

Az „unortodoxia” keretrendszere a közgazdaságtanban, avagy fogalommagyarázat szakmai(bb) szemmel

Matolcsy György – egykori nemzetgazdasági miniszter – NGM-ből való távozásával azt gondolhattuk, hogy vele együtt az „unortodox” szó is távozik a médiából és a köztudatból. A következő példák láttatják velünk, hogy nem így történt: „*Unortodoxia költözik az MNB-be*”; „*Ortodox szavakkal nyugtat Matolcsy*”; „*Unortodox üzleti tervvel hasítana a Súlyom*”; „*London nem vár unortodox rohamot Matolcsytól*” stb.¹ Úton-útfélen e szóba ütközöm – ha más kontextusban kerül is használatra, mint az eddigiekben. Némi pejoratív értelmet látok érzékeltetni e fogalom mögött az újságírók által. Számos ismerősömet meginterjúvoltam, mit is tudnak e szó jelentéséről. Az eredményen nem lepődtem meg.

Amennyiben nem hasonló jellegű kutatásokkal foglalkoznék, valószínűleg nekem is fejtörést okozna a fogalom magyarázata. Mivel kutatásaim során érintem e témakört, és én sem találkozom különböző médiumcsatornákon a szó interpretációjával, közgazdász-ként kötelességemnek érzem, hogy az olvasót közelebb vigyem az információhoz. Jelen tanulmány megírásával részben tehát egy hiánypótló, közérthető formában megírt részt szeretne a szerző betölteni, hiszen a gazdaságpolitika, a napi sajtó által használt szakszavak ismerete elengedhetetlen egy globális látásmódhoz, komplex világunkban való eligazodáshoz. Továbbá a cikk során példákat kívánok felvonultatni, bizonyítván azt, hogy az unortodox gondolkodásmód igenis képes bizonyos problémákra megoldásokat találni.

(*Bevezetés*) Első lépésben menjünk vissza az időben 2008-ig, ugyanis ekkor köszöntött be egy, a világot megrengető, előre nem jelzett válság. Az érett mikro- és makroökonómiai módszerek csődöt mondtak. Felmerült a kérdés, éppen Erzsébet királynőben, hogy miért nem voltak képesek a közgazdászok előre jelezni ezt a nagy gazdasági recessziót? Megfontolás tárgya lett, hogy az új közgazdaságtannak esetleg nincs szüksége új keretre, új határookra? Ez a krízis még jobban láttatta a közgazdaságtan, mint tudomány krízisét. Nem kell messze mennünk. A mainstream közgazdaságtan egyik elismert képviselője, Mankiw is megmondta, hogy „Isten azért küldte a makroökonómusokat a Földre, hogy gyakorlati problémákat oldjanak meg, és nem azért, hogy elegáns teóriákat állítsanak fel.”² Láthatjuk, hogy a mainstream közgazdászok „tegyük fel”-gondolkodása nem elég, ha a társadalom olyan hatalmas sokkokkal néz szembe, mint a most lezajlott gazdasági válság. Jelenleg ugyan a válságból való kilábalást jelzi, hogy Magyarországon az utóbbi adatok gazdasági növekedésről számolnak be (pl. 2013 harmadik negyedévében az előző negyedévhez képest 0,8%-os növekedés)³, de hosszú távon is szükséges lenne ennek a tendenciának a megtartása. Ez csak más szemléletmód és reformok útján lehetséges. Csaba László közgazdászunk is – akit nemrég választottak a Magyar Tudományos Akadémia rendes tagjává – több cikkében, valamint a válság idején megjelent *Economics in Crisis?* művében hívja fel a figyelmet a közgazdászok más, újszerűbb látásmódjának szükségességére (Csaba 2008; 2009; 2013).

(*Unortodoxia/heterodoxia*) A gyakran Matolcsy György sajátjaként fémjelzett fogalom már évtizedek óta megtalálható a gazdaságelméletben. A mainstream, tehát a főáram részén kívül eső, a közgazdaságtan, határterületekkel való kooperációját nevezhetjük non-mainstream

irányzatoknak, heterodoxiának, avagy ha úgy tetszik unortodoxiának. Ez egy alternatív, elhajló, hagyományokkal szakító irányvonal. Sokan felróják neki, hogy „ún.” puha faktorokat is figyelembe vesz, amely által a tudományos mérés pontatlan lesz. Az unortodox közgazdászoknak viszont az a meglátásuk, hogy jobb a nem pontos, de jó, mint a pontos mérésű, de rossz irány. Ilyen puha faktorok lehetnek például a korrupció, bizalom, irigység, mivel ezek minőségi tényezők. Első körben nem tudunk pontos számadatokkal számolni, csak ha átkonvertáljuk őket – legtöbbször nem egészen pontosan –, de mennyiségi adatokká. Tesszük ezt azért, mivel a mérhetőség követelménye, hogy lehetőleg mennyiségi adatokat használjunk és kerüljük az előbb említett minőségi, nehezen számszerűsíthető faktorokat. Sokan azonban úgy gondolják, hogy a valóság mérése és megértése, a probléma feltárása bír a legmagasabb prioritással, ezért jobb pontatlanul helyes irányt mérni, mint pontosan helytelen. Statikus adatok helyett dinamikusokat. Zárt rendszer helyett nyitottat. A „butterfly-effekt” is bizonyítja, hogy ha a világ egy pontján valamilyen változás jön létre, annak hatására egy másik helyszínen ebből kifolyólag egy történés/változás idézhető elő. A non-mainstream mind nagyobb popularitását és elfogadottságát mutatja, hogy az elmúlt években sok olyan kutató vehette át közgazdasági Nobel-díját, akik nem a mainstream vonalon, hanem a határterületeken alkottak kimagasló munkát. A teljesség igénye nélkül egy kis kitekintő a heterodox területen díjazottakra – az elmúlt évek tükrében: 2009-ben Elinor Ostrom, a politikatudomány professzora, ökológiai rendszerek kutatója; Oliver E. Williamson: új intézményi közgazdaságtan; 2008-ban Paul Krugman; 2001-ben George Akerloaf, aki 2009-től az Institute of New Economical Thinking társalapítója. Nem kisebb név továbbá Amartya Sen, aki szintén nem a főáramban alkotott maradandót. Akad a közgazdaságtan területén Nobel-díjjal elismert olyan kutató is, aki nem közgazdászként jutott hozzá ehhez az elismerő címhez, ilyen például Daniel Kahneman, akit kognitív pszichológusként ért az elismerés. Végül, de nem utolsósorban a jelenlegi, 2013-as egyik közgazdasági Nobel-díjas, Shiller egyik nagy munkája is a lelki tényezők gazdaságban elfoglalt helyével foglalkozik.⁴

Mi is az a főáram, avagy a mainstream közgazdaságtan? Az ortodox közgazdaságtan szerint a következő axiómák érvényesülnek a tudományág határain belül: racionalitás, hasznosságmaximalizálás, egyensúlyra való törekvés, tökéletes informáltság meglétének feltételezése. A közgazdaságtant éppen a racionalitás fogalma tette tudományággá, kötelessége tehát a lehető legközelebbi megoldásokat szolgáltatni a szóban forgó probléma orvoslására. Az emberi tőke szemszögéből tekintve könnyen beláthatjuk, hogy minden ember más és más, másféleképpen vagyunk altruisták, hasznosságunkat különböző időben másképpen éljük meg és juttatjuk érvényre. Egyensúly elérése statikus állapotot irányoz elő, az unortodoxia pedig dinamikában, folytonosságban gondolkodik. Kötelező továbbá belátnunk, hogy tökéletes informáltság nincsen – ami a mainstream egyik alappillére. A fogyasztó, avagy döntéshozó csak a számára adott pillanatban elérhető, rendelkezésre álló információ-, avagy döntési csomagból tudja a számára legmegfelelőbbet kiválasztani.

Aki azonban azt gondolja, hogy most a racionalitás ellen beszélnek, téved. A racionális gondolkodás elengedhetetlen egy jó döntés meghozatalához. Észre kell azonban vennünk, hogy a jelenlegi, információval teli világunkban ez ilyen formában nem lehetséges. Valós világunk annál komplexebb, bizonytalanabb, információval telibb, minthogy folyamatosan racionális döntések meghozatalát tudjuk garantálni, nem csoda így, hogy a racionalitás kérdésköre mindmáig a döntésemélet központi fogalma maradt. „Gazdasági értelemben tehát az az ember nevezhető racionálisnak, aki tudja, hogy számára mi a jó és aszerint cselekszik” (Magyarai Beck 2000, 79).

(Interdiszciplinaritás) Hogyan is alakult ki ez az új irányzat, az unortodoxia, amely nagy népszerűségnek örvend immáron pár tíz éve a latin-amerikai gazdaságpolitikákban is? Ha a kezdetekhez visszakanyarodunk, a tudományok atyja a filozófiatudomány volt. A fő kérdés e tudományban mindig is az volt, mi számít jónak és mi rossznak. Az idő előrehaladtával szépen sorjában kialakultak más tudományágak is, mint szociológia, antropológia, jogtudomány, politológia – a teljesség igénye nélkül. Minden tudomány kereste saját problémáira a megoldást, de néha falakba ütközött. Ilyen fálnak tekinthetjük a 2008-ban kezdődő gazdasági világválságot is. A közgazdaságtan legvitaindíttóbb fogalma a 20. század második felétől az interdiszciplinaritás volt. Előkerültek olyan fogalmak, mint a fenntarthatóság, emberi tőke, tehát a gazdasági elemzésekben olyan faktorok is felbukkantak, mint a környezet, emberi viselkedés, etika, erkölcs. Sokan – leginkább a mainstream közgazdászok – úgy vélik, hogy a közgazdaságtan, mint relatív fiatal tudomány elveszítene létjogosultságát, amennyiben más társtudományokat is bevonna elemzési köreibé. A cél azonban nem a konkurenciaharc, hanem a világ által feldobott kihívásokra a legfrappánsabb válaszadás. Akerloaf és a jelenlegi Nobel-díjas közgazdász, Shiller egyik nemrég megjelent könyvükben így fogalmaznak: „az a tény, hogy miért zuhannak a gazdaságok recesszióba, könnyen megmagyarázható, ha figyelembe vesszük a lelki tényezők létezését, és lehetetlen, vagy szinte lehetetlen megmagyarázni a makroökonómia jelenlegi fő áramának eszközeivel” (Akerloaf–Shiller 2011, 218). Bizonyos esetekben segítségül kell hívnunk elemzésünkhöz más tudományokat (ld. további társadalom- és természettudományok) is, hogy kielégítő válaszokat kapjunk. Hogy pár példával éljek, ily módon jött létre évtizedek alatt a közgazdaságtan és egyéb társtudományok házasságából született politikai közgazdaságtan (közgazdaságtan+politológia), fejlődésgazdaságtan (közgazdaságtan+történelem), magatartás-, avagy viselkedés-gazdaságtan (közgazdaságtan+pszichológia), ökológiai gazdaságtan (közgazdaságtan+geológia), feminista közgazdaságtan (közgazdaságtan+szociológia), boldogság közgazdaságtana (közgazdaságtan+filozófia). Létezik még továbbá termodinamika, német iskola, osztrák iskola, régi institucionalisták, és bővíthetnénk a sort, de most nem ez a célunk, rengeteg irányzat létezik, most csak a legelterjedtebbek kerültek kiemelésre. Érdekesképpen megemlítem, hogy még egy nagyon távolinak tűnő tudományterület is kapcsolatba hozható a közgazdaságtannal. Nemrégiben egy kínai viselkedési közgazdász-kutató – Keith Chen – megállapította, hogy ha egy nyelvben élesen elkülönül a jövő idő, ilyen például a magyar nyelv is, alulárazzuk a jövő veszélyeit. Így a nyelvünk által meghatározott attitűdök és magatartásminták miatt, kevesebbet takarítunk meg (valamint többet dohányzunk) egyéb magyarázótenezőktől függetlenül (Keith 2013). Érdekes módon, még a nyelvtudomány – a közgazdaságtantól kétségtelenül nagyon távol eső tudományterület – is hat a közgazdaságtanra, hat pénzügyi viselkedésünkre.

A tudományterületek kapcsolódásának bemutatására bemutatok egy fúziót. Ebben az esetben a pszichológia tudományát használja fel a közgazdaságtan bizonyos gazdasági kérdések megválaszolására. Nevezetesen ez a gazdaságpszichológia, más néven viselkedés/magatartás-közgazdaságtan.

(Viselkedés-/Magatartás-gazdaságtan) Sajnálatos tény, hogy a külföldön egyre nagyobb popularitásra számot tevő tudományág hazánk felsőoktatási rendszerében nem tud gyökeret vetni. Számos helyen olvasom, hogy emberek tömege vesz részt külföldi neves egyetemek online kurzusain, hiszen olyan témák, mint motiváció, önkontroll, tudatosság nagy népszerűségnek örvendnek napjainkban. Miért nem tudnak beférközni ezek az általunk is keresett kurzusok a magyar egyetemek oktatási repertoárjába? Miért nem lehet valóságosabb, gyakorlatiasabb a közgazdaságtudomány? Ezt a kérdéskört boncolgatja Csaba László is egy, a közelmúltban megjelent cikkében (Csaba 2013).

A viselkedés-közgazdaságtan területe is számos Nobel-díjossal büszkélkedhet, közülük talán Gary Becker nevéét kell kihangsúlyoznunk, aki a kitüntetést 1992-ben a mikroökonómiai

elemzésnek az emberi viselkedés és együttműködés, többek között a nempiaci magatartás széles területeire való kiterjesztéséért kapta, és ezzel úttörőnek számított. Hazánkban is akad számos „követője”. Az „unortodox gazdaságpolitika hazai atyja”⁵ Kopátsy Sándor, az Új közgazdaságtan című nemrég megjelent művében kifejti, hogy „a közgazdaságtan figyelmen kívül hagy olyan tényezőket, mint a kultúra és a viselkedési mód, és ezt nem tekinti a gazdaság működését alakító tényezőnek.” (Kopátsy 2011, 29) Bevezetőjében írja, hogy a minőség társadalmának elérése lenne minden nemzet célja. Brazília is ennek a gondolkodásmódnak köszönheti gyors ütemű felemelkedését, derül ki többek között az MTA Világgazdasági Kutatóintézet kiadványából. A nem mainstream gazdaságpolitika hatására Brazília éves növekedése 2004 és 2008 között 2%-ról 4,8%-ra nőtt. 2008-ban hozták létre a Stratégiai Bizottságot, amely központjában a humán erőforrások jobb kihasználása áll. (Farkas et al. 2012, 98). India is a minőségi humán tőke mellett tette le a voksát, és előrejelzések szerint 2032-re meg fogja előzni Kínát. A több éves stagnálás után Japán is unortodox intézkedésekkel akarja gazdaságát lendületbe hozni.⁶ Az a tanulság, hogy a népek sorsa csak időlegesen függhet a politikai és gazdasági módszerektől, végső soron azt a lakosság kultúrája, viselkedése határozza meg (Kopátsy 2011, 30). Kornai János, a közgazdasági Nobel-díjra is jelölt nagy magyar tudós, a rendszerek nagy összehasonlítójának véleménye szerint is a krónikus állapotokat, többek között mint a „többlet gazdaságot ... nem az állam és a központi bank makroszintű gazdaságpolitikája hozza létre, hanem a mikrostruktúra, a szereplők magatartása és viselkedésük kölcsönhatásai.” (Kornai 2010, 952) További érv a társadalomtudományi vizsgálódás kiszélesítése mellett Magyarai Beck tollából: „Miután a közgazdaságtan rájött, hogy a homo oeconomicus nemcsak testtel, hanem lélekkel is rendelkezik, egyre jobban teret hódított a viselkedéstudomány a közgazdaságtan emberi tényezőjének analízise szempontjából. Az emberi testről kiderült ugyanis, hogy csak a keretét adja a programoknak, amiket a személyiség a társadalomtól, a kultúrától kap, illetve aktívan átvesz.” (Magyarai Beck 2000, 15)

Magyarországon csak nemrég került rivaldafénybe és a média hasábjaira olyan jellegű kutatás, amely a viselkedés-közgazdaságtan területére kalauzol bennünket. A pletyka hatását vizsgálták, illetve az önkontrollképesség és az érzelmek egymáshoz való viszonyát.⁷ Szerzőtársammal együtt ezen témakörben végeztünk vizsgálatot egyetemi hallgatókkal 2012-ben, amikor is bebizonyosodott, hogy a jelenkor közgazdászhallgatói gazdasági döntéseikben (is) érzelmdomináltak, hiszen a hallgatók cca. 18%-a lenne képes jelen helyzetében „racionális” gazdasági döntések meghozatalára (Bolla-Faragó 2012).

Ez az eredmény fedi Goleman szavait, miszerint „aránytalanul feldicsérik a tiszta racionalitás értékét és hozadékát, amit az IQ-val szokás mérni, márpedig az értelem az eluralkodó érzelmek mellett nem rüg labdába” (Goleman 1997, 18). A fent bemutatott kutatás mellett megannyi más kutatás is azt bizonyítja, hogy érdemes hangsúlyt fektetni a humán tényezőre, hiszen „az ember kimerészkedik más társadalomtudományi területekre, és megszűnik önérdékét követő egyednek lenni a gazdasági univerzumban és megjelenik a maga teljességében: az ember, aki a vágyak, hiúság, agresszió rabja. . . . Megszületett az a társadalomban élő, *érzelmek, hagyományok, berögződések* által befolyásolt ember ... életre kelt a »homo politicus« vagy »homo sociologicus«” (Hámori 2003, 15). Hámori Balázs „Érzelem-gazdaságtan” című műve alaposan bemutatja az érzelmek szerepét a gazdasági döntésekben és kifejti, hogy az érzelmek nem lehetnek exogén tényezők a döntések vizsgálatánál, hiszen az emberek nem robotok, hanem érzelmmel teli lények. Ha érzelmeiket döntéshozatalnál nem tudják kontroll alatt tartani, már nem tudnak racionális döntést hozni. Goleman fő művében is leírja, hogy „az érzelmek rendszerint elengedhetetlenek a racionális döntéshozatalnál, mivel az érzelmek hatnak a racionalitásra” (Goleman 1993, 50). A hús-vér ember minden helyzetben képtelen érzelmeit elnyomva létezni. Döntéseit tehát bármely pillanatban befolyásolhatják érzelmei.

A döntés tudománya nem korlátozódik tehát az ésszerű, racionális döntésekre. Példának okáért egy munkahelyen egy „homo oeconomicus” is szívesebben végzi munkáját számára szimpatikus emberek társaságában, vagy gondoljunk csak az állásinterjúk intézményére vagy az alkalmazott gazdaságtan tudományára, azon belül is a gazdaságtan által használt marketing-eszközökre. Az előbbi a szimpátiára helyezi a hangsúlyt, az utóbbi az érzelmeinkkel operál.

Egy elhízással kapcsolatos kutatás a következő eredményeket hozta: „Egy jól megválasztott közismert személy, mesefigura 20,3%-ban, egy nyereséjnijáték 50,1%-ban, a termékhez ingyenesen járó ajándéktárgy mintegy 55,0%-ban képes befolyásolni a fiatalokú fogyasztót.” (Szűcs 2011, 96). Ez csak egy példa annak bizonyítására, hogy a marketing-tevékenység, amely a közgazdaságtan egyik területének, az alkalmazott gazdaságtannak része, mekkora torzulást tud okozni a racionális fogyasztói döntésekben.

Ahogy Hámori Balázs is említi, a haszonmaximalizáló, mindig hideg fejjel döntést hozó Robinsón már a múlté, a „homo oeconomicus” helyét átveszi egy társadalomba ágyazott sokkal realisabb emberkép, „homo socio-oeconomicus”. (Hámori 2003, 15) Nem kell azonban feladni a racionális viselkedési sémát, azonban vannak olyan élethelyzetek, amikor a döntési helyzetben lévő eszköztárunkat kiterjesztjük nem racionális, ha úgy tetszik heterodox, elhajló faktorokkal. Az imént bemutatott példák is ezt a megállapítást támasztják alá.

Ha az egyéni síkról társadalmi síkra lépünk, országelemzések esetén is vannak olyan tényezők, amelyek nem hagynak teret az ország növekedésének. A jóindulat, rosszindulat, irigység, altruizmus vizsgálatát aktuálisnak érezhetjük régióinkban, a „homo tranzienst”⁸-ek országában. Vizsgálatok bizonyították, hogy „az irigység korlátokat állít a növekedés és az innováció elé, és így végső soron csökkenti a társadalmi jólétet” (Hámori 2003). Láthatjuk, hogy van létjogosultsága és mind jobban teret hódít a közgazdászok körében a gazdasági ember olyan metaforája, ahol „az agresszióknak éppoly nagy jelentőséget kell tulajdonítanunk, mint az irigységnek, s amelyben az »érzelemmentes« kalkulációt előíró piac, ha izmosodóban van is, még korántsem meghatározó – aligha írhatnánk le híuen a fejlett piacgazdaságok ideáltípusát megjelenítő neoklasszikus ortodoxia fogalomrendszerével és hagyományos eszköztárával” (Hámori 2003).

A pszichológia jelentőségét már csak azért sem becsülhetjük alul, hiszen a közgazdaságtudomány egyik legmaterialistább ágába is beszívárgott, és tartja előkelő pozícióját, hiszen „a pénzügyi viselkedéstan már immáron másfél évtizede a pénzügytan legfontosabb irányzata” (Komáromi 2004, 24). Hihetetlennek tűnik, de igaz, hogy az emberi viselkedés napjainkban a közgazdaságtan egyik „legmainstream”-ebb ágával lépett házasságra, és a pénzügyi viselkedéstan a közgazdaságtan egyik legdinamikusabban fejlődő ága lett. Érdekes továbbá, hogy egy nemrégiben díjnyertes pénzügyi viselkedéstan kutatás is bizonyítja, hogy az irigység intenzitása nagymértékben nőtt 2000–2007 között a magyar lakosság körében (Zsótér–Nagy 2012). Gondoljunk el rajta, hogy az előző bekezdésben fennálló elmélet szerint ez hatással van-e hazánk gazdasági növekedésére vagy sem.

Az új közgazdasági, gazdaságelméleti tudományágak után nézzük meg azok gyakorlati hasznosításának lehetőségét a menedzsmenttudományokban. Ide sorolhatjuk az egyetemen is oktattott döntéselméletet, humán menedzsmentet, amely az embert, mint döntéshozót, valamint döntési helyzetekben való viselkedésének megértését a legfontosabb faktornak tartja. Vezető hazai menedzsmentkiadványok szerzői is úgy vélik, hogy az információs társadalom korában az ember szerepe felértékelődött a gazdaságot mozgató tényezők élére (Borgulya–Barakonyi 2004).

(Döntéselmélet) Ha már a döntéseknél és közgazdaságtannál járunk, illetőleg a kettő kapcsolatát boncolgatjuk, idevágó történet a következő: egyetemi kurzusom egyik előadásán a következő kérdést kellett megválaszolni, miszerint mi is az a közgazdaságtan. Ezen egyszerű

kérdést a racionalitás fogalmával próbáltam megválaszolni évekkel ezelőtt, de mint kiderült a közgazdaságtan a „döntés tudománya”. A személet helytállóságára utal, hogy a döntésemélet hazai elismert képviselője, Zoltayné dr. Paprika Zita is a következőképpen vélekedik a döntéshozatalról: „a stratégiai döntéshozatal egy olyan határterület, melynek megalapozott átfogó vizsgálata interdiszciplináris (közgazdasági, döntéseméleti, pszichológiai, szervezetelméleti és politológiai) megközelítést igényel”. (Zoltayné 2002, 104) Kornai János nemzetközi szinten is elismert közgazdász szerint is fontos a humán tényező minősége, hiszen országunk jövőbeni döntéshozóinak megfelelő szintű kiképzésétől függ nagymértékben gazdaságunk alakulása, mivel „a »vállalat« nem személytelen, kézzel megfoghatatlan entitás; döntéseit emberek hozzák.” (Kornai 2010, 935) Fontos tehát a jelenlegi oktatási rendszert és annak állományát is górcső alá venni, az esetleges hibákat javítani (Bolla–Faragó 2012). További bizonyíték a nemracionális döntéshozatal meglétére, hiszen „amennyiben minden vállalat minden körülmények között a közgazdaságtan főárama szerinti döntéseket hozna, nem lennének különbségek a vállalatok teljesítőképessége között” (Zoltayné 2002, 105). Innen a következő elmélet.

(A korlátozott racionalitás elmélete) A mikroökonómia, a háztartások és vállalatok döntéseivel foglalkozó tudomány arra törekszik, hogy ezek a döntések a profitmaximalizálás jegyében tökéletes informáltság mellett szülessenek. Be kell azonban látnunk, már csak Herbert Simon korlátozott racionalitás-modellje miatt is, hogy nem minden ember törekszik hasznossága maximalizálására, a vállalatok alkalmazottjai nem minden esetben csak a cég érdekeit nézik, továbbá nem vagyunk minden pillanatban minden információ birtokában. Látható tehát, hogy a humán tényező minősége, valamint az információ mennyisége kulcs tényezők. Ezért a felismerésért, avagy a *korlátozott racionalitás* kérdésköréért kapta meg Herbert Simon a közgazdasági Nobel-díjat. A döntéshozók tehát nem programozható robotok, hanem hibákat vétő emberi lények, tehát tökéletlenségük végett sem képesek az élet minden területén, sem a gazdasági döntésekben a racionális döntéshozatalra. Lelki tényezők, az őket körülvevő környezet, érdekek hatnak rájuk. Több szervezeti vezető segítségével egy kérdőíves, valamint mélyinterjú vizsgálatot folytattak le. Az eredmény a következőképpen alakult: „a kérdőíves vizsgálatok alapján a vezetők magukat racionális döntéshozónak tartották, tehát ez a döntéshozatali közelítésmód bizonyult esetükben a legelfogadottabbnak. Amennyiben azokban konkrét döntési helyzetekben vizsgálták meg őket mélyinterjú segítségével, egyértelműen megmutatkozott a viselkedéstudományi modell dominanciája.” (Zoltayné 2002)

(Konklúzió) Egyre több szakirodalom boncolgatja a kérdéskört, miszerint mennyire hatja át emberi természetünk gazdasági döntéseinket, illetve mennyire nagy az önkontrollképességünk, illetve mennyire vagyunk korlátozottan racionálisak. Az érzelmek által korlátozott – gazdasági – döntések tudatosítása kulcsfontosságú, mivel a VALÓSÁGBAN folyamatosan korlátozottan racionális döntéseket tudunk csak hozni. Ahhoz, hogy a GAZDASÁG sikeres részei legyünk, vagy önkontrollképességünket kell növelnünk, ha ezt vesszük a racionalitás megtettesítőjének, vagy a PSZICHOLÓGIAI ismerettárunk segítségével domináns érzelmeinket (gazdasági döntések esetén pl. félelem, hatalom- vagy pénz iránti vágy) csökkentenünk (Bolla–Faragó 2012). A Valóság 2012. decemberi számában publikált kutatás keretein belül is bebizonyosodott, hogy jelen esetben a viselkedés-, (magatartás) közgazdaságtani kutatások, azokból való okulás, fejlődés, azaz az unortodoxia területe – mint több más országnál – nemcsak egy elcsépelet szó, hanem tartalommal bíró fogalom lehet. „Az is várható azonban, hogy a meghatározó gazdaságelmélet központi magjával való elégedetlenség felerősíti a sokszínű heterodoxnak és alternatívnak nevezett közgazdasági irányzatok szakmai vonzerejét; ami – a médiában való megjelenést tekintve – észlelésem szerint amúgy is többségben van”

(Bod 2013, 98) – és észlelésem szerint is ... innen a cikk aktualitása. Búcsúzóul megfontolásra ajánlom dr. Bagdy Emőke szavait:

Légy tudatos! – ez az egészségpszichológia [/viselkedéspszichológia – a szerző megjegyzése] legfontosabb üzenete. Tanuld meg, hogy mit kell tenni, és tedd! (Bagdy 2012, 18)
Ez szükséges egy emberi(bb) közgazdaságtan életre hívásához.

IRODALOMJEGYZÉK

- Akerloaf, George A. – Shiller, Robert J. (2011): *Animal spirits, avagy a lelki tényezők szerepe a gazdaságban és a globális kapitalizmusban*. Corvina Kiadó.
- Bagdy Emőke (2012): Az érzelmi kölcsönösség adhat igazi boldogságot. in: *Pszichológia HVG Extra*, 2012/04. 16–19. o.
- Bod Péter Ákos (2013): Heterodox gazdaságpolitikák korszaka? *Köz-gazdaság*, 2013/2, 89–101. o.
- Bolla Emőke – Faragó Péter (2012): Krízishelyzet az iskolapadban – avagy emberi erőforrás válságban? in: *Válóság*, 2012. december, 94–102. o.
- Borgulya Istvánné – Barakonyi Károly (2004): *Vállalati kultúra*. Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest.
- Chen, Keith (2013): The effect of language on economic behaviour. Evidence from saving rates, health behaviours, and retirement assets. *American Economic Review*, 103/2, 690–731. o.
- Csaba László (2008): Módszertan és relevancia a közgazdaságtanban. A mai közgazdaságtan és a társtudományok. in: *Közgazdasági Szemle*, LV. évf., 2008. április, 285–307. o.
- Csaba László (2009): *Economics in crisis?* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csaba László (2013): *Kérdőjelek a közgazdaságtanban és oktatásában*. [web:] http://www.csabal.com/downloads/kerdojelek_a_kozgazdasagtanban.pdf (2014. 02. 15.)
- Farkas Péter – Meisel Sándor – Novák Tamás (szerk.) (2012): *A változó világgazdaság. Útkeresések, tapasztalatok és kilátások*. MTA KRTK Világgazdasági Intézet. Világgazdasági Kutatásokért Alapítvány.
- Goleman, Daniel (1993, 1997): *Érzelmi intelligencia*. Háttér Kiadó.
- Hámori Balázs (2006): *Érzelem-gazdaságtan*. Kossuth Kiadó, Budapest. (9–206. oldal)
- Komáromi György (2004): *Részvénypiaci buborékok anatómiája*. PhD-értekezés, Gazdálkodás-és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Veszprémi Egyetem.
- Kopátsy Sándor (2011): *Új Közgazdaságtan. A minőség társadalma*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Kornai János (2010): Hiánygazdaság – többletgazdaság. Tanulmány a piac elméletéről – 1. rész. in: *Közgazdasági Szemle*, LVII. évf., 2010. november, 925–957. o.
- Magyari Beck István (2000): *A homo oeconomicustól a homo humanusig*. Aula Kiadó, Budapest.
- Szántó Richárd – Wimmer Ágnes – Zoltayné Paprika Zita (2011): *Döntéseink csapdájában, viselkedéstudományi megközelítés a döntéshozatalban*. Alinea Kiadó, Budapest.
- Szűcs Róbert Sándor (2012): Ki a felelős? – Áttekintés a gyermekkori elhízásról. in: *E-conom*, I. évf./1. szám, 92–103. o.
- Zoltayné Paprika Zita (2002): *Döntéshozatal*. Alinea Kiadó, Budapest.
- Zsótér Boglárka – Nagy Péter (2012): *Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink*, <http://www.asz.hu/penzugyi-szemle-cikkek/2012/mindennapi-erzelmeink-es-penzugyeink/310-321-zsoter-nagy.pdf>

JEGYZETEK

- | | | | |
|---|---|---|---|
| 1 | Csak néhány a www.origo.hu utóbbi évi cikkcímek közül. | 4 | Akerloaf–Shiller: <i>Animal Spirits</i> ... i. m. |
| 2 | http://gregmankiw.blogspot.jp/2006/05/scientists-and-engineers.html | 5 | www.index.hu , 2013.07.13. |
| 3 | http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-04122013-BP/EN/2-04122013-BP-EN.PDF | 6 | http://hvg.hu/gazdasag/20130523_Unortodox_politikaval_szarnyalnak_a_japan 2014.02.15. |
| | | 7 | http://index.hu/gazdasag/2013/02/16/koszege_botond/ 2014.02.17. |
| | | 8 | Kelet-Európában élő átmeneti ember. |