

Irodalom:

Andor László: *Keynes és az új világtrend*. Népszabadság, 1992. március 8.

Ágh Attila: *A polgári demokrácia mítosza és valósága*. Kossuth Könyvkiadó, 1986.

Birner: *Hayek, co-ordination and evolution His legacy in philosophy, politics, economics and the history of ideas*. Routledge, 1994.

Pierre Bourdieu: *Az értelmiség új ópiuma*. in: LIBER - Nemzetközi könyvszemle 29. szám

James M. Buchanan: *Political economy and social philosophy*. in: Peter Koslowsky: *Economics and Philosophy* Mohr, Tübingen, 1985.

James M. Buchanan: *Piac, Állam, Alkotmányosság*. KJK, 1992.

James M. Buchanan, Richard E. Wagner: *Democracy in deficit The legacy of Lord Keynes*. Ap, New York, 1977.

Eamonn Butler: *Hayek His contribution to the politics and economy*. Temple Smith, 1983.

Gregory B. Christiansen: *What Keynes really said to Hayek about planning*. in: *Challenge*, July-August, 1993.

Gulyás Gyula: *Piac és redisztribúció viszonya néhány XX. századi elméletben*. in: *Vezetéstudomány*, 1992/6.

F. A. Hayek: *Út a szolgáshoz*. KJK, 1991.

Albert O. Hirschmann: *A keynesiánus forradalom exportja*. in: *Beszélő*, 1996. április

Husz Ildikó: *A társadalmi igazságosság rawlsi elmélete*. TDK dolgozat, 1991.

Ludassy Mária: *Szabadság, Egyenlőség, Igazságosság*. Magvető Kiadó, 1989.

William Pfaff: *Az ortodoxia kihívása*. in: *Európai szemle*, 1997. április

John Rawls: *A Theory of Justice*. Oxford: Oxford University Press, 1971.

Robert B. Reich: *The Work of Nations*. Vintage Books, 1992.

David Reisman: *The political economy of James M. Buchanan*. MacMillan, 1990

Robert Skidelsky: *Keynes and the left*. in: *New Statesman and society*

Tóth István György: *A társadalmi (elosztási) igazságosság problémái*. in: *Szociológiai szemle*, 1991/1.

Dencs Gábor:

Rövidlátásról, előrelátásról és önuralomról

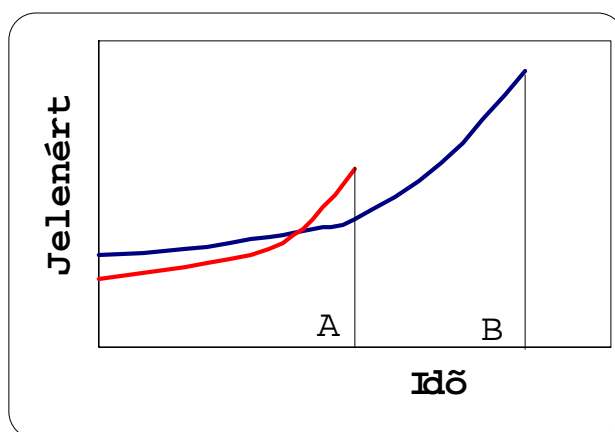
*"Economics is the closest thing
to the science of choice."*

Thomas C. Shelling

December 26-át ír a naptár. Meleg otthonunkban az idei sporteseményekről készült összefoglaló műsort egy kényelmes fotelből bámulva akaratlanul is eszünkbe jut az egészséges életmód, a sportolás fontossága. A karácsonykor magunkra szedett néhány felesleges kiló valószínűleg legtöbbünket nem tölt el elégedettséggel. Nem érné meg vajon rászánni magunkat egy kis reggeli kocogásra a szomszédos parkban? Mivel az év vége különben is csábító alkalom a fogadalomtételre, úgy döntünk, áldozunk fél órát alvásunkból a hosszú és egészséges élet oltárán. Előrelátóan január másodikat jelöljük ki az első alkalomnak, amikor a szilveszteri mulatozás hatásai már bizonyára elmúlnak. Aztán persze elsején lefekvés előtt már elbizonytalanodunk, másnap reggel pedig inkább kikapcsoljuk az ébresztőórát, a másik oldalunkra fordulunk és talán nem is értjük, miért akartunk még néhány napja a reggeli fagyos hidegben rohangálni, ahelyett, hogy tovább szundikálnánk a jó meleg ágyban. Önuralomból - vagy nevezzük akaraterőnek? - ezennel elégtelenre vizsgáztunk. De mi is történt valójában, mi változott, vajon mik lehetnek gyengeségünk okai, és elkerülhetők lesznek-e legközelebb, amikor újra, majd újra megpróbáljuk rávenni magunkat valamire, esetleg éppen ellenkezőleg, leszokni kívánunk valamely káros szenvedélyünkről?

A probléma

Ahhoz, hogy választ találjunk ezekre a kérdésekre, először meg kell próbálnunk modellszerűen körülírni a történetet. Anélkül, hogy feleslegesen belemélyülnénk a definíciókba, fogadjuk el a mikroökonómia szokásos feltevéseit a preferenciákkal és rendezésükkel kapcsolatban, továbbá azt, hogy döntéseink haszonmaximalizáláson alapulnak. Mindezt szem előtt tartva, arra a következtetésre kell jussunk, hogy preferenciánk a reggeli futással kapcsolatban radikálisan megváltozott. Vegyünk egy másik egyszerű példát - ezúttal Jon Elster könyvéből - ahol úgy tűnik, hogy önuralmunk hasonlóképpen vall kudarcot (Elster, 1989). Adott két pénznyeremény, a nagyobb de távolabbi időpontban esedékes B nyeremény és a kisebb de közelebbi A nyeremény, közti választás lehetősége. A 0. időpontban a B tűnik jobb választásnak, majd ahogy az A nyeremény esedékessége egyre közelebbi lesz, hirtelen ellenállhatatlan kísértést érzünk arra, hogy inkább az A-t válasszuk. A preferenciák nyelvére fordítva: a B nyeremény jelenértéke (vagy tágabban értelmezve a belőle nyert diszkontált hasznosság¹) nagyobb, mint egy közelebbi, de kisebb A nyereményé. Mivel azonban az A nyeremény közeledtével annak jelenértéke nagyobb ütemben kezd nőni, mint B-é, előfordulhat, hogy A jelenértéke nagyobb lesz és A esedékességéig nagyobb is marad B-énél, tehát A nyereményt fogjuk választani. (1. ábra)



1. ábra

¹ Az angolban DU - *Discounted Utility*.

Az idő múlásával preferenciánk csakúgy, mint az előző esetben, most is megváltozott. Ennek oka az, hogy az ábrán is látható diszkontgörbék jól láthatóan metszik egymást. Ez nyilvánvalóan ellentmond a preferenciarendezés tranzitivitási feltételének. Mivel a tranzitív preferenciák a racionalitás fogalmának is sarkkövét alkotják, ez a döntés első pillantásra irracionálisnak tűnik. De valóban így van-e ez, és ha igen, vajon miért vall kudarcot racionalitásunk? A dolgozat célja, hogy a fenti kérdésekre választ keressen.

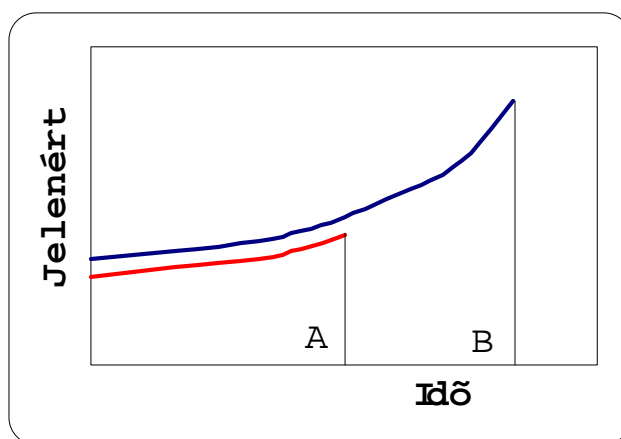
A klasszikus² válasz

Mielőtt vizsgálódásunkba belefognánk, álljunk meg néhány mondat erejéig a racionalitás és a racionális döntés fogalmánál. Minden bizonnyal vannak olyan helyzetek, amikor egyértelműen és nyugodt lelkiismerettel állíthatjuk, hogy - a köznapi értelemben véve - irracionálisan cselekszik az, akinek alkoholproblémája van és éppen a második pohár felé nyúl, vagy az, aki leszokni próbál a dohányzásról, de most mégis cigarettáért könyörög nekünk. Ne feledjük azonban, hogy kívülállóként nem lehetünk tökéletesen tisztában a másik helyzetével, nem az ő fejével döntünk. Más esetekben viszont már kívülállóként sem egyszerű dönteni. Vajon kit tartunk racionálisnak egy anya és lánya vitájában, ha a lány újabb és újabb diétával gyötri magát, hogy elég karcsú legyen, de az anyának és a lánynak különböző elképzelése van a karcsúságról. Mindebből látható, hogy ahhoz, hogy egy-egy döntés racionalitásáról objektíven vélekedhessünk határozott és jól körülhatárolt kritériumrendszerre van szükségünk. Fogadjuk el tehát - Elster nyomán - a racionális döntés következő három kritériumát (Elster, 1989): 1. a döntéshozó optimális informáltsággal rendelkezik, 2. a lehetséges alternatívák halmazából a legnagyobb hasznosságot nyújtót választja, 3. a kiválasztott alternatíva a kitűzött cél elérését szolgálja.

Most pedig próbáljuk meg értelmezni Elster példáját a pénznyereményekről egy neoklasszikus modellben. Ezekben a modellekben a diszkontráta nagysága általában

² A klasszikus itt természetesen nem a klasszikus közgazdaságtan választát, hanem a legelterjedtebb választ jelenti.

állandónak feltételezett, a hozamgörbe vízszintes. Ez exponenciális diszkontgörbét³ eredményez, amelyek nem metszik, nem metszhetik egymást. A valóságban ez a feltételezés azonban csak egyes speciális helyzetekben érvényes. Ilyenek a - modellek tökéletesen hatékony piacához legközelebb álló - pénzpiacok (deviza, határidős, származékos termékek stb.), amelyek valóban az exponenciális görbék világai. Ha tehát Elster példáját egy tökéletes de legalábbis elég hatékony tőkepiacra⁴ helyezzük az A választása valóban az irracionalitás mintapéldája. Ha ugyanis a szóban forgó személy optimális informáltsága áll fenn (ami a racionális döntés első feltételeként fogadtunk el). Azaz már a 0. időpontban: a) tisztában volt mindkét nyeremény nagyságával és bekövetkezésük időpontjával (tehát képes volt a diszkontszámításra), továbbá b) tudomása volt arról, hogy a nagyobbik nyeremény jelenértékének nagyságában bármikor hitelt vehet fel, akkor a diszkontgörbék alakja exponenciális, azaz személy preferenciarendezésének a 2. ábrán láthatóhoz hasonlóan kell lennie. Ha pedig ennek ellenére is az A nyereményt választja, akkor magatartása nyilvánvalóan nem haszonmaximalizáló, tehát nem racionális, hiszen a racionális döntés második kritériuma nem teljesül. A nagy kérdés azonban az, hogy vajon elfogadható-e az a feltételezés, hogy a piachoz hasonlóan az egyes ember szemében is egyenletesen értékelődik le a jövő, és preferenciái valóban a 2. ábrának megfelelően alakulnak.



2. ábra

³ A diszkontgörbe (*discount curve*) egy áru vagy hasznosság diszkontált értékeit mutatja az idő függvényében.

⁴ A szokásos feltételezések többek között tartalmazzák a hosszabb távon vízszintes hozamgörbe mellett a korlátlan hitelhez jutás lehetőségét is.

Arról, hogy valóban hozunk-e a 1. ábrán láthatóhoz hasonló preferenciák alapján irracionális döntéseket, egészen a nyolcvanas évekig nem készültek empirikus vizsgálatok. Talán úgy tűnt, hogy a termékek szabad piacon kialakuló áraitól készült statisztikai felmérések kielégítő választ adnak arra, hogy az ember hogyan értékeli le a jövőt. Azután meglepő módon egy sor kísérlet igazolta, hogy a piacon kialakult diszkontráták korántsem tükrözik az egyes fogyasztók spontán preferenciáit, még a fogyasztási cikkek piacán sem. A hipotetikus és valós pénzösszegekkel végrehajtott kísérletek egyaránt a piaci diszkonttól teljesen elrugaskodott egyéni diszkontrátákat állapítottak meg. Egy kísérlet során (Ainslie and Haendel, 1982) az alanyokat arra kérték, hogy képzeljék el azt, hogy nyertek egy \$1000-os csekket, amelyet egy hét múlva válthatnak be, de lehetőségük van arra is, hogy ehelyett egy \$2000-os csekket kapjanak valamely későbbi időpontban. Ez után megkérték őket, hogy jelöljék meg azt a későbbi időpontot, amelyben, ha a \$2000 akkor lenne beváltható, közömbösök lennének a két választás között. A megkérdezettek átlagosan mindössze 30-40 napot lennének hajlandóak várni a \$2000-os csekkre, ami azt jelenti, hogy az általuk elvárt hozam éves szintre számítva 30'000 - 300'000% között mozog! Ebből persze ne gondoljuk, hogy ezek az emberek nem teszik be a pénzüket évi 6%-os kamattal a bankba, de még azt sem, hogy kevésbé mint mások. Inkább csak azt a következtetést vonhatjuk le, hogy nem mindig motiváltak arra, hogy így tegyenek (Ainslie and Haslam, 1992).

Láthatjuk, hogy a piac koordináló hatására kialakuló diszkontgörbék korántsem felelnek meg az egyes fogyasztók egyéni diszkontgörbéinek, hiszen nem létezik olyan termék, amelynek piacán ilyen hihetetlen magasságú diszkontrátákat kellene alkalmaznunk. Ezek a magas értékek már kezdenek emlékeztetni az 1. ábrán látható, hirtelen magasba szökő diszkontgörbék értékeihez. Arra azonban már az elején rámutattunk, hogy a konstans diszkontrátából származó exponenciális görbék nem metszik egymást. Ez azt jelenti, hogy az 1. ábrán látható preferenciákkal rendelkező személy változó nagyságú diszkontrátát használ. Erre és a hasonló megállapításokra sokáig, mint exotikumra, az irracionalitás teljesen kirívó és egyedi esetére tekintettek

mind a közgazdászok, mind a szociológusok. Pszichológusok azonban már a hatvanas évektől kezdve végeztek olyan állatkísérleteket, amelyekben az állatoknak két alternatív, késleltetett jutalom (*delayed reward*) közötti választását vizsgálták. A kísérletek eredményeit a Herrnstein által megállapított formula (az ún. Matching Law) összegzi (Herrnstein, 1961):

$$\frac{V}{V'} = \frac{R}{R'} * \frac{A}{A'} * \frac{T' - t}{T - t} \quad (1)$$

ahol V illetve V' a két jutalom relatív értékelése, ami nem más, mint a jutalom megszerzésére fordított viselkedés időtartama. Ez az érték, mint látható egyenesen arányos R-rel, a jutalom nyújtásának rátájával⁵, A-val, a jutalom nagyságával és fordítottan arányos T-t-vel, a jutalom késleltetésével (jutalom megkapása és a döntéshozatal közötti időszak nagyságával). Ainslie (1974) mutat rá, hogy a képlet számlálójából vagy nevezőjéből kapott görbék hiperbolák lesznek, amelyek keresztezhetik is egymást. További empirikus kísérletek bizonyították e feltevés helyességét, módosítva némiképp a görbe alakját. A gyakorlati célokra talán legalkalmasabb a Mazur által megállapított formula, amely egy jutalom (V) diszkontált értékét mutatja (Mazur, 1987):

$$v = \frac{V}{1 + kd} \quad (2)$$

ahol v a jutalom diszkontált értéke, d a késleltetés (T-t) nagysága, és végül k egy empirikusan megállapítható konstans, amely a diszkontálás egyéni mértékét jellemzi, és amelyet, nem lévén róla ismeretünk, 1.0-nak érdemes elfogadni. Mostanra konszenzus kezd kialakulni azzal kapcsolatban, hogy a hiperbolikus diszkontálás nem kivételes jelenség, hanem inkább általános szabály. Úgy tűnik tehát legtöbbször számára a jövő a jelen felé haladva előbb rohamosan, majd egyre lassuló ütemben

⁵ A jutalom megszerzését célzó viselkedést véletlenszerűen, de egy adott átlagos ráta szerint honorálják.

veszít értékéből. Azaz fordítva fogalmazva, ahogy egyre közelebbé válik egy-egy jutalom (dolog) elérése, hirtelen nagymértékben felértékelődik szemünkben. Az, hogy ez mennyire így van, álljon itt egy szemléletes kísérlet eredménye. Ainslie és Haendel megállapították, hogy a legtöbb általuk megkérdezett személy inkább egy azonnal beváltható \$100-os csekket választana, mint egy \$200-osat, amelyet viszont csak két év múlva lehet beváltani. Ugyanezek az emberek viszont inkább választanák azt a \$200-os csekket, amelyet nyolc év múlva lehet beváltani, mint a hat év múlva beváltható \$100-osat, annak ellenére, hogy ez ugyanaz a döntési helyzet hat évvel hosszabb késleltetéssel⁶ (Ainslie and Haendel, 1982)!

Úgy tűnik, hogy a két alternatív pénznyeremény esetében a hiperbolikus diszkontgörbék használata egyszerű és frappáns magyarázattal szolgál. Ne felejtsük el azonban, hogy ebben az esetben azonos (homogén), és biztos (bizonyosan bekövetkező) jutalmakat hasonlítottunk össze. Ez persze nincs mindig így. Hogy megértsük azt, hogy ez miért nagyon fontos, vegyünk még egy példát Elstertől, amely sok tekintetben hasonlít a bevezetőben ismertetetthez. Valaki január elsején úgy dönt, hogy 21-ére bejelentkezik fogorvosához egy rutinellenőrzésre, majd előző nap meggondolja magát, és így hasonlóan jár, mint a bevezetőben bemutatott "majdnem-futó". Elster erre a problémára is a hiperbolikus diszkontgörbékkel próbál magyarázatot adni. De megrajzolható-e itt is az első ábrán bemutatott preferencia térkép?

Problémák támadnak már a két esemény meghatározásával is. Mit mivel is hasonlítsunk össze? A fogorvosnál minden bizonnyal bekövetkező kínos perceket (amelyek végeredményben visszariasztanak minket) tekinthetjük a közelebbi A eseménynek⁷. A rendszeres ellenőrzést elmulasztva azonban számolnunk kell fogaink állapotának romlásával. A fúrás és tömés fájdalmaival szembe így a bekövetkező esetleges komplikációkat, az ép fogainkról való lemondást állíthatjuk B eseményként⁸. De vajon mikorra tehetjük e komplikációk bekövetkezését, és mekkora lehet nagyságuk? Ezek meghatározása első látásra meglehetősen nehéz feladatnak tűnik.

⁶ Az alanyok természetesen nem tudtak racionális magyarázatot adni preferenciáik megváltozására, amikor mindezt elmagyarázták nekik.

⁷ Negatív hasznosságokról lévén szó az eseményeket értsük fordított előjellel.

⁸ Az egyszerűség kedvéért tekintsünk el a látogatás lemondásának közvetlen költségeiről.

Tételezzük azonban fel, hogy ezek az adatok rendelkezésünkre állnak. Milyen diszkontrátát alkalmaznánk ebben az esetben? Azt azonnal látjuk, hogy egyik esemény bekövetkezése sem bizonyos száz százalékosan. Ebben az esetben is alkalmazhatjuk ugyanazt a diszkontrátát úgy a közelgő fájdalomra, mint az ellenőrzés hiányában jelentkező esetleges jövőbeli rendellenességekre? A válasz egyértelműen nem, és mindjárt meg is látjuk miért. Vegyük elő újra a "tökéletes" pénzpiac analógiát. Egy ilyen piacon az államkötvényre és valamely vállalat "bóvli-kötvényére" (*junk bond*) amely egy lényegesen kockázatosabb befektetést jelent, természetesen más hozamot kapunk, tehát más tényezővel is kell azokat diszkontálnunk. *A diszkontráta tehát nem csak az idő miatti diszkontot fejezi ki, hanem a kockázat miatti ún. kockázati díjat is tartalmazza*, ahogy ezt a legtöbb pénzügy-tankönyvben meg is találjuk. Ezek szerint a szinte bizonyosnak tűnő megrázkódtatásokat a fogorvosi székben nem lehet azonos rátával diszkontálni, mint a rendszeres kontrol elmaradása miatti komplikációkat, hisz az elmaradt vizsgálat nem vezet feltétlen komplikációkhoz. E két esemény összehasonlításakor így nemcsak esetleg változó nagyságú diszkontrátákkal szembesülünk, hanem *két különböző diszkontrátával*. Különböző jellegű eseményeknél tehát különböző diszkontrátát vagyunk kénytelenek alkalmazni⁹, és csak azonos jellegű és azonos kockázatú eseményeknél (javaknál) alkalmazhatjuk ugyanazt a rátát.

Ha tehát egy esemény bekövetkezése bizonytalan, akkor azt, mind az idővel, mind bekövetkezésének valószínűségével diszkontálnunk kell. A hogyanra empirikus vizsgálatok adtak választ. Rachlin és Raineri kísérletei arra irányultak, hogy egyéni diszkontfüggvényeket kapjanak olyan esetekben, amikor egy hipotetikus pénzösszeg (jutalom) egyaránt késleltetett és bizonytalan. Megállapításuk szerint (Rachlin and Raineri, 1992) az együttes diszkontráta az egyes diszkontálási dimenzió mentén kapott diszkontráták szorzataként állítható elő. Ez azt jelenti, hogy megnövekedik a diszkontgörbék meredeksége, ami könnyen járhat a preferenciák megváltozásával is.¹⁰

A hiperbolikus görbékkel fémjelzett klasszikus válasz sok helyzetben valóban kielégítő magyarázattal szolgál. Annak elfogadása azonban, hogy diszkontgörbéink

⁹ Éppen úgy, mint egy ingatlanbefektetés és egy részvényvásárlás összehasonlításánál.

alapvetően nem exponenciálisak, hanem hiperbolikusak, számtalan kérdést vet fel. Hogy válhatott az evolúció során egy ilyen, minden előrelátást nélkülöző, magatartásforma dominánssá? Vajon csak egy magunkra erőltetett, tanult magatartásnak megfelelően cselekszünk, minden alkalommal, amikor önmegtartóztatást, önuralmat gyakorlunk? És ha ez így van, mi készítet minket velünk született hedonizmusunk ellenére mégis arra, hogy takarékoskodjunk, hogy pénzt tegyünk a bankba, hogy leszokjunk a dohányzásról vagy, hogy - a legelső példánál maradva - mégis elmenjünk reggel kocogni? Vajon a piac autonóm és öntörvényű logikája az, ami arra kényszerít, hogy megbarátkozzunk az exponenciális diszkontálással? És ha a piacon kialakuló diszkontráták automatizmusok nyomán születnek, figyelmen kívül hagyva a fogyasztók egyéni preferenciáit, akkor a használt autók piacán miért tapasztaljuk, hogy az autók az első két évben rohamosan, később egyre csökkenő ütemben veszítenek értékükből (Rachlin and Raineri, 1992)? Magyarázható-e ez csak az autópiac tökéletlenségével (kisebb hatékonyságával)? És azok az emberek, akiknek Ainslie és Haendel kísérletében elmagyarázták, hogy miért döntöttek irracionálisan, a következő alkalommal máshogy döntenének? Csak alulinformáltságuk akadályozta meg őket abban, hogy racionális döntést hozzanak? A kérdések sorát bár hosszan folytathatnánk, megválaszolni őket mégisincs módunkban.

Schelling válasza továbbgondolva

Habár - ismétlem - a hiperbolikus diszkontgörbék elmélete egyre növekvő népszerűségnek örvend, természetesen más válaszok is napvilágot látnak. Schelling bár ismerteti Elster gondolatmenetét, alapvetően más véleményt fogalmaz meg (Schelling, 1984). Véleménye szerint nemcsak a vállalatok vagy a háztartások nem döntenek úgy, mint a neoklasszikus tankönyvek haszonelvű individuális fogyasztója (hiszen valójában egy igazgatói testület vagy egy család tagjai együttesen hozzák meg ezeket a döntéseket), hanem talán még az egyes emberek sem tesznek így minden esetben.

¹⁰ Így esetleg, lényegesen eltérő nagyságú diszkontráták esetében, az exponenciális diszkontgörbék is keresztezhetik egymást, tehát nem csak a hiperbolikus diszkontálás vezethet a preferenciák megfordulásához!

Miért ne lenne képes agyunk arra, hogy benne kettő vagy esetleg még több énünk is működjön együtt egymással küzdve, egymást váltogatva - teszi fel a kérdést. Elméletét (*multiple-self theory*¹¹) arra építi fel, hogy egy egyén két énnel is rendelkezik, amelyek preferenciái lényegesen eltérnek egymástól. Egyikőjük jellemzően stratégiai tervezéssel foglalkozik, míg a másik én a pillanat rabja. Stratégiai énünk, amely hosszabb távra képes előretekinteni, igyekszik megakadályozni másik énünk impulzív döntéseit. Ezek az ének láthatólag nem egyszerre, hanem egymást váltogatva irányítanak minket és okoznak gyakran nehéz helyzeteket.

Egy ehhez hasonló elképzelést vázol fel Thaler és Shefrin. Modelljükben (Thaler and Shefrin, 1981) adott egy egyén jövedelmeinek sorozata a nyugdíjig. A fogyasztási tervét úgy kell kialakítania a nyugdíj időpontjáig, hogy eleget megtakarítson a nyugdíj utáni megélhetéshez. Itt lép be a rövid és hosszú távú preferenciák konfliktusa. A modell ezt így jeleníti meg: az egyén minden pillanatban két énnel rendelkezik, az egyik ént tervezőnek (*planner*), a másikat végrehajtónak (*doer*) hívják. A tervező az egész életre kiterjedő hasznosságot tartja szem előtt, míg a teljesen önző végrehajtó csak egy-egy adott időszakban létezik¹². A szerzők felhívják a figyelmet arra, hogy a helyzet erősen hasonlít a vállalatoknál tapasztalható megbízó-ügynök problémára, és ezért a két én közti konfliktusok csökkentésére alkalmazott módszereket is a nagy cégeknél alkalmazottakra vezetik vissza.

Schelling eredeti modelljét továbbgondolva, mi is megpróbáljuk felvázolni annak egy lehetséges megvalósulását és azokat a mechanizmusokat, amelyek működtetik. Először idézzük fel a fogorvos és páciense példáját. Itt két különböző jellegű esemény hasznosságát próbáltuk összehasonlítani, és arra a következtetésre jutottunk, hogy a két negatív hasznosság (a fogorvosi látogatás és annak elmaradásának hosszú távú következményei) jelenértékeinek kiszámolásához különböző diszkontrátát kell alkalmazunk. Ez a ráta a hosszú távú következmények esetében - azok nagyobb bizonytalansága miatt - nagyobb, mint a látogatással járó

¹¹ A "több-én" modell egyáltalán nem újkeletű, hisz már Adam Smith (1759) is beszél egy *two-self* modellről. A gondolat legnagyobb hatású XX. századi képviselője és megtermékenyítője azonban Freud. A témáról kitűnő áttekintését olvashatunk a *The Multiple -Self* (1986) c. könyv bevezetőjében Jon Elster tollából.

megpróbáltatások diszkontja¹³. De el tudjuk képzelni, hogy az ép fogsor napról-napra kevesebbet érjen a szemünkben a gyors diszkont hatására?

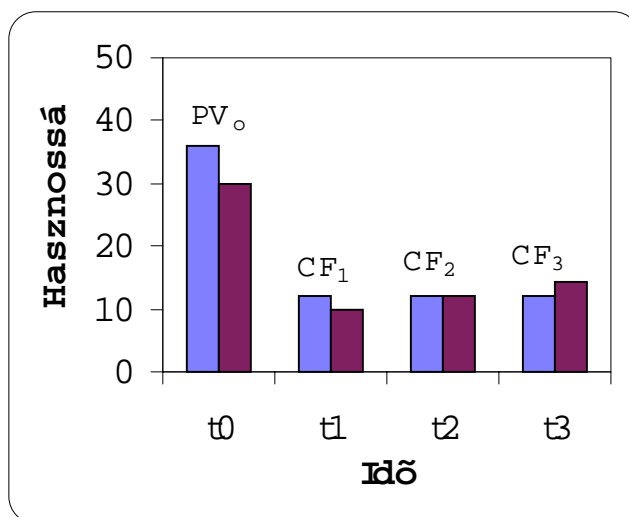
Lássunk gyorsan egy másik klasszikus példát, hogy a probléma még világosabb legyen. Sokunk próbálkozott már leszokni a dohányzásról azért, mert egy pillanatban úgy gondolta, hogy a hosszú élet és a tiszta tüdő jelenértéke jóval magasabb, mint a következő cigaretta okozta hasznosság jelenértéke. Néhány nap vagy akár csak néhány óra után mégis rágyújtottunk. Hogyan fülhatott kudarcba legtöbbünk próbálkozása? Vajon a hosszú élet értékelődött le olyan gyorsan a szemünkben? Véleményem szerint a hosszú életnek tulajdonított jelentőség nem szenved el ilyen rövidtávon ekkora értékcsökkenést, sőt úgy tűnik, mintha inkább állandó értéként tekintenénk rá. Fogadjuk el tehát azt, hogy, mivel napjaink nagyon nagy részében a hosszú élet okozta hasznosságot nagyjából azonosnak és sajnos nem túlságosan nagynak képzeljük el, ezt a hasznosságot a modellben konstans nagyságúként, egy azonos tagú örökjáradékként fogjuk kezelni.

Most próbáljuk meg elképzelni, a két én működési mechanizmusait. Az impulzív én a modell szerint mindig csak egy-egy időszakra koncentrálna. Vezessük be ennek leírásához a befektetések értékelésekor használt *Cash Flow* (CF) fogalmát, amely valamely pénzáram - esetünkben hasznosság - megjelenés kori, t időpontbeli értékét jelenti. A különböző időpontbeli CF-k jelenre diszkontálásával kaphatjuk egy befektetés - esetünkben egy esemény - jelenértékét. A stratégiai én ezzel szemben hosszabb távra tervez ezért más eszközöket alkalmaz. Ilyen eszköz a jelenértékszámítás, amelyre az impulzív énünk nem képes. Miért van tehát az, hogy bár legtöbbször egy-egy cigaretta elszívása sokunknak úgy tűnik jóval nagyobb örömet, vagyis hasznosságot nyújt, mint jó egészségünk, mégis megfogadjuk időnként azt, hogy leszokunk róla? Miért tűnik mégis néha az egészség sokkal fontosabbnak? A választ a következő okfejtés adja meg. Olyan hosszú távú stratégiai döntésre, mint a leszokás csak stratégiai énünk adhat parancsot. Ha az egészséges élet (egyenlő tagú örökjáradék) diszkontálásával kapott jelenérték nagyobb a rágyújtásig egyre

¹³ A teljesen önző úgy értendő, hogy az aktuális végrehajtó, ha lehetősége volna rá, a teljes további jövedelmek összegében kölcsönt venne fel a tökéletes tőkepiacon, és azt a saját időszakában el is költené.

MŰHELY

növekvőnek érzett hasznosság (vagy inkább fogalmazzunk így: a nem rágyújtás okozta kínoktól való megszabadulás hasznosságának) jelenértékénél, a stratégiai én utasítást ad a leszokásra. Ilyen összehasonlításra a *másik én* nem képes, ő *csak az adott időszakbeli CF-eket képes összevetni*. Így amikor az idő múlásával a rágyújtáshoz rendelt hasznosság (a pszichikai-fizikai kényszer) egyre nő, meghaladhatja a stratégiai én által oly fontosnak tartott örökjáradék formájú érték hasznosságát az adott kritikus időszakon¹⁴ belül. Ez - a 3. ábrán grafikailag is bemutatott - elképzelés korábban bemutatott viselkedési problémák mindegyikében választ ad nemcsak a kudarc okára, de arra is mikor és miért vállalkozunk fogadalmainkra.



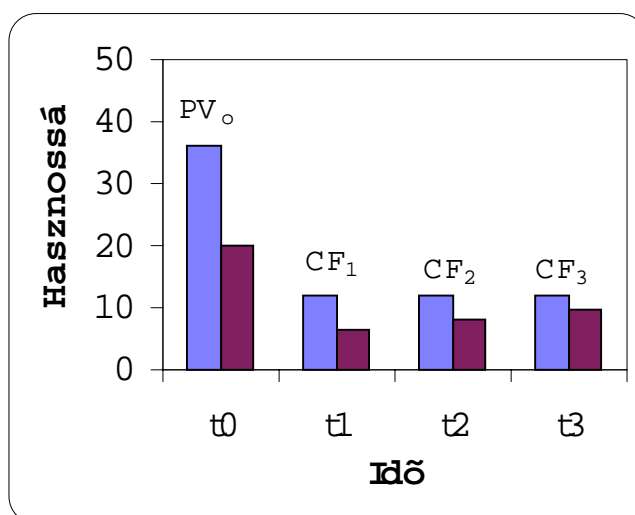
3. ábra

Az ábrán az első két oszlop a stratégiai én által kalkulált jelenértékeket mutatja a t_0 időpontra diszkontálva. A további oszlopok a két különböző eseményből adódó *Cash Flow* értékeket mutatja a különböző időpontokban. Ezeket hasonlítja össze az impulzív én. A baloldali oszlop a leszokáshoz a jobboldali a rágyújtáshoz rendelt hasznosságot mutatja. Mint látható a kritikus időszak végén t_3 időpontban ez utóbbihoz rendelt érték válik nagyobbá, így a leszokás megéri. Az adott körülmények között

¹³ Ne felejtsük el, most nem a hiperbolikus diszkontgörbék világában vagyunk!

¹⁴ Kritikus időszaknak nevezem azt az időszakot, amely a fogadalomtól addig a pontig tart, ahol a változó mértékű hasznosságérzet eléri a csúcspontját. Ez a fogorvos-példánál a látogatás ideje, ahol a félelem érzése tetőzik, a dohányos példánál pedig az a pont, ahol a cigaretta iránt érzett sóvárgás nem növekszik tovább (elkezd csökkenni).

tehát mindkét én haszonmaximalizáló döntést hoz, mindössze informáltságuk különbözik, különböző képességeik miatt. Stratégiai énünk újra és újra megpróbálja örökjáradék formában jelentkező, állandónak tűnő értékeit impulzív énünkre kényszeríteni. Ennek érdekében még a manipulációtól sem riad vissza. Nézzünk meg egy ilyen manipulációs mechanizmust. Vegyük a 3. ábrán látható adatokat, amely szerint a hosszú élet és a tiszta tüdő, vagyis a cigarettázásról való lemondás hasznosságának diszkontja $(1 + r) = 1,333$.¹⁵ Ekkor a stratégiai én által $r = 0,333$ -mal kalkulált hasznosság jelenértéke $PV = 12/0,333 = 36$. A rágyújtáshoz kapcsolódó hasznosság diszkontja 1,2 és jelenértéke $PV = 10 + 12/1,2 + 14,4/1,2^2 = 30$. A dohányos tehát megpróbálja feladni szenvedélyét. Mivel azonban tudja, hogy az általa a hosszú életnek tulajdonított fontosságot megváltoztatni nem tudja, kénytelen a cigarettázáshoz fűződő hasznosságérzetét manipulálni. Tegyük fel, hogy nikotin tartalmú rágógumit vagy valamilyen igazán rossz cigarettát vásárol magának, amivel hasznosságérzetét 33%-kal csökkenteni tudja. Így a 4. ábra szerint képes a kritikus időszakon belül a rágyújtás elkerülésére, vagyis a leszokásra. Az ábrán a rágyújtáshoz rendelt hasznosság egy harmadával csökkent így jelenértéke 20 a CF értékek pedig szintén 33%-kal csökkentve: 6,66 ; 8 ; 9,6. Mivel ezek az értékek a kritikus időszak végén sem haladják meg az örökjáradéktag nagyságát, a leszokás megvalósul.

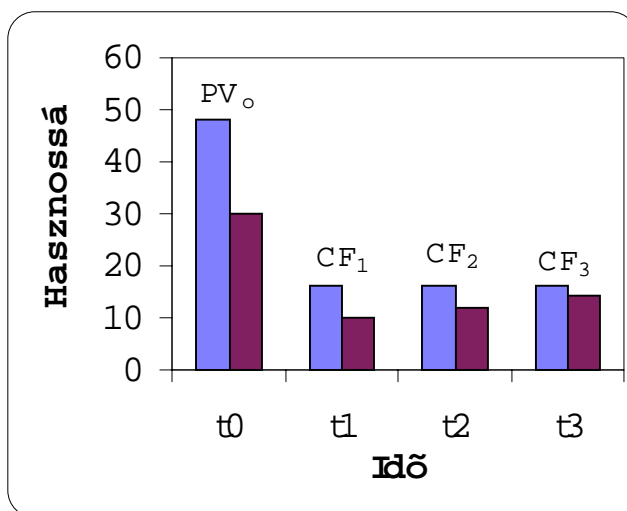


¹⁵ Ez a diszkontráta megváltozhat, ha például amerikai tudósok bebizonyítják, hogy a cigarettázás és a tüdőrák közti korreláció minden korábban vélténél erősebb. Ekkor a dohányzásról való lemondás hasznosságának bizonytalansága mérséklődik, ami a diszkontrátát is csökkenti.

4. ábra

Végül megjegyeznénk, hogy viselkedésünk megváltozása - jelen esetben a leszokás - megtörténhet manipuláció nélkül valamilyen külső impulzusra is.

Tegyük fel, hogy házastársunk életét veszti egy balesetben és kicsiny gyermekeink felnevelésében jóval nagyobb felelősség hárul ránk. Ekkor a minél hosszabb életnek tulajdonított hasznosság életünk minden pillanatában megnövekszik (példánkban 50%-kal) és így meghaladja a rágyújtáshoz fűződő hasznosságot a kritikus periódus teljes hosszában. Ez ahogy az 5. ábra is mutatja sikeres leszokáshoz vezet.



5. ábra

Ez a modell nagymértékben leegyszerűsítő feltételeket alkalmazva bár, de tetszetősen mutatta be, hogy mikor és hogyan próbálunk meg hűek maradni fogadalmainkhoz, illetve, hogy mikor vallunk kudarcot. Schelling *multiple-self* modelljának igazán nagy gyengeségét az ének homályos körülírásában és megfoghatatlanságban találjuk.

Ainslie válasza

A pszichológus Ainslie, aki a hiperbolikus diszkontgörbék gondolatának egyik meghonosítója, a Schelling által fémjelzett *multiple-self* elmélet helyett inkább az

egymást váltogató motivációs állapotok jelenlétét hangsúlyozza (Ainslie and Haslam, 1992). A politikai gazdaságtanból kölcsönvett érdek (interest) fogalmát így alkalmazza elméletében: az újra és újra visszatérő jutalmak belső érdekek kialakulásához vezetnek. Ezeket az érdekeket az határolja el egymástól, hogy egymással kölcsönösen inkompatibilisek. Amikor valamely érdek uralkodóvá válik, teljes mértékben rendelkezést nyer az egyén felett. Például ha valaki este egy kávét kíván, habár nem fog tudni tőle aludni, holott másnap kora reggel fontos találkozója van, akkor két egymással versengő érdek dolgozik benne. Egyik a kávé, a másik az alvás hasznosságán alapul.

Az érdekeket időtartamuk szerint öt kategóriába osztja. A skála egyik végén azok a teljes életre kiterjedő érdekek vannak, amelyek teljesen konfliktusmentesek. Ilyen például a hosszú egészséges élet vagy a boldogság iránti vágy¹⁶. A skála másik végén a fájdalomérzet megszüntetését szolgáló pillanatnyi érdekeket találjuk. Köztük helyezkednek el a különböző hosszúságú örömeztetés és averzió váltakozásával járó érdekek, mint amilyenek a különböző függőségek. Ezek a különböző időtartamú érdekek versengenek bennünk az irányításért, a hosszabb távú érdekek (ezek nyilván a racionálisabbak) igyekezvén megakadályozni a rövidebb távúak hatalomra kerülését. E gondolatmenet szerint korábbi példánkban az egészséges élet hosszútávú érdeke kerül konfliktusba a nikotinfüggőség (rágyújtás) középtávú érdekével vagy a kocogás közelgő megpróbáltatásait elkerülni kívánó rövid távú késztetéssel (*urge*). Egyszerre azonban kettőnél több érdek is megütközhet egymással, mint ahogy az, a következő, Elster által megfogalmazott, paradox kívánságból kiderül (Elster, 1989): Bárcsak ne kívánám, hogy ne kívánjak egy jégkrémet! Szeretnék egy jégkrémet, mert nagyon szeretem, de mivel meglehetősen hiú vagyok fontosabbnak tartom, hogy megőrizsem az alakomat. Bárcsak kevésbé lennék hiú! Ebben a szellemes példában a hiúság, mint hosszú távú érdek, konfliktusba kerül mind a hiúság - mint rossz tulajdonság - legyőzésének még hosszabb távú konfliktusmentes érdekével, mind a jégkrém iránt érzett vágy rövid távú érdekével.

¹⁶ Érdekes és kitűnő Elster az a meglátása, mely szerint ezen célok vagy inkább állapotok rendszerint nem érhetők el szándékkal, hanem alapvetően csak más cselekvések melléktermékeként (Elster, 1981)

Ainslie részletesen ír arról is műveiben, hogy ezek az érdekek milyen eszközökkel próbálják legyőzni egymást (Ainslie and Haslam, 1992). Alapvetően négy módot különböztet meg. Az első a pszichén kívüli mechanizmusok (*extrapsychic mechanisms*), mint amilyen a nikotinos ráógumi fogyasztása vagy egy elvonókúrán lévő drogpáciens bezárása. Egy másik lehetőség a figyelem szabályozása (*control of attention*), amely a figyelem elterelését jelenti az ingert kiváltó dolgokról. Ha dohányzásról akarunk leszokni, ilyen megoldás lehet például dohányos barátaink elkerülése. A harmadik módszer érzelmeink szabályozása (*preparation of emotion*). Egy tevékenység iránti vonzalmukat úgy is csökkenthetjük, ha megpróbálunk ellenérzéseket kialakítani és táplálni iránta. A dohányos példánál maradva, gondolhatunk minél gyakrabban a tüdőrák okozta kínokra vagy esetleg egy tüdőráktól szenvedő szerencsétlen ismerősünkre. A negyedik - és Ainslie által a legfontosabbnak tartott - módszer az ún. egyéni szabályok (*personal rules*). Ez az eszköz röviden azon alapul, hogy nemcsak egy döntést teszünk mérlegre egy másikkal szemben, hanem azonos irányú döntések egy egész sorozatát (pl. sokszori nem rágyújtást a rágyújtással szemben) megnövelve a kívánatosabb alternatíva választásának esélyét. A döntéseket pszichikailag a következő gondolatmenet kapcsolja össze: ha most kísértésbe esem, semmi garancia nincs arra, hogy később ellen tudjak állni a kísértésnek, tehát nem csak jelen döntésem, hanem az összes további is kockán forog ezzel a jelenlegi döntéssel együtt. Minden egyes döntés, tehát, precedens jellege miatt értékelődik fel.

Ainslie és Haslam gondolatmenete empirikus alapon nyugszik, és bár tartalmaz hipotetikus felvetéseket, nélkülöz minden modellszerű egyszerűsítő axiómát. Nem kísérel meg mindent megmagyarázni, mégis érthető és a józan ésszel is elfogadható válaszokat kapunk a legtöbb kérdésre. Az általuk megkülönböztetett eszközök, amelyekkel az érdekek harcolnak (*precommitting devices*) egymás ellen, még pszichoanalitikusok vitáinak tárgyát képezik, empirikus bizonyításuk részben várat magára, részben egyáltalán nem is lehetséges.

Összegzés

Saját magunk, az egyes emberek döntéseinek megértése fontos lépés annak irányába, hogy társadalmunk fontos összefüggéseit feltárjuk, hogy bizonyos problémákra gyógyírt találhassunk. Az önuralom, az akaraterő, a hosszú távú racionalitás működésének megismerése ilyen szempontból kulcsfontosságú kérdés, hisz az ezek függvényében alakuló fogyasztási szokások, magatartások a gazdaság egyik meghatározó tényezői. A kérdés mindezek ellenére csak fokozatosan került be a tudományos közéletbe Strotz (1956) majd Elster (1979) nagy hatású cikkei nyomán. Azóta a hozzászólók között egyformán találunk filozófusokat, közgazdászokat, szociológusokat vagy éppen pszichológusokat. Míg sokáig úgy tűnt, hogy a közgazdászok racionális modelljeikkel és a pszichológusok galambkísérleteikkel csak elbeszélnek egymás mellett, mára számos jele tapasztalható a termékeny interdiszciplináris együttműködésnek, amit a klasszikus válasz egyre nagyobb elfogadottsága is mutat. A további kísérletek és elméletek hamarosan talán egy teljes és revelációértékű szintézishez vezetnek.