meg a joguralom avagy a jogállamiság elveinek (Levi, Sack és Tyler, 2009: 360.).

*Bizalom, legitimitás és közpolitikai eredményesség.* A legitimitás nem csupán elméleti kategória. Empirikus bizonyítékok vannak arra, hogy az emberek inkább betartják a törvényeket (Tyler, 1990 és 2003), nő az adófizetési hajlandóságuk (Murphy, 2005), jobban támogatják a különféle közpolitikai programok megvalósítását (Hetherington, 2005; Hawdon, 2008; Lieberman, 2007), ha a kormányzatot és annak döntéseit legitimnek tartják, illetve ha bizalommal viseltetnek az állami intézmények iránt. Másmost a különböző kutatások az intézményi bizalom legfontosabb forrásaként azt találták, hogy az adott intézmény működése mennyire felel meg a procedurális méltányosság elveinek. A procedurális méltányosság fontossága újra és újra bizonyítást nyer, azonban ennek oka nem világos. Nos, egy feltevés szerint a procedurális elveknek való megfelelésre azért vagyunk annyira érzékenyek, mert ez jelzi, hogy az adott intézmény, vagy politikai vezető mennyire tartja valóban szem előtt a közjót (Smith et al., 2007). Ha ez így van, akkor a homo politicus modellje a közpolitikai eredményesség értelmezésében is szerepet kaphat.

*Közszolgálat és munkamorál.* Fentebb már utaltunk azokra a kutatásokra, amelyek szerint a vállalati alkalmazottakhoz képest a köz szolgálatát választó emberek számára fontosabb az, hogy úgy érezzék, valóban a köz érdekében cselekszenek, és a vállalati emberekhez képest is, valamint a belső motivációjukhoz képest is kisebb az ösztönző ereje olyan – hagyományosan fontosnak tekintett – tényezőknek, mint a fizetés, vagy karrier (pl. Crewson, 1997). Kérdés, hogy ez Amerikán kívül is így van-e. Ha igen, akkor ebből fontos következtetések adódnak a közszolgálatban dolgozó emberek motiválására. Nem arról van persze szó, hogy a fizetés kérdését teljesen el lehetne hanyagolni, ám arról igen, hogy olyan életpálya-modellt, jutalmazási, előmenteli rendszert, intézményi működést stb. kell kialakítani, amely ezt figyelembe veszi. Úgy érhető ugyanis el maximális teljesítmény a közszolgák részéről, ha a közjó szolgálatát megélhetik a munkájuk során, és mozgósítani tudják ez irányú motivációikat.<sup>11</sup>

*Leadership-elmélet: mitől jó a leader?* Míg a menedzsment-tudományban nagy jelentőséget tulajdonítanak a leadership-stílusnak, a vezetők magatartásának, motivációinak az effektív vezetés szempontjából, a politikatudományban ez a kérdés sajnálatosan elhanyagolt területnek számít. Levi és szerzőtársai szerint a politikai vezetők hitelessége egy fontos mozzanata az elfogadottságuknak, népszerűségüknek; a hitelesség pedig többek között azt jelenti, hogy valóban a közjóért, és nem a saját hasznára cselekszik (Levi et al., 2009). Smith és szerzőtársai amellettt érvelnek, hogy evolúciós szempontból értelmezhető az em-

berek érzékenysége a politikusi hitelességre. Ugyanis az emberi közösségeknek mindig is szüksége volt valamilyen vezetésre a közös cselekvések koordinálása céljából, ám nem akármilyen, hanem *jó vezetésre*, hiszen ez biztosíthatja a csoport túlélését, sikerét. Másmost a jó vezető az, aki képes a közösség érdekét felmérni, és ezért cselekedni – az erre való képességet és hajlandóságot „mérjük” azzal, hogy a vezetők hitelességét, és döntéseinek, eljárásainak méltányosságát folyamatosan monitorozzuk (Smith et al., 2007).

## ÖSSZEFOGLALÁS

Elinor Ostrom szerint a kollektív cselekvés cselekvéselmélete nincs kidolgozva, nem tudjuk, hogy pontosan hogyan és mi alapján döntenek az emberek a társadalmi dilemmákban, és ezért „borzasztóan szükség van” a klasszikus racionális döntési modellnél realiztikusabb elképzelésre az emberi cselekvésről. A korlátozottan racionális és a morális megfontolásokat is követő magatartás modelljére van szükség (Ostrom, 1998: 1–2.). Mármost a kutatók előtt két út áll: vagy komplex, ám módszertanilag nehezebben kezelhető modelleket építenek, vagy továbbra is sematizált emberképpel dolgoznak, ám igyekeznek több modellt is használni, és a vizsgálandó jelenségeket több oldalról, parciális elemzéseket végezve, több szempontból leírni. Jelen írásnak nem ambíciója egy összetett politikai emberkép kidolgozása. Csak az volt a célom, hogy egy karakteres modell első megközelítésben való bemutatásával gazdagítsam a politikai elemzés eszköztárát – olyan modellről van szó, amely explicite eddig nemigen fogalmazódott meg a politológiai szakirodalomban, azonban mint láttuk, vannak előzményei és gyökerei is. A fentiek talán alkalmasak annak illusztrálására, hogy a homo politicus itt előadott modellje adekvát a politológia számára, hiszen kompatibilis már létező elméleti és empirikus eredményekkel. Reményeim szerint a további kutatások pedig még jobban meg tudják alapozni a modell használhatóságát.

Befejezésül, mivel ez a homo oeconomicusnál is felmerült, tegyünk még említést a modell tudományon kívüli adekvátságáról. A gazdasági ember modelljénél az a probléma, hogy állítólag nemkívánatos irányba (értsd: az önző magatartás és a kritikátlan piacpártiság felé) torzítja a közgazdászhallgatók attitűdjeit, valamint a közpolitikák tervezését. Úgy vélem, a homo politicus koncepciójával ilyen problémák nem merülnek fel, éppen ellenkezőleg. Ha valamit ilyen szempontból kifogásolni lehet benne, az inkább az, hogy túlságosan is idealizált képet fest a politikáról és a politikai cselekvésről – azonban ez manapság, amikor szokás a képviselői demokrácia válságától tartani, talán nem is olyan nagy probléma. Ha az oktatásban, a politikáról való diskurzusban a közjó és a közügyek kerülnek a fókuszba, az talán segíthet visszaszerezni a politika tekintélyét. Ami pedig a közpolitikai implikációkat illeti, erről

egyelőre keveset tudunk, de a fentebb ismertetett egynémely megközelítés az intézményi bizalom és a közpolitikai eredményesség összefüggéseiről azt sugallja, hogy a homo politicus modellje a közpolitika számára is járhat gyakorlati következményekkel, hasznosítható implikációkkal.

## JEGYZETEK

- <sup>1</sup> Ilyen pl., hogy a piac az egyensúly felé tart, vagy hogy a piac az a koordinációs mechanizmus, amely a legmagasabb szintű társadalmi jólétet tudja előállítani.
- <sup>2</sup> Pl. hogy nincsenek externáliák.
- <sup>3</sup> Például, hogy mit kell gondolnunk a pénzügyi spekulációról: a gazdasági folyamatokat az egyensúlyi állapot felé terelő, és a gazdaságot afféle „kenőanyagként” segítő, avagy a csordaszellem működésére hasonlító, újabb és újabb egyensúlytalanságot előidéző mechanizmusról van-e szó.
- <sup>4</sup> Etzioni ezt felismerve új paradigmát hirdetett: a szocioökonómiát (Etzioni, 1988).
- <sup>5</sup> Eredetiben: Political Man.
- <sup>6</sup> A tanulmányi eredmények nem befolyásolták szignifikánsan a pályaválasztást.
- <sup>7</sup> Aki egyébként politikai gazdaságtanában korábban a közgazdaságtan emberképét használta.
- <sup>8</sup> Vö. „a mérlegelő Robinson” metaforával (Tóka, 2001).
- <sup>9</sup> A retorikai igazolás mintáit vizsgálja például Boltanski és Thévenot (1991).
- <sup>10</sup> Például a Csendes-óceán apró szigeteit benépesítő polinéz társadalmak némelyike a hűsvét-szigeti civilizáció mintájára – vagy akár annál is drámaiban – omlott össze a helyi erőforrások túlhasználata miatt. Máshol azonban a közösségek képesek voltak korlátozni a környezethasználatot, és fenntartható gazdálkodási, populációszabályozási stb. gyakorlatokat jutattak eredményre. Vö. Diamond (2007).
- <sup>11</sup> Jegyezzük meg, hogy Frey és Osterloh (2005) szerint még a vállalati menedzserek teljesítménye is akkor a legmagasabb, ha belső motivációjuk (a vállalatért érzett felelősség, az önképnek, identitásnak való megfelelés, a munka szeretete) teret kap, és nem nyomja el a külső motiváció. Frey kizsorítás-elmélete szerint a túlzott külső ösztönző, legyen az pozitív (pl. pénz), vagy negatív (a szankció fenyegetése) paradox módon nem megerősíti a belső motivációt, hanem lerontja azt, ami a teljesítmény romlásához vezet (Frey, 1997).

## IRODALOM

- Anderson, Mary R. (2009): Beyond Membership: A Sense of Community and Political Behavior. *Political Behavior*, 31: 603–627.
- Balogh István (2010): Politikai társadalomelmélet (Vázlat a társadalomelméleti paradigmák történeti változásáról), *Politikatudományi Szemle*, XIX/1., 31–64.
- Beck, Ulrich (2003): *A kockázat-társadalom. Út egy másik modernitásba*. Budapest, Századvég.
- Beetham, David (1991): *The Legitimation of Power*. Palgrave Macmillan.

- Berkes, F. szerk. (1989): *Common Property resources. Ecology and Community-Based Sustainable Development*. Belhaven Press, London.
- Boda Zsolt (2000): A komunitárius elmélet: identitás, kultúra, értelmezés. In: Szabó Márton (szerk.): *Beszélő politika. A diszkurzív politikatudomány teoretikus környezete*. Budapest, Jászöveg Műhely, 138–161.
- Boltanski, Luc–Laurent Thévenot (1991): *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris, Gallimard.
- Boudon, Raymond (2006): *Homo Sociologicus: Neither a Rational nor an Irrational Idiot. Revista de Sociologica*, Papers 80, 149–169.
- Brader, Ted (2005): Striking a Responsive Chord: How Political Ads Motivate and Persuade Voters by Appealing to Emotions. *American Journal of Political Science*, Vol. 49 (2), 388–405.
- Brohman, John (1995): Economism and critical silences in development studies: A theoretical critique of neoliberalism. *Third World Quarterly*, Vol. 16 (2), 297–318.
- Buchanan, James (2008): In Search of the Homunculus Politicus. *Public Choice*, 137: 469–474.
- Crewson, Philip E. (1997): Public Service Motivation: Building Empirical Evidence of Incidence and Effect. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 1997: 4, 498–518.
- Csontos László (1997): A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan. *Közgazdasági Szemle*, 44 (7-8), 1997 július-augusztus, 557–568.
- Daly, Herman (2004): A gazdaságtalan növekedés elmélete, gyakorlata, története, és kapcsolata a globalizációval. In: Pataki Gy.–Takács Sánta A. (szerk.): *Természet és gazdaság. Ökológiai közgazdaságtan szöveggyűjtemény*. Typotex, Budapest, 392–411.
- Diamond, Jared (2007): *Összeomlás*. Typotex, Budapest.
- Downs, Anthony (1957): *An economic theory of democracy*. New York, Harper & Row.
- Downs, Anthony (1990): Politikai cselekvés a demokráciában: egy racionális modell. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz., 993–1011.
- Dryzek, John S. (1988): The Mismeasure of Political Man. *The Journal of Politics*, Vol. 50, 705–727.
- Duncan, Lauren E. (1999): Motivation for Collective Action: Group Consciousness as Mediator of Personality, life Experiences, and Women’s Rights Activism. *Political Psychology*, Vol. 20 (3), 611–635.
- Etzioni, Amitai (1988): *The Moral Dimension: Toward A New Economics*. The Free Press.
- Faber, M.–Manstetten, R.–Petersen, T. (1997): Homo politicus and homo oeconomicus. Political economy, constitutional interest and ecological interest. *Kyklos*, 50, 457–483.
- Frank, Robert H. (2004): *What Price the Moral High Ground? Ethical Dilemmas in Competitive Environment*. Princeton University Press.
- Frank, R. H.–Gilovich, T.–Regan, D. T. (1993): Does Studying Economics Inhibit Co-operation? *Journal of Economic Perspectives*. Spring, 159–171.
- Frey, Bruno S. (1997): *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Frey, Bruno–Osterloh, Margaret (2005): Yes, Managers Should Be Paid Like Bureaucrats. *Journal of Management Inquiry*, March 1, 14 (1): 96–111.
- Friedman, Milton (1986): A pozitív közgazdaságtan módszertana”. In uó: *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 17–50.

- Goshal, Sumantra (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices. *Academy of Management Learning and Education*, Vol. 4 (1), 75–91.
- Hawdon, James (2008): Legitimacy, Trust, Social Capital, and Policing Styles: A Theoretical Statement. *Police Quarterly*, 11 (2), June, 182–201.
- Hetherington, M. (2005). *Why trust matters: Declining political trust and the demise of American liberalism*. Princeton, Princeton University Press.
- Holzer, Boris–Mads P. Sorensen (2003): Rethinking Sub-Politics. Beyond the ‘Iron Cage’ of Modern Politics. *Theory, Culture & Society*, 20 (2), 79–102.
- Honneth, Axel (1997): *Elismerés és megvetés. Tanulmányok a kritikai társadalomelmélet köréből*. Pécs, Jelenkor Kiadó.
- Inglehart, Robert (1997): *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Changes in 43 Societies*. Princeton University Press.
- Levi, Margaret (1997): *Consent, dissent and patriotism*. New York, Cambridge University Press.
- Levi, Margaret–Sacks, Audrey–Tyler, Tom (2009): Conceptualizing Legitimacy, Measuring Legitimizing Beliefs. *American Behavioral Scientist*, 53: 354, November, 354–375.
- Lieberman, E. S. (2007): Ethnic politics, risk, and policy-making: A cross-national statistical analysis of government responses to HIV/AIDS. *Comparative Political Studies*, 40, 1407–1432.
- Lipset, Seymour Martin (1995): *Homo politicus*. Budapest, Osiris.
- Lindenberg, Siegwart (1985): An Assessment of New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular. *Sociological Theory*, Vol. 3 (1), 99–113.
- Losier, G. F., Perreault, S., Koestner, R., & Vallerand, R. J. (2001): Examining individual differences in the internalization of political values: Validation of the self-determination scale of political motivation. *Journal of Research in Personality*, 35, 41–61.
- Marwell, G. and Ames, R. (1981): Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*, June 1981, 295–310.
- Murphy, Kristina (2005): Regulating More Effectively: The Relationship between Procedural Justice, Legitimacy, and Tax Non-compliance. *Journal of Law and Society*, 32 (4), 562–589.
- Myrdal, G. (1984): Implicit values in economics. In: Hausman, Daniel M. (szerk.): *The Philosophy of Economics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Opp, Karl-Dieter (1987): Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitarischen Verhaltensmodell. *Analyse und Kritik*, Vol. 8 (1), 1–27.
- Ostrom, Elinor (1998): A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *The American Political Science Review*, Vol. 92, No. 1, 1–22.
- Ostrom, Elinor–Thomas Dietz–Nives Dolsak–Paul C. Stern–Susan Stonich–Elke U. Weber (szerk.) (2002): *The Drama of the Commons*. Washington, National Research Council, National Academy Press.
- Ricoeur, Paul (2000): Politikai nyelv és retorika. In: Szabó Márton–Kiss Balázs–Boda Zsolt (szerk.): *Szövegválogatás a politikára. Nyelv, szimbólum, retorika, diskurzus*. Budapest, Universitas–Tanönyvkiadó.
- Sandel, Michael J. (1982): *Liberalism and the Limits of Justice*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Sen, A. (1987): *On Ethics and Economics*. Blackwell.



- Smith, Kevin B.–Christopher W. Larimer–Levente Littvay–John R. Hibbing (2007): Evolutionary Theory and Political Leadership: Why Certain People Do Not Trust Decision Makers. *The Journal of Politics*, Vol. 69, No. 2, May, 285–299.
- Soros, George (1998): *The Crisis of Global Capitalism*. Little, Brown and Company.
- Szántó Zoltán (2006): *Analitikus szemléletmódok a modern társadalomtudományban*. Budapest, Helikon.
- Taylor, Charles (1985a): *Human Agency and Language. Philosophical Papers I*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Taylor, Charles (1985b): *Philosophy and the Human Sciences. Philosophical Papers II*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Tóka, Gábor (2001) A szavazói magatartás kutatása. *Politikatudományi Szemle* 10 (3): 105–130.
- Tóka Gábor (2009): Expressive vs. Instrumental Motivation of Turnout, Partisanship and Political Learning. In: Klingemann, Hans-Dieter (ed.): *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford, Oxford University Press, 269–288.
- Tyler, Tom R. (1990): *Why People Obey the Law*. New Haven, Yale University Press.
- Tyler, Tom R. (1999): Why people co-operate with organizations: An identity-based perspective” In: Staw B. M.–Sutton R. (eds.): *Research in organizational behaviour*. Vol. 21, 201–246. Greenwich, JAI.
- Tyler, Tom R. (2003): Procedural justice, legitimacy, and the effective rule of law. In: Tonry M. (ed.): *Crime and justice: A review of the research*. Chicago, University of Chicago Press, 283–357.
- Tyler, Tom R. (2012). *Why People Cooperate. The Role of Social Motivations*. Princeton, Princeton University Press.
- Weber, Max (1987): *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai*. Budapest, KJK. Fordította: Erdélyi Ágnes.
- Winter, David G. (2002): Motivation and Political Leadership. In: Valentiny, Linda O.–Feldman, Ofer (eds.): *Political Leadership for the New Century: Personality and Behavior among American Leaders*. Westport, Praeger Publishers, 25–47.
- Wittman, Donald (1983): Candidate Motivations: A Synthesis of Alternative Theories. *The American Political Science Review*, Vol. 77 (1), 142–157.
- Zsolnai László (2007): The Moral Economic Man. In: L. Zsolnai (ed.): *Ethics in the Economy. Handbook of Business Ethics*. Oxford, Peter Lang, 36–56.
- Zsolnai László–Antonio Tencati (2010): Beyond Competitiveness: Creating Values for a Sustainable World. In L. Zsolnai–A. Tencati (eds.): *The Collaborative Enterprise. Creating Values for a Sustainable World*. Oxford, Peter Lang, 375–387.