

Czabán Samu:

Az emberi viselkedés deskriptív és normatív modelljeinek viszonya a jogi gondolkodásban – egy új pszichológiai emberkép és kihívásai!

A jog az emberi viselkedést szabályozza, míg a pszichológia az emberi viselkedés általános törvényszerűségeit kutatja. Tárgyuk ugyanaz: az emberi viselkedés. Ez tulajdonképpen a jog és pszichológia tudományának legátfogóbb, legfontosabb kapcsolódási pontja. Az emberi viselkedésnek van egy valósága – ma erre egyre jobb, és pontosabb pszichológiai modelljeink vannak. Kérdése, hogyan működik pontosan az ember? És van egy értékekkel teli, sollen tartománya, azaz hogy hogyan szeretnénk, hogy az emberek viselkedjenek? Ez az emberi viselkedés normatív oldala. Bár a jog teljesen legitim módon értékeket is közvetít, tehát nem csak leköveti, hanem irányt is szab az emberi viselkedésnek, nem szabad elfelednünk – a normatív modellek mit sem érnek, ha teljesen eltávolodnak az emberi viselkedés valóságától. Fenti probléma lesz a tanulmányomat összekötő gondolati fonál.

Az ember biológiai és szimbolikus dimenzióit összekötő jog kiélezett helyzetben van ama tyúktojás játékban, amit az emberi viselkedés mikéntjére kérdező leíró antropológiák és a normatív elvárásainkat sűrítő értékdisputa játszik. Az egyik célom, hogy meggyőzően levezessem: az emberi viselkedés normatív és deskriptív modelljei összefüggnek, intenzíven hatnak egymásra; a jogot pedig az optimális működés érdekében mindenkor ki kell egészíteni a pszichológia legújabb kutatásaival. Utóbbi láthatóan egyre nehezebb feladattá válik. A jog nyakig benne van olyan emberképekben és elméletekben – pl. racionális döntések elmélete – melyek tudományosan már régen nem fenntarthatók. Eközben a pszichológia sokszor a jog legalapvetőbb intézményeibe elsöre teljesen integrálhatatlannak látszó kutatási eredményekkel rúkkol elő, például a gondolkodás, döntéshozatal, észlelés, emlékezés területén. A jog emberképe és a pszichológia emberképe eltávolodott, ez pedig feszültséget hoz létre az elmélet és a gyakorlat szintjein is. Ez jól megfigyelhető a jog körüli nemzetközi, egyre multidiszciplinárisabb színezetű tudományos diskurzusban is. Elsimítása nem lesz könnyű feladat.

Emellett bemutatom részletesen is a pszichológia legújabb emberképét – a kiszámíthatóan irracionális embert. Próbát teszek arra, hogy közérthetően elmagyarázzam pszichés működésünk főbb jellegzetességeit, bemutassak izgalmas kutatásokat és ezek jogi összefüggéseit. Szól ez a jogelméletnek, de talán hasznosítható a gyakorlat, vagy a magánélet szintjén is. A pszichológia tudományának való kitettség egy dolog miatt megkérdőjelezhetetlenül hasznos – még ha ellenállást is vált ki, tükörbe nézésre ösztönöz, önreflexióra buzdít.

Legátfogóbb szinten pedig szeretném népszerűsíteni és bemutatni egy új interdiszciplináris terület, a jog és pszichológia²²² néhány dimenzióját. Remélem, sikerrel járok. Tanulmányomat

²²² Hogy pontosan mi is az a jog és pszichológia, vagy hol húzódnak a jog és pszichológia határai, itt nem részletezem, lásd erről pl: Czabán, S. (2018). Jog és pszichológia, rendszertani nehézségek és pseudopszichológia

elején bemutatom egy szomszédos tudományterület, a közgazdaságtan palotaforradalmát. Reményeim szerint, a jog palotaforradalma már a küszöbön van.

Kik azok a viselkedési közgazdászok, és hogy kerülnek ide?

A politikai gazdaságtan - és általában valamennyi társadalomtudomány - alapja nyilvánvalóan a pszichológia. Eljöhet még az a nap, amikor képessé válunk a társadalomtudományok törvényeit a pszichológia elveiből levezetni."

Vilfredo Pareto, 1906

A fenti idézettel kezdi a Nobel díjas Richard H. Thaler viselkedési közgazdaságtannal foglalkozó „Rendbontók” című könyvét. Amióta a jog és pszichológia területéről írok, szinte minden tanulmányomban felhasználom az idézetet. A részlet Vilfredo Pareto közgazdásztól származik, akinek a neve ismerősen csenghet a méltán híres pareto-elv okán. Az általa leírtak máig érvényesek, máshogy megfogalmazva arra utal a szerző, hogy az emberi viselkedés modelljei mindig alapvetően fogják befolyásolni a társadalomtudományokat. Meglepő, hogy Pareto ezt akkor vetette papírra, mikor a pszichológia még gyerekcipőben járt, mindent felforgató tudományos hatását pedig nem lehetett biztosra venni. Daniel Kahneman izraeli-amerikai pszichológus 98 évvel később szintén közgazdasági Nobel-díjat kapott Amos Nathan Tversky kognitív és matematikai pszichológussal közösen kidolgozott kilátáselméletéért. A homo oeconomicusra építő közgazdaságtan és a modern pszichológia találkozásából létrejött viselkedés alapú iskola mára az egyik legprogresszívebb irányzata a közgazdaságtannak. Pareto jóslata a közgazdaságtan tekintetében tehát beigazolódni látszik. A gazdasági döntések és folyamatok pszichológiai vizsgálata forradalmasította a klasszikus közgazdaságtant. Mivel érte el ezt a sikert a pszichológia a közgazdaságtan területén?

Az egész azzal kezdődött, hogy a közgazdaságtan alapító atyái megalkottak egy eszményt, melynek középpontjába az úgynevezett homo oeconomicust, a gazdálkodó embert tették. Ez az ember racionális, a legnagyobb haszonra törekszik, a legkisebb költségen, miközben követi önérdkeit. Ez az ember önző, de önzősége áldás, mert az önérdék követése a kollektív jólét és a gazdaság növekedésének alapja. Ezt az emberképet addig mantrázták a közgazdaságtan (neo)klasszikusai, míg át nem ivódott más tudományágakba és általános világképünkbe. Ez az emberkép adta és nagyrészt adja ma is a közgazdaságtani modellezés és számítások alapját. A viselkedési közgazdaságtan képviselőinek legnagyobb eredménye, ami fentiekből is kitűnik, hogy szembeszálltak azzal a közgazdaságtanban és sok más társadalomtudományban sokáig uralkodó nézettel, miszerint az ember racionális, önérdékkövető lény. Megmutatták, hogy mivel az emberkép hibás, a ráépülő számítások és modellek is hibásak. De miért is fontosak nekünk a közgazdaságtan tudományos beháborúai? Miért érdekel minket a jog és pszichológia szemszögéből ez az egész? Azon kívül, hogy a közgazdaságtan interdiszciplináris forradalma egy kiváló példa a pszichológia termékenyítő hatására, a viselkedési közgazdaságtan modelljei komoly következményekkel járnak a jog hagyományos felépítésére nézve is:

az igazságszolgáltatásban. Themis, 5.; Janos, B. (2004). Pszichológia a Jogban. Studia Iuridica Auctoritate Universitatis Pecs Publicata, 134, 3.

1. Kutatásaik falszifikálták az ember racionális döntéshozatali modelljét, ennek helyébe pedig egy új, szintén számos kutatással alátámasztott emberképet tettek (kiszámíthatóan irracionális). Fontos, ami a fentiekből kitűnik, hogy ezt nem filozófiai alapon tették, hanem empirikusan. Ezzel nemcsak erős talapzatot adtak állításaiknak, de az emberi természetről folytatott, múltban alapvetően a filozófiai diskurzusra tartozó kérdést végleg átemelték egy keményebb tudományos térbe.
2. Kutatásaik feltárták az emberi döntéshozatal szisztematikus irracionálisait, így a racionális modell hiánya a viselkedési közgazdaságtanban nem a véletlenszerű döntéshozatalhoz vezet. Ha e szabályszerűségekre figyelemmel alkotjuk újra az embert, egy kiszámíthatóan irracionális modellt kapunk. Ez jó hír abban az értelemben, hogy ennek az embernek a döntéshozatali hibáit - mivel kiszámítható pszichés mechanizmusok mentén jönnek létre - akár korrigálni is tudjuk. Ugyanennek az érmének azonban van egy sötét oldala is: e tudásunkkal úgy is tudjuk manipulálni az embereket, hogy ne saját maguk, hanem számunkra előnyös döntéseket hozzanak. Ezért is nagyon fontos ez az új modell a jogi szabályozás, illetve a jogi döntéshozatal szempontjából. Előbbire konkrét példa a nudge gyakorlata, ami a viselkedésirányítás „új” pszichológiai módszerét jelenti. A modern állam itt a viselkedésirányítás során nem hagyományos eszközeit használja - büntetés és ösztönzés - hanem egy harmadik utat választ, és pszichológiai ösztökélés segítségével tereli az állampolgárokat egy meghatározott viselkedésforma felé. Utóbbira példa a bírói döntéshozatal szisztematikus kognitív hibáinak feltárása és kijavítása, ezzel az igazságszolgáltatás gépezetének fejlesztése.²²³ Mindkettő lehetőségeit, szakirodalmát és problémáit részletesen tárgyalom írásaimban.
3. A közpolitika anyanyelve a közgazdaságtan, ezért a különböző szabályozási technikáinkat nagyban meghatározzák a közgazdaságtan aktuális állításai. Így például a klasszikus homo oeconomicust egyedül a megfelelő árázással lehet és kell ösztönözni. A viselkedési közgazdaságtan emberképe merőben más kihívás elé állítja a jogalkotót, az árak mozgatása helyett normák és értékek működésbe hozása, társadalmi hálózatok használata és a pszichológiai ösztökélés lehetnek a hatékony mechanizmusai az emberi viselkedésszabályozásnak. Ezt Steven Pinker is észreveszi, és kimondja; a viselkedési közgazdaságtan ezért egy kihívása a konzervatív politikai elméleteknek is. Egyik oldalt, a korlátozott racionalitást és általában az emberek limitáltságát a konzervativizmus felhasználja annak megérvelésére: képtelenek vagyunk megérteni és megtervezni a társadalmi viselkedést. Ezek a korlátok azonban a másik oldalt aláássák a racionális önérdékkövetést, amely a klasszikus közgazdaságtan és a világi konzervativizmus alapját képezi. Adam Smith óta a közgazdászok azzal érveltek, hogy külső beavatkozás hiányában az egyének a saját érdekükben hozott döntésekkel azt teszik, ami a legjobb a maguk és a társadalom számára. De ha az emberek mégse ezt teszik, lehet, hogy jobban járunk a

²²³ Írásaim a témáról: Czabán, S. (2020). A nagy történetmesélő –a döntéshozatal történeti modellje, utólagos okoskodási torzítás és a jogi felelősség utólagos megállapításának pszichológiai kérdései. *Jogelméleti Szemle* 2020/2, 15. ; Czabán, S. (2020). Horgonyhatás és jog – tudunk-e megbízható numerikus ítéleteket hozni az igazságszolgáltatás kontextusában? *Themis*, 29. ; Czabán, S. (2020). – A spontán emberismeret jogpszichológiai vonatkozásai, a veszélyes döntések elmélete és a demokratikus döntéshozatal kognitív kihívásai. *Bibó Jogi és Politikatudományi Szemle*. 2020/2. ; Czabán, S. (2021). – Pszichológiai hatások veszélyei a bírósági eljárásokban, különös tekintettel a családjogi perekre. *Családi Jog*, március

konzervativizmus által annyira perverznek talált adókkal, nudgeokkal és állami szabályozással.²²⁴

4. Eme tudományos mozgalom elérte a joggazdaságtant, a jog egy népszerű interdiszciplináris területét, amit leginkább Richard Posner nevével szoktak összekötni, és ami szintén a klasszikus racionális modellekre épült. A joggazdaságtan logikája már Jeremy Bentham, utilitarista filozófus „The Rationale of Punishment”²²⁵ című nagy hatású munkájában megjelenik. A büntetés filozófiájának utilitarista megközelítése szerint minden olyan büntetés, amely a cél, azaz a bűncselekmény elkövetésétől való elrettentés eléréséhez szükségtelen, egyben igazságtalan is. Ez tehát egyfajta arányosságot és számítást igényel a büntetési tételek kialakításánál, de ugyanúgy számítást igényel a jogot követni, vagy épp nem követni kívánó állampolgár részéről is. Fenti hagyomány él tovább a jog gazdaságtani elemzésénél a huszadik század végéig. A jogi szankció jelenti a költséget, a szankció megszegésével nyert eredmény az elérhető hasznot, a racionális cselekvők pedig szépen kiszámolják, hogy nekik a jogkövető magatartás épp megéri-e, vagy sem. A szabályozás így igencsak egyszerű: ha a költségeket magasabbra emeljük, mint az elérhető hasznokat, megteremtettük az optimális jogkövető állapotot.

Egy példán keresztül a következőképpen néz ki egy ilyen elemzés.²²⁶ Hogyan osszuk fel például a jogszabályok betartatására rendelkezésünkre álló szűkös erőforrásokat? Tegyük fel, minden olyan személy, aki jogosulatlanul csökkenti adóalapját 30.000 forint értékben, lebukás esetén 300.000 forint büntetésben részesül. Az adóhatóságok kapacitása korlátozott, és ha minden egyénre egyenlő figyelem jut, az összesített lebukási esély 6% lesz. Ezeket összeadva egy kis matematikai varázslat segítségével ki lehet számítani, mennyi a várható büntetés az egyének számára. Ez körülbelül 18.000 forint, ami jóval a várható nyereség, a 30.000 forint alatt van, így az adóellenőrzés teljesen hatástalan lesz, mert egy homo oeconomicust sem fog eltántorítani az adócsalástól. Ha viszont az adóhatóságok bejelentik, hogy csak a lakosság felét fogják ellenőrizni minden erejükkel, az ellenőrzött egyénekre jutó lebukási esély megduplázódik, felkúszik 12%-ra, így a várható büntetés már 36.000 forint lesz. Ezzel a módszerrel a lakosság felénél megjelenik a valódi elrettentés, a másik felénél pedig nincs változás, hiszen eddig sem volt elrettentő hatása az adóellenőrzésnek. Egyébként a joggazdaságtani elemzések matematikai modelljei minden tiszteletet megérdemelnek, a joggazdaságtani kutatók nem a levegőbe lövöldöznek. Elrettentés gyanánt például az egyik leghíresebb joggazdaságtani elemzése így okoskodik a jogkövetés kapcsán.²²⁷

²²⁴ Pinker, S. (2005). The blank slate. Southern Utah University. – P. 302.; általánosságban a felvetésről Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Penguin.

²²⁵ Bentham, J. (1830). The rationale of punishment. R. Heward.

²²⁶ Lando, H., & Shavell, S. (2004). The advantage of focusing law enforcement effort. International Review of Law and Economics, 24(2), 209-218.

²²⁷ Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. In The economic dimensions of crime (pp. 13-68). Palgrave Macmillan, London.

⁷² The term $(1 - E_p)\Delta$ would be greater than $(1 - E_f)\Sigma$ if

$$(D'' + C'')(1 - E_p) + bp(1 - E_f)(1 - E_p)f_o > (D'' + C'')(1 - E_f) + bf(1 - E_f)^2p_o,$$

or

$$(D'' + C'')(E_f - E_p) > -\frac{bpf}{O}(1 - E_f)\left[(1 - E_p)\frac{f_o O}{f} - (1 - E_f)\frac{p_o O}{p}\right],$$

$$(D'' + C'')(E_f - E_p) > -\frac{bpf}{O}(1 - E_f)[(1 - E_p)(E_f) - (1 - E_f)E_p],$$

$$(D'' + C'')(E_f - E_p) > -\frac{bpf}{O}(1 - E_f)(E_f - E_p).$$

Since the left-hand side is greater than zero, and the right-hand side is less than zero, the inequality must hold.

A példánkban az alapkérdés is nagyon fontos; a jogalkalmazás súlyos erőforrásokat igényel, és nagyon nem mindegy, mennyire hatékonyan használjuk ezeket az erőforrásokat. Ezekkel a modellekkel azonban ugyanaz a baj, mint a klasszikus közgazdaságtannal: az üzemanyag, ami hajtja, a racionalitás. Lehet egy Mercedes kívül gyönyörűen formatervezett, belül mérműkileg tökéletesen kidolgozott, üzemanyag nélkül végül használhatatlan lesz. Nem mintha a racionális emberkép olyan kifinomult lenne, mint a német autógyártás. Erre kínál megoldást és ad számos jog és pszichológiai kutatást, a klasszikus joggazdaságtant és a viselkedési közgazdaságtant ötvöző új terület, a viselkedési joggazdaságtan. A területen alkotott munkák Eyal Zamirnek és Doron Teichmannak köszönhetően becsatornázódtak az „Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law” (A viselkedési joggazdaságtan kézikönyve) című összefoglaló könyvbe is. A 29 tanulmányt tartalmazó, 800 oldalas igencsak impozáns alkotás ezzel az egyik legnagyobb és legjobban rendszerezett területévé tette a viselkedési joggazdaságtant a jog és pszichológia tudományának, mely így megkerülhetetlen a jog és pszichológia bemutatásában. A tanulmányok nagyon széles skálán mozognak, és mondhatni lefedik a jog teljes területét, hogy szemléltessem ennek átfogó voltát itt is bemutatom a tartalomjegyzéket:

Part I Behavioral Economics: An Overview

Heuristics and Biases Jonathan Baron

Human Prosocial Motivation and the Maintenance of Social Order Simon Gächter

Moral Judgment Jonathan Baron

Part II Behavioral Economics and the Law: An Overview and Critique

The Importance of Behavioral Law Thomas S. Ulen

Behavioral Law and Economics: Empirical Methods Christoph Engel

Biasing, Debiasing, and the Law Daniel Pi, Francesco Parisi, and Barbara Luppi

Alternative Behavioral Law and Economics Gregory Mitchell

Part III Behavioral Economics and the Law: Specific Behavioral Phenomena

Law and Prosocial Behavior Lynn A. Stout

Behavioral Ethics Meets Behavioral Law and Economics Yuval Feldman

Law, Moral Attitudes, and Behavioral Change Kenworthy Bilz and Janice Nadler

Law's Loss Aversion Eyal Zamir

Wrestling with the Endowment Effect, or How to Do Law and Economics without the Coase Theorem Russell Korobkin

Probability Errors: Overoptimism, Ambiguity Aversion, and the Certainty Effect Sean Hannon Williams

The Hindsight Bias and the Law in Hindsight Doron Teichman

Part IV Behavioral Economics: Legal Applications

Behavioral Law and Economics of Property Law: Achievements and Challenges Daphna Lewinsohn-Zamir

Behavioral Economics and Tort Law Yoed Halbersberg and Ehud Guttel

Behavioral Economics and Contract Law Melvin A. Eisenberg

Consumer Transactions Oren Bar-Gill

Behavioral Economics and Insurance Law: The Importance of Equilibrium Analysis Tom Baker and Peter Siegelman

The End of Contractarianism?: Behavioral Economics and the Law of Corporations Kent Greenfield

The Market, the Firm, and Behavioral Antitrust Avishalom Tor

Behavioral Analysis of Criminal Law: A Survey Alon Harel

Behavioral Economics and the Law: Tax Edward J. McCaffery

Litigation and Settlement Jennifer K. Robbennolt

Behavioral Economics and Plea Bargaining Russell Covey

Judicial Decision-Making: A Behavioral Perspective Doron Teichman and Eyal Zamir

Evidence Law Fredrick E. Vars

Nudges.gov: Behaviorally Informed Regulation Cass R. Sunstein

Environmental Law Adrian Kuenzler and Douglas A. Kysar

Jól látszik, hogy a környezetvédelmi jogtól kezdve a büntetőjogon át a kártérítési jogig majdnem minden jogterületen zajlanak már kutatások. A gyűjtemény azért is kifejezetten értékes, mert segít leépíteni azt a hazai, szakmai körökben közkeletű nézetet, mely a jog és pszichológiát leegyszerűsíti a szakértői munkára és a kriminálpszichológiára.²²⁸ Így például

²²⁸ Ennek minősített esete, amikor a jog és pszichológiát pusztán „érzékenyítésnek” titulálják, ami távol áll mindenféle „komoly” jogi kérdéstől. Ez a nézet téves, az eljárási, szabályozási kérdések, de a tétel jogi és

megmutatja, hogy a civil és a közigazgatási jog területén is fel tudunk mutatni hasznosítható eredményeket, ezzel bizonyítva a jog és pszichológia minden jogterületet átölelő hatását.

Homo oeconomicus és a racionális döntés elmélet

Milyen ez az annyit támadott racionális emberkép? A racionális embernek számos filozófiai előképe van, modern kori változatára azonban leginkább a közgazdaságtanban kidolgozott homo oeconomicus hatott. A homo oeconomicus atyjának Adam Smitht szokták tekinteni, bár nála még alapvetően egy komplex morális karakterről van szó. Ezt majd Stuart Mill és más későbbi közgazdászok kezdik el lecsupaszítani, aminek eredményeként jön létre a ma jól ismert mutáns szuperhős homo oeconomicus. A 20. század elején a homo oeconomicusunk Frank Knighttől például kifejezetten szuperhumán képességeket kapott, mintha hősünket megharapta volna egy radioaktív közgazdász: megjelent a tökéletes ismeret és előrejelzés képessége, amivel oeconomicusunk minden árat és terméket össze tud hasonlítani a piacon.²²⁹ Adam Smith utódai ezt azért tették, mert matematikailag levezethető, szilárd természettudományos modelleket akartak létrehozni. A közgazdászok, mint sok más társadalomtudós, beleestek a klasszikus csapdába: megirigyelték, ahogy a Newtoni fizika egy atomból elegáns törvényeket tudott alkotni és levezetni minden mozgást az univerzumban. Utóbbi egyébként messzemenőig érthető, a társadalomtudományoknak folyamatosan szembe kell nézni a természettudományok sikeressége adta kisebbségi érzéssel. El kell azonban fogadni, nem veszik el érték azzal, hogy nem számszerűsíthető minden eredményünk – legyünk magunkkal megengedők.

A modern homo oeconomicus főbb ismertetőjegyei végül a következők lettek:

1. konzisztens preferenciákkal rendelkezik
2. racionális döntéshozatalra mindig képes
3. önző, haszonmaximalizálásra törekszik, elszigetelt és
4. valamennyi információ rendelkezésére áll.

Ez az emberkép, ahogy a modern közgazdaságtan is, nagyon sokáig sikeresnek tűnt. A homo oeconomicussal dolgozni hálás feladat: könnyen kezelhető és matematikailag modellezhető, e modelleknek pedig a huszadik század közepén az emberi viselkedés tekintetében magas predikciós értéket tulajdonítottak.²³⁰ A szociológia és a politikatudomány fentiek miatt elkezdte adaptálni a racionális emberképet és köré építeni a maga elméleteit. Ilyen szerelemgyerek a társadalmi döntések elmélete (public choice theory), amely átveszi a klasszikus közgazdaságtan "kifinomult" eszközrendszerét és alkalmazza a politikai és kormányzati szektorra.²³¹ Ezt a manővert Buchanan úgy aposztrofálja, mint a "romantika nélküli" politika születése. A

dogmatikai kérdések is mélyen bele vannak ágyazva a társadalomtudományok eredményeibe. A jog ezekből nem vehető ki, értelmezhető és elemezhető önmagában, kicsit radikálisabban megfogalmazva a jog inherensen multidiszciplináris.

²²⁹ Raworth, K. (2017). Doughnut economics: seven ways to think like a 21st-century economist. Chelsea Green Publishing. - ebook 3. fejezet, NURTURE HUMAN NATURE from rational economic man to social adaptable humans

²³⁰ Browning, G., Halcli, A., & Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 126

²³¹ Buchanan, J. M., Tollison, R. D. (Eds.). (1984). The Theory of public choice–II (Vol. 2). University of Michigan Press.

probléma ezzel csak az, hogy a racionális, önérdékkövető, fix preferenciákkal rendelkező ember a mai pszichológia tükrébe inkább a romantikus ábránd, mint a reális emberkép.

A természettudósokat követő közgazdászokat követő egyéb társadalomtudósok tehát a komplex szociális jelenségeket általánosságban is racionális, individuális cselekvésekre bontva kezdték el elemezni. Apró darabkákra szabdalták a társadalmat, és megértéséhez a közgazdaságtani modelleket alkalmazták, csak persze kicseréltek néhány elemet. A termékek és szolgáltatások helyett a csere tárgyaül szolgáló erőforrások az idő, a figyelem, az információ, az elismerés és a státusz lettek.²³² Ezt a megközelítést hívjuk „racionális döntés elméletnek” (rational choice theory). A racionális döntés elmélet szerint az individuum cselekvése során megfontolja a döntési alternatívák kimeneteleit, majd racionálisan kiválasztja közülük azt, ami a legnagyobb hasznot hozza számára.²³³ Az elméletet erős módszertani individualizmus jellemzi, azaz minden szociális jelenséget az egyéni döntések aggregátumának képzel el.

Homans, a racionális döntésemélet egyik megalapozója még behaviorista pszichológiai elvekből indult ki. Érdekes, hogy Homans az elismerést teszi elméletei középpontjába, mint a szociális interakciók legerősebb valutáját.²³⁴ Ha megnézzük, mik a legfontosabb építőkövei ma önbecsülésünknek - likeok, szivecskék, matchek, retweetek – anekdotikus alapon ugyanarra juthatunk: az elismerés szimbolikus formái dominálják szociális interakcióinkat. Szükségünk van rájuk, és hihetetlen pszichés erőket mozgatnak meg bennünk, amit persze ki is használnak. Minden „lájk egy digitális ámen”, amivel alávetjük magunkat az uralmi összefüggéseknek, írja Byung-Chul Han.²³⁵ Bár az elismerés pszichopolitikai összefüggéseit nem tisztem e cikkben elemezni, a lényeg: az elismerés kimagasló szerepében teljesen egyet tudok érteni Homanssal, és látom relevanciáját a mai diskurzusokban is. A racionális döntésemélet pszichológiai alapjai azonban idővel teljesen lekoptak. A legtöbb szerző szerint ugyanis mindegy, hogy a pszichológia mit állapít meg az embert mozgató erőkkkel kapcsolatban. Fölösleges mélyre ásni, a lényeg, hogy a szociális interakciók megérthetők és megjósolhatók racionális alapon. Az emberek, ha nem is racionálisak, úgy cselekednek, mintha racionálisak lennének.²³⁶ Ez a híres Milton Friedman féle F-csavar (F-twist), mely szerint egy feltételezésnek nem kell reálisnak lennie, hogy tudományos hipotézisek alapjául szolgáljon, elég, ha megfelelő predikciós értékkel rendelkezik.²³⁷

Azóta a racionális döntéseméletben számos rést találtak, és nem csak a pszichológia oldaláról. Sok más kérdésre is csak toldozva-foltozva tud választ adni. Ilyen a kollektív cselekvés problémája. Az egyéni hozzájárulásoknak a kollektív cselekvésekben általában nincs szignifikáns hatása, ellenben költségesek az adott cselekvő számára. Így a racionális

²³² Browning, G., Halcli, A., Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 127

²³³ Browning, G., Halcli, A., Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 128

²³⁴ Browning, G., Halcli, A., Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 129

²³⁵ Han, B. C. (2017). Psychopolitics: Neoliberalism and new technologies of power. Verso Books.

²³⁶ Browning, G., Halcli, A., Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 129

²³⁷ Ezen nézeteit kifejti: Friedman, M., FRIEDMAN, M. (1953). Essays in positive economics. University of Chicago Press.

szereplőnek végül nem kéne részt vennie kollektív cselekvésekben.²³⁸ Pedig, mégis megteesszük, szavazunk és szakszervezeteket alapítunk. A racionális döntés elmélete nem igazán tud mit kezdeni továbbá a szociális normákkal, a morális és érzelmi elköteleződéssel, illetve az altruista viselkedéssel sem.²³⁹ A toldozás-foltozás kontraproduktivitására pedig Duncan Foley hívja fel élesen a figyelmet: ezek a törekvések végül nem azt bizonyítják, hogy az emberi viselkedés racionális, hanem hogy megfelelő leírással racionalizálható.²⁴⁰ Minden egyes ragtapasznak szánt hozzáadott magyarázat csak komolytalanabbá teszi az alapállítást. A racionális modellezés nemcsak elméleti alapjaiban hibás, hanem a vizsgált jelenséghez képest túlzottan redukcionista is. Egy dolgot annyira egyszerűvé kell tenni, amennyire csak lehet, de semmivel sem egyszerűbbé.²⁴¹ Elő lehet venni Occam borotváját a társadalomtudományokban is, de úgy tűnik itt a szőrtelenítéssel együtt az arcot is leszedtük.

Az 1970-es évek a társadalomtudományi konszenzusa az emberi természetről mégis alapvetően aköré épült, hogy az ember racionális lény, normál esetben józanul gondolkodik, ha éppen nem, akkor csak az érzelmek zavarják meg a gondolkodást.²⁴² A viselkedési közgazdaságtan ehhez képest megváltoztatta az emberi természet előjelét. Egy pszichológus számára magától értetődő tény, hogy az emberek se nem teljesen racionálisak, se nem teljesen önzők, az ízlésünkről pedig sok dolgot lehet mondani, csak azt nem, hogy állandó.²⁴³ Az emberi gondolkodás normális menetében szisztematikus hibák vannak, aminek okai a megismerés mechanizmusaira vezethetők vissza. A racionális modellek predikciós értéke pedig pont ezért, a valóságban empirikusan cáfolható.

Ennek a fordulatnak a hatására úgy látszik, mozgásnak indult a társadalomtudományi konszenzus. A mozgás fő motorja pedig a pszichológia. Ennek pedig előbb-utóbb tükröződnie kellene a jogtudományban is. Mivel az emberi döntéshozatal bizonyítottan irracionális, élhetünk a gyanúperrel, hogy a jogi döntéshozatal is sokszor irracionális elemeket tartalmaz. Kicsit igazságtalan módon, a jogpszichológusoknak kell kutatásokkal meggyőzni a jogászságot, hogy hiba lehet a rendszerben, miközben tudományos értelemben a felállás fordított. Mi bizonyítja azt, hogy pont a jogi döntéshozatal lenne az emberi döntéshozatal többi részétől (pénzügyi, politikai, magánéleti) eltérően racionális? Egyelőre semmi. A hit és a hagyomány.

Az emberi viselkedés és az emberi viselkedés modelljeinek viszonya – miért önzőbbek a közgazdászok?

Richar Thaler helyesen hívja fel a figyelmet egy nagyon fontos különbségtételre. A racionális döntés elmélet összekeveri az emberi viselkedés deskriptív és normatív modelljeit.²⁴⁴ Nem azt írja le, hogy viselkednek az emberek a valóságban (deskriptív modell), hanem azt árulja el,

²³⁸ Browning, G., Halcli, A., Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 132

²³⁹ Browning, G., Halcli, A., Webster, F. (Eds.). (1999). Understanding contemporary society: Theories of the present. Sage. - 133-34

²⁴⁰ Foley, D. K. (2004). Rationality and ideology in economics. Social Research, 329-342. - 335.o.

²⁴¹ „Everything should be made as simple as possible, but no simpler.” – ha minden igaz, mondta Albert Einstein - Einstein, A. (2011). The ultimate quotable Einstein. Princeton University Press. – 475.

²⁴² Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 13.

²⁴³ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 309.

²⁴⁴ Thaler, R. H. (2016). Rendbontók. Budapest, HVG Könyvek. – 49.

milyen viselkedést várunk el, mi hogyan szeretnénk, hogy viselkedjenek az emberek a valóságban (normatív modell).

Ez megint nem csak a közgazdaságtan belső konfliktusa. Egy 1998 és 2008 közötti, 60 jeles jogi folyóiratot vizsgáló kutatás azt mutatta ki, a publikációk közel fele már tartalmazott empirikus érvelést. A Stanford Law Review vizsgálatából ugyanez derül ki, az elmúlt évtizedekben már a cikkek nagyrésztében megtalálható az „empirikus” szó, a kutatók egyenesen a jog empirikus forradalmáról beszélnek.²⁴⁵ Az elmúlt 20 évben megerősödő „empirikus jogi mozgalomnak” köszönhetően egyre nyilvánvalóbb kihívása a jogászságnak a deskriptív modellek és a normatív jogi gondolkodás közötti szakadék feloldása.²⁴⁶ Álláspontom szerint az emberi viselkedés szabályozásához tisztában kell lennünk annak deskriptív modelljeivel is, nem elég pusztán normatív jogi érvelésre támaszkodnunk. Ha elképzeléseink nem illeszkednek az emberi viselkedés valóságához, az arra épített szabályozás és eljárások nem vagy nem jól fognak működni a gyakorlatban. Hajlamosak vagyunk összekeverni az emberi viselkedés sein és sollenjét.

Az emberi modellek normatív-deskriptív diszkrepanciája azonban nem csak véletlen vagy tudatlanság. Mivel a jog értékeket is közvetít, az általa alkalmazott emberképnek van egy egyértelmű ideológiai komponense is. Ez az ideológiai szál az önérdekkövető, racionális individuum tekintetében a Hobbes és Locke féle politikai tradíciókra vezethető vissza, miszerint a társadalmat individuális szereplők szerződése hozza létre, azon racionális célból, hogy megmeneküljenek az anarchiától.²⁴⁷ Ezzel könnyen ésszerűsíteni lehet a modern társadalmi intézmények okozta egyenlőtlenségeket, mint az egyébként egyenlő, individuális és racionális egyének együttműködéséből fakadó szükséges rosszat.²⁴⁸ Ez elméletileg megmagyarázza, hogy a szűkös erőforrásokért harcoló racionális, individuális egyének miért alkotják meg a modern kapitalista társadalmat, de azzal nem számol, hogyan hozza létre a modern kapitalista rendszer a számító, racionális individuumot.²⁴⁹ Az egész így egy ördögi kört hoz létre. Elméleti modelljeink és a gazdasági rendszerünk ugyanis nagyban meghatározzák az emberi természetet. Nézzünk előbbire egy empirikus példát, Joseph Henrich és társainak átfogó kutatását.²⁵⁰ Mennyre tartozik az emberi természethez a kölcsönösség, a reciprocitás, azaz a társas viszonyosság normája? Az egészen biztos, hogy alapvető emberi kvalitásról van szó, de mégis milyen mértékben határoz meg minket? A válasz az interkulturális pszichológiai kutatásból úgy tűnik az, hogy gazdasági rendszer függvénye: az ember „természetes” természete nem beazonosítható társadalmi-gazdasági kontextus nélkül.

A kísérletben 17 kultúra lakóival játszottak ultimátum játékot. Az ultimátum játékot két idegen játssza, egy ajánlattevő, és egy az ajánlatra válaszoló, akik a játék közben nem kommunikálhatnak. A tét egy meghatározott pénzmennyiség - a kutatásban két munkanapnyi jövedelem - amit el kell osztaniuk a résztvevőknek egymás között. Az ajánlattevő egyszer tehet

²⁴⁵ Ho, D. E., Kramer, L. (2013). Introduction: The empirical revolution in law. Stanford Law Review, 1195-1202.

²⁴⁶ Leeuw, F. L. (2015). Empirical Legal Research The Gap between Facts and Values and Legal Academic Training. Utrecht L. Rev., 11, 19.

²⁴⁷ Foley, D. K. (2004). Rationality and ideology in economics. Social Research, 329-342. - 330.o.

²⁴⁸ Foley, D. K. (2004). Rationality and ideology in economics. Social Research, 329-342. - 331.o.

²⁴⁹ Foley, D. K. (2004). Rationality and ideology in economics. Social Research, 329-342. - 341

²⁵⁰ Henrich, J. et al. (2001). In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies. American Economic Review, 91(2), 73-78.

csak ajánlatot. Ha a másik elfogadja, mindketten megkapják a javasolt összeget, ha nem fogadja el, egyikük sem kap semmit, azaz mindketten vesztenek. A játék egyik oldalt azt próbálja bemérni, mekkora összeget adunk magunktól, tehát mit tartunk fair elosztásnak úgy, hogy arról önkényesen dönthetünk? A másik oldalon pedig, mi az az elosztás, amit már annyira méltánytalannak tartunk, hogy nem fogadunk el, akár azon az áron is, hogy ezzel saját magunknak okozunk veszteséget.

A hagyományos önérdékkövető, játékelméleti modell szerint az ajánlatot tevő azzal maximalizálná a nyereségét, ha a lehető legnagyobb, 99-1 arányú felosztást ajánlaná fel, amit a másik félnek el kellene fogadnia, hisz még ezzel is jobban jár, mint a nullával. Ilyen viselkedést azonban sehol sem mutatnak az emberek. A legalacsonyabb átlag ajánlatot a Perui Machiguenga indiánok tették 25% körül, és az azt követő Torguud és Mapuche indián kultúrában is 30-40% körül mozogtak a felajánlások. Az Indonéz Lamelara és a Paraguayi Ache kultúrákban pedig kimagaslóan nagy, 50-60% közötti ajánlatokat tettek a felosztók. Látszik tehát, hogy a reciprocitás normája nagyban változik kultúránként. Egyes kultúrákban az ajánlatra reagálók gyakran elutasítottak korrekt ajánlatokat is, míg mások szinte soha nem utasították el még a méltánytalan felosztást sem.

A „legrosszabbul” teljesítők mind olyan indián kultúrákból származtak, ahol a gazdálkodás egymástól független családokban zajlik. Ezen kultúrák lakói majdnem mindent maguk állítanak elő, így nem domináns a közösségi kereskedelem sem. Ezzel ellentétben a legjobban teljesítő Lamelara kultúra bálnavadászatból él, ahol a túléléshez a vadászok nagymértékű kooperációjára, illetve osztozkodási elvek mindennapi alkalmazására van szükség. Minél magasabb tehát a piaci integráció és minél kifizetődőbb az együttműködés, annál nagyobb a résztvevők együttműködése a játékban is.²⁵¹ Hol vagyunk mi a felosztási arányok tekintetében?²⁵² A nyugati fejlett kapitalista országokban átlag 45% körül tesznek ajánlatot a felosztók, és 20% alatti részesedés az, amit már nagy valószínűséggel elutasítanak az ajánlatra válaszolók.²⁵³

A kísérlet jól megmutatja azt a koevolúciót, ami a reciprocitás normája és a gazdasági struktúrák között zajlik.²⁵⁴ A gazdasági struktúra, amiben élünk, önmagában formálja gondolkodásunkat, az ezen gazdasági struktúra köré épülő eszmék és emberkép pedig még inkább ráerősítenek erre a folyamatra. Mi sem jobb ennek ellenőrzésére, mint megnézni, a homo oeconomicusnak való folyamatos kitettség hogyan alakítja át a gondolkodását a közgazdaságtannal foglalkozó embereknek. Hogyan játszák például az ultimátum játékot a közgazdaságtant hallgató diákok? Sokkal inkább úgy, mint egy homo oeconomicus. Kevésbé

²⁵¹ Henrich, J. et al. (2001). In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78. – 73-74

²⁵² Henrich, J. et al. (2001). In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78.- 74-75.

²⁵³ Henrich J. et al. (2001). In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78.- 74-75.o.

²⁵⁴ Raworth, K. (2017). Doughnut economics: seven ways to think like a 21st-century economist. Chelsea Green Publishing. - ebook 3. fejezet, NURTURE HUMAN NATURE from rational economic man to social adaptable humans

fair ajánlatokat tesznek, és hajlamosabbak elfogadni a kölcsönösség normáját figyelmen kívül hagyó felosztásokat.²⁵⁵ Az emberek egyszerűen adaptálódnak saját elméleteikhez.

Amikor közjavak játékot²⁵⁶ játszanak közgazdaságtan hallgatókkal, azok nagyobb valószínűséggel tanúsítanak potyautas magatartást, mint más hallgatók.²⁵⁷ Fogolydilemma helyzetben a közgazdaságtan hallgatók 60%-ban vallottak társuk ellen, szemben a nem közgazdaságtan hallgatókkal, akik csak az esetek 38%-ában tették ezt. Már néhány közgazdaságtani kurzus elvégzése is a kapzsisággal és a saját önzőségünkkel szembeni pozitívabb attitűdöt hozza létre.²⁵⁸ Ez a gravitálás a homo oeconomicus felé a kurzusok oktatóira is igaz lesz. Magasabb jövedelmük ellenére a közgazdász professzorok voltak a legkevésbé nagylelkűek nagy jótékonyági szervezeteknek nyújtott adományaik tekintetében, illetve a különböző diszciplínák oktatói közül náluk volt a legmagasabb a semmit sem adományozók aránya.²⁵⁹

Sajnos a viselkedési közgazdaságtan kutatásai azt már nem igazolják, hogy a pénzügyi és gazdasági szakemberek racionálisabban is viselkednek, sőt. Pont azt mutatják meg, hogy ugyanannyira hibás döntéseket hoznak, így végül az elméletből az marad meg, amit a racionalitáson kívül tartalmaz: megnövekedett önérdékkövetés, belső értékek helyettesítése külső értékekkel, mint pénz és haszon, individualizmus, és az ezekből következő csökkenő szolidaritás és empátia. Ezen eszmék indoktrinációja gyakran költséges a személyes és a kollektív jólétünk számára is.²⁶⁰ Az önző emberek világában a legrosszabbat várjuk egymástól, és mivel viselkedésünket hozzáigazítjuk elvárásainkhoz, az, hogy a legrosszabbat várjuk el másoktól, a legrosszabbat fogja kihozni belőlünk is. Ehhez elég, csak emlékeztetni minket közgazdaságtani fogalmakra. Vállalati vezetők, miután olyan szavakat tartalmazó rejtvényeket oldottak meg, mint „nyereség”, „költségek”, „növekedés”, sokkal kevésbé voltak empatikusak, amikor egy rossz hírt kellett közölni kollégájukkal.²⁶¹

De a modern közgazdaságtan és a fogyasztói kapitalizmus köré épült elméleti fogalmak nem csak a közgazdászokban aktiválnak a társadalmi együttműködés szempontjából nem túl szerencsés értékeket. A pénz gondolata csökkenti segítőkészségünket, és mi magunk is kevésbé

²⁵⁵ Carter, J. R., Irons, M. D. (1991). Are economists different, and if so, why?. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 171-177.

²⁵⁶ Mindenkinek ugyanakkora a kiindulási tőkéje és a játékosok minden körben beadhatnak valamennyit a közös készletbe, ezt a kísérletvezető többszörözi és egyenlően visszaosztja. Minél több az egyéni hozzájárulás, annál több jön vissza, de nem feltétlenül éri meg sokat adni egyénileg, mert egyenlő a visszaosztás. Az élősködő stratégia nyereséges az egyénnek, mert aki nem ad bele semmit, az is kap vissza, de ha mindenki így tesz, elfogynak a közjavak.

²⁵⁷ Marwell, G., Ames, R. E. (1981). Economists free ride, does anyone else?: Experiments on the provision of public goods, IV. *Journal of public economics*, 15(3), 295-310.

²⁵⁸ Wang, L., Malhotra, D., Murnighan, J. K. (2011). Economics education and greed. *Academy of Management Learning and Education*, 10(4), 643-660.

²⁵⁹ Frank, R. H., Gilovich, T., Regan, D. T. (1993). Does studying economics inhibit cooperation?. *Journal of economic perspectives*, 7(2), 159-171. – 162.o.

²⁶⁰ Kasser, T., Cohn, S., Kanner, A. D., Ryan, R. M. (2007). Some costs of American corporate capitalism: A psychological exploration of value and goal conflicts. *Psychological Inquiry*, 18(1), 1-22.

²⁶¹ Molinsky, A. L., Grant, A. M., Margolis, J. D. (2012). The bedside manner of homo economicus: How and why priming an economic schema reduces compassion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(1), 27-37.

kérünk másoktól segítséget.²⁶² Egy másik kísérletben képzeletbeli szárazság idején, vízhiányos állapotban kellett az embereknek négy háztartás egyikével azonosulnia és boldogulnia.²⁶³ A résztvevők egyik felét a feladat leírásában fogyasztókként aposztrofálták, a másik felét individuumként. Milyen hatása volt vajon egyetlen egy szó megváltoztatásának a viselkedésre? Akik fogyasztói keretben kapták a feladatot alacsonyabb mértékű személyes felelősséget éreztek az erőforrás-dilemmával kapcsolatban, jelentősen alacsonyabb volt a bizalmuk a szomszédokkal szemben, és sokkal kevésbé tekintették partnernek a többieket e szorult szociális helyzetben. Az emberi viselkedés szempontjából egyáltalán nem mindegy, éppen melyik identitásunkat aktiválják. Például, ha egy migrációs válság közepén az emberek nemzeti identitását hangsúlyozzuk, az adott társadalom bizonyára sokkal kevésbé szolidáris magatartást fog tanúsítani, mintha általános emberi minőségét és identitását hívnák életre. Az ügyes hatalomtechnikusok ezzel tisztában vannak, és mindig kényesen figyelnek arra, hogy olyan szavakkal szólítsanak meg minket, amik a számukra előnyös identitásokat és viselkedésmintákat erősítik meg.

A klasszikus elmélet tehát nem reflektál a tyúk, vagy a tojás problémájára. Haszonmaximalizáló, racionális, önérdékkövető homo oeconomicusok hozták létre a modern kapitalizmust, vagy a modern kapitalizmus hozta létre ezeket a homo oeconomicusként viselkedő embereket? Ez azért nagyon fontos kérdés, mert alapvetően “azok közé a sajátságos halandó élőlények közé tartozunk, akik önmagukat saját fogalmaikkal leírva, magukat teremttették”.²⁶⁴ Emberképünk áttervezése az énkre vonatkozó reflexióban valahol a legeredményesebb gyorsító szerepét játszotta a kulturális evolúcióban, nagyságrendekkel jelentősebb változásokat idézve elő, mint más fogalmi újításaink.²⁶⁵ Nietzsche, Descartes vagy Darwin az emberi antropológiák átrajzolásával ténylegesen is változtattak a történelem menetén. Freud például meglehetősen nagy szerepet játszott a modern kori racionális emberkép első nagy visszahőkölésében, mivel az általa megalkotott pszichoanalízis tematizálta és rendszerezte azt a hatalmas élménytartományt, amit az irracionális jelent életünkben, és amit a nyugati, kartézianus gondolkodás semmissé nyilvánított.²⁶⁶ Egy nem megfelelő antropológia pedig káros kulturális mintázatokat is életre hívhat.

A jog azzal, hogy összeköti az ember szimbolikus és biológiai dimenzióit, nyugaton betölt egy „antropológiai funkciót” így kiemelten felelős az előző bekezdésben vázolt folyamatban.²⁶⁷ Supiot könyvében, a Homo Juridicusban nyíltan felvállalja azt, amivel a nyugati, liberális jogi gondolkodás védekezhet: a jognak valóban dogmatikus funkciója van, de ez nem baj, a racionális és autonóm emberek megteremtéséhez ugyanis szükséges az emberkép axiomatikus, normatív meghatározása. Az ezt támadó tudományos modellek tulajdonképpen a szabad és racionális közösséget rombolják. A jog normatív elvárásaira szükség van, mert rajtuk keresztül neveljük magunkat kívülről befelé. Itt elég meggyőzően lehet érvelni amellett, ma igencsak

²⁶² Vohs, K. D., Mead, N. L., Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *science*, 314(5802), 1154-1156.

²⁶³ Bauer, M. A., Wilkie, J. E., Kim, J. K., Bodenhausen, G. V. (2012). Cuing consumerism: Situational materialism undermines personal and social well-being. *Psychological Science*, 23(5), 517-523.

²⁶⁴ Rorty, R., Boros, J., Csordás, G. (1994). *Esetlegesség, irónia és szolidaritás*. Jelenkor. - 43. old

²⁶⁵ Szummer, C. (2008). Jó közérzet a kultúrában. *Budapesti Könyvszemle-BUKSZ*, 20(04), 334-344. - 334.

²⁶⁶ Szummer, C. (2005): Freud és a modernitás „üdvös hazugságai”. *Beszélő*,

²⁶⁷ Supiot, A. (2017). *Homo juridicus: On the anthropological function of the law*. Verso Books.

hálátlanok vagyunk a felvilágosodással és emberképével szemben.²⁶⁸ Naiv kockafejeknek látjuk a felvilágosodáskori gondolkodókat, és közben amnéziásként elfelejtjük, milyen kornak vetett véget az általuk útjára indított racionalitás és a humanizmus. A racionalitás piedesztálra emelése valójában a világtörténelem legsikeresebb civilizációs offenzívájának a központi mozzanata, és most ellene fordulni, igencsak veszélyes lépés.

Azzal fentiekből is fakadóan egyet tudok érteni: nagyon nem mindegy, hogy milyen emberi portrét rakunk ki magunkról a 21. század falára; az ahogyan meghatározzuk magunkat, meg fogja határozni, milyen jövőbeli társadalmak jutnak majd nekünk. Ha a homo oeconomicust le is vesszük a falról, komoly felelősségünk van abban, hogy megfelelő képet tegyünk a helyére. Ehhez pedig nem szabad teljesen elvetnünk a felvilágosodásból örökölt racionális antropológiát. „(...) Nem arra van szükség, hogy hátat fordítsunk az értelemnek, hanem egyszerűen annak felismerésére, hogy az a terület, amelyen az értelem az elmúlt háromszáz évben működött, nem azonos a tapasztalat területének egészével, hogy az értelem összetévesztette a részt az egészszel, és önkényes korlátokat szabott saját működésének.”²⁶⁹ Az új emberkép megalkotásában nem hagyatkozhatunk csak az idillre, le kell mondanunk az omnipotencia illúziójáról, és számot kell vetnünk a modern társadalom és természettudományok interdiszciplináris, empirikus megállapításaival. A munka során lebegjen szemünk előtt Erving Goffman, a szimbolikus interakcionizmus meghatározó alakjának figyelmeztetése: óvatosan válaszd ki a képet, amivel reprezentálsd önmagad, az, ami maszkként kezdődik, könnyen az arcoddá válhat.²⁷⁰

Amikor a nap végén a tükörbe nézünk – problémák a választás művészetével

A racionalitás népszerűsége tudományos körökben mindezeket túl nyomokban a vágyvezérelt gondolkodás jeleit is tartalmazza. Nehezen szakadunk el a racionális emberképtől, mert szeretnénk, hogy mi is annak láthassuk magunkat. A legtöbb ember a racionális, reflektáló énjével azonosítja önmagát,²⁷¹ ebbe a képbe pedig nehezen illik bele a folyamatos irracionális döntéshozatal, illetve a kontroll hiánya. Tulajdonképpen felfogható érzelmi heurisztikának, azaz egy döntéshozatali torzításnak is: a megfontolás helyett közvetlenül az irányít minket, hogy mi tetszik és mi nem.²⁷² Bár kontextusából kiragadott, de mindenképpen megfog valamit az emberi gondolkodásról, amit már Descartes is tapasztalt:

*„Nincsen semmi, ami igazságosabban van elosztva az emberek között, mint a józan ész; mert mindenki azt hiszi, jutott neki belőle; többet, mint amennyi van, még azok sem igen szoktak maguknak kívánni, kiket minden más dologban csak igen nehéz kielégíteni.”*²⁷³

²⁶⁸ Pinker, S. (2018). Enlightenment now: The case for reason, science, humanism, and progress. Penguin.; Pinker, S. (2012). The better angels of our nature: Why violence has declined. penguin Group USA.

²⁶⁹ Knight: Explorations. É. n. 111. Id.: Dodds, E. R.: A görögség és az irracionális. Budapest, Gond-Cura-Palatinus, 2002. 418–9 Idézi: Szummer, C. (2005): Freud és a modernitás „üdvös hazugságai”. Beszélő 270

²⁷¹ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 28-29.

²⁷² Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 20.

²⁷³ Descartes, R. Értekezés a módszerről. Értekezés az értelem helyes használatának és a tudományos igazságok kutatásának módszeréről. Ford. Zempléni Jolán - <http://mek.oszk.hu/01300/01321/01321.htm> Utoljára letöltve 2019.10.20

Általában azt gondoljuk, hogy nekünk is jutott egy korrekt adag józan ész, aminek segítségével többé kevésbé irányítjuk életünket. Azt hisszük, egyik tudatos gondolat rendezetten vezet el a másikhoz, pedig valójában a legtöbb gondolatunk és benyomásunk úgy válik tapasztalattá, hogy halvány fogalmunk nincs, mikor és hogyan épült be életünkbe.²⁷⁴ A pszichológia tudománya rendkívül frappánsan és egyben kegyetlenül számol le saját önhittségünkkel. Aki komolyan veszi a pszichológiát, a nap végén kicsit máshogy látja magát a tükörben. Ennek bizonyítására számos érdekes kutatást fogok továbbiakban bemutatni. Descartes állítását önmagában is sok kísérlet igazolta és ki is terjesztette: az emberek legnagyobb része számtalan dimenzióban statisztikailag abszurd módon, átlagon felülinek értékeli magát, ráadásul a legrosszabbul teljesítők a legnagyobbelkébbek saját képességeik megbecsülése során.²⁷⁵

Itt megelőlegezek egy, a pszichológiából következő alapvető konfliktust, ami végigfut a tanulmányaimon. A racionalitáshoz és az emberi döntések autentikus voltahoz nem véletlenül ragaszkodunk. Olyan nagy tudósok, mint Galilei és Newton felfedezéseikkel megnyitották az utat a világ vallási magyarázatok nélküli megismeréséhez.²⁷⁶ A kibontakozó tudományos forradalom pedig szépen lassan elsöpörte a társadalmat régóta irányító hagyományokat, és helyébe a rációt emelte.²⁷⁷ A mai nyugati kultúra a felvilágosodás eszményét őrzi, és végeredményben az individuális szabadság és választás köré épült. Milliók harcoltak és harcolnak ma is azért, hogy megteremtsék a szabad választás lehetőségét. Arra azonban kevés figyelem jutott, hogy ezen választások minősége vagy hatása milyen. Ez a nyugati mesék klasszikus narratívájához igazodik: a történet legnagyobb része azzal telik, hogy a hős és a hősnő harcol vágyainak megvalósulásáért, majd a választásnak a megvalósulásával véget is ért a mese, a következményeket nem bontjuk ki, csak elsöpörjük a „boldogan éltek, míg meg nem haltak” formulával.²⁷⁸ Jack és Rose szerelme kiteljesedik, de már süllyed is a Titanic.

Vajon tényleg jól választunk, ha a szívünkre hallgatunk? Racionálisak döntéseink? Egyáltalán, boldoggá tesz minket a sok választás, tényleg szüksége van az embereknek a nagy szabadságra?²⁷⁹ Ha nem választunk jól, van más, aki jól tud választani helyettünk, létezik tehát

²⁷⁴ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt.

²⁷⁵ Dunning–Kruger-hatás vagy vagabond effekt néven címkézi a legtöbb kutatás: Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of personality and social psychology*, 77(6), 1121. ; összefoglaló munka: Dunning, D. (2011). The Dunning–Kruger effect: On being ignorant of one's own ignorance. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 44, pp. 247-296). Academic Press.

²⁷⁶ Iyengar, S., & Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 54.

²⁷⁷ Iyengar, S., & Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 54.

²⁷⁸ Iyengar, S., Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 60-70. – A hamupipókéhoz hozza fel az író ennek szemléltetésére, és állítja kontrasztba Mumtaz Mahal indiai történetével. A hősnő és szerelme minden társadalmi akadályt és családi tiltakozást legyőzve, hosszú küzdelem során eléri, hogy választásuk megvalósuljon, majd itt vége is a történetnek az esküvővel. Mumtaz Mahal története a házassággal kezdődik (nem az egymásba szeretéssel), amit elrendeztek, és az utána történő kibontakozó szerelemre épít. A boldogság ebben a kulturális narratívában nem a választásból, hanem a kötelességek teljesítéséből fakad, ezért arra egyáltalán nem is fókuszál.

²⁷⁹ Lásd: a választás lehetősége csökkentheti a boldogságunkat - Schwartz, B. (2004, January). The paradox of choice: Why more is less. New York: Ecco. ; Gilbert, D. T., Ebert, J. E. (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of changeable outcomes. *Journal of personality and social psychology*, 82(4), 503. ; egzisztenciális szorongást okoz - Fromm, E., & Dávid, B. (2002). Menekülés a szabadság elől. Napvilág.; Yalom, I. D. (2017). Egzisztenciális pszichoterápia. Park. ; vagy csak egyszerűen nem feltétlenül szükségesek, mert a szigorú társadalmi szabályok végeredményben a kontroll egy erősebb személyes érzéséhez vezetnek, Iyengar, S., Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG.

objektíve jó választás?²⁸⁰ A mai legsürgetőbb kapcsolódó kérdés pedig az: mennyire tudnak döntéseink tartalmilag szabadok vagy manipulálatlanok lenni? A modern pszichológia és a kognitív idegtudományok eredményei alapján nagyon gyorsan fel kéne vennünk a jogi küzdelmet, hogy valamilyen garanciális rendszer segítségével elérjük: a kormányok és a piacok ne hackeljenek meg minket véglegesen. További írásaimban ezt a lehetőséget fogom tárgyalni, és felvetem egy alapjogi szintű védelem kérdését, egyfajta jogot a szabad, manipulálatlan viselkedéshez és döntéshozatalhoz. Óriási kihívása a társadalomtudományoknak, hogy integrálják modelljeikbe ezt az új emberképet és következményeit. Egyáltalán nem biztos, hogy ezt a forradalmat túléli az összes ma evidenciaként megélt elmélet és eszme.

Nem kicsi tétek forognak kockán, olyan fundamentális gondolatok is keresztűzbe kerültek, mint a liberális demokrácia²⁸¹ vagy az ember morális felelőssége. A jogi rendszer továbbá kettéválasztja a gondolatot és a cselekvést, és egy egyenes okozatiságot vezet le belőle. A modern neuropszichológia azonban arra utal, az agyi aktivitás talán megelőzi a gondolat formálódását, az ember agya ugyanis már fél másodperccel a tudatosulás előtt elkötelezi magát bizonyos döntések mellett.²⁸² Ha pontosan megismerjük a neuronok nyelvét, agyi képalkotással elvi szinten azelőtt tudhatnánk, a gyilkos meg fogja húzni a ravaszt, minthogy ez a döntés leképződne a tudatában.²⁸³ De egyébként nem kell sci-fi agyi képalkotás vagy neurális nyelvezet, a kogníció a klasszikus pszichológia szerint is inkább csak utólagosan racionalizál ösztönszerű magatartásokat, érzelmi válaszokat.²⁸⁴ Hol van akkor a szabad akarat mozzanata, amire a jogi felelősséget alapozzuk?²⁸⁵

²⁸⁰ Ezt a kérdést más írásaimban elemzem majd, a nudge elmélete és gyakorlata kapcsán. A nudge hívei ugyanis úgy vélik, hogy vannak objektíve jó választások, amik felé tudjuk és kell is az embereket lökdösnünk, pontosabban bizonyos empirikusan is tesztelt nudge technikákkal „ösztökélni”. Például, a saláta egy gyereknek objektíve jobb választás, mint a hamburger, az iskoláknak pedig előírhatjuk, hogy a saláta legyen szemmagasságba, ne a hamburger. Csak a menük átrajzolásával és az ételek átrendezésével Thalerék szerint közel 25%-ban lehet manipulálni azt, hogy milyen ételt fognak a diákok fogyasztani. De vajon, fair-e beleszólni iskolás gyerekek ételválasztási döntéseibe, annak ellenére is, hogy azok észre sem veszik a manipuláció hatását? - Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.

²⁸¹ A demokratikus döntéshozatal kognitív kihívásairól részletesen írok: „Czabán, S. (2020). – A spontán emberismeret jogpszichológiai vonatkozásai, a veszélyes döntések elmélete és a demokratikus döntéshozatal kognitív kihívásai Bibó Jogi és Politikatudományi Szemle.”

²⁸² Soon, C. S., Brass, M., Heinze, H. J., Haynes, J. D. (2008). Unconscious determinants of free decisions in the human brain. *Nature neuroscience*, 11(5), 543-545. ; Libet, B. (1993). Unconscious cerebral initiative and the role of conscious will in voluntary action. In *Neurophysiology of consciousness* (pp. 269-306). Birkhäuser, Boston, MA.

²⁸³ Ennek a gondolatnak az az előfeltétele, hogy a tudatos világ a fizikai világból emelkedjen ki. Donald Hoffman felhívja a figyelmet arra, hogy az agyi aktivitás és a tudatos gondolat megjelenése között egyelőre csak korrelációt találtunk, ami nem feltétlenül jelent okozatiságot. Attól még, mert a kakasok minden hajnalban kukorékolnak, nem ők okozzák a napfelkeltét. Lehet, hogy a tudatos világ hozza létre a fizikait, vagy attól teljesen elkülönülten létező. A tudat és a tudatos tapasztalatok formálódásának kutatása szintén nagy erővel zajlik, az ebben felmutatott eredmények akár teljesen fel is boríthatják a mai tudományos konszenzust. Hoffman, D. (2008). *Conscious realism and the mind-body problem*. *Mind and Matter*, 6(1), 87-121.

²⁸⁴ Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin. ; Rosen, J. (2007). *The brain on the stand*. *Neuroscience*, 3, 54.; nem pontosan erről, de hasonló kérdéseket feszeget magyarul: Lőrincz, V. (2018). Fenntarthatóság, életkor és cselekvőképesség – néhány döntésméleti és pszichológiai szempont = Sustainability, age and capacity – some viewpoints of decision theory and psychology. *Magyar Tudomány*, 179(3), 383-393.

²⁸⁵ Egy pszichológiailag determinált világban sem feltétlenül tűnik el a jogi felelősség, de a megalapozása megváltozhat. Az egyén oldaláról determinált cselekvést is szükséges lehet pragmatikus okokból szankcionálni, ameddig például az mások cselekvéseit befolyásolja.

Igazság, elszámoltathatóság, büntetés: ezek mind olyan fogalmak, amik az egyre gyarapodó biológiai-pszichológiai tudás árnyékában értelmetlenné válhatnak. Ha egy antiszociális viselkedés okait közelebbről nézzük, nagyon nehéz megtalálni az individuális, morális felelősséget. Lehet azért voltál épp agresszív, mert valamilyen szag ingerlékenyvé tett, magas volt az elmúlt napokban a tesztoszteron szinted, pár hónapja ért egy trauma, ami miatt az amigdaládban lévő neuronok új kapcsolatokat építettek ki, harmadik trimeszteres magzati korodban a kelleténél magasabb stresszhormon szintje volt anyukádnak, vagy épp őseid évezredekkel ezelőtt nomád pásztorok voltak, ahol a becsület kultúrája központi, és te ennek a lenyomatában nevelkedtél.²⁸⁶ Számos betegség esetén ma sem tartunk embereket felelősnek, az adott viselkedésért a betegséget okoljuk, nem az egyént. Az ember, mint biológiai-pszichológiai gép hihetetlen sebességű feltérképezése érzékenyvé tesz minket egyre több mérnöki hibára, ami ugyanígy elhomályosítja a felelősség érzését. Robert Sapolsky erre a kocsik példáját hozza fel: ha eltörik a fék, az autót elsősorban meg kell javítani, ha nem lehet, el kell tenni a garázsba, mert az utakon balesetet okozhat, de nem akarnánk büntetni a kocsit, vagy nem gondolnánk, hogy az autó gonosz - egyszerűen mérnöki hibás.²⁸⁷

A körülöttünk zajló permanens tudományos forradalom legújabb fejleményei természetesen nem csak veszélyeket, hanem lehetőségeket is magukban hordoznak. Bár a fogságban tartott állatok sokkal jobb életszínvonalon, szinte luxusban élnek vadon élő társaikhoz képest, a kontroll és a választás hiányából fakadóan endokrin rendszerük folyamatosan stresszhormonokkal bombázza őket.²⁸⁸ Emiatt, nagyobb a kölyökhalandóság, kisebb a születésszám és az állatkerti állatok vadon élő társaiknál sokkal rövidebb ideig élnek. Úgy tűnik a kutatások alapján, ez az emberre is igaz, akik például a munkájukban kevesebb kontrollt élnek meg, magasabb a vérnyomásuk és nagyobb valószínűséggel lesznek betegek. Ugyanígy, stresszor ha a szavunkba vágnak, lekéssük a buszt, dugóba kerülünk, vagy más módon tűnik el a kontrollunk.²⁸⁹ Az embernek tehát biológiailag determinált pszichológiai és fiziológiai szükséglete a választás és a kontroll.²⁹⁰ Ebből az egyetemes szükségletből következik, hogy az embereknek jogai vannak.²⁹¹ Ez végül legitimálja és univerzálissá teszi az alapvető emberi jogokat is, hiszen innentől nem csak egy nyugati ideológiai találmány komponensét, hanem egy bizonyított biológiai-pszichológiai tény jogi leképződését jelentik. Le kell vennünk tehát vágyaink szemellenzóját, és figyelmünket e roppant intellektuális küzdelemre irányítanunk, hogy meg tudjuk ragadni lehetőségeit és kivédeni veszélyeit.

A gondolatok kigondolják magukat! De pontosan hogyan?

Szegény homo oeconomicusunkat már eleget kritizáltam! Továbbiakban békén hagyom, és megpróbálom bemutatni, miféle modellek próbálják letaszítani az elmúlt évszázadokban regnáló racionális antropológiákat. A modern döntéssz pszichológia által felrajzolt új emberképet legrövidebben talán Dan Ariely könyvének címével lehet összegezni: kiszámíthatóan

²⁸⁶ Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin

²⁸⁷ <https://news.stanford.edu/2017/05/08/biologist-robert-sapolsky-takes-human-behavior-free-will/> -

²⁸⁸ Iyengar, S., Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 30-34.

²⁸⁹ Iyengar, S., Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 34-40.

²⁹⁰ Iyengar, S., Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 102.

²⁹¹ Iyengar, S., Ágota, B. (2010). A választás művészete. HVG. – 102.

irracionális.²⁹² Ez a titulus jól összefoglalja a viselkedési közgazdaságtan kutatásainak megállapításait is. Az ember döntései során folyamatosan hibázik, de nem véletlenszerűen teszi azt, hanem az emberi gondolkodás és megismerés mechanizmusaihoz fakadóan, szisztematikusan. De mégis, miért? A kérdés megválaszolásához le kell ásnunk az alapokig, és megnézni, hogyan működik a kortárs pszichológia szerint az emberi gondolkodás.

A modern kognitív pszichológia az érthetőség kedvéért az ember mentális folyamatait két nagyobb rendszerbe gyűjti. Az egyik a gyors gondolkodás, azaz az első rendszer: ez az automatikus, tudat alatti, intuitív és asszociatív részünk. A másik pedig a lassú gondolkodás, azaz a második rendszer. Ez a racionális, logikus problémamegoldó énünk.²⁹³ Ők a bennünk zajló történet főhősei, gondolkodásunk két hatalmi centruma. Hogy mikor melyiket használjuk, arra Daniel Kahneman a következő könnyen letesztelhető példát szokta felhozni. Amikor megkérdezik tőlünk, mennyi $2+2$, rávágjuk, hogy 4. Nem gondolkodunk rajta tudatosan. Valójában azt sem tudjuk megmondani, honnan jött a válasz. A megoldás egyszerűen megjelenik az elménkben, és mi kimondjuk. Ez az első rendszer, automatikus, gyors, és nem társul hozzá a tudatos kontroll élménye. Amikor megkérdezik tőlünk, mennyi $3+6*4$, akkor viszont elkezdünk számolni. Koncentrálunk, tudatosan számolunk, összeadunk, szorzunk, majd előbb utóbb eljutunk az eredményig. Ez a második rendszer. A második rendszer alkalmazása erőfeszítést igénylő mentális tevékenység, vele jár a szereplői lét, a választás, a koncentráció szubjektív élménye. Legtöbb ember ezzel a tudatos, mérlegelő énnel azonosul.

Itt van azonban az egyik csavar a történetben. A második rendszerünkkel azonosítjuk magunkat, ezért azt gondoljuk, a tudatos gondolkodásból származnak meggyőződéseink, döntéseink. A pszichológiai valóság azonban ezzel ellentétes. A második rendszer meggyőződéseinek és átgondolt döntéseinek a fő forrása nem a logikus gondolkodás, hanem az első rendszer csapongó benyomásai és asszociációi.²⁹⁴ A fejünkben megjelenő mentális reprezentációk nem a logikus gondolkodásból, hanem tudatalatti mentális csatornákból származnak. A modern kognitív pszichológia pont ezért egy nagyon nehezen lenyelhető pirula. Amit a gondolkodásról gondolunk, nagyrészt hibás. Ez a kognitív modell végtelenül kontraintuitív, mert úgy érezzük, a tudatos énünk gondolja ki a fejünkben lévő gondolatokat. Dan Sperber és Hugo Mercier kognitív pszichológusok így írnak erről:

„A bevett nézet az emberi gondolkodást viszonylag homogén folyamatnak tartja, melyet az értelem irányít, s időnként befolyásolnak a szenvedélyek. E nézet a gondolatainkhoz való tudatos hozzáféréseken alapszik, valamint azon, hogy tudatos gondolatainkat diszkurzív formában tudjuk összekapcsolni. Ám a tudatos gondolatokhoz való hozzáférés keveset mond a valódi gondolkodásról, vagyis azokról a folyamatokról, amelyek révén létrehozuk a gondolatokat. A kognitív pszichológia empirikus kutatásai erősen arra utalnak, hogy a gondolati folyamatokhoz való tudatos hozzáférés nagyon szegényes; nincs olyan egységes terület-általános mechanizmus, amelyre az 'értelem' hagyatkozna; a gondolkodás folyamatát számos önálló mentális mechanizmus (modul) valósítja meg; e mechanizmusok egy jó része olyan közbülső

²⁹² Ariely, D., Erzsébet, B. (2011). Kiszámíthatóan irracionális: a racionálisnak vélt döntéseinket alakító rejtett erőkről. Gabo.a

²⁹³ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 20.

²⁹⁴ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 28-29.

szintű mentális reprezentációkat használ bemenetként, vagy hoz létre kimenetként, melyek szintén nem hozzáférhetők a tudatosság számára.”²⁹⁵

Hogy néz ki az emberi gondolkodás közelebbről? Az első és a második rendszer legtöbbször egyszerre fut, a második általában alacsony energiaszinten. A második rendszer tulajdonképpen lusta, ha nem muszáj, nem szeretne energiát pazarolni. Az idegrendszer az egyik legnagyobb energiafelhasználású szervünk, így a fölösleges elemző gondolkodás nem gazdaságos.²⁹⁶ Ha valami nagy erőfeszítés elé nézünk, például ha egy doktori disszertációt írunk, hajlandó átvenni az irányítást, de a hétköznapiakban inkább az első rendszerre hagyja a munka nagyját. Tulajdonképpen ahogy Khanemann mondja, az ember nem fogja fel, de nagyrészt automata pilótára van kapcsolva. A gondolataink legnagyobb részét nem kigondoljuk, csak megjelenik a fejünkben, az első rendszer, számunkra rejtett mentális folyamatai révén:

1. A külvilágból érkező ingereket befogadjuk, majd tudat alatt feldolgozzuk.
2. Az első rendszer a tudat alatti feldolgozás eredményei alapján folyamatosan ötletekkel bombázza a második rendszert: benyomások, intuíciók, szándékok és érzelmek formájában. Ha becsukod a szemed, és egy ideig csak a belső mentális térre fókuszálsz, könnyen láthatod, sosincs megállás. A gondolatok folyamatosan felvillannak, ha akarjuk, ha nem. Ezért is nagyon nehéz megtanulni a meditációt.²⁹⁷
3. A második rendszer ezeket a benyomásokat és intuíciókat meggyőződéssé, a késztetéseket pedig szándékolt cselekvésekké alakítja.²⁹⁸ Úgy érezzük, „kigondoltuk” őket, pedig csak valamelyik automatikus mentális folyamat dobta be őket a tudatos térbe.

A második rendszer mivel lusta, legtöbbször minimális módosítással vagy anélkül veszi át az első rendszer ötleteit. Bízunk benyomásainkban és vágyainkban, így viszont az első rendszer szisztematikus hibáinak folyamatosan ki vagyunk téve.²⁹⁹ Ez persze nem jelenti azt, hogy a második rendszer ne tudna beavatkozni, csak általában tudatában sem vagyunk annak, hogy valamibe be kéne avatkozni, hisz gondolkodásunk nagyrésze láthatatlan számunkra. Amikor pedig beavatkozunk, az automatikus reakció és a kontrollálási szándék között konfliktus alakulhat ki, amiből nem feltétlenül a második rendszer kerül ki győztesen. Ennek mindenki számára ismerős példája lehet, amikor megpróbálunk nem bámulni egy embert a buszon, aki valamiért nagyon szokatlanul néz ki.³⁰⁰ Váratlan helyzetekben az első rendszer szintén azonnal átveszi az irányítást, még mielőtt tudatosulna bennünk az átélt esemény, így esélyünk sincs az

²⁹⁵ Mercier, H., Sperber, D. (2015): - A következtetés mint társas készség Magyar Tudomány - 176. évf. 2. sz. (2015. február). 219-234. - 220

²⁹⁶ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 54.

²⁹⁷ És ezért is tartja nagyon tanulságosnak tudományosan is a meditációt sok kortárs kognícióval, illetve tudattal foglalkozó tudós - Robert Wright, Sam Harris, Thomas Metzinger, Yuval Noah Harari. Amikor becsukjuk a szemünket, és egyszerűen a tudatos mezőre próbálunk koncentrálni, meglátjuk, mennyire nem mi vagyunk az úr a házban. Gondolatok, érzések, érzetek ugrálnak be és ki, mi pedig akármennyire igyekszünk, nem tudjuk lecsillapítani e folyamatos zsidvását. Annak ellenére, hogy a nem tudatos énünkről van szó, mégis azonosítjuk magunkat ezen folyamatok végtermékeivel. Fontos lehet, hogy ne vegyük annyira komolyan, ne helyezkedjünk annyira bele pillanatnyi érzéseinkbe, megérzéseinkbe. Nem biztos, hogy azok tényleg minket tükröznek, akárhik is vagyunk.

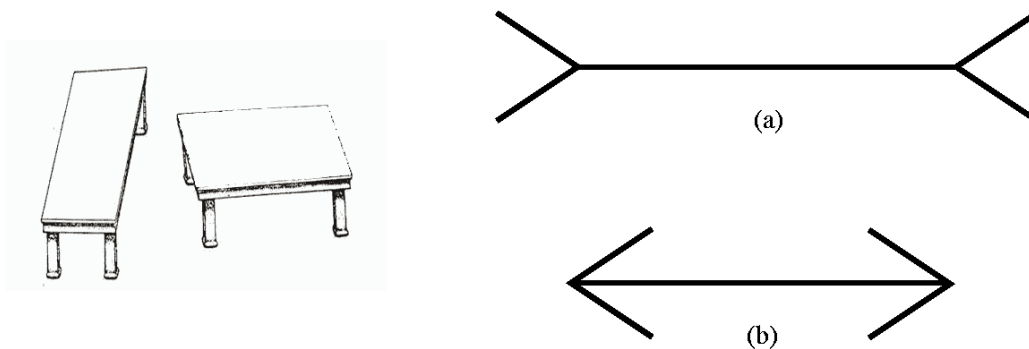
²⁹⁸ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 33.

²⁹⁹ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 33.

³⁰⁰ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 35.

elemző gondolkodásra. Ilyen, amikor megcsúszik a kocsi a jégen, mi pedig elrántjuk a kormányt.³⁰¹

Legtöbbször nem tudjuk tudatosan kikapcsolni első rendszerünk folyamatait, ahogy az észlelésünket vagy bizonyos ingerek feldolgozását sem (például az anyanyelvünkön elhangzott szavakat automatikusan megértjük, nem tudjuk csakúgy nem megérteni).³⁰² A kikapcsolhatatlanság szemléltetésére Richard Thaler Robert Shepard két asztal illúzióját hozza fel példának, Khaneman pedig a Müller-Lyer illúziót:



Mindkét vizuális illúzió lényege, hogy ugyanolyan hosszú vonalakat különböző méretűnek látunk. A Müller-Lyer vonalak azonban megegyező méretűek, ahogy a két asztal is teljesen azonos. Mérje le mindenki magának! Az illúziók a vizuális ingerek feldolgozásának sajátosságaiból fakadnak, millió hasonló trükkös kép terjed az interneten. Az érdekes valójában az, ami a vonalak lemérése után történik. Hiába győződünk meg magunk a vonalak egyenlőségéről, ha újra ránézünk a képekre, még mindig különböző méretűnek fogjuk látni azokat. Egyszerűen nem tudjuk megváltoztatni azt, ahogyan látunk, még akkor sem, ha tisztában vagyunk vele, hogy káprázat.³⁰³ Pont ezért különösen veszélyes az összes kognitív torzítás is. Ahogy egyes vizuális mintázatok illúziókat hoznak létre, tehát olyan dolgokat látunk tőlük, amik nincsenek, egyes ténybeli mintázatok is illúziókat tudnak létrehozni, tehát olyan dolgokat hiszünk el tőlük, amik nem igazak.³⁰⁴

Ebből két további tanulságot kell leszűrünk. Az első, hogy megismerésünk normál működéséből fakadóan torzított ismeretekhez és ítéletekhez jutunk.³⁰⁵ Erről későbbiekben részletesebben is írok. A második pedig, hogy a megismerési rendszerünkről alkotott tudás lehetővé teszi szisztematikus torzításaink kihasználását. Aki érti a vizuális illúziókat, mindig és mindenkit be fog tudni csapni vele. Ugyanígy, aki érti a kognitív torzításokat, legtöbbször meg

³⁰¹ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 45.

³⁰² Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 33.

³⁰³ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 36.

³⁰⁴ Guthrie, C., Rachlinski, J. J., Wistrich, A. J. (2002). Judging by Heuristic-Cognitive Illusions in Judicial Decision Making. *Judicature*, 86, 44. – 44.

³⁰⁵ Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin. – 28.

tud vezetni minket. Ha nem akarunk kiszolgáltatottak lenni, meg kell tanulnunk felismerni az illúzió mintázatait és kételkednünk.³⁰⁶ De még akkor is hosszabbnak fogjuk látni a „vonalakat”, csak jó esetben felismerjük, hogy hibázunk. A vizuális illúziók példája azért nagyon jó, mert kézzelfoghatóvá teszi, hogy működnek általában a kognitív illúziók és torzítások. És azt is, miért annyira nehéz ellenük védekezni. Ha tudjuk, hogy egy megérzésünk rossz, akkor sem fogjuk tudni kikapcsolni magát a megérzést.

Összefoglalva: az emberben számtalan beépített optikai és pszichológiai vakfolt van, az egyik legügyesebb ráadásul azt a kellemes képzetet is belénk táplálja, hogy nekünk személy szerint nincs egyetlen egy sem.³⁰⁷ Ettől még persze a kognitív idegtudományok és pszichológia nem tagadja, hogy képesek vagyunk elemző, racionális gondolkodásra. Sokszor beszélnek egyfajta központi végrehajtóról, a prefrontális lebenyről, mint az ember parancsnoki hidjáról, a lassú gondolkodásról, második rendszerről vagy az ember reflektáló énjéről. Van egy vezérigazgató az óriási vállalat élén, aki megkapja a részlegek által kidolgozott elemzéseket, és bele tud szólni a vállalat működésébe, ha valami nagyon rosszul megy. De közel nem láthatja át a cég teljes működését, épp hogy csak az alatta dolgozó igazgatók, éppen pontos vagy pontatlan összefoglalóira támaszkodik. *"Thoughts think themselves"* azaz a gondolatok kigondolják magukat buddhista mondás nagyon is igaz a modern kognitív idegtudományok és evolúciós pszichológia tükrében.³⁰⁸ A láthatatlan folyamatok pedig, amin keresztül a gondolatok kigondolják magukat, számunkra szinte észrevehetetlen hibákkal és torzításokkal terhesek. Itt felmerülhet az emberben a kérdés, ha ennyire kevés a befolyásom elmém felett, akkor pontosan ki vagyok én, aki olvasom ezeket a sorokat? Erre Harari összefoglaló gondolatait idézem válaszul:

*És ahogy a szél nem mi vagyunk, úgy nem mi vagyunk a gondolatoknak, érzelmeknek és vágyaknak az az összevisszasága sem, amelyet megtapasztalunk, és különösen nem az a steril történet, amelyet utólag elmesélünk róluk. Megtapasztaljuk, de nem irányítjuk, és nem birtokoljuk őket, és nem vagyunk azonosak velük. Az emberek megkérdezik, „ki vagyok én?”, és egy történetet várnak válaszul. Nos, a legelső dolog, amit tudnunk kell magunkról, hogy nem egyetlen történet vagyunk.*³⁰⁹

Kognitív gazdaságosság és a hibás miniszámítógépek

Mindannyiunknak külső ingerek roppant mennyiségével kell szembe néznünk a nap minden egyes percében. Érzékszerveinktől idegpályáinkon keresztülfutó pusztán elektromos hullámokból először össze kell raknunk az audiovizuális mozit, amit látunk (már csak egy arc felismerése hihetetlen feladat).³¹⁰ Közben automatikusan kell beazonosítanunk embereket és

³⁰⁶ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 36.

³⁰⁷ Aronson, E., Tavis, C., Mária, B., Katalin, V. (2009). Történetek hibák (de nem én tehetek róluk): az önigazolás lélektana. Ab Ovo. – 44.

³⁰⁸ Wright R. (2019). A buddhizmus élő igazsága. Partvonal Kiadó

³⁰⁹ Harari, Y. N. (21). lecke a 21. századra. – 261.

³¹⁰ Ezzel főleg akkor szembesülünk, amikor valaki elsőre hihetetlennek tűnő módon elveszti valamely alapképességét. A prozopagnóziában szenvedő embereknek például látszólag semmi bajuk, de képtelenek felismerni ismerős emberi arcokat. Nem tudják beazonosítani legjobb barátjukat sem, amíg meg nem hallják a hangjukat. Mégis mutatnak galvanikus bőrreakciót ismerőseik nézése közben, tehát érzelmileg reagálnak rájuk, csak tudatosan nem tudják felismerni őket (a galvanikus bőrreakció, a bőr elektronikus vezetőképessége, az egyik legfontosabb mérőszám a klasszikus hazugságvizsgálatnál). Valószínűleg tehát az emberek azonosításánál két felismerő rendszerünk van, egy nyílt, tudatos arcfelismerő rendszer és egy tudat alatti érzelmi tár. Capgras kórnál

tárgyakat, előhívni a hozzájuk kötődő érzelmeinket, megértenünk szociális szituációkat, gesztusokat, alkalmaznunk szabályokat és szokásokat. Végül ezeket mind összevetve ki kell találnunk az adott helyzetre a legmegfelelőbb viselkedést és végre kell hajtánunk azt. Elménknak folyamatosan értelmet kell adnia a körülöttünk zúgó forgatagnak, különben nem tudunk operálni benne. Az emberek a feladat nehézsége ellenére hihetetlen hatékonysággal teszik ezt meg:

*„Szellemi életünk figyelemre méltó vonása, hogy ritkán jövünk zavarba, mindenről van intuitív véleményünk vagy érzésünk. Szeretünk, vagy nem kedvelünk embereket, mielőtt ismernénk őket, bízunk egy vállalkozás jövőjében anélkül, hogy elemeznénk azt. Pillanatok alatt van válaszuk olyan kérdésekre, amiket nem értünk, olyan bizonyítékok alapján, melyeket nem tudunk megmagyarázni.”*³¹¹

Az, hogy viselkedésünk általában megfelel a környezetünknek, millió bonyolult mentális folyamat összehangolt eredménye. Erre a hatalmas munkára csak úgy vagyunk képesek, ha mintázatokba rendezzük a világot és az alapján azonosítjuk a bennük lévő dolgokat. A mintázatok és mentális reprezentációkat azután összekötjük, így kiterjedt asszociációs hálózatot hozunk létre, ahol egyik pont megnyomása aktivál számos másik pontot is. Ezt nevezzük asszociációs koherenciának.³¹² A világot csak ezen kiterjedt asszociációs hálózaton keresztül tudjuk ennyire gyorsan értelmezni. Az összekapcsolt fogalmak és gondolatok megpróbálják leképezni a világ struktúráit, meghatározva a jelen értelmezését és a jövő elvárásait.³¹³

Az emberi intuíció így végeredményben nem más, mint mintázatfelismerés. A döntési hibák pedig abból fakadnak, hogy rosszul ismerünk fel mintázatokot, illetve az ítéleteinket tudat alatt vezérlő ökölszabályok hibás automatikus eredményre vezetnek. Atkinson könyvéből átvéve a fogalmat, nevezzük ezeket a mechanizmusokat egységesen kognitív gazdaságosságnak.³¹⁴ A kognitív torzítások tehát hibák, amik ezen a gazdaságosságon keresztül keletkeznek. Miért úgy fejlődött ki gondolkodásunk, hogy ennyit hibázzon? Fentiek miatt: ez a spórolás ára, a gyorsaság záloga. Mentális működésünk az emberi fejlődés során hihetetlenül hatékynak bizonyult, és a legtöbb esetben pontatlanságai nem jártak nagy kockázattal. Ez azonban modern környezetben könnyen megváltozhat! A világ változásával kognitív torzításaink egyre veszélyesebbek, pszichés kiskapuink egyre költségesebbek.

A fenti rendszert a mélyebb megértés érdekében érdemes megvilágítani egy kicsit más paradigma, az evolúciós pszichológia szemszögéből is. Az evolúció ugyanis nem hoz létre a semmiből, komplex rendszereket, hanem szépen lassan építgeti az organizmusokat, míg azok

fordítva történik a meghibásodás, a nyílt arcfelismerő rendszer épp marad, de a „titkos” érzelmi rendszer, amely rendes körülmények között megerősít, nem működik. Ez a finommegerősítő hiány pedig nyugtalanító lesz. A Capgras körben szenvedő betegek meg vannak győződve, hogy közeli hozzátartozójuk helyére imposter került, azok hasonmások, mert bár be tudják őket tudatosan azonosítani, de valami érzetük hiányzik a személlyel kapcsolatban. Ez a felismerési zavar képes rettenetes gyilkosságokhoz vezetni, egy beteg megölheti például feleségét, mert biztos benne, hogy nem a valódi személy, hanem bitorló - Dennett, D. C. – Az alkalmazkodás szintjei: a fajok fejlődésétől a gondolati szelekcióig. Pléh Cs. et al.(szerk) Lélek és evolúció. Budapest: Osiris Kiadó.

³¹¹ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 115.

³¹² Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 62-73.

³¹³ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 86.

³¹⁴ Atkinson, R. C. Hilgard, ER (2005): Pszichológia. Osiris kiadó, Budapest.

egyre komplexebbé válnak. Az agyunk emiatt az evolúciós pszichológia szerint moduláris természetű, azaz valójában különböző funkciójú modulok hosszú fejlődésének integrált halmaza. Ez a moduláris természet ma is megvan, csak nem érzékeljük őket, a gondolkodás számunkra egységes folyamatnak tűnik. Az egység azonban illúzió: a gondolatok sokszor a különböző mentális modulok termékei, amik felszín alatt adott esetben összeütköznek, versengenek a tudatosulásért. Az agy tulajdonképpen specializálódott miniszámítógépek halmaza, amelyek funkcionálisan integráltak a viselkedés létrehozása érdekében.³¹⁵ Ennek a moduláris munkának a nagy része tudatalatti, első rendszerben zajlik, így nem csoda, hogy nem vesszük észre. A modulok bele injektálják a tudatunkba a gondolatokat, mi pedig sajátként fogadjuk el őket, mint a logikus gondolkodás eredményei, tehát racionalizáljuk őket, minden alap nélkül. Kicsit olyanok vagyunk, mint egy repülőgépet vezető pilóta, aki nem tudja, hogy a gép a felszállástól leszállásig eltelt időintervallum 90%-ban robotpilótára van kapcsolva, és azt sem, mikor mi alapján dönt a robotpilóta. Büszkén fogjuk a kormányt, de valójában nem mi irányítjuk a gépet, csak forog a kezünk a kormányval. Ez a fajta ösztönvakság, naiv elképzeléseink és tudatlanságunk elménk működésével kapcsolatban sokszor előkerül a pszichológiában. Ennek a másik oldala a naiv realizmus – a külvilág megteremtése során azt feltételezzük, a tárgyakat és eseményeket a maguk tényleges valójában észleljük, és hogy az értelmes emberek ugyanúgy látják a dolgokat, mint mi.³¹⁶ Egyszerűen tehát vakok vagyunk még saját vakságunkra is.³¹⁷ Szerencsére, a pszichológusok segítenek nekünk látni. Zárásul Tobey és Cosmides, evolúciós pszichológusokat idézem, mert személyesen leírásukból értettem meg igazán, mennyire készpénznek vesszük bonyolult mentális folyamatainkat:

„Magunkra és a világra vonatkozó tudatos élményünk sugallhat néhány értékes feltételezést arra nézve, hogy az elme hogyan működik. Ugyanezek az intuíciók azonban komolyan félre is vezethetnek bennünket, és idegi áramköreinket a valóságosnál egyszerűbbnek gondolhatjuk. Tudatos élményünk szerint a látás egyszerű dolog: kinyitjuk a szemünket, a fény megcsapja a retinánkat, és – íme! – látunk. ... Ez a látszólagos egyszerűség azonban megtévesztő. Retinánk fényérzékeny sejtekből álló kétdimenziós lemez, amely befedi szemgolyónk hátulját. Rendkívül összetett problémákat vet fel az, hogy kitaláljuk, milyen háromdimenziós tárgyak léteznek a világban, pusztán annak alapján, hogy milyen fényérzékeny kémiai reakciók zajlanak ezen a kétdimenziós sejtsoron – ezek a problémák annyira komplexek, hogy egyetlen számítógép-programozó sem tudott még olyan robotot létrehozni, amely úgy látna, mint mi. Az agyunkkal látunk, nem csak a szemünkkel, és agyunk rengeteg speciális célú áramkörhalmazt tartalmaz – mindegyik a probléma más és más összetevőjének megoldására specializálódott. Sokféle áramkörre van például szükségünk ahhoz, hogy lássuk, az anyánk sétál. Vannak olyan áramköreink, amelyek arra specializálódtak, hogy 1. a tárgyak formáját elemezzék; 2. a mozgás jelenlétét észleljék; 3. a mozgás irányát észleljék; 4. megbecsüljék a távolságot; 5. elemezzék a szint; 6. egy tárgyat emberként azonosítsanak; 7. felismerjék, hogy az arc, amit látunk, Anyu arca. Minden egyes áramkör továbbadja saját információját a magasabb szintű áramkörök felé, amelyek összevetik a különböző áramkörök által létrehozott „tényeket”, és feloldják az

³¹⁵ Cosmides, L., Tooby, J. (2001). Evolúciós pszichológia: alapozó kurzus. Pléh Cs. et al.(szerk) Lélek és evolúció. Budapest: Osiris Kiadó. – 45.

³¹⁶ Aronson, E., Tavis, C., Mária, B., Katalin, V. (2009). Történetek hibák (de nem én tehetek róluk): az önigazolás lélektana. Ab Ovo. – 44.

³¹⁷ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 32.

ellentmondásokat. Aztán ezeket a következtetéseket továbbadják még magasabb szintű áramköröknek, amelyek összeillesztik az egészet, és átadják a végső jelentést az Elnöknek – tudatosságunknak. Ez az „elnök” azonban csak annak a látványnak lesz tudatában, hogy Anyu sétál.”³¹⁸

Homo heuristicus – ökölszabályok a döntéshozatalban

Ahogy fentiekben írtam, az új, kiszámíthatóan irracionális ember kognitív gazdaságossági folyamatain keresztül számos kognitív torzítást hajt végre. A kognitív torzításoknak ma már hatalmas szakirodalma van, ha csak megnyitjuk az angol Wikipédia szócikket, az rögtön közel 200 különböző féle torzítást fog felsorolni nekünk.³¹⁹ A kognitív torzításoknak egy jól kutatott formája az ökölszabályok használata az ítéletalkotás során, melyeket a szakirodalom Khaneman és Tversky nyomán egységesen döntési heurisztikáknak nevez.³²⁰ Súlyukat megmutatja, hogy Khaneman és Tversky heurisztikákkal kapcsolatos cikkei máig a legidézettebb társadalomtudományi kutatások, a kognitív torzításokról írt első munkájuk³²¹ 53994, a kilátáselemletről írt tanulmányuk³²² 57387 idézésnél tart a Google Scholar adatai alapján.³²³ Daniel Khaneman munkájának hatását nehéz lenne túlbecsülni, az Economist a hetedik legbefolyásosabb közgazdaságtan kutatónak választotta,³²⁴ a Foreign Policy 2011-ben bevette a top 100 globális gondolkodó közé,³²⁵ és olyan világhírű tudósok, mint Steven Pinker a világ jelenlegi legbefolyásosabb pszichológusának tartják.³²⁶

Ahogy fentiekben idéztem tőle, mentális életünk sajátossága, hogy szinte sosem jövőnk zavarba, majdnem minden kérdést meg tudunk válaszolni, és mindenről van benyomásunk vagy intuíciónk. A szembe jövő kérdések sokszor végtelenül komplikáltak, hogy tud mégis automatikus rendszerünk ilyen hamar válaszokat találni? A megoldás, hogy valójában nem feltétlenül tud. Ilyenkor sokszor heurisztikákat alkalmazunk, ami számos jellegzetes kognitív torzítás alapja. A döntési heurisztikák lényege, hogy amikor egy nehéz kérdésre nem találunk választ, keresünk egy hasonló, de könnyebb kérdést, és azt válaszoljuk meg.³²⁷ A célkérdés lesz az eredeti értékelés, amit szeretnék megválaszolni, a heurisztikus kérdés pedig az egyszerűbb, amit megválaszolunk. A cserét pedig egyszerűen nem vesszük észre. A heurisztikák sora végtelen, a tanulmányom végén utalok cikkeimre, amiben részletesebben elemzem egyiket-másikat igazságszolgáltatási kontextusban. Párat itt bemutatok szemléltetés gyanánt.

A kutatók feltesznek embereknek két kérdést: 1. mennyire vagy boldog mostanában? 2. hányszor randiztál az elmúlt hónapban? Ebbe az irányban (1.-2.) semmi korreláció nincs, a

³¹⁸ Cosmides, L., Tooby, J. (2001). Evolúciós pszichológia: alapozó kurzus. Pléh Cs. et al.(szerk) Lélek és evolúció. Budapest: Osiris Kiadó. – 44.

³¹⁹ https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases

³²⁰ Kahneman, D., Slovic, S. P., Slovic, P., Tversky, A. (Eds.). (1982). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Cambridge university press.

³²¹ Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. science, 185(4157), 1124-1131.

³²² Kahneman, D., Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I (pp. 99-127).

³²³ <https://scholar.google.com/citations?user=ImhakoAAAAAJ&hl=en> – utolsó letöltés – 2019.11.25

³²⁴ <https://www.economist.com/free-exchange/2015/01/02/that-ranking> - utolsó letöltés - 2019.11.25

³²⁵ <https://foreignpolicy.com/2011/11/28/the-fp-top-100-global-thinkers-4/> - utolsó letöltés - 2019.11.25

³²⁶ <https://www.theguardian.com/science/2014/feb/16/daniel-kahneman-thinking-fast-and-slow-tributes> -

³²⁷ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 115.

másik irányban (2.-1.) viszont szignifikáns együttjárás van a kérdésekre adott válaszok között.³²⁸ Aki elgondolkozik először, hogy randizott-e mostanában, eszébe jut pár boldog emlék, vagy az ellenkezője, a magány. Utána nem tud nem elvonatkoztatni ezektől az asszociációktól, és az egész életének megítélésére kivetíti őket. Tehát egy rokon kérdést válaszolja meg végül a valódi kérdés helyett. Tehát:

Célkérdés: milyen az életük?

Heurisztikus kérdés: milyen éppen a szerelmi életük?

Ezt nevezi Thaler randizási heurisztikának. Ugyanezt kapjuk házaspároknál, ha randizás helyett a szeretkezésre kérdezzük rá.³²⁹ És ugyanez működik, ha előbb pénzügyi helyzetre, vagy szülőkkel való viszonyra kérdezzük rá a kutatók.³³⁰ Ez a mögöttes mechanizmusa a reprezentativitási heurisztikának is: a valószínűségekre vonatkozó kérdés helyett a hasonlóságra vonatkozó kérdést válaszoljuk meg, így végül nem számolunk az alapgyakorissággal.³³¹

*„Steve nagyon félénk és visszahúzódo, segítőkész de nem annyira érdeklik az emberek vagy a valóság [elvont mondhatni]. Egy szelíd és rendszerető ember, általában struktúrára van szüksége, a részletek megszállottja”*³³² – mi Steve foglalkozása, könyvtáros vagy földműves?

A kérdésre a legtöbb ember azt válaszolja, hogy könyvtáros, pedig jóval több földműves van, mint könyvtáros, így arra sokkal nagyobb az esély. Hibásan a hasonlóság alapján válaszoljuk meg a valószínűséget.

Célkérdés: mennyire valószínű, hogy Steven könyvtáros vagy földműves?

Heurisztikus kérdés: mennyire hasonlít Steven a könyvtáros vagy a földműves sztereotípiájára?

És ugyanez a kicserélés játszódik le a felidézési heurisztika során is. Sokszor hibásan ez alapján ítéljük meg dolgok kockázatát, hogy milyen gyorsan tudunk példákat felidézni rá – ezért van az, hogy az öngyilkosságot alábecsüljük a gyilkossághoz képest, a terrorizmus veszélyeit meg a napozáshoz képest.³³³

Célkérdés: mennyire veszélyes a terrorizmus?

Heurisztikus kérdés: mennyi információt tudok felidézni a terrorizmusról?

Mindig résen kell lennünk, mert lehet, hogy a fejünkben megjelenő ítéletet az első rendszer helyettesítéssel válaszolta meg. Mivel a válaszok automatikusan jelennek meg, nem tudjuk ellenőrizni, éppen honnan vándoroltak a tudatos terünkbe.³³⁴ A helyzet különösen nehéz, mert bárhogy jutunk egy adott válaszhoz - elemző megfontolással vagy automatizált

³²⁸ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 120.

³²⁹ Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2009). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Penguin. – 32.

³³⁰ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 120.

³³¹ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 174.

³³² Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. science, 185 (4157), 1124-1131. - 1124

³³³ Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2009). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Penguin. – 34.

³³⁴ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 281.

ököl szabályokkal - ugyanazt a szubjektív magabiztosságot fogjuk átélni. Itt is meg szeretném erősíteni, a heurisztikák eredendően nem rosszak, sőt, a gyors és határozott döntéshozatal folyamatos biztosításával nagyban segítették és segítik az emberi túlélést! Egyes kutatók amellet érvelnek, ne is irracionálisról meg torzításokról beszéljünk; hívjuk a jelenséget ökológiai racionalitásnak, hiszen az emberi környezettel interakcióban ezek általában nagyon hatékony mechanizmusok, a környezetről leválasztva pedig elemzésük torzított.³³⁵ Egyébként is, furcsa lenne rosszul tervezettnak kikiáltani a gerincet azért, mert nem optimális 12 órás számítógép előtti görnyedésre. A heurisztikák kapcsán azonban a kedvezőbb címkézés ellenére is megmarad a probléma, ami a többi mentális folyamatunkra is igaz: abban a kontextusban működnek igazán jól, amiben létrejöttek. Az emberiség azonban amióta a kulturális evolúció gyorsávjára lépett, rohamosan váltogatja a kontextusokat, ami különösen igaz az elmúlt 200 évre. Azok a heurisztikák például, amivel a kockázatokat értékeljük, jól működhetek vadászó gyűjtögető embereknél, de megbuknak olyan modern kérdéseknél, mint a klímaváltozás veszélyeinek felmérése.³³⁶ Ugyanígy könnyebben megtanulunk félni a kígyóktól, mint a konnektoroktól, pedig utóbbi több veszélyt jelent a mai ember számára.³³⁷ Szeretjük az édes ízt, mert adaptív volt abban a korban, amikor ritka volt az érett gyümölcs és gyakori a vitaminhiány, ugyanez a preferencia viszont maladaptív a végtelen cukros üdítők és sütikék világában.³³⁸ És egyes mechanizmusok, amik segíthettek minket párszáz évvel ezelőtt, végzetes hibákhoz vezethetnek egy modern tárgyalótermi környezetben.

Az igazság az, amit a bíró reggelire evett – a kognitív torzítások az igazságszolgáltatásban

„Nehéz megváltoztatni az emberi természettel kapcsolatos gondolkodásunkat, és még nehezebb a magunkról kialakított képet kritikusabbra hangolni”³³⁹

Az igazság az, amit a bíró reggelire evett.³⁴⁰ Frappáns mondas, de ki gondolta volna, hogy egyszer a pszichológusok tényleg letesztelik, igaz-e? A 19. század végéig a bírói döntéshozatal meghatározó modelljét a jogi pragmatizmus írta le. Ebben az erősen leegyszerűsített képletben a bíró szépen megtalálja a külső valóság objektív tényeit, ezzel párhuzamosan megkeresi a rájuk vonatkozó megfelelő jogi normákat, tiszta jogi érvelést alkalmaz, majd a végén mechanikus és racionális módon eljut az ítélethez. A bíró egy tökéletes gépezet, amibe beledobáljuk a tényeket és a jogszabályokat, a végén pedig - amennyiben ugyanazt rakjuk bele - ugyanaz az ítélet jön ki. A jogi realizmus a merev pragmatizmussal már a 20. század elején szembeszállt, és különböző szociális, politikai és pszichológiai faktorokra hívta fel a figyelmet, amelyek eltérítik ezt a tiszta folyamatot, és szubjektívvá teszik az ítélezést. Nem szeretnék szalmabálákkal harcolni, nem állítom, hogy a kortárs jogi gondolkodás a bírói ítélezés eredeti, robotikus

³³⁵ Todd, P. M., Gigerenzer, G. E. (2012). Ecological rationality: Intelligence in the world. Oxford University Press.

³³⁶ Raworth, K. (2017). Doughnut economics: seven ways to think like a 21st-century economist. Chelsea Green Publishing. - ebook 3. fejezet, NURTURE HUMAN NATURE from rational economic man to social adaptable humans

³³⁷ Cosmides, L., Tooby, J. (2001). Evolúciós pszichológia: alapozó kurzus. Pléh Cs. et al.(szerk) Lélek és evolúció. Budapest: Osiris Kiadó. – 47.

³³⁸ Cosmides, L., Tooby, J. (2001). Evolúciós pszichológia: alapozó kurzus. Pléh Cs. et al.(szerk) Lélek és evolúció. Budapest: Osiris Kiadó. – 50.

³³⁹ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt. – 200.

³⁴⁰ Danziger, S., Levav, J., Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. Proceedings of the National Academy of Sciences, 108 (17), 6889.

modelljére támaszkodna. Ma már általában elismerik, hogy a bírák is emberi lények, tiszta pragmatisták kétkem, hogy sokan lennének. A jogászság nagy része azonban nem méri fel jól, mennyire erős pszichológiai determináltságok szegélyezik az emberi döntéshozatalt. A bírói döntéshozatal mitikus következetessége és kiszámíthatósága többé-kevésbé máig fennmaradt. A Kúria „Az ítéleti bizonyosság elméleti és gyakorlati kérdéseiről” címen kiadott összefoglaló véleménye például már nyitott és elismeri a jog és pszichológiai megközelítés szükségességét (ha nem is nevezi a területet nevén):

„...a bírói munkában is egyre szélesedik az igény a modern pszichológia ismereteinek és eszközeinek felhasználására. A bírói tényállás megállapítása és a belső bírói meggyőződés kialakulása a pszichológia fogalomrendszerében is leírható, annak módszereivel elemezhető és értelmezhető döntési folyamat. Az erre irányadó törvényszerűségek ismeretében a bírói munka tudatosabbá tehető, tévedési lehetőségei feltárhatók és mérsékelhetők, vagy kiküszöbölhetők. A személyi bizonyítékok pszichológiai aspektusból történő értékelésétől szintén a lelki folyamatok jobb megértése és a bizonyítási eszközök megbízhatóságának növekedése várható.”³⁴¹

Mégis néha valamelyest visszakanyarodik és kiáll a bírói következetesség mellett:

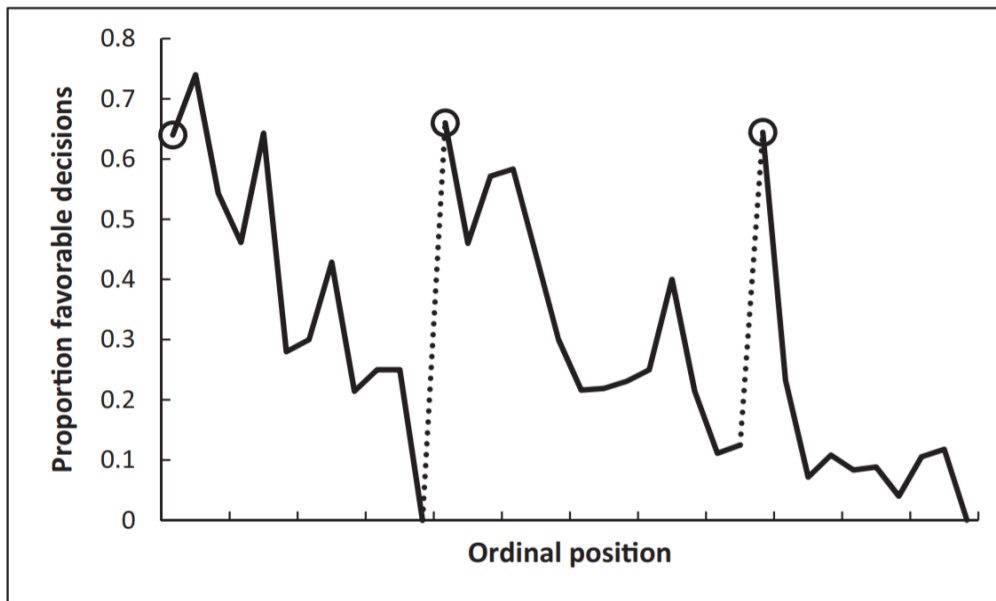
„A tapasztalati tények igazolják, hogy ha ugyanazt az ügyet, egymástól függetlenül három bíróra kiosztják, mindhárman más úton jutnak el a megoldáshoz, de a három döntés tartalma egymással megegyező lesz. Ezért nem állja meg a helyét az a feltételezés, hogy a bírói szubjektum ügydöntő módon befolyásolná az általa tárgyalt per kimenetelét.”³⁴²

De tényleg ezek a tapasztalati tények? Vajon mennyire lehetnek triviálisak azok a faktorok, amik befolyásolják a bírói ítélethozatalt? Shai Danziger és társai törvényszéki bírókat vizsgáltak Izraelben.³⁴³ A résztvevők feltételes szabadlábra helyezési kérelmeket vizsgáltak, az eseteket véletlenszerűen kapták, és átlag 6 percet töltöttek velük. A kísérletben a három étkezési szünettől számított időt és a kérelmek jóváhagyásának arányát vizsgálták. Minden étkezés után az arány a csúcspontjára ért, 65%, majd a jóváhagyások aránya a következő órákban csökkent, az étkezési szünet előtt pedig közel a nullára esett vissza, ahogy az ábra mutatja:

³⁴¹ Összefoglaló vélemény - Az ítéleti bizonyosság elméleti és gyakorlati kérdései, Dátum: 2018. január 29. Kollégium: Polgári Kollégium – 21.

³⁴² Összefoglaló vélemény - Az ítéleti bizonyosság elméleti és gyakorlati kérdései, Dátum: 2018. január 29. Kollégium: Polgári Kollégium – 19.

³⁴³ Danziger, S., Levav, J., Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. Proceedings of the National Academy of Sciences, 108(17), 6889-6892.



344

Hogy mi e sokatmondó jelenségnek az oka? A sorozatos döntéshozatal nagyban megterheli az ember végrehajtó funkcióját és elhasználja véges mentális erőforrásainkat, így kihat döntéseink későbbi minőségére.³⁴⁵ Ez egy jól kutatott jelenség a pszichológiában, melyet leginkább az énkimerülés címszó alatt találunk meg. Legikonikusabb kísérlete a híres csoki-matekpélda próba. Az ember, miután ellen kell állnia egy csokoládénak - tehát kognitív erőfeszítést kell végrehajtania önkontroll gyakorlása révén - a következő kognitív erőfeszítést igénylő feladatot, egy matekpélda megoldását, hamarabb abbahagyja, mint akinek nem kellett előtte önfegyelmet gyakorolnia.³⁴⁶

Azóta számos kutatás született a témában, ami azt mutatja, hogy az önkontroll és a logikus gondolkodás egyaránt az erőfeszítés korlátozott készletéből merít. A kognitíve elfoglalt emberek nagyobb eséllyel hoznak önző döntéseket, használnak szexista kifejezéseket, alkotnak felszínes ítéleteket.³⁴⁷ A folyamatos választás termékek között növeli az intuitív döntéshozatalt³⁴⁸, és csökkenti a fájdalomküszöböt.³⁴⁹ Az énkimerülés ráadásul az akaratlagos erőfeszítés minden fajtájára igaz, fizikai, kognitív és érzelmire is. Ha érzelmes film közben el kell folytunk reakcióinkat, utána a fizikai állóképességünk romlik (egy dinamométert kevesebb ideig tudunk szorítani), tehát az érzelmi erőfeszítés is csökkenti a fizikai fájdalomtűrést.³⁵⁰

³⁴⁴ Danziger, S., Levav, J., Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(17), 6890

³⁴⁵ Danziger, S., Levav, J., Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(17), - 6889.

³⁴⁶ Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource?. *Journal of personality and social psychology*, 74(5), 1252.

³⁴⁷ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 51.

³⁴⁸ Pocheptsova A, Amir O, Dhar R, Baumeister RF (2009): Deciding without resources: Resource depletion and choice in context. *J Mkt Res* 46:344–355.

³⁴⁹ Muraven M, Baumeister RF (2000): Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychol Bull* 126:247–259.

³⁵⁰ Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 52.

Mivel a szekvenciális választások kimerítik az embert, idővel növeli hajlandóságunkat az egyszerűsített döntéshozatalra, egyre inkább hajlunk a megszokott helyzet, a status quo elfogadására. A német autóvásárlók például egy döntési sorozatban előre haladva egyre inkább elfogadják a gyártó által felajánlott alapértelmezett feltételeket.³⁵¹ Ugyanez történik a kutatásban vizsgált izraeli bírókkal is. A sorozatos döntéshozatal során lemerülnek, és egyre inkább az alapállapotot, azaz a feltételes szabadlábra bocsátás elutasítását választották. Mivel az idegrendszer az egyik legnagyobb energiafelhasználású szerv, a kognitív erőfeszítéssel a vércukorszint csökken, amit a glükóz pótlása segít kompenzálni.³⁵² Ezért látjuk azt, hogy a bírák teljesítménye étkezés után visszaáll a kezdeti 65%-os szintre. A kutatás azt az elméletet támasztja alá, mely szerint a jog mégiscsak indeterminált, azaz a jogi döntéseket sokszor teljesen irreleváns faktorok irányítják, mint például egy ebédszünet, vagy az attól való időbeni távolság.³⁵³ A kutatás nem az egyetlen példa, ami azt bizonyítja, hogy jogilag hasonló karakterű és megítélésű esetekben más-más ítélet születik, valamilyen jogi szinten értelmezhetetlen vagy egyenesen tiltott tényező alapján. Leszögezném azt is azonban, hogy a bírák következetlenségére és a bírói döntések könnyű befolyásolhatóságára felhozott példák nem támadó jellegűek. Nem a bírói rosszindulatról vagy képzetlenségről szólnak. Az olykori csipős nyelvezet ellenére minden tisztelet a bíróké. Ha hibáznak is, csak azt a hübriszt követik el, amit mindannyian, egyszerűen bíznak saját gondolkodásukban.

Bírókkal egyelőre kevés kutatást végeztek annak ellenére, döntéseik mennyire fontosak (esküdtszékekkel, illetve azok szimulálásával aránylag sok pszichológiai kísérlet áll rendelkezésünkre). Ennek oka az is, hogy a pszichológia által használt kontrollált kísérletekre nehéz bírókat szerezni. A bírósági ítéletek adatbázisai pedig bár nyilvánosak, ezekről nehéz lefejtetni az egyes változókat, nemhogy szisztematikusan manipulálni azokat.³⁵⁴ A szkepszis így mindkét oldalról jogos lehet. A bírák intelligensek, jól képzettek, tapasztaltak, és motiváltak a megfelelő döntéshozatalra, így akár feltételezhetnénk azt is, hogy kellőképpen fel vannak vértézve a kognitív torzításokkal szemben.³⁵⁵ Ugyanez mondható el azonban sok más szakma képviselőiről, orvosokról, ingatlanügynökökről, vagy a pénzügyi befektetőkről is. Ennek ellenére a különböző professziókat kutatva mindenhol újra és újra erős kognitív torzításokat találunk. Mindezekkel együtt kell értelmezni írásaimat. Abban biztos vagyok, ha valakinek nem is rengeti meg a teljes hitét az igazságszolgáltatásban, elgondolkodtató lesz néhány kutatás vagy megközelítés. És azt is merem állítani, ha a jogpszichológiai perspektíva valakinek túl radikális is, részleges integrálásának szükségességét a jogászai döntéshozatalba el tudja fogadni. A jogászai döntések javítása nehezen megkérdőjelezhető cél, amiben a jogpszichológia biztosan tud segíteni.

³⁵¹ Levav J, Heitmann H, Herrmann A, Iyengar SS (2010): Order in product customization decisions: Evidence from field experiments. *J Polit Econ* 118:274–299.

³⁵² Kahneman, D. (2019). Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt – 54.

³⁵³ Danziger, S., Levav, J., Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(17), - 6892.

³⁵⁴ Brewer, N., Douglass, A. B. (Eds.). (2019). *Psychological Science and the Law*. Guilford Publications. - 395

³⁵⁵ Guthrie, C., Rachlinski, J. J., Wistrich, A. J. (2002). Judging by Heuristic-Cognitive Illusions in Judicial Decision Making. *Judicature*, 86, 44. -44.