

Peter Taylor-Gooby

Piacok és mozgatóerők: következményeik a jóléti rendszerekre*

Az a lelkesedés, amellyel a jóléti rendszerekben üdvözlik a piac egyre nagyobb térhódítását, a politikusok körében felveti a racionális választás elméletéből származó feltételezések érvényességét. Ez a cikk áttekinti azokat az újabb kutatási eredményeket, amelyek kérdéssé teszik, hogy vajon tényleg annyira alapvető-e az ésszerű választás elmélete – az emberek választásai az instrumentális racionalitás elvéből következnek-e –, és emellett érvel, hogy a jóléti piacoknak olyan szabályozó keretre van szükségük, amelyekben a bizalom is fontos szerepet játszik. A gazdaságpszichológia kísérleti eredményei arra utalnak, hogy az emberek piaci cselekményeik során gyakran olyan bizalmi szintet árnak el, amelyet nehéz az egyszerű ésszerűséggel magyarázni. Ez a bizalom azonban igen törekeny és könnyen aláássa bármely önző cselekedet. A jelenlegi jóléti piacok, úgy tűnik, jobban függenek az ilyesfajta bizalomtól, mint ahogyan azt általában elismerik, fennáll azonban az a veszély, hogy a jóléti állam polgárainak erkölcsi hagyományait, amelytől alapvetően függ ez a bizalmi rendszer, felélik.

Le Grand professzor nagyhatású cikke a jóléti politika alakulásáról és az ezt követő vita rámutatott, hogy a hagyományos államközpontú és a modern piacközpontú jóléti rendszerek védelmezői alapvetően más elveket vallanak a megfelelőnek tartott viselkedés motívumairól (1997). A hagyományos Beveridge-típusú jóléti állam modellje azt feltételezte, hogy a szolgáltatások tervezői, a javakat biztosítók és a szakemberek az állampolgárok jóléte iránti altruista gondoskodás alapján működnek, míg az adófizetők és a kedvezményezettek szolgálatkészek és bizalommal teltek, mivel megfizetik az adókat, amelyek szükségesek az ellátások folyósításához, és viszonylag kevésbé befolyásolja őket, hogy általánossá váltak a jóléti ellátások. Az az elméleti keret, amely a jóléti politika újabb fejleményeit írja le, gyanakszik mind a javak biztosítói, mind a felhasználók mozgatórugóit illetően. Ez az elmélet azt tételezi fel, hogy az ésszerű önérdék lép a bizalom és az altruizmus helyébe; hogy az adófizetők vonakodnak olyan szolgáltatásokat támogatni, amelyekről nem látszik számukra, hogy ők is közvetlenül részesülnek belőle;

* Ez a cikk azon a kutatáson alapul, amely az ESCR Gazdasági Vélekedések és Viselkedések c. kutatási programjában készült, az L122341001 számú támogatással.

hogy a hivatalnokok és a szakemberek olyan módon szabályozzák a szolgáltatások működését, hogy az a saját érdekeiknek feleljen meg, s inkább maguknak biztosítva ezzel egy kényelmes, érdekes és jutalmakkal teli életet, mint hogy a felhasználók szükségleteire figyeljenek. Az ellátások címzettjei pedig nem tekinthetők erkölcsileg feddhetetleneknek, kibújnak a felelősség alól, hogy megmaradjanak kényelmes függő helyzetükben, vagy munkát keressenek, ha az állam biztosítja szükségleteiket, amennyiben be tudják bizonyítani, hogy rá vannak szorulva az ellátásra. Ebből az a megoldás következik, hogy a piac fogalmát mással kell helyettesítenünk (magánosítással vagy a kvázipiac fogalmának használatával az állami szektorban), s ha ez nem lehetséges, a viselkedés közvetlen ellenőrzését kell bevezetnünk egy szigorú és a csalókat büntető rendszerrel, előmozdítva a munkaetika megtartását és a felelősséget a valóban rászorultak iránt.

A jóléti rendszerekben az új megközelítés a társadalomtudományban ismert racionális választási elméleten alapszik, amelyet erősen befolyásoltak Schumpeter (1944), Niskamen (1973) és Downs (1957) politikai és irányítói viselkedésről szóló munkái, Brenman és Buchanan (1980) adófizetési magatartásokról szóló, valamint Murray (1984) és Mead (1986) a szolgáltatások felhasználóinak magatartásáról szóló írásai. Bár az elmélet ellentmondásos (például Granovetter és Swedberg 1992, Green Shapiro 1994; Dunleavy 1991; Taylor-Gooby 1995; Coughlin 1991), úgy tűnik, az Egyesült Királyság főbb politikai csoportosulásai meg vannak győződve arról, hogy a jóléti piacot és a csalás elleni kemény fellépéseket követő mozgás fenntartása a legcélszerűbb. Az emberek szociálpolitikai viselkedésének leírására az ésszerű (racionális) választások elmélete vált a legelterjedtebbé. Jelen cikk néhány újabb eredményt mutat be a gazdasági vélekedésekről és viselkedésekről ezen a területen. Arra a következtetésre jut, hogy a piac a jólét területén a bizalom szabályozó kereteit használja, ezzel a többi piacénál jobban megerősíti és irányítja az instrumentális racionalitást. Az új fejlemények a piacirányultságú ellátásban azzal a veszéllyel járnak, hogy a jóléti állam polgárainak erkölcsi hagyományait felélik, amelyek nélkül pedig nem működik a jóléti szolgáltatások rendszere.

A jóléti piac esete

A jóléti piacok elterjesztése mellett gyakorlati és elméleti érveket egyaránt felsorakoztatnak. A gyakorlati érvelés azon alapul, hogy a piac működése elősegíti a hatékonyságot, a résztvevők tanulási folyamatait, a hasznos újítások gyorsabban terjednek el általa: „csakis azért, mert a piac elősegíti, hogy minden egyes résztvevő számára az egyes lehetőségekről szóló egyéni tudását saját céljára használja fel, létrejöhet egy olyan általános rend, amellyel az egyes tudásokat általánosan felhasználhatóvá lehet tenni” (Hayek 1968:30). Ez az állítás úgy mutatja be a piacot, mint amely a legmegfelelőbb a jelenlegi, az új technológiák és a nemzetközi kereskedelem kifejlődése miatt gyorsan változó gazdasági viszonyoknak. A piacgazdaságok sikere, összevetve a korábbi közép- és kelet-európai központi irányítású rend-

szerekkel, azt mutatja, hogy az előbbi teszi lehetővé a gyorsabb fejlődést. Hasonló érvelést alkalmazhatunk a jóléti rendszerekre, figyelembe véve a családi élet és a munka világának változásait, tehát azt, hogy vannak emberek, akik számára széles választási lehetőségek nyílnak az emelkedő élet-színvonalal, másoknak azonban, akik a munkaerőpiac alján helyezkednek el, egyre szűkebbek a lehetőségeik. Ez felveti az információ fontosságát a sikeres piaci választásban.

Az elméleti érvelés végül is a jóléti közgazdaságtan hagyományain alapul, amelyekre nagy hatással voltak Pareto munkái. Kimutatható, hogy bizonyos feltételek fennállása esetén a versenyen alapuló piaci rendszer képes arra a szociális hatékonyságra is, amelynek értelmében a rendelkezésre álló forrásokat úgy osztja el, hogy az emberek ne egymás rovására jussanak jobb körülmények közé (például Sloman 1991: 363–373). A hatékonyság irányába történő fejlődés során a nyertesek (elvileg) mindig kompenzálni képesek a veszteseket, és mindig marad valamicske fölösleg is. A versenyen alapuló jóléti piaci rendszer tehát azt ígéri, hogy hatékonyan osztja el a forrásokat.

Ahhoz, hogy az érvelés érvényes legyen, három alapvető feltételnek kell megfelelni: az embereknek ésszerűen kell viselkedniük abban az értelemben, hogy választásaikban a várható nyereségüknek meg kell haladniuk a befektetéseiket. Ezért lényeges a jó információ: így lehetséges, hogy a piac valóban a versenyen alapuljon, ne alakuljon ki monopólium vagy néhány ember oligarchikus hatalma, és ne legyenek olyan külső résztvevők vagy körülmények, amelyek számára egy-egy befektetés kívülállóként, nem piaci szereplőként, hasznot jelent. Ezenkívül el kell ismerni, hogy piaci körülmények között a közjavakban alulkínálat lehet (olyan javakról van szó, amelyek viszonylag kis nyereséget jelentenek az egyénnek a befektetéséhez képest, a fogyasztásban ezek nem versenyeznek és nem kizárhatóak). Nincs semmi olyan nyilvánvaló ok, ami az egyéneket arra venné rá, hogy ezekért a javakért fizessenek. Mivel senkit nem lehet kizárni a javak használatából amiatt, hogy valaki más fizetett értük, az emberek feltehetően várakozni fognak, hogy valaki majd csak fizet a dolgokért. A jóléti rendszerek néhány vívmányát – a polgári rendet, a közegészségügyet, a stressz általános csökkenését, a versenyképesebb gazdaságban történő részvételt – úgy lehet tekinteni (legalábbis részben), mint közjavakat, ezért problémát okozhat a biztosításuk, ha pusztán a piaci mechanizmusok által történik. A jóléti szolgáltatásokban érdekelt azzal is törődnek majd, hogy milyen mértékben méltánytalan a javak piaci elosztása, és mennyiben károsodnak a szegényebb csoportok, mivel a jobb helyzetben lévők mindig is képesek lesznek arra, hogy aránytalanul nagyobb részt kapjanak a javakból, mint amennyi számárányuknak megfelelne.

Ezeket a feltételeket nehezen lehet érvényesíteni a gyakorlatban, és kiterjedt irodalom áll rendelkezésünkre a kormányok olyan igazságtevő beavatkozásairól, amelyek csillapítani voltak hivatottak a bekövetkező nehézségeket, különösképpen a közjavak, a verseny és az egyenlőség kérdéseivel kapcsolatban (lásd például Friedman 1996 ch. 2; Le Grand–Popper–Robinson 1992). Ugyancsak komoly irodalma van annak, hogy azok a csoportok, akiket saját racionális érdekeik vezérelnek, milyen mértékben vesznek részt a piaci tevékenységekben, és aktivitásuk során milyen mértékben hoznak a szabad-

verseny és a hatékonyság elleni intézkedéseket (Olson 1965; Reisman 1990 – lásd Jordan 1996, a szociálpolitika úttörő alkalmazásáról).

A piac működése azon a feltételezésen alapul, hogy az emberek viselkedését az érdekek felismerése mentén létrejött ésszerűség irányítja, mint azt Le Grand leírta a jóléti politika legújabb fejleményeként, vagyis a racionális választás győz a jóléti rendszerekben mind a javakat biztosítók, mind azok felhasználói részéről. Empirikus kérdés, hogy vajon milyen mértékben vezérli az egyéneket a jóléti piacon történő választásaikban az ilyesfajta instrumentális racionalitás (a napi használatban működtethető ésszerűség). Mielőtt erre megkísérelünk választ adni, a piaci rendszer egy további, általános jellemzőjével kell megismerkednünk, amely az ésszerűség gyakorlásával függ össze.

Bizalom és piaci magatartás

A tisztán önző érdekek által vezérelt piacoknak szükségük van egy szabályozó keretre, máskülönben a Hobbes által leírt állapot következik be, a „mindenki mindenki ellen”, amely helyzetben azonban az ügyletek költségei egyre emelkednek. A legtöbb kutató szerint a törvényi és a pénzügyi szabályozók kormányzati szintű rendszere elegendő keretet biztosít. Van azonban két dolog, amelyekben hasznos lenne a racionális önérdék további korlátozása: az egyik a korábban már említett közjavak, a másik az ezzel szoros kapcsolatban álló társadalmi tőke fogalma.

Mivel a piaci résztvevők (aktorok) nem óhajtának közjavakat biztosítani, az ilyesfajta javak biztosítása a piaci szabadság szószólói szerint is a kormányok törvényes dolga. Ezt gyakran úgy értelmezik, mint a kormányzati beavatkozás érvényesítését az olyasfajta ügyekben, mint a közegészségügy, a kommunikáció és az oktatás (például Friedman 1966 ch. 2) (feltehetően Friedman 1996-os hivatkozását írták le a cikkben – *ford.*). A társadalmi tőke fogalmát Coleman (1990:304) és Putnam (1993) vezette be. Ez vonatkozik „a társadalmi szervezetek olyan jelenségeire, mint a bizalom, a törvények és hálózatok, amelyek egyeztetett cselekedetekkel segítik elő a társadalmi hatékonyság javulását” (Putnam 1993:167). Az érvelésben az az érdekes, hogy olyan tényezőkről beszél, amelyeket a kormányok nem tudnak közvetlenül szolgáltatni. Putnam azzal illusztrálja elméletét, hogy az északolasz területek gazdaságilag fejlettebbek a délieknél, mivel az előbbieken olyan szociopolitikai kereteket teremtettek meg, amelyek képessé tették az egyes embereket arra, hogy bizalomteli gazdasági viszonyokat fejlesszenek ki. Az ilyesfajta társadalmi tőke hozzájárulása a különböző olasz területek eltérő fejlődéséhez azonban erősen ellentmondásos (lásd Bagnasco 1996:365). Putnam saját példája a társadalmi tőkéről (ezt a példát Coleman is megadja) körbenforgó (rotáló) hitelek szövetsége, és nyitott annak vitája, hogy vajon a piacirányultságú bankrendszer több-kevesebb hatékonysággal betölti-e az ilyen intézmény szerepét.

Empirikus kérdésnek tekinthető az is, hogy vajon milyen mértékben segíti elő a társadalmi tőke a piac kiteljesedését. Az az elképzelés, miszerint az

általános bizalom egy meghatározott szintje segíti a piaci műveleteket, ésszerűnek tűnik. Ez egyébként megtalálható már a politikai gazdaságtan alapító atyjainak műveiben is (például Hume érvelésében, miszerint a piaci önérdék megfigyelhető és kapcsolatban van „az igazság törvényeinek általános és hajthatatlan megjelenésével” – 1739:585–586; hasonló gondolat jelenik meg Smith-nél a *The Theory of Moral Sentiments* (Az erkölcsi ítéletek elmélete) című művében – 1759:191–192, és újabban Colemannál – 1986:316). Smith bizonyos szabályozó tényezőket is tekintetbe vesz: „szokások, illemek és nevelés”, mint olyan lényeges dolgokat, amelyek a társadalmi munkamegosztás fenntartásában lényegesek, és amelyek a nemzet egészségét (*The Wealth of Nations* – 1776:120) fenntartják. Újabban Fukuyama érvel azzal, hogy a bizalom magas foka hozzájárul a vezető kapitalista államok versenyben szerzett előnyeikhez (1995:18 – lásd még Hirsch 1977:137). Vannak olyan elképzelések (például Hutton 1995:298–300), amelyek szerint feltétlenül szükségesek azok a reformok, amelyek javítják a bizalmi helyzetet, és így elősegítik a hosszabb távú ügyletek lebonyolítását. Mindezek az érvelések azt jelzik, hogy a normatív szabályozások belső rendszere, valamint a külső törvényi kontroll egyaránt hozzásegíti a piacot a hatékonyabb működéshez, és a bizalom jelenléte jelentősen hozzájárul az ilyesfajta „társadalmi tőke” kialakulásához.

Ebben az érvelésben nyilvánvalóan van igazság. Azok az emberek, akik bizalommal vannak egymás iránt, jobban meg tudják oldani, hogy az ügyletek lebonyolításához szükséges költségek a megbeszélte keretekben maradjanak, és jobban kézben tudják tartani részleteiben is, folyamatában is a szerződéses fegyelem ellenőrzését, nyugodtak lehetnek a következő befektetéseknél, hiszen a kötelezettségek betartását díjjazzák. Az önző ésszerűségnek akkor van igazán hozadéka, ha mellette a másik oldal is megjelenik. Ez felveti a jóléti piacokban a társadalmi tőke szabályozó kereteinek szerepét a korábban már tárgyalt piaci ésszerűség motivációi mellett.

Bizalom és jóléti piacok

A piaci ügyletek az új jóléti politikákban három olyan kapcsolatot hoznak létre, amelyekben a normáknak van vezető szerepe:

– *A laikus fogyasztók ítéletét*, amelyek a szolgáltatások igénybevevőitől származnak, például az iskola, az orvos vagy a fogorvos, esetleg a magán vagy helyi hatóságok által nyújtott gondozások kiválasztásában;

– *A biztosítással kapcsolatos ítéleteket*, amelyek során biztosításokat próbálnak megvásárolni a nyugdíjas kor, a munkaképtelenség, illetve a munkanélküliség hatásainak kivédésére – ide tartozik a munkanélkülivé válással együtt járó havi törlesztőrészlet-fizetési képtelenség is –; vagy felkészülnek az idős kori szociális gondozásra, hiszen az állam egyre kevésbé biztosítja az ilyesfajta szükségletek kielégítését;

– *A vállalkozási ítéleteket*, amelyeket azok a költségvetés által támogatott szakemberek hoznak, akik – mint például a családi orvosok, szociális munkások vagy iskolai, kórházi vagy kollégiumi igazgatók – bizonyos összegek

felett rendelkezve felelősek a megfelelő színvonalú ellátásért, és állami vagy magán profitorientált, esetleg önkéntes szervezetek finanszírozásával biztosítják a laikusok számára az ellátást.

A *laikus fogyasztók ítéletével* kapcsolatban az az érv, hogy a szolgáltatók élvezőinek egyszerűen meg kell bízniuk a szakemberekben, kissé túlzónak tűnik. Az egészségügyi ellátásban a fogyasztók és a lehetséges fogyasztók komoly információs problémákkal kerülnek szembe. Egyszerűen képtelenek előre felmérni jövőendő szükségleteiket (Arrow 1963). Néhány elméleti szakember általánosabban fogalmaz, szerintük az „aktív bizalom” elterjedése (amely nem tekinthető eleve adottnak az intézményes viszonyok alapján, hanem „aktívan létre kell hozni és tárgyalásos módon megerősíteni”), meghatározó jelensége a hagyományokat már nem őrző társadalmaknak. Éppen emiatt függünk egyre jobban a szakértőktől, de egyre jobban tartunk is attól, hogy a szakértői kör által nyújtott garanciák elégtelenek lesznek (Giddens 1994:63). A szolgáltatások használóinak nehezebbé esik azon összetett technikai információk megértése és mérlegelése, amelyeket a különböző orvosok adnak. Bonyolult összevetni a különböző ellátásokat kínáló ajánlatait, s az emberek félnek, hogy egy hibás választás visszafordíthatatlan következményekkel járhat, és emiatt főként az érzelmek befolyásolják majd a döntéseket. Hasonló gondolataik vannak azoknak is, akiknek a különböző szociális gondozások kínálatai között kell választaniuk (Baldock–Ungerson 1994:53–54).

Az információszükségletet az oktatással kapcsolatban lehet talán a legjobban kielégíteni. Sok embernek van pontos elképzelése arról, hogy mit is jelent a jó minőségű iskola, és sokszor meglehetősen egyértelmű, hogy melyik elégíti ki az adott minőségi követelményeket (David 1993). Az információkhoz való hozzájutás és azok hasznosítása azonban meglehetősen eltérő a különböző társadalmi csoportokban, így a középosztálybeliek előnyöket élveznek az oktatás piacán (Barr 1993:375). Meglehetősen nehéz egy gyerek oktatását és kapcsolati hálóját megszakítani azzal, hogy kivesszük őt az adott iskolából, ezért az iskolaváltás csak ritkán alkalmazott módszer és a felhasználókat inkább a kitartás és az iskolához való hűség felé hajlítja.

A *biztosítási ítéletek* területén az információ és a méltányosság problémáját kimerítően tárgyalja az irodalom. Ha az információ nem egyformán hozzáférhető a szolgáltatást nyújtó intézmény és a biztosítást megkötni kívánó ügyfél számára, fordított kiválogatódás és erkölcsi károk keletkezhetnek. A gyakorlatban az embereknek jobb elképzeléseik lehetnek arra vonatkozóan, hogy kedvező vagy kedvezőtlen a vállalt kockázat, mint a biztosítást nyújtóknak, és így még akkor is óvakodnak a nagy kockázattal járó vállalkozásoktól, ha az azokat hirdető politika általános szükségletként hirdeti kínálatát. Bizonyos körülmények között az egyének viselkedése befolyásolhatja a kockázat mértékét, így a biztosított helyzet növeli a további problémákat okozó viselkedések valószínűségét, és újabb igények léphetnek így fel – például az, aki munkanélküliség elleni biztosítást kötött, kevésbé lesz aktív a gyors munkahelykeresésben, és így az átlagos szükségletek kielégítése iránti igénye újabb probléma forrásává válik (Barr 1993:119–122).

A biztosító társaságok kezdik óvatosan kezelni ezt a problémát. A kínálatokban sok a megkötés, vagy csak igen magas biztosítási díjak mellett nyújt

bizonyos szolgáltatásokat a biztosító, különösen az olyan területeken, ahol a piaci szereplőknek nincs nagy tapasztalatuk. Egy nemrégiben napvilágot látott összefoglaló azt mutatja be, hogy munkanélküliség esetén a részletfizetések védelmét, az állandó egészségbiztosítást, illetve a hosszú távú gondozást kínáló ajánlatok olyan megszorításokat és olyan magas biztosítási díjakat tartalmaznak, amelyeket a biztosítási matematikusok indokoltnak tartanak (Burchardt 1997: 8, 15, 35, 74). Ezt Parker is megerősítette a gondozással kapcsolatos biztosításokra (1988), Munro a részletfizetések védelmére (1988) és Calnan, Cant és Gabe az egészségügyi biztosításokra (1993:15) nézve. Úgy tűnik, az Egyesült Királyságban nem áll rendelkezésre megfelelő információ a lehetséges kockázatokról a szociális gondozás területén, és a legtöbb kínálat tulajdonképpen az USA-beli tapasztalatokon alapul (Parker-Clarke 1995:19–20).

Burchardt tanulmányában arra a következtetésre jut, hogy a termékek összetett mivolta és a jövőbeli kockázat nagyságának megítélési nehézségei arra vezetnek, hogy sok esetben lehetetlen felbecsülni egyes ajánlatok pénzbeli értékét (1997:76). A gyakorlatban sok biztosítási ajánlat egyszerűen nem vonzó. Egy országos felmérés szerint, amelyet Parker végzett egy 1000 fős mintán, a legtöbb megkérdezett ugyan túlbecsülte a szükséges idősgondozás kockázatának valószínűségét (durván 75 százalék úgy gondolta, hogy 85 éves korára szükség lesz gondozásra, míg az adott népesség kevesebb, mint 25 százaléka részesül ilyesfajta gondozásban), csak hat százalékuk fejezte ki érdeklődését a folyó árakon megvásárolható szolgáltatások iránt. Ehhez hasonlóan, 800, Bristolban és Glasgow-ban házukat eladni vagy házat venni óhajtó háztartás megkérdezése azt mutatta, hogy csak nagyon kevés ember nézi meg, milyen feltételek mellett kínálják a részletfizetési biztosításokat (Munro 1996). Ilyen körülmények között igen nagy szükség van a termékbe fektetett bizalomra, hogy tért hódíthassanak a biztosítási ajánlatok.

A magán nyugdíjbiztosítás jól megalapozott. Az emberek viselkedését azonban az Egyesült Királyságban erősen befolyásolhatják a körülmények. A nagy nyilvánosságot kapott Maxwell ügy (amelyben a munkahelyi magánnyugdíjat egyszerűen elsikkasztották, mivel lehetőség volt arra, hogy a kiadó vállalatának nyugdíjalapja terhére eszközöljenek kifizetéseket), erősen megingatta a közvélemény bizalmát a biztosítási iparban (Goode Committee 1994). A helyzetet súlyosbítja, hogy sokan vásárolták meg ezt a nem megfelelően védett magánbiztosítást és a károsultak kártalanítása is késik (Nobles 1994).

A költségvetésből működtetett *jóléti vállalkozásokkal* kapcsolatban az ipari szervezetekkel kapcsolatos érvelésre hivatkozva többen leírják (Fox 1974:30–37), hogy a bizalmon alapuló kapcsolatok növelik a szolgáltatások piacának hatékonyságát azokban az esetekben, ahol a magas szintű szakmai hozzáértés elengedhetetlen a szolgáltatás minőségének ellenőrzésében, és ahol a szolgáltatás nyújtásának lehetősége már önmagában is szakmai megítélés alá esik – mint például az egészségügyi ellátás területén. Enélkül a minőségellenőrzési ügyletek költségei túlságosan megemelkednének. A legújabb kutatások arra utalnak, hogy a bizalom fontos a „nagy diszkréciót követelő” munkák elterjedésének elősegítésében, és nem kevésbé lényeges

a szakembereknek a pusztán szerződéses viszonynál szorosabb kapcsolati hálója (Walsh 1995; Flynn–Williams–Pickard 1996:142–144).

Jelenleg még nem tudjuk biztosan, hogy az ilyesfajta érvelések mit jelentenek az Egyesült Királyságban nemrég bevezetett kvázireformok alkalmazásában, a jóléti politika területén. A legújabb irodalom áttekintése azt jelzi, hogy bár azok az adatok, amelyek elemzésével a piaci reformot teljes mélységében értékelni lehetne, az NHS (National Health Service – Országos Egészségügyi Szolgálat – *a ford.*) területén még nem hozzáférhetőek, valódi nyereség jelenhet meg a költségcsökkentésben, amely kiegyenlítheti azokat a megnövekedett ügyleti költségeket, amelyek a bizalom megtartását célozzák (Dixon–Glennerster 1995:311). A családi orvosok válasza a lehetőségekre és az a nyomás, amely a források megtartására irányul, úgy tűnik, különböző érdekeket képvisel (Glennerster–Cohern–Bovell 1996:55; Ennew–Whynes 1996:3). Egyelőre nem világos, hogy a rendszer sikerében milyen különleges szerepet játszik a szabályozás, a normatív keret. Mindezek az érvek arra utalnak, hogy a piacok, amelyekben az adott viselkedést az instrumentális ésszerűség motiválja, valamelyest elméleti előnnyel bírnak a források hatékony felhasználásában, és így az emberek igényeit jobban kielégítik. Ám gyakorlati működésüket feltehetően bonyolítja, hogy minden résztvevőt el kellene látni a megfelelő információkkal, és gondot jelent a méltányosság és igazságosság biztosítása is. Mindezek a nehézségek csökkenthetőek a bizalom kereteinek megalkotásával, amelyek között a laikusok jobban bízhatnak döntéseik helyességében, azon döntéseikben, amelyeket tulajdonképpen a szakemberek érdekében hoznak meg a kvázi piacokon, és azokban a tanácsokban is, amelyeket a professzionális szolgáltatók adnak, azok, akik az adott egészségügyi helyzetről, szociális ellátásról vagy az oktatási lehetőségekről tájékoztatják a lehetséges igénybevevőket. A bizalom keretei között a biztosítási szerződések mindkét fele némileg bízhat abban, hogy a másik nem vezette félre hamis információkkal; a szolgáltatások igénybevevői bízhatnak abban, hogy a szolgáltatókra vonatkozó törvények megfelelőek. Sokszor utalnak arra, hogy a bizalom kifejezett jelzései elősegítik azoknak a piacoknak a jobb működését is, amelyekben költségvetési pénzek fölött rendelkező szakemberek és irányítók alkuban állnak az ellátásokat biztosítókkal a fogyasztók érdekében, de mind ez idáig az Egyesült Királyság tapasztalatai alapján nem világos, hogy vajon nagyobb súllyal esnek-e latba a felelősség vállalásában és az újításokban rejlő lehetséges előnyök, mint az ellenőrzést jelentő ügyletek költségei.

Ésszerűség és választás

A közgazdászok hagyományosan úgy értelmezik a piaci viselkedés fogalmát, hogy ebben a cselekedeteket az ésszerűség vezérli, és ez teszi a cselekvő feleket képessé arra, hogy céljaiknak a leginkább megfelelő, az elérhetőek közül a leghatékonyabb eszközöket használják fel. Továbbá, hogy választásaikban fontossági sorrendet állítanak fel, és azokat részesítik előnyben, amelyek leginkább megfelelnek a fenti kritériumoknak, és úgy viselkednek, mint

Hollis „ésszerű alkuszai” (1987 ch. 12). Az utóbbi időben azonban sok kétség merült fel ezzel a megközelítéssel kapcsolatban. Egy nemrégiben megjelent összefoglaló egyenesen azt állapította meg, hogy „valaha úgy tűnt, hogy ... az elméleti közgazdászok munkája nyomán az egyszerű, biztos és ellentmondásmentes alapvetésekből származó, gyakran igen bonyolult következtetések szövevényéből talán ki tudunk találni. De egyre világosabbá vált, hogy ezek az alapvetések mégsem annyira bizonyosak, mint ahogy azt korábban gondoltuk, és talán újra meg kell vizsgálni, esetleg újjá is kell építeni ezeket” (Sugden 1991:783).

Vannak kétségek az alapvető elméleti kérdésekre vonatkozóan is. Nehéz megérteni néhány olyan emberi magatartást, amelyekben értékekről van szó, pusztán az eszközök végletes kihasználásának ésszerűsége alapján – ilyen például az alvás, vagy ha valaki altruista módon kreatívan, esetleg spontán módon viselkedik (Hargraves-Heap és mtsai 1992:14). Vannak olyan problémák, amelyeket az ésszerű cselekedetek időrendbeli elemzésével meg lehet oldani. Bizonyos dolgokat előnyben részesítünk, ez a véleményünk változik és ezzel felmerül a kérdés, hogy az éppen meghozott ésszerű döntések elemzésekor mely dolgokat részesítettük éppen előnyben. A helyzetet bonyolítja az a tény, hogy vannak olyan választások – különösen az oktatás, a nyugdíjbiztosítás, a gondozás, a szülővé válás vagy valamely vallási közösséghez való tartozás területein –, amelyek sok későbbi lehetséges választást befolyásolnak, ezért nehéz a választási lehetőségek értékelését a cselekedetek végpontjából kiindulva elemezni.

Az erkölcsi preferenciák nem kezelhetők úgy, mint a preferenciák alapján sorrendbe állított célok; abszolútumként működnek, és csak így érthetjük meg őket (Sen 1970). Az ésszerűség inkább kifejeződésével, mintsem eszközei alapján érhető tetten, ezért cselekedeteink inkább egy-egy életmód vagy értékrend iránti elkötelezettségünket mutatják meg, s nem csupán egy bizonyos cél elérésének egyszerű eszközei (Weber 1922:24–25, Sen 1979:95). Az elméleti kérdések azokkal a makroszociológiai megközelítésekkel rokoníthatóak, amelyek az emberi késztetéseket különböző módon magyarázzák – például Etzioni a pszichoanalízis és az ésszerűség elemeinek valamiféle kommunista színezetű keverékét állította elő a késztetések magyarázatához (1988), vagy sok olyan modern és posztmodern magyarázat született, amelyek a viselkedést úgy interpretálják, hogy egyre inkább az élet-politika irányítása alá kerül, s egyaránt expresszív és instrumentális (Giddens 1994:90–92).

Ezen érvelések mindegyike erőteljesen kritizálja az instrumentális ésszerűségről szóló elképzelést, amely az emberi késztetések átfogó magyarázatát kívánja megadni. Nyilvánvaló, hogy a társadalmi életnek sok olyan területe van, amelyben a viselkedéseket nem az ilyen értelmű racionalitás vezérli, az olyan területeket is beleértve, ahol nagyon nehéz megérteni, mit is jelent a racionális motívumokra adott egyszerű válasz. Bár az ilyesfajta választások általában normatív ítéleteket vagy az egyes ember életének vezetésére vonatkozó átfogó megközelítéseket foglalnak magukban, segítségükkel nem lehet jól elemezni a mindennapi viselkedést. A terepen végzett empirikus munka bizonyítani látszik, hogy valódi nehézséget jelenthet az instrumentális racionalitás elmélet alkalmazása a mindennapi, egyszerű cselekedetek elemzése

során. A kérdés úgy merül fel, hogy vajon ezek a kritikák a jóléti politika összefüggéseiben is érvényesek-e.

A választások egyszerű számbavétele azon viszonylagos előnyök szerint, amelyek ésszerűen elvárhatóak, magában foglal többek között bizonyos állandóságot és egyértelműséget is. Ha *A*-t választom *B* vagy *C* helyett, ugyanazt a választási sorrendet adom meg öt perc vagy egy nap múlva (kivéve természetesen, ha közben megváltozott a céloim vagy az elképzelésem arról, hogy mi a legmegfelelőbb út a cél elérésére), és azt is tudnom kell, mi a tartalma a választásnak, mi a különbség az adott lehetőségek között. Meglehetősen sok munka van abban, hogy bemutassuk, gondosan ellenőrzött kísérleti körülmények között az emberek választásai nem e szerint a minta szerint történnek. A példák: fordított preferencia (Allais 1953; Lichtenstein-Slovic 1971), az Ellsberg paradoxon (1991), rész-egész torzítás, a kockázat pénzre váltása (Jones-Lee-Loomes 1996), időleges árendedmények (Lea-Tarpy-Webley 1987:218–219), gondolati számítások és a véletlen használata a gazdasági ítéletek egyszerűbbé tételénél (Tversky-Kahneman 1979).

Ennek a munkának a legnagyobb része olyan gazdaságpszichológusé, aki elsősorban azt az elméleti kérdést vizsgálta, hogy vajon a gazdasági viselkedést meg lehet-e magyarázni az instrumentális racionalitás fogalmaival. Az eredmények arra utalnak, hogy az emberek választásait befolyásolják az információ kezelésének emberi korlátai a kockázatok összevetésében, és azok különböző időpontban történő értékelésében. Ennek következményei vannak a jóléti piacra nézve, ahol igen fontos jövőbeli kihatásai vannak a megfelelő információ beszerzésének, a szakértői vélemények fontossága megítélésének az adott kockázat vállalásával kapcsolatban, és az értékelés folyamatának. A rész-egész torzítás, a fordított preferenciák és a veszteség elkerülése mind érdekes lehet a magyarázat szempontjából.

Időleges árendedmény

Az időleges árendedmény gondolata a javak jelenlegi és jövőbeli elérhetősége közötti különbség értékelését próbálja megmagyarázni. Instrumentálisan racionális gazdasági nézőpontból nézve az egyénnek meg kellene ítélni, melyik időpontban használja fel forrásait az adott piaci kamatlábak mellett, mivel ez az, amit kap az adott forrásokból, ha elhalasztja a fogyasztását. Számos kutatás erősíti meg ennek a modellnek az életképtelenségét. Gazdaságpszichológiai kísérletek arra utalnak, hogy az emberek általában magas időleges leértékelési százalékkal számolnak, és a javak azonnali fogyasztását előnyben részesítik a későbbi, esetleg drágább fogyasztással szemben (vagy akár az azonos értékű áru mellé adott készpénzbeli kiegészítésével) (Chapman 1996; Dittmar 1994; Hoch-Loewenstein 1991; Strotz 1956; Dittmar-Beattie 1988). Azok a tanulmányok, amelyek a ruhavásárlástól az autóvásárlásig vagy az elektromos és a háztartási készülékek vásárlásáig vizsgálták a jelenséget, azt a működésmódot erősítették meg, hogy az egyének úgy cselekszenek, mintha az olcsó árat még végletes módon is előnyben részesítenék a jövőbeli költ-

ségekkel vagy a tartóssággal szemben, még akkor is, ha jövedelmük nem feltétlenül indokolná az olcsó áruk megvásárlását (Thaler 1992:94).

A leszállított árak megítélésében meglehetősen nagyok a különbségek az emberek között, amelyek többek között az iskolázottságtól is függnak. Érdekes ebből a szempontból az a kutatás, amely „A gazdasági vélekedések és viselkedés” (*Economic Beliefs and Behaviour*) című kutatási program keretében folyt a nemekről és a társadalmi osztályokról (Dittmar–Beattie–Frieze 1995). Általában elmondható, hogy a leértékelési százalékok annál kisebbek, minél nagyobb az áttekintett időintervallum és minél kisebb az ezekből származó előny, és nagyobbak, ha a nyereségeket, nem pedig a veszteségeket vizsgáljuk. Az ok az lehet, hogy az emberek jövődöbéli igényeiket alulbecsülik, még a biztosítással vagy a megtakarításokkal kapcsolatosakat is, és ez még akkor is így van, ha megfelelően jó információkkal rendelkeznek a szükségletek valószínű előfordulási gyakoriságáról. Ezt a kísérleteken alapuló tanulmányok is megerősítik (Connor 1996:40–41).

A kockázatra adott válaszok

Az ésszerű és állandóan azonos preferenciák elméletének fogalmán azt értjük, hogy ha valaki egyértelműen ítéli meg valaminek az értékét, hajlandó lesz ezért a jószágért ugyanazt az árat megfizetni, mint amit azért kapna cserébe, ha valaki megfosztaná őt ettől. A gyakorlatban nagyon élesen jelennek meg ennek az értékelésnek az ellentmondásai. Egy kísérletsorozatban, amelyet „A gazdasági vélekedések és viselkedés” című kutatási programban végeztek, az embereket arra kérték, hogy mondják meg, hogyan alakítanának ki egy árat a fogyasztási javak biztonságával kapcsolatban. Valójában az volt a kérdés, hogyan értékelik a javulást és az ezzel kapcsolatos kockázatok változását. Az egyik kísérleti helyzetben a szalmonellával fertőzött tojás esetét vizsgálták. Két, 49 személyből álló, egymással összemérhető csoportot képeztek, akik (elméletileg) különböző márkájú és így szalmonellával különböző mértékben fertőződhetett tojásokat kaptak. Az egyik csoportot arra kérték, mondja meg, milyen árcsökkentést tartana megfelelőnek ahhoz, hogy azt a terméket kiiktassák a forgalomból, ahol a lazább ellenőrzés miatt nagyobb a fertőzés veszélye. Általában körülbelül 40 pennyt lettek volna készek fizetni a kockázat felére való csökkentéséért, amely 20 penny és 1,0 font között oszlott meg (a legkockázatosabb tojások tucatja 80 pennybe került). Az az árcsökkentés azonban, amelyet az ennek az aránynak megfelelő kockázatnövelésért vártak, sokkal nagyobb volt, és több, mint az emberek egy negyede azt állította, hogy nem vásárolnák meg a kockázatosabb márkát még akkor sem, ha ingyen adnák (Beattie–Bullock–Loomes 1994). Ezek az eredmények teljesen összhangban vannak a nagy számú kísérlettel, amelyek a kockázat csökkentésének megítéléséről szólnak a mindennapi élet különböző területein (például Viscusi–Magrat–Huber 1987).

Az ehhez hasonló ítéleteknek fontos következményei vannak a közkiadások szempontjából. Jelenleg az egyik központi kérdés az utak biztonsága, ahol fontos tudni, hogy a közvélemény miként értékeli a halálos vagy komoly

sérülésekkel járó közlekedési baleseteket és ennek kapcsán mennyire támogatja a sérüléseket ésszerű mértékben csökkentő kiadásokat. Sok kutatás és kísérlet szól arról, hogy az emberek egy emberi életet jelentősen magasabbra értékelnek, mint azt az összeget, amelyet azért lennének hajlandók fizetni, hogy bizonyos intézkedésekkel megóvják az életet, az értékelésbeli különbség több nagyságrend (lásd Jones-Lee-Loomes összefoglalóját 1966; Jones-Lee-Loomes-Phillis 1995). Ez komoly dilemmákat okozott a politikusoknak (szórakoztató összefoglaló: Adams 1995:95–98). Hasonló munkák tekintélyes terjedelemben foglalkoznak a környezetszennyezéssel (Sugden 1996b). A hibák értékelésének ennek megfelelő, hasonló következetlensége a gyónásnál is megtalálható, amennyiben a vallásos doktrínák szerint kiszabott penitencia és a bűn törvényes büntetése között különbség van (Thaler 1992:73).

Az az eredmény, miszerint az emberek magasabbra értékelik a veszteségek nagyobb kockázatát, mint amennyit hajlandók lennének fizetni a megfelelő javító intézkedésekért – amelyek tehát ezt a kockázatot csökkentenék –, megerősíti az időleges leértékelés eredményeit, és azt is megmutatja, hogy milyen nehézségekkel jár megfelelően jó információkat szerezni egy-egy olyan termék értékéről, mint a Permanent Health (kb. a. m. az állandó egészség – egy biztosítási forma) vagy a Long-term Care (kb. hosszú távú gondozás – ez is egy biztosítás – *a ford.*), ha meggondoljuk az emberek ellenállását, akik úgy vélik, hogy ezen biztosítások az ellenükre köttetnek, mint ahogyan azt már korábban kifejtettük. A kormány kényszerítő intézkedései nélkül az emberek nem lesznek hajlandók kifizetni a szükséges összegeket az olyan területek megfelelő biztosításáért, mint a közegészségügy, saját öregségi nyugdíjuk és egészségügyi biztosításuk, amely szükséges ahhoz, hogy megvédje őket olyan kockázati tényezőkkel szemben, amelyet maguk is nagyon ítéltek (Barr 1993:194–195).

A veszteség kerülése, a rész-egész torzítás és a fordított preferenciák

A veszteség kerülésének jelensége, amelyet a kísérleten alapuló munkák széles körben tárgyalnak, a fenti megfigyeléseken túlmegegy egy lépéssel. Pusztán gazdasági szempontból egyformának kellene lennie a veszteségek és nyereségek pénzbeli egyenlegének. A piaci magatartást kutatók adatai szerint, amelyet a tőzsdeügyletek vizsgálatától (Bernartzi-Thaler 1995) a borkereskedelemig (Mackenzie 1997; Thaler 1995), a játéktól (Hargraves-Heap és mtsai 1992:37–39) az inflációra adott válaszig (Shafir-Tversky-Diamond 1994) és a vásárlási szokásokig (Kahneman-Tversky 1979; Thaler 1980) sokféle helyzetben erősítették meg, úgy tűnik, az emberek ragaszkodnak a status quo-hoz, az állandósághoz, és mindig nagyobb a csalódásuk, ha elveszítnek valamit, mint az örömük, ha azonos pénzbeli értékben nyernek valamit.

A kereskedők általában hatékonyabbnak tartják az árengedményt (például

a készpénzfizetésnél vagy a nagybani rendeléseknél), mint árai emelését a hitelkártya használatánál vagy a kis tételű vásárlásnál.

A rész–egész torzítás jelensége azon a lélektani jelenségen alapul, hogy az emberek hajlanak magasabbra értékelni valamit, amit részleteiben ismernek meg, mint ha egyben látnák. Előállítható egy olyan kísérleti helyzet, ahol az emberek *A*-t mint egészet magasabbra értékelik, mint *B*-t, de ha részleteire bontva találkoznak *B*-vel, kiderül, hogy a részek értékét összeadva együtt drágábbnak tartják, mint *A*-t. Az egyik igen szellemes kísérlet – ugyancsak „A gazdasági vélekedések és viselkedés” című kutatási programban – azon alapult, hogy egy pizzériában teljes vagy részmenüt rendeltek (Bateman és mtsai 1996), egy másik pedig a teljes lottónyeremények összetevőit (Starmer–Sugden 1993), illetve a fogyasztási javakat (Weber és mtsai 1988) értékelte a fenti szempontból.

A fordított preferenciákra vonatkozó kísérletek azt mutatják be, hogy az információk megadásának módja hogyan vezethet nyilvánvalóan következtelen választásokhoz. Az egyik kísérleti helyzetben az embereket arra kérték, hogy két lottójátékot értékeljenek, amelyek számaikban és nyereményösszegekben tértek el. Az emberek mindig nagyobb pénzbeli értéket adtak az egyik fajta játéknak (abban az értelemben, hogy csak akkor vették meg ennek a játéknak a céduláit, ha magasabb volt az ígért nyeremény), de azt mondták, hogy szívesebben játszanak a másikkal. Az ok, ami miatt a kevésbé vonzó játéknak adták a magasabb pénzértéket, úgy tűnik, az volt, hogy ebben nagyobb pénzösszegek szerepeltek, bár a számjáték valamivel kevésbé volt vonzó, és ez vezetett a magasabb pénzbeni értékeléshez (Grether–Plott, 1979). Egy másik kísérletben azt az egyszerű eszközt használták, amely az azonos választási valószínűséget pozitív vagy negatív módon mutatja be – például, hogy egy sebészeti eljárást 90 százalékban sikeresnek vagy 10 százalékban halálos kimenetelűnek állítanak be, valóban komoly különbséget jelent az eljárás megítélésében – akár a sebészeket, akár a laikusokat kérdezték meg (McNeil és mtsai 1982).

Ezek az esetek problémákat okoznak, ha a piaci viselkedést kizárólag az instrumentális racionalitás elmélete alapján magyarázzuk. Azt jelzik, hogy az emberek ítéleteit komolyan befolyásolhatja a jóléti piacokon az a mód, ahogyan a kockázatokat és a lehetőségeket tálalják számukra. Nem tekinthetünk el tehát attól, hogy legalábbis felhívjuk a figyelmet a kérdések felvetésének módját szabályozó intézkedések szükségességére a biztosítási ügyekkel, valamint a laikusok és a szakemberek szükségletekről szóló vitájával kapcsolatban. A veszteségek elkerülésének igyekezetéből az is következhet, hogy az emberek nem szívesen reagálnak az újabb kihívásokra. Ez a kérdés különösen időszerű a gyors társadalmi változások idején, amikor a közszolgálatokra fordítható pénzek csökkennek, és az emberektől egyre nagyobb mértékben várják el, hogy megtakarításaikkal és a biztosítások megvásárlásával gondoskodjanak saját jövőjükéről az olyan területeken, mint az egészségügy és a nyugdíj.

Az ésszerűség paradoxonainak magyarázata

A jelenségek magyarázatát leginkább Kahneman és Tversky munkái nyomán érthetjük meg. Ezek a szerzők azzal érvelnek, hogy nagyon hasonlóan viselkednek az emberek akkor, amikor bizonyos fizikai jellemzők (például nagyság vagy távolság) alapján alkotnak ítéleteket, és akkor, amikor sokkal elvontabb dolgokat próbálnak meg felbecsülni gazdasági választásaik során. „Az emberek mindkét területen néhány heurisztikus elvre hagyatkoznak, amellyel a bonyolult feladatot ... egyszerűbb ítéletalkotási folyamatokra bontják... Ezek a hirtelen ötletek meglehetősen hasznosak, de sokszor komoly és a rendszerből fakadó hibákat okoznak” (Tversky–Kahneman 1974:1124). Például a viszonylagos nagyságot használjuk a távolságok megítélésére, és így megzavarhatnak minket a szokásos nagyságtól eltérő tárgyak. A gyakorlatban sokkal kevesebb azonnali visszajelzést kapunk az elvont dolgokkal kapcsolatos elképzeléseink helyességéről, mint a fizikai világban elkövetett esetleges hibákról (az eredményeket nem részletezzük), és így kevésbé valószínű, hogy a hibás döntéseket kijavító mechanizmusokat ki tudjuk alakítani.

Az instrumentális racionalitás elméletének alkalmazása megkívánja, hogy az emberek megbízhatóan és következetesen viselkedjenek választásaik során. A szerzők szerint, hasonlóan ahhoz, ahogy a perspektíva a léptékről alkotott érzékelésünket befolyásolja, az a környezet, amelyben a gazdasági választás problémája egyáltalán felvetődik (a keret vagy 'framing'), befolyásolhatja preferenciáinkat. Az előnyben részesítések sorrendje nyilvánvalóan megfordulhat a keretek változtatásával – ez természetesen ellentmond az elmélet által megkövetelt következetességnek, amely pusztán racionális kapcsolatot tételezett a preferencia és a választás között (lásd Kahneman–Knetsch–Thaler 1991; Tversky–Kahneman 1981; Kahneman–Tversky 1979).

Éppen úgy, mint ahogyan érzékelésünk is könnyen torzul, félelmünk a gazdasági költségektől és lehetőségektől sem mindig megalapozott. Gondolkodásunk lehetőségei végesek, és másra is kell használnunk a fejünket, mint a fenti félelmek okainak elemzésére. Az embereket egész sor készítés befolyásolja, ezek pedig nem mindig az értelem termékei. Mivel mindannyiunk tart valamelyest ezektől a problémáktól, az újjainkon való kiszámolás vagy más véletlen módszerek használata önmagában még nem irracionális. Lehet, hogy jó lenne a közgazdászokat abba az irányba befolyásolni, hogy úgy tekintsék „az értelmet, mint ritka erőforrást”, és a racionalitást inkább azokra a problémákra vonatkoztassák, amelyek az értelem energiáit a legnagyobb megtérülést jelentő területekre összpontosítják (Simon 1978:14). Az érvelés elfogadásának eredménye a *korlátozott (bounded) racionalitás*, amelyben a választásokat befolyásolja a problémákat kezelő korlátozott teljesítőképességünk, és a valószínű döntések nem olvashatóak ki azokból az előzményekből, amelyek alapján egy teljesen ésszerűen és mindentudó módon viselkedő ember cselekedne.

Ezek az érvelések valódi nehézségeket jelentenek az instrumentálisan racionális működés hagyományos gazdasági szemléletében, akár elméleti alappillérek tekintették az elméletet, akár az emberek mindennapi választásait

akarták magyarázni vele. Loomes összefoglalta egy tanulmányában a bizonytalan választásokról szóló legújabb irodalmat: „A közgazdászok és a döntéshozással foglalkozó elméleti szakemberek elkötelezettsége a feltételezés mellett (hogy »úgy kell modelleznünk az embereket, mintha olyan egyértelműen kialakított és gondosan előre megformált preferenciákat használnának, amelyek minden döntéshozatali problémájukra alkalmasak«) arra a következtetésre juttatta őket, hogy a sokféle különböző választás során megfigyelt azonos minta néhány, a korábbiaknál még bonyolultabbnak tartott értékszerkezet külső megnyilvánulása... ahelyett, hogy a lényegében szokványos forma alapján, egy általános elméletet próbáltak volna meg létrehozni. Talán nekünk is váltani kellene, és így mind figyelmünket, mind erőfeszítéseinket arra kellene irányítanunk, hogy jobban megértsük azokat a folyamatokat, amelyekkel az emberek a döntéshozatal egyes részproblémáit megoldandó kiválasztják és alkalmazzák a megfelelő szabályokat és a stratégiákat” (1997:11). Az ésszerűségről szóló tanulmányokat áttekintő cikkében (1995, idézi Hutton 1995:230) Kahneman azzal érvel, hogy „nyilvánvaló bizonyíték van arra, hogy a vélemények és preferenciák következetes megtartása túlságosan nagy feladatot jelent korlátozott teljesítőképességű agyunk számára. Ennél még sokkal nehezebb kipróbálni, mi a leghasznosabb egy, a távoli jövőben bekövetkező eredmény szempontjából”. A racionális választás elve talán túl tökéletes mai világunkban. Nem biztos, hogy az a jóléti politika, amely a piaci ellátás kiterjesztésére törekszik, hatékonyabb a hagyományos gazdasági értelemben, hiszen az emberek gyakran bizonytalanok abban, hogy mit részesítsenek előnyben, és gyakran hibáznak választásaikban. Különösen nehéz megbízható információhoz jutni ezen a területen, és a szakemberek véleményét is nehéz megítélni. A keretekről szóló vélemények azt jelzik, hogy sok embernek jelenthet nehézséget az elérhető információ értékelése.

Az alábbiakban a már korábban érintett, másik nagy érdekszférával foglalkozunk – azt a mértéket vizsgáljuk, amellyel a jóléti piacok részben támaszkodnak a bizalom támogatást nyújtó normatív keretére, részben feltételesen erodálják ezeket.

A normák és a piac

A kísérletes közgazdaságtan újabb kutatási területe a társadalmi tőke termelését vizsgálja. Az eredmények arra utalnak, hogy az emberek gyakran építenek fel és követnek normatív rendszereket, mégpedig azért, hogy elérjék azt a kívánatos eredményt, amely egyáltalán elvárható az instrumentális racionalitás gyakorlása során. A tapasztalat egyrészt megerősíti, másrészt gyengíti ezt a folyamatot. Egy egyszerű játék, amely az ultimátum ötletén alapul, közvetlenül felveti az ésszerű döntés kérdését. A két játékosnak el kell osztania valamit (amit a kísérletvezető felajánl). A következő eljárás szerint: az egyik játékos felajánl a másiknak egy bizonyos megosztási arányt. Ha azonban nem fogadja el a megajánlott felosztási arányt, senki nem kap semmit. Racionális szempontból a felosztást megajánló a vezető szerep. A legtöbb, amit a másik fél kaphat, a megajánlott felosztás szerinti nyereség, az ajánlat

elfogadásával lehet a maximális hozadékhoz jutni. Ezt a logikát követve, a racionális felosztónak a lehető legkisebb engedményt kellene tennie, hogy maximálja saját hasznát, bízva abban, hogy játékosársra el fogja ajánlatát fogadni.

Valójában azonban legtöbb ajánlatot kapó nem fogad el semmit bizonyos összeg alatt (ez a pénz fele és harmada között váltakozik), és inkább úgy viselkedik, mint a kertész kutyája (lásd a következő összefoglaló tanulmányokat: Güth–Tiertz 1990, Camerer–Thaler 1996). Az eredményeket amerikai alapítványok harmadik világbeli, illetve Kelet-Európában végzett tanulmányai is megerősítették, ahol a felajánlott összegek igen komolynak voltak tekinthetők a leendő felhasználó ország szempontjából az erős dollár miatt (Bolle 1990). Az eredményeket általában azzal magyarázták, hogy az emberek normatív elveket alkalmaznak gazdasági döntéseikben, és ezeket az elveket nem lehet a körülményekre való ésszerű hivatkozással rövid úton megingatni. Mindebből az következne, hogy a jóléti piacokon a segítőkészség lenne az a normatív keret, amelyet fenn kellene tartani, és amelyet az ésszerű választás működtetne.

Az instrumentális racionalitás fontosságát nagyra értékelő játékelmélet szakértői azonban erősen vitatják ezt a megállapítást. A terület egyik legkiválóbb angol kutatója a fenti játékot kétfordulósra alakította, módot adva ezzel a résztvevőknek a tanulásra. Amikor a második fordulóban a játékosok helyet cseréltek, a felajánlott és az elfogadott összegek egyaránt lényegesen csökkentek. A kutatók arra a megállapításra jutottak, hogy az emberek alapvetően az egyenlő elosztás irányába törekszenek, amikor egy új helyzettel találkoznak, mert ez a „nyilvánvaló” és „elfogadható kompromisszum”, de „az ilyesfajta megfontolások könnyen helyet adnak a stratégiai előnyök gondolatának, amint a játékosok megértik a játék elvét” (Binmore és mtsai 1985:1180). Hasonló eredményekről számol be Weg–Smith (1993), valamint Suleiman (1996). A játék egyik változatában (ez a diktátorjáték), amelyben az egyik játékos egyszerűen elosztja a nyereményt, a másik játékosnak nincs joga vétót mondani és nem is védheti ki, hogy az elosztó megkapja – a másíknak kiosztott rész híjával – a nyereményt, sokkal önzőbbnek bizonyultak a játékosok. Mindez arra utal, hogy a becsületességről alkotott normák sokkal szembeszökőbbek a tárgyalások során, mint amikor egyszerűen kiosztják a nyereményt (Hofman és mtsai 1994). A fenti kísérletből az következik, hogy az emberek akkor becsületesek, amikor úgy érzik, ezt a normát kell követniük, és amikor szociális környezetük megerősíti őket ebben, de nagyon gyorsan képesek megtanulni saját önös érdekeik követését.

Hasonló játékokkal vizsgálják a normatív társadalmi tőke építésének lehetőségét. A játékokban megpróbálják mérni, hogy a nyereség mennyivel haladja meg a játékosok kezdeti hozzájárulását. Az eljárást úgy is tekinthetjük, mintha a gazdasági növekedéshez vezető beruházások a pozitív végösszegű játszmákat utánoznák. Az a tipikus játék, amely a résztvevők számára valamiféle nyereséggel jár, és arra készíti őket, hogy újra tegyenek be a közös kalapba. Az összeget azután fokozatosan emeli a kísérletvezető és egyenlően osztja el a nyereséget a játékosok között, beleértve azokat is, akik nem ruháztak be semmit. Így az emberek létrehoztak egy folyton nő-

vekvő közös forrást, amelyből a közjavakhoz hasonlóan senki nem maradhat ki és nem tekinthető a fogyasztás szempontjából versenyterületnek, mert igaz ugyan, hogy felosztják, de minden kiosztandó részt egy előre meghatározott szabály szerint osztanak el, nem pedig valamilyen verseny alapján. Mindenki számára az a legmegfelelőbb megoldás, hogy minden résztvevőnek bele kell tennie valamit a közösbe, és a lehető legnagyobb hasznot kell megkapnia a beruházásából az egyenlő elosztásban. A gond az, hogy azoknak, akik investálnak, meg kell osztaniuk a tétet és a hasznot azokkal, akik nem tettek be semmit. Egy önző nem beruházó megtartja saját javait, ezután még kap is a többiek beruházásából, sőt még a hozadékból is. Ha mindenki önző módon viselkedik, nincs beruházás és nincs hozadék. Az instrumentális racionalitás nem hoz nyereséget.

A játék változatai a különböző mértékű beruházások és nyereségek hatását vizsgálják. Az ismétlésekben változtatják az emberek közötti kommunikáció lehetőségeit és más tényezőket is. A különböző kísérletek eredményei azt mutatják, hogy az egyszeri játékban irracionálisan magas, 40–60 százalékos a hozzájárulás (kivéve a közgazdász hallgatókat, ahol a jól ismert kísérleti helyzet 20 százalék alatti eredményeket hozott – Marwell–Ames 1981). Az ismétlések során az arány 16 százalék körülire esik. Ha a résztvevőknek megengedik, hogy akár a játék előtt, akár alatta kommunikáljanak, lényegesen emelkedik a hozzájárulás (Thaler 1992:9–15). Az eredményeket különbözőképpen magyarázzák. A magyarázatokban azonban közös az a következtetés, hogy létezik ugyan valamiféle együttműködést előíró norma, ám az emberek a tanulási folyamatok során elég gyorsan képesek ráatalálni a saját érdekeikre azokban a helyzetekben, amikor feltehetően a többiek is a saját racionális érdekeik szerint fognak viselkedni.

Jól ismert probléma az instrumentálisan racionális választások egyeztetése során, hogy miként lehet olyan kölcsönösen kedvező eredményre jutni, amelyet az önzés kizár. Egy példa: önkéntes adomány felajánlása egy kórház építésére – ezt egyetlen ember sem tudná egyedül felépíteni. A felajánlásokat nem lehet másként komolyan megtenni, mint abban bízva, hogy mindenki más is együtt fog működni, és ugyancsak megteszi a felajánlást. Azokban a kísérleti játékokban, amelyek az ismert „fogolydilemma”¹ vagy hasonló problémák alapjául szolgálnak, lehetséges olyan együttműködési feltételeket kialakítani, hogy az emberek valóban a lehető legtöbb kölcsönös előnyhöz jussanak, de az ilyesfajta együttműködés igen sérülékeny (Lave 1962; Rapoport–Chammah 1965; Sen 1979:106; Thaler 1992:20; Sugden 1991:775). Az egyik jól ismert kísérletben az volt a legsikeresebb eljárás, ha egyszerűen megismételték a másik játékos cselekedeteit, amelyeket az előző körben végzett. Itt a bizalomhiányt bizalomhiánnyal büntették, a bizalmat bizalommal jutalmazták (Axelrod 1984). Tagadhatatlan, hogy a támogatást előíró normák megjelentek, az azonban látszik, hogy a tanulási folyamatok ugyanolyan erősen tudják ezek működését gyengíteni, mint erősíteni.

A fenti eredmények bizonyos értelemben erősítik a jóléti piac támogatóit. Arra utalnak ugyanis, hogy a piaci szerkezetek nem erőltetik rá azonnal a durva racionalitást a piac szereplőire, így az a normatív keret, amely az ügyletek költségeinek csökkentése és a piac reagálóképességének megőrzése

miatt kívánatos, nem feltétlenül esik áldozatul az önzésnek. Ugyanakkor az emberek gyorsan tanulnak a piac körülményei között, és a homlokegyenest ellenkező normákon alapuló viselkedés is előfordulhat. Valóban törekeny az a normatív keret, amelyben a jóléti piacok virágoznak. A kormányok feladata, hogy olyan pozitív lépéseket tegyenek, amelyekkel életben tudják tartani ezeket a törekeny elveket.

Néhány kísérletes bizonyíték

Nehéz megítélni, hogy a piacirányultságú jóléti rendszer irányába való eltolódásnak mekkora a súlya, mivel sok változás csak nemrégiben következett be. Az a munka, amely az adókkal és a kiadásokkal, az idősök számára nyújtott ellátással, a tulajdonosi alkalmazással, a szociális lakásokkal és a társadalombiztosítási csalással kapcsolatos beállítódásokat vizsgálja – „A gazdasági vélekedések és viselkedés” című kutatási programban –, két dolgot mutat rá: az első, hogy az emberek attitűdjei nem egyszerű leképződései az instrumentális racionalitásnak, ahogy Le Grand feltételezi az új jóléti modellben. Másodszor, hogy sok új intézkedés meglehetősen nyugtalanító. Hogy ezen attitűdök alapján milyen viselkedési minták jönnek létre, egyelőre teljesen bizonytalan.

A Brit Társadalmi Attitűd című survey-ben a közpénzek költésére vonatkozó beállítódások vizsgálata arra az eredményre jutott, hogy „bár az emberek általában kevésbé értenek egyet a közpénzek nagyarányú költésével, ha közvetlenül érzik a hatást a személyi jövedelemadójukban ... mégis viszonylag nagy többség támogatja, hogy legalább egy vagy két fontos területen, mint az egészségügy, az oktatás vagy az általában vett jóléti ellátások, növeljék a közkiadásokat. Nincs bizonyíték arra, hogy a gazdagok vagy a szegények értenek-e jobban egyet a közköltségek növelésével. Még akkor sincs különbség a szegények és a gazdagok között, ha nagyobb adóterhek vállalása mellett lehetett az emelést támogatni” (Brook–Hall–Peterson 1996:200). Az állami oktatás és egészségügy mellett igénybe vehető magánellátások megjelenése kevés különbséget hozott (uo. 197–198.).

A Bristolban és Glasgow-ban 1995-ben 800 háztulajdonos, illetve házat vásárolni szándékozó megkérdezése alapján kapott eredmények arra utalnak, hogy bár nagymértékű volt az önérdek megjelenése (például a minta 76 százaléka nem értett egyet azzal, hogy időben eltolják a részletfizetési támogatás nyújtását), erős volt az altruista típusú politikák támogatása is. A megkérdezettek 85 százaléka azt vallotta, hogy a kormánynak ki kellene terjesztenie a szociális lakások rendszerét (Munro 1996:4). Egy reprezentatív országos felmérés szerint, amelyben az idősgondozás finanszírozásáról kérdezték az embereket, a minta 60 százaléka válaszolt úgy, hogy az államnak biztosítania kell az ellátást mindenki számára, vagy legalább azoknak, akik maguk nem tudják megoldani ellátásukat. A fenti választ adók 84 százaléka értett egyet azzal, hogy az államnak kell fizetni a gondozást még akkor is, ha ez számukra évi 100 fontnyi adóemelkedést jelent, 57 százalék értett egyet, ha évi 500 font lenne az adóemelkedés (Parker–Clarke 1996b, 5., 8. tábla). Ezen

eredmények magyarázata még nehezebb, mivel az állami ellátást támogatók motívumai lehetnek egyrészt önzők (aggódnak a gondozás kockázata miatt), de lehetnek altruisták is (aggódnak mások szükségleteinek kielégítéséért). Nem volt egyértelmű kapcsolat az olyan nyilvánvaló indikátorok között, mint a kor, az egészségi állapot vagy a családi állás. Mindazonáltal úgy tűnik, az emberek hajlandók kifizetni a magasabb adókat azért, hogy a támogatást finanszírozzák, ami arra utal, hogy a racionális önérdék nem olyan mértékben meghatározó, hogy az emberek nagyobb része megpróbálna teljesen kimaradni a mások által finanszírozott állami ellátásokból.

A jóléti rendszerekben megjelenő piaci viszonyokkal szemben megfogalmazott rossz érzések főként a privatizációval és a felelősség egyénre ruházásával kapcsolatos aggodalmakban fogalmazódtak meg a kutatás során készített interjúkban (Taylor-Gooby 1998, ch. 1), és a legerősebben azokban az attitűdökben fejeződtek ki, amelyeket az 1995-ben Lutonban és Brixtonban végzett kvalitatív kutatásban mértek a kisebb társadalombiztosítási családokat elkövetők körében. Ez az utóbbi felmérés azt mutatja, hogy a legtöbb Income Support and Housing Benefits (jövedelemkiegészítő és lakástámogatás) támogatottnál a család inkább megalkuvásból, mintsem valamiféle instrumentálisan racionális elvből következett. Az volt a tipikus, hogy az emberek észrevették, hogy a be nem vallott alkalmi munka mellett is igénybe lehet venni az ellátásokat, és nem tervezték előre a családot úgy, mint valami gazdasági stratégia részét. Boldogtalanok voltak és félték a csaló szerepében. Állampolgári mivoltuk tulajdonképpen szegényebb lett az ilyen, büntető megoldásokat alkalmazó rendszer által és csak csekély támogatást nyújtott nekik a jóléti állam (Dean 1996:20).

Következtetés

A cikk a jóléti piacokon történő választások motívumait és az ezzel kapcsolatos viselkedést tanulmányozva két problémára hívja fel a figyelmet, melyek a jelenlegi politikai viták idején különösen fontosak. Az első probléma, hogy az emberek racionális választási képességét behatároló lélektani és gyakorlati tényezők nyomán valószínűleg rosszabb lesz jövőbeli ellátásuk szintje, mint amelyet az elismert szükségletek alapján szeretnének. A második, hogy a jóléti piacok feltehető módon még nagyobb mértékben függenek a bizalom normatív kereteitől, mint bármely egyéb terület, részben amiatt, hogy a szakmai ítéletek a laikusok számára kifürkészhetetlenek, részben, hogy nagyon nehéz felmérni a jövőbeli szükségletekhez kapcsolódó kockázatokat és a lehetséges kielégítési módokat. Az ECRC-program néhány biztató kutatási eredménye arra utal, hogy a piaci versenyben a jóléti szolgáltatások igénybevevői között népszerűbbek az általános állampolgári jogon járó ellátások normatív elvei, mint a saját szükségletek kielégítésének egyéni felelősségen alapuló elvei.

Ezekből az eredményekből három dolog következik: először az tűnik fel, hogy éppen akkor lettek ennyire népszerűek a piaci rendszerek a jóléti politikában, amikor jó néhány, egyre nagyobb hatású tudományos eredmény

megkérdőjelezi a piac elvének alapvető fontosságát a gazdasági racionalitás eszméjében. A piac térhódítását ezen a területen csak erős szabályozó keretek mellett lehet elképzelni. Másodszor, ha a jóléti szolgáltatásokban elterjedő piaci rendszernek a megszokott, mindenki számára egyenlő gondoskodását kell nyújtania, szükség lesz valamilyen erőszakra, mert sok ember nem választja majd a saját maga számára majdan szükséges ellátást. Konfliktusok lesznek azon állítás következtében, hogy a piac kiterjeszti a választás szabadságát. Végezetül: egyelőre nyitott kérdés, hogy a jelenlegi, működő jóléti piacokat vajon a jóléti állam polgárának saját kultúrájából fakadó erkölcsi hagyatéka tartja-e fenn és vajon egy instrumentális logika el fogja-e mosni ezt az erkölcsi hagyatékot az idővel, így a piacok is veszítenek majd hatékonyságukból.

Fordította: Pik Katalin

Jegyzet

I A fogoly dilemmája. Ez egy sokszor feldolgozott elméleti példa, amely azt mutatja be, hogy milyen nehézségekkel találkozhatnak az ésszerű módon gondolkodó játékosok, amikor a számukra legkívánatosabb eredményt érik el, olyan körülmények között, ahol bármelyik játékos választásának eredménye függ a másik cselekedetétől. Két fogoly, akiket elkülönítve tartanak fogva, azzal a választással kerül szembe, hogy vagy bevallja tettét, vagy hallgat. Ha mindketten hallgatnak, enyhe ítéletet kapnak. Ha az egyik vall, szabadon engedik, de a másik súlyos ítéletet kap. Ha mindketten vallanak, mindketten közepes ítéletet kapnak. Az ésszerűség alapján vallani kellene – hiszen akkor vagy közepes ítéletet kap a fogoly (ha a másik is vall), vagy kiszabadul. A legkedvezőbb kimenetel (ha mindketten hallgatnak és így mindketten enyhe ítéletet kapnak) nem jöhet létre, ha csak az egyik ember viselkedik ésszerűen, hiszen mindketten úgy gondolják, hogy a másik ember szempontjából annak van értelme, ha vall és elkerüli a kemény ítéletet.

Irodalom

- J. Adams (1995): *Risk* (Kockázat), UCL Press, London.
- M. Allais (1953): Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine (A racionális emberi viselkedés a kockázatok előtt: az amerikai iskola állításainak és axiómáinak kritikája), *Econometrica*, 21, 503–546.
- K. Arrow (1963): Uncertainty and the welfare economics of medical care (A bizonytalanság és az orvosi ellátás jóléti gazdaságtana) *American Economic Review*, vol 53, 941–973.
- R. Axelrod (1984): *The Evolution of Cooperation* (Az együttműködés fejlődése), Basic Books, New York.
- A. Bagnasco (1996): Review of making Democracy Work (A demokrácia működtetésének áttekintése), *International Journal of Urban and Regional Studies*, 359–365.
- J. Baldock–C. Ungerson (1944): *Becoming Consumers of Community Care* (A közösségi gondozás fogyasztóivá válni), Joseph Rowntree Foundation, York.
- N. Barr (1993): *The Economics of Welfare* (A jólét gazdaságtana), Oxford University Press.
- I. Bateman–A. Munro–B. Rhodes–C. Starmer–R. Sugden (1996): Does part-whole bias exist (Létezik-e rész-egész torzítás?) (mimeo presented at RES annual conference) (sokszorosítás a RES éves konferenciáján).
- J. Beattie–S. Bullock–G. Loomes (1994): Refinement of Preferences in contingent Valuation

- Experiments (A preferenciák finomodása a véletlen értékelési kísérletekben), EBB London Conference, december, sokszorosítás.
- S. Bernartzi–R. Thaler (1995): Myopic loss aversion and the equity premium puzzle (Rövidlátó veszteségkerülés és az egyenlő jutalom puzzle). *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, no. 1. 93–126.
- K. Binmore–A. Shaked–J. Sutton (1985): Testing cooperative bargaining theory (Az együttműködő alku elméletének kipróbálása), *American Economic Review*, vol. 75, 1178–1180.
- G. Brennan–J. Buchanan (1980): *The Power to Tax: analytical foundations of the fiscal constitution* (Az adó hatalma: a pénzügyi rendszer analitikus alapjai), Cambridge University Press.
- A. Breton (1974): *The Economic Theory of Representative Government*. (A képviseleti kormány gazdasági elmélete), Aldine Press, Chicago.
- F. Bolle (1990): High reward experiments without expenditure for the experimenter? (Magas jutalmat adó kísérletek a kísérletvezető költségmentességével?), *Journal of Economic Psychology*, vol. 11, 157–167.
- L. Brook–J. Hall–I. Peterson (1996): Public Spending and Taxation (Közjavak vásárlása és az adózás), in: Jowell et al. (eds) *British Social Attitudes: the 13th Report*, SCPR, London.
- T. Burchardt (1997): *What Price Security?* (Mit ér a biztonság?). WSP 129 STICERD, LSE.
- M. Calnan–S. Cant–J. Gabe (1993): *Going Private: Why People Pay for Their Health Care?* (Magánosítani: miért fizetnek az emberek saját egészségügyi ellátásukért?), Open University Press.
- C. Camerer–R. Thaler (1996): Anomalies, ultimatums, dictators and manners (Rendellenességek, ultimátumok, diktátorok és szokások), *Journal of Economic Perspectives*, 9, 202–219.
- G. Chapman (1996): Temporal discounting and utility for health and money (Időleges árendmenny és a pénz haszna az egészségben), *Journal of Experimental Psychology*, vol. 22, no. 3, 771–791.
- J. Coleman (1986): *Individual Interest and Collective Action* (Egyéni érdek és kollektív cselekvés), Cambridge University Press, Cambridge.
- J. Coleman (1990): *Foundations of Social Theory* (A társadalomelmélet alapjai), Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- R. Connor (1996): More than risk reduction: the investment appeal of insurance (Több mint kockázatesökkenés: a biztosítás beruházási felhívása), *Journal of Economic Psychology*, vol. 17., pp. 39–54.
- R. Coughlin (ed. 1991): *Morality, Rationality, and Efficiency: New Perspectives on Socio-Economics* (Erkölc, racionalitás és hatékonyság: a társadalomgazdaságtan új perspektívái), M. E. Sharpe, New York.
- M. David (1993): *Parents, Gender and Education Reform* (Szülők, nemi szerepek és az oktatási reform), Policy Press, Cambridge.
- H. Dean (1996): *Welfare Citizenship and Economic Rationality: Final Report to ESCR* (Jóléti állampolgárság és gazdasági racionalitás: zárótanulmány az ESCR számára), sokszorosítás, University of Luton.
- H. Dittmar (1994): *The Social Psychology of Material Possessions* (Az anyagi javak birtoklásának szociálpszichológiája), Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead.
- H. Dittmar–J. Beattie (1988): Impulsive and excessive buying behaviour (Impulzív és nagymértékű vásárlási viselkedés), in: P. Taylor-Gooby (ed.) *Choice and Public Policy*, Macmillan, London.
- H. Dittmar–J. Beattie–S. Friese (1995): Gender identity and material decisions (Nemi azonosítás és anyagi döntések), *Journal of Economic Psychology*, 16. 3., 491–512.
- J. Dixon–H. Glennerster (1995): What do we know about funholding in general practice? (Mit tudunk az általános orvosi gyakorlat tőkepénzeiről?), *British Medical Journal*, vol. 311., pp. 727–730.

- A. Downs (1957): *An Economic Theory of Democracy* (A demokrácia gazdasági elmélete), Haven, New York.
- P. Dunleavy (1991): *Democracy, Bureaucracy and Public Choice* (Demokrácia, bürokrácia és választás), Harvester.
- D. Ellsberg (1991): Risk, ambiguity and Savage axioms (Kockázat, kételkedés és a Savage-axióma), *Quarterly Journal of Economics*, 75., 643–669.
- C. Ennew–D. Whynes (1996): *Can the NHS Reforms Make GPs into Entrepreneurs?* (A nemzeti egészségügyi reform valóban vállalkozókká teszi az általános orvosokat?) EBB Briefing Paper No. 3.
- A. Etzioni (1988): *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. (Az erkölcsi dimenzió: az új gazdaság felé), The Free Press, New York.
- A. Etzioni (1993): *The Spirit of Community: Rights, Responsibilities and the Communitarian Agenda* (A közösség szelleme: jogok, felelősségek és a kommunista forгатókönyv), Crown Publishers, New York.
- R. Flynn–G. Williams–S. Pickard (1996): *Markets and Network* (Piacok és hálózatok), Open University Press.
- A. Fox (1974): *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations* (A szerződéses viszonyon túl: munka, hatalom és bizalmi viszonyok), Faber and Faber Limited, London.
- M. Friedman (1996): *Capitalism and Freedom* (Kapitalizmus és szabadság), Chicago University Press.
- F. Fukuyama (1989): The end of history (A történelem vége), *The National Interest*, 16 (summer), 3–18.
- F. Fukuyama (1995): *Trust* (Bizalom), Penguin.
- A. Giddens (1991): *The Consequences of Modernity* (A modernitás következményei)
- A. Giddens (1994): *Beyond Left and Right*. (A balon és jobbon túl), Polity Press, Cambridge.
- H. Glennerster–A. Cohen–V. Bovell (1996): *Alternatives to Fundholding* (A tőkepénzek alternatívái), Welfare State Paper No. 123, STICERD, LSE.
- Goode Committee (1994): *Pensions Law Reform* (Nyugdíjreform törvények), Cm 2342-1, HMSO.
- M. Granovetter–R. Swedberg (1992): *The Sociology of Economic Life* (A gazdasági élet szociológiája), Wetsview.
- D. Green–I. Shapiro (1994): *Pathologies of Rational Choice Theory* (A racionális választás elméletének patológiája), Yale.
- D. Grether–C. Plott (1979): Economic theory and preference reversal phenomenon (A gazdasági elmélet és a fordított preferencia jelensége), *American Economic Review*, 69, 623–638.
- W. Güth–R. Tietz (1990): Ultimatum bargaining behaviour (Ultimátum az alkuban), *Journal of Economic Psychology*, 11, 417–449.
- S. Hargraves-Heap–M. Hollis–B. Lyons–R. Sugden–A. Weale (1992): *The Theory of Choice* (A választás elmélete), Blackwells, Oxford.
- F. Hayek (1968): *The Confusion of Language in Political Thought* (A nyelv megzavarodása a politikai gondolkodásban), Occasional Paper No. 20, IEA, London
- F. Hirsch (1977): *The Social Limits to Growth* (A növekedés társadalmi határai), Routledge and Kegan Paul, London.
- S. Hoch–G. Loewenstein (1991): Time-inconsistent preferences and consumer self-control (Idő-inkonzisztens preferenciák és fogyasztói önkontroll), *Journal of Consumer Research*, vol. 17, 1–16.
- M. Hollis (1987): *The Cunning of Reason* (A csavaros ész), Cambridge University Press, Cambridge.
- D. Hume (1739): *A Treatise of Human Nature* (Értekezés az emberi természetről), Penguin, 1985, Harmondsworth.
- W. Hutton (1995): *The State We're In* (A mi államunk), Vintage Books, London.
- M. Jones-Lee–G. Loomes–P. Phillis (1995): Valuing the prevention of non-fatal road injuries

- (A nem végzetes úti sérülések megelőzésének értékelése), *Oxford Economic Papers*, 47, 676–695.
- M. Jones-Lee–G. Loomes (1996): Valuing health and safety: some economic and psychological issues (Az egészség és a biztonság értékelése: néhány gazdasági és pszichológiai kérdés), sokszorosítás.
- B. Jordan (1996): *A Theory of Poverty and Social Exclusion* (Elmélet a szegénységről és a politikai kizárásról), Polity Press, Cambridge.
- D. Kahneman–A. Tversky (1979): Prospect theory: an analysis of decision under risk (A látvány elmélete: az elhatározás elemzése kockázatban), *Exonometrica*, vol. 47. 263–291.
- D. Kahneman–J. Knetsch–R. Thaler (1991): Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem (Az alapítvány tevés hatásának kísérletes vizsgálata és a Coase-tétel), *Journal of Political Economy*, vol. 98. 1325–1348.
- L. Lave (1962): An empirical approach to the prisoner's dilemma game (A fogolydilemma játék kísérletes megközelítése), *Quarterly Journal of Economics*, vol. 76.
- S. Lea–R. Tarpay–P. Webley (1987): *The Individual in the Economy* (Az egyéniség a gazdaságban), Cambridge University Press.
- J. Le Grand (1997): Knights, knaves or pawns? Human behaviour and social policy (Lovagok, gazfickók vagy mancsok? Az emberi viselkedés és szociálpolitika), *Journal of Social Policy*, vol. 26, No. 2, 149–170.
- J. Le Grand–C. Popper–R. Robinson (1992): *The Economics of Social Problems* (A szociális problémák gazdaságtana), Macmillan.
- S. Lichtenstein–P. Slovic (1971): Reversals of preferences between bids and choices in gambling decisions (Megfordult preferenciák az árajánlatok és választások között a játékokban történő döntésekben), *Journal of Experimental Psychology*, vol. 89, 46–55.
- G. Loomes (1997): Probabilities versus money: a test of some fundamental assumptions about rational decision making (Valószínűségek versus pénz: a racionális döntéshozás néhány alapvető feltételezése), sokszorosítás.
- C. Mackenzie (1997): Where are the motives? (Hol vannak a motívumok?), *Journal of Economic Psychology*, vol. 18, No. 1, 123–137.
- G. Marwell–R. Ames (1981): Economics free ride: does anyone else? (Szabadon engedett gazdaság: és még ki szabad?), *Journal of Public Economics*, 15, 295–310.
- B. McNeil–S. Parker–H. Sox–A. Tversky (1982): On the elicitation of preferences for alternative therapies (Az alternatív terápiák választásának preferenciáiról), *New England Journal of Medicine*, No. 306, 1259–1262.
- L. Mead (1986): *Beyond Entitlement: the Social Obligations of Citizenship* (A címezésen túl: az állampolgárság társadalmi kötelezettségei), Free Press, New York.
- M. Munro (1996): *Home Ownership in a Housing Market Slump* (A tulajdon a lakáspiacon), EBB Briefing Paper, No. 4.
- M. Munro (1998): Choices in owner-occupation (A tulajdonosi foglalkoztatás választásai), in: P. Taylor-Gooby (ed.) *Choice and Public Policy: the New Welfare Consumers* (Választás és politika: az új jóléti fogyasztók), Macmillan, London.
- C. Murray (1984): *Losing Ground: American Social Policy 1950–1980*. (Az alap elvesztése: az amerikai szociálpolitika 1950 és 1980 között), Basic Books, New York.
- W. Niskamen (1973): *Bureaucracy – Servant or Master?* (Bürokrácia – szolga vagy úr?), Institute of Economic Affairs, London.
- R. Nobles (1994): Occupation Pensions (Magán-nyugdíjpénztárak), *Industrial Law Journal*, vol. 23, No. 1. 69–72.
- M. Olson (1965): *The Logic of Collective Action* (A kollektív cselekedet logikája), Harvard University Press, Cambridge.
- G. Parker (1988): Paying for long-term care in the UK (A hosszú távú gondozásért fizetni az Egyesült Királyságban). In: P. Taylor-Gooby (ed.) *Choice and Public Policy: the New Welfare Consumers*, Macmillan, London.

- G. Parker–H. Clarke (1966b): *Paying for Care in Old Age* (Az idősgondozásért fizetni), EBB Briefing paper No. 2.
- G. Parker–H. Clarke (1995): *The Development of Long-term Care Insurance in Britain* (A hosszú távú gondozás biztosítás alakulása Angliában), Nuffield Community Care Studies Unit, University of Leicester, Discussion Paper, 1/96, sokszorosítás.
- R. Putnam (1993): *Making Democracy Work* (A demokrácia működtetése), Princeton University Press.
- A. Rapoport–A. Chamamah (1965): *Prisoners Dilemma: A Study in Conflict and Co-operation* (A fogolydilemma: tanulmány a kooperációról és konfliktusról), Ann Arbor.
- D. Resiman (1990): *The Theory of Collective Action* (A kollektív cselekedet elmélete), Macmillan.
- J. Schumpeter (1944): *Capitalism, Socialism and Democracy* (Kapitalizmus, szocializmus és demokrácia), Allen and Unwin, London.
- A. Sen (1979): *Collective Choice and Social Welfare* (A kollektív választás és a társadalmi jólét), Holden-Day, San Francisco.
- E. Shafir–A. Tversky–P. Diamond (1994): *On Money Illusion* (A pénz illúziójáról), MIT working paper, August
- H. Shefrim–R. Thaler (1988): The behavioural life-cycle hypothesis (A viselkedés életciklus szerinti magyarázata), *Economic Inquiry*, 26, 609–643.
- H. Simon (1978): Rationality as process and as product of thought (A racionalitás mint eljárás és mint gondolkozási eredmény), *American Economic Review*, vol. 68, No. 2, 1–16.
- J. Sloman (1991): *Economics* (Közgazdaságtan), Harvester Wheatsheaf.
- A. Smith (1759): *The Theory of Moral Sentiments* (Az erkölcsi ítéletek elmélete), Kelley, 1966, New York.
- A. Smith (1776): *The Wealth of Nations* (A nemzetek gazdagsága), Penguin, 1986, Harmondsworth.
- C. Starmer–S. Sugden (1993): Testing for juxtaposition and event-splitting effects (A juxtapozícióban lévő és az eseményeket megakadályozó hatások próbája), *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 6, 235–254.
- R. Strotz (1956): Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization (Rövidlátás és bizonytalanság a hasznosság dinamikusan maximalizálásában), *Revue of Economic Studies*, vol. 23, 165–180.
- R. Sugden (1991): Rational choice: contributions from economics and philosophy (Racionális választás: a közgazdaságtan és a filozófia hozzájárulása), *Economic Journal*, 101, 751–785.
- R. Sugden (1996b): Choice and safety (Választás és biztonság), *Choice and Beliefs*, EBB Newsletter, No. 2, 3–4.
- R. Suleiman (1996): Expectations and fairness in a modified ultimatum game (Várakozások és becsületesség egy módosított ultimátum játékban), *Journal of Economic Psychology*, 17, 531–554.
- P. Taylor-Gooby (1995): Comfortable, marginal and excluded (Kényelmesen, marginálisan és kizárva), in: R. Jowell et al. (eds.) *British Social Attitudes, the 12th Report*, SCPR, Dartmouth.
- R. Thaler (1980): Towards a positive theory of consumer choice (A fogyasztók választásának pozitív elmélete irányába), *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 1980, vol. 1, 39–60.
- R. Thaler (1992): *The Winner's Curse* (A győztes átka), Free Press, New York.
- R. Thaler (1995): Mental accounting and the real cost of wine (Elméleti számítások és a bor valódi költsége), *Choice and Beliefs*, EBB Newsletter, No. 1., 8.
- A. Tversky–D. Kahneman (1974): Judgement under uncertainty: heuristics and biases (Bizonytalanságban hozott ítéletek: véletlenek és elfogultságok), *Science*, No. 185, 1124–1131.

- A. Tversky–D. Kahneman (1981): The framing of decisions and the psychology of choice (A döntések keretei és a választás pszichológiája), *Science*, vol. 211, 453–458.
- W. Viscusi–W. Magrat–J. Huber (1987): An investigation of the rationality of consumer valuations of multiple health risks (A fogyasztók értékelésének racionalitásvizsgálata a többszörös egészségi kockázatoknál), *Rand Journal of Economics* 18, 465–479.
- K. Walsh (1995): *Public Services and Market Mechanisms* (Közszolgálatok és piaci mechanizmusok), Macmillan, Basingstoke.
- M. Weber (1922): *Economy and Society* (Gazdaság és társadalom), Bedminster Press, New York.
- M. Weber–E. Eisenfuhr–D. von Winterfeldt (1988): The effects of splitting attributes on weights in multiattribute utility measurement (A hasító tulajdonságok hatása súlymérésnél, hasznossági mérésekben), *Management Science*, 34, 341–445.
- E. Weg–V. Smith (1993): On the failure to induce meagre offers in ultimatum games (Kis felajánlások sikertelensége ultimátum játékokban), *Journal of Economic Psychology*, 14, 17–32.
- R. Wilkinson (1996): *Health and Inequality* (Egészség és egyenlőtlenség), Routledge.