

Richard H. Thaler  
RENDBONTÓK

RICHARD H. THALER

# Rendbontók

A VISELKEDÉSI KÖZGAZDASÁGTAN

TÉRNYERÉSE

A fordítás alapja:  
Misbehaving: The Making of Behavioral Economics  
W. W. Norton & Company, Inc., 500 Fifth Avenue, New York, NY 10110  
[www.wwnorton.com](http://www.wwnorton.com)

Copyright © Richard H. Thaler, 2015  
All rights reserved.

Fordította: © Hegedűs Péter, 2016

Szerkesztette: Szöllős Péter

Borítóterv: Kovács Péter

HVG Könyvek  
Kiadóvezető: Budaházy Árpád  
Felelős szerkesztő: Török Hilda  
Kiadói szerkesztő: Dufka Hajnalka

ISBN 978-963-304-354-7

Minden jog fenntartva.

Jelen könyvet vagy annak részleteit tilos reprodukálni, adatrendszerben tárolni, bármely formában vagy eszközzel – elektronikus, fényképezési úton vagy más módon – a kiadó engedélye nélkül közölni.

Kiadja a HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2016  
Felelős kiadó: Szauer Péter

[www.hvgkonyvek.hu](http://www.hvgkonyvek.hu)

Nyomdai előkészítés: Sörfőző Zsuzsa

Nyomás: Alföldi Nyomda Zrt.  
Felelős vezető: György Géza

*Victor Fuchsnak, aki adott nekem egy évet, hogy  
gondolkodjak,*

*Eric Wannernak és a Russell Sage Alapítványnak,  
mert felkaroltak egy őrült elképzelést,*

*valamint*

*Colin Camerernek és George Loewensteinnek,  
a rendbontás korai tanulmányozóinak.*

# TARTALOM

ELŐSZÓ	11
I. A KEZDETEK: 1970–1978	
1. Lényegtelennek tartott tényezők	19
2. A birtoklási hatás	29
3. A lista	38
4. Értékelmélet	44
5. Álmodozások Kaliforniában	55
6. A vesszőfutás	64
II. MENTÁLIS NYILVÁNTARTÁS: 1979–1985	
7. Alkalmi vételek és lenyúlások	83
8. Meg nem térülő költségek	92
9. Költségvetés, és a lyukas hordó esete	103
10. A pókerasztalnál	110
III. ÖNURALOM: 1975–1988	
11. Akaraterő? Nem probléma!	121
12. A tervező és a cselekvő	135
KÖZJÁTÉK	
13. Rendbontás a való világban	151
IV. KÖZÖS MUNKA DANNYVEL: 1984–1985	
14. Mi tűnik méltányosnak?	167
15. Méltányossági játékok	182
16. Bögrék	190

V. MEGVETEM A LÁBAM A KÖZGAZDASÁG-TUDOMÁNYBAN:  
1986–1994

17. A vita megkezdődik	203
18. Anomáliák	214
19. Alkossunk csapatot!	222
20. Szűk keretezés az Upper East Side-on	232

VI. PÉNZÜGYEK: 1983–2003

21. Szépségverseny	255
22. Túlreagálja-e a tőzsde a kapott információkat?	267
23. Reagálás a túlreagálásra	278
24. Az áraknak nincs mindig igazuk	283
25. A zárt végű befektetési alapok csatája	291
26. Gyümölcslegyek, jéghegyek és negatív részvényárfolyamok	299

VII. ISTEN HOZOTT CHICAGÓBAN! 1995-TŐL NAPJAINKIG

27. Jogi képzés	315
28. Az irodák	330
29. Amerikai foci	337
30. Vetélkedőműsorok	358

VIII. TEGYÜK JOBBÁ A VILÁGOT! 2004-TŐL NAPJAINKIG

31. „Holnaptól takaríts meg többet!”	375
32. Kilépünk a nyilvánosság elé	392
33. Ösztökélés az Egyesült Királyságban	400

Következtetések: Hogyan tovább?	419
---------------------------------	-----

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	433
AZ ÁBRÁK JEGYZÉKE	437
JEGYZETEK	439
FELHASZNÁLT IRODALOM	455
NÉV- ÉS TÁRGYMUTATÓ	479

A politikai gazdaságtan – és általában valamennyi társadalomtudomány – alapja nyilvánvalóan a pszichológia. Eljöhethet még az a nap, amikor képessé válunk a társadalomtudományok törvényeit a pszichológia elveiből levezetni.<sup>1</sup>

VILFREDO PARETO, 1906

# ELŐSZÓ

**M**ielőtt belevágnánk, hadd meséljek el két történetet barátaimról és mentoraimról, Amos Tverskyről és Daniel Kahnemanról! E sztorikból körvonalazódhat, miről is szól ez a könyv.

## Hogy tetszene vajon Amosnak?

Az élet még azoknak is nyújt feledhetetlen pillanatoakat, akiknek folyton kihullik az emlékezetükből, hová tették a kulcsaikat. Ezek némelyike közérdekű esemény. A velem egykorúaknak emlékezetes lehet az a nap, amelyen John F. Kennedyt meggyilkolták (elsőéves voltam a főiskolán, és épp a tornateremben kosaraztam a srácokkal). Aki pedig elég idős ahhoz, hogy e könyvet olvassa, bizonyára sosem felejt el 2001. szeptember 11-ét (jómagam épp akkor kászálódtam ki az ágyból, és a National Public Radio műsorát hallgattam, hogy azután hűledezve próbáljam felfogni a történeteket).

Más emlékezetes események személyes jellegűek: egy esküvő, vagy az első alkalom, amikor sikerül egy ütéssel a lyukba küldeni a golflabdát. Számomra ilyen esemény volt Danny Kahneman egyik telefonhívása. Persze gyakran beszélünk egymással, és telefonbeszélgetések százait bonyolítottuk már le ezt megelőzően, amelyek különösebb nyomot nem hagytak bennem. Ennek a bizonyos beszélgetésnek azonban minden részlete elevenen él az emlékeimben. 1996 elején történt. Danny azért hívott fel, hogy közölje a szomorú hírt, mely szerint barátja és munkatársa, Amos Tversky halálos rákbetegségben szenved, és nagyjából hat hónapja van hátra. Mindig megrázó arról értesülni, hogy egy jó barát halálos beteg, de Amos Tversky egyszerűen nem az a fajta ember



volt, aki 59 esztendősen jobblétre szenderül. Amos, akinek az előadásai és tanulmányai mindig precízek és tökéletesen kidolgozottak voltak, s akinek íróasztalán csak egy jegyzetfüzet és egy ceruza sorakozott takaros rendben, nem halhat meg csak úgy ukmukfukk.

Amos mindaddig titkolta betegségét, amíg be tudott járni az irodájába. Ebben az időszakban csak egészen szűk körben tudtak az állapotáról, köztük két közeli barátom. Amos megkért bennünket, hogy a feleségünkön kívül senkinek ne említsük a betegségét. Így öt hosszú hónapra át, amíg magunkban kellett tartanunk a szörnyű hírt, csak egymást vigasztalhattuk felváltva.

Barátunk nem akarta, hogy egészségi állapota nyilvánosságra kerüljön, mivel nem fűlött hozzá a foga, hogy utolsó hónapjaiban a haldokló ember szerepét játssza. Sok mindent szeretett volna még megvalósítani. Danyvel éppen egy könyvön dolgoztak. Az összegyűjtött tanulmányok egy részét maguk írták, a többit pedig a pszichológia ama területének – az ítélőképesség és a döntéshozatal kutatásának – a szakemberei, amelyen ők ketten végezték az úttörő munkát. Könyvüknek a *Choices, Values, and Frames* (Választások, értékek és keretek)<sup>2</sup> címet adták. Egyebekben Amos továbbra sem kívánt változtatni az életmódján – dolgozni akart, minél több időt tölteni a családjával és kosármecceket nézni. Ebben az időszakban barátom nem fogadta szívesen azokat a látogatókat, akik az együttérzésükről szerették volna biztosítani, ám a „munkaviziteket” minden további nélkül engedélyezte, tehát hat héttel a halála előtt én is elmentem hozzá látogatóba azzal az elég átlátszó ürüggyel, hogy tető alá kell hoznunk egy tanulmányt, amelyen már régóta dolgoztunk. Egy darabig valóban ezzel töltöttük az időt, azután megnéztük a Nemzeti Kosárlabda Szövetség (National Basketball Association, NBA) egyik rájátszását.

Amos életének majd’ minden területén okosan járt el, és így betegségét is bölcsen viselte.\* Miután kikérte a Stanford specialistáinak kórjólátát, úgy döntött, hogy botorság volna megkeserítenie utolsó hónapjait céltalan kezelésekkel, amelyek csak a közérzetét tennék még elviselhetetlenebbé, s legjobb esetben is csupán néhány héttel hosszabítanák meg életét. Élcelődő kedvét semmi sem vehette el. Onkológu-

\* Amíg Amos élt, pszichológusi körökben közszájon forgott egy vicc, mely szerint barátunk pusztá jelenléte alkalmat ad egy IQ-tesztre: minél hamarabb felismeri valaki, hogy Amos okosabb nála, annál intelligensebb.

sának elmagyarázta, hogy a rák nem egy zéró összegű játék. „Ami rossz a daganatnak, az nem feltétlenül jó nekem.” Egy nap telefonon megkérdeztem tőle, milyen a közérzete, mire azt felelte: „Tudod, fura egy dolog ez. Amikor az ember influenzás, úgy érzi, hogy mindjárt belepusztul, amikor azután tényleg haldoklik, az ideje nagy részében egész jól érzi magát.”

Amos júniusban hunyt el. Temetését a kaliforniai Palo Altóban tartották, ahol a családjával lakott. Oren fia rövid búcsúztatót mondott a szertartáson. Beszédében egy levélből idézett, amelyet Amos néhány nappal a halála előtt írt neki:

*Úgy érzem, az elmúlt pár nap során azzal a szándékkal mesélgettünk egymásnak sztorikat és anekdotákat, hogy fennmaradjanak, legalább egy darabig. Ha jól sejtem, létezik egy ősrégi zsidó hagyomány, amely szerint a történelmet nem előadások és történelemkönyvek útján örökítik át egyik nemzedékről a másikra, hanem anekdoták, mulatságos történetek és ildomos viccek formájában.*

A temetés után a Tversky család egy hagyományos *sivá*\* gyászszertartást tartott otthonukban. Vasárnap délután volt. Egy idő után néhányan beszivárogtunk a tévészobába, hogy elcsípjük az NBA egyik rájátszásának végét. Kissé kínosan éreztük magunkat, ám ekkor Amos egyik fia, Tal megmentette a helyzetet: „Ha apám itt volna – mondta –, biztosan arra szavazott volna, hogy vegyük fel videóra a temetést, és nézzük meg inkább a meccset!”

Amióta 1977-ben megismerkedtem Amossal, minden egyes tanulmányomat alávetettem egy nem hivatalos próbának. „Hogy tetszene vajon Amosnak?” – latolgattam mindannyiszor. Eric Johnson barátom a megmondhatója, akit a későbbiekben majd bemutatok, hogy egyik közös tanulmányunk publikálását három teljes évig húztam *azután*, hogy egy szaklap elfogadta. A szerkesztő, a bírálók, sőt maga Eric is teljesen elégedett volt a cikkkel, Amos vizsla tekintete azonban megakadt egy ponton, amelyet nem hagyhattam válasz nélkül. Kitartóan tusakodtam hát a problémával, miközben szegény Ericnek a közelgő előléptetéséhez

\* A *sivá* eredetileg a zsidó vallásban előírt egyhetes gyász a vér szerinti rokonokért, szó szerinti (héber) jelentése „hét”. (A Ford.)

igencsak jól jött volna ez a tanulmány az életrajzában. Szerencsére Eric számos másik nívós szacikk szerzője, úgyhogy a végleges kinevezése nem úszott el az én piszmogásom miatt. Idővel azután Amos is rábólintott a cikkekre.

E könyv megírása során komolyan vettem Amos barátom Orenhez intézett levelét. Tény és való, hogy az ember nem ilyen könyvet várna egy közgazdaságtan-professzor tollából, amely nem értekezés, de nem is vitairat. Persze kutatásokat is taglalok majd e könyvben, de szép számmal lesznek benne anekdoták, (reményeim szerint) mulatságos történetek, sőt talán nem egészen ízetlen tréfák is.

### Danny hízelgő véleménye

Egy nap 2001 elején felkerestem Danny Kahnemant berkeley-i otthonában. Szokásunkhoz híven épp nagyban smúzoltunk a nappalijában, amikor Danynek hirtelen eszébe jutott, hogy megbeszélte egy telefonos interjút Roger Loewenstein újságíróval, aki cikket akart írni a munkásságomról a *The New York Times Magazine*-nak.<sup>3</sup> Roger, aki többek között a *Tőzsdeguruk tündöklése és bukása (When Genius Failed)*<sup>4</sup> című könyv szerzője, természetesen öreg cimborámmal, Dannyvel akart beszélni. Szorult helyzetbe kerültem. Vajon kimenjek a szobából, vagy hallgatózak? „Maradj csak – mondta Danny – ez muris lesz!”

Az interjú kezdetét vette. Nem valami izgalmas azt hallgatni, ahogy egy barátunk régi sztorikat mesél rólunk, s az embert különben is feszélyezi, ha dicséretet kap. Felkaptam hát valami olvasnivalót, és a figyelmem elkalandozott – ám egyszer csak megütötték a fületem Danny szavai: „Ja, és Thalerben az a legjobb, hogy tényleg lusta – ez az ő egyéni ismeretőjegye.”

Micsoda? Jól hallok? Sosem tagadtam, hogy lusta ember vagyok, de Danny tényleg úgy véli, hogy az egyetlen igazán figyelemreméltó tulajdonságom a henyeség? Hadonászni kezdtem, és vadul ráztam a fejem, ám barátom rám sem hederített, csak zengte tovább restségem dicshimnuszát. Danny mind a mai napig váltig állítja, hogy ennél nagyobb bókot nem is mondhatott volna nekem. Szerinte a lustaságom azt jelenti, hogy csak olyan kérdések megválaszolásának vagyok hajlandó nekigyürkőzni, amelyek elég érdekesek ahhoz, hogy kizökkentsenek munkakerülő alap-

állapotomból. Egyedül Danny lehetett képes arra, hogy tőkét kovácsoljon a lustaságomból!

A lényeg mindenesetre világos. Mielőtt továbbhaladnánk e könyvben, tudatosítanunk kell magunkban, hogy ezt a könyvet egy hétpróbás világ lustája írta. Ennek pedig Danny szerint megvan az az előnye, hogy kizárólag olyan témákat taglalok, amelyek igazán érdekesek – legalábbis számomra.

**I.**

**A KEZDETEK:**

**1970-1978**

# 1.

## Lényegtelennek tartott tényezők

Tanári pályafutásom kezdetén sikerült akaratomon kívül a mikroökonomia-kurzusom majd' minden hallgatóját magamra haragítanom, és a dolgoznak ez egyszer semmi köze nem volt ahhoz, amit a tanteremben mondtam. A bajt egy zárthelyi dolgozat okozta.

A dolgozat kérdéseit úgy állítottam össze, hogy élesen elkülönítse hallgatóim három alapvető csoportját: az eminenseket, akik valóban el-sajátították az anyagot, a közepes tanulókat, akik legalább az alapfogalmakat megértették és a hanyag diákokat, akik nem sokat vesződtek a felkészüléssel. Ha sikeresen meg akartam oldani a feladatot, bele kellett foglalnom a dolgozatba néhány olyan kérdést, amelyet csak az eminens diákok tudnak helyesen megválaszolni – ami annyit jelentett, hogy a zéhá nehéz volt. A dolgozat beváltotta a hozzá fűzött reményeimet – az elért pontszámok jókora szóródást mutattak –, ám amikor a hallgatók kézhez kapták az eredményeiket, egészen kikeltek magukból. Legfőbb sérelmük az volt, hogy átlagosan csupán 72 pontot szereztek a maximálisan elérhető 100-ból.

Reagálásukat azért találtam különösnek, mert a zárthelyin elért átlagpontszám az égvilágon semmiféle kihatással nem volt az érdemjegyek eloszlására. Az iskola irányelve szerint osztályozási görbénken az átlagosztályzatokat a B és a B+ érdemjegyek jelentették, s csupán a hallgatók elenyésző hányada kapott C-nél gyengébb jegyet.\* Számítottam rá, hogy az alacsony átlagpontszám okozhat némi fennakadást ezen a fronton, úgyhogy jó előre tájékoztattam a hallgatókat, hogyan számítom át az elért pontszámokat tényleges osztályzatokra. Minden 80 pont

\* Az angolszász hagyományokon alapuló oktatási rendszerben az A, B, C, D és F érdemjegyeket használják a kitűnőtől az elégtelenig terjedő teljesítmény értékelésére. Az F-en kívül valamennyi érdemjegynek megvan a + és – változata. (A Ford.)

feletti eredményt A vagy A– érdemjeggyel honorálok, a 65 pont felett teljesítők valamilyen B osztályzatot kapnak, s csak az 50 pont alatti dolgozatok elkövetőit fenyegeti a C-nél rosszabb érdemjegy veszélye. Ilyen ponthatárok mellett az osztályzatok eloszlása nem különbözött a szokottól, ám bejelentésem a jelek szerint cseppet sem javított hallgatóim kedélyállapotán. Továbbra is fel voltak háborodva a zárthelyimtől, és rám is igencsak ferde szemmel néztek. Állását féltő ifjú professzorként elhatároztam magamban, hogy megpróbálom orvosolni a helyzetet, de továbbra sem akartam potya zárthelyi dolgozatokat íratni a hallgatóimmal. Mitévő lehettem hát?

Végül eszembe jutott valami. A következő zárthelyin az elérhető összpontszámot 100-ról 137-re emeltem. Mint kiderült, ez a dolgozat egy kicsivel még az előzőnél is nehezebb volt, ugyanis a hallgatók csak a kérdések 70%-ára tudtak helyes választ adni, ám az elért átlagpontszámuk örvendetesen így is 96-ra rúgott. A diákok el voltak ragadtatva. A változás ugyan senkinek nem befolyásolta a tényleges érdemjegyét, hallgatóimmal mégis madarat lehetett volna fogatni. Ettől kezdve valahányszor megtartottam ezt a kurzust, mindig 137-ben állapítottam meg a zárthelyi dolgozatok elérhető összpontszámát. Két okból választottam éppen ezt az értéket. Először is, mert így a dolgozatok átlagpontszáma jócskán a 90 feletti tartományba esett, sőt egyes hallgatók 100-nál is magasabb értékeket értek el, ami már-már elragadtatott önkívületbe ejtette őket. Másodszor pedig, mivel nem egykönnyen lehet a megszerzett pontszámokat fejben elosztani 137-tel, hallgatóim zöme a jelek szerint nem vesződött azzal, hogy pontszámát átszámolja százalékokra. Mielőtt az a vád érne, hogy valamiképpen rászedtem a diákjaimat, sietek hozzátenni, hogy a rákövetkező években az alábbi megjegyzést fűztem kurzusleírásomhoz félkövér betűkkel: „A zárthelyi dolgozatokon összesen 137 pontot lehet szerezni a szokásos 100 helyett. Ez a pontozási rendszer semmiben sem befolyásolja a kurzus során megszerzett érdemjegyet, ám láthatólag kedvükre van a hallgatóknak.” És valóban, miután bevezettem ezt a változtatást, soha senki nem panaszkodott amiatt, hogy túlságosan nehéz zéhákat íratok.

Közgazdászszemmel nézve hallgatóim igazi rendbontók. Ezalatt azt értem, hogy a magatartásuk összeegyeztethetetlennek mutatkozott az idealizált modellel, amely a *közgazdasági elmélet*nek nevezett tudomány kiindulópontja. Közgazdászfejjel gondolkodva senki sem lehet elégedettebb, ha 137 pontból 96-ot ér el (70%), mint ha 100-ból 72 pontot tel-

jesít, ám diákjaim cáfolták ezt a tételt. S miután felismertem e tényt, immár módomban állt anélkül meghonosítani az általam kívánt vizsgatípust, hogy hallgatóim zsörtölődtek volna miatta.

Egyetemista korom óta, négy évtizede figyelem az efféle lebilincselő történeteket, amelyekben az emberek kismillió dologban eltérő módon viselkednek a közgazdasági modellek kitalált teremtményeihez képest. Persze soha, egyetlen pillanatra sem jutott eszembe, hogy emiatt embertársaimat bíráljam, hiszen mindnyájan emberi lények vagyunk – a *Homo sapiens* faj tagjai. Épp ellenkezőleg, a baj a közgazdászok által használt modellel van, amelyben a derék *Homo sapiens*t a *Homo economicus*nak nevezett képzeletbeli lény szerepébe kényszerítik, akit én az egyszerűség kedvéért csak úgy hívok: *ökon* (Econ). Az ökonok eszményített világához mérten a gyarló *emberi lények* (Humans) igen gyakran rendbontók, s ez bizony azt jelenti, hogy a közgazdasági modellek előrejelzései sokszor tévesek – márpedig ezek sokkal súlyosabb következményekkel járhatnak, mint egy egyetemi hallgatói csoport felpaprikázása. Gyakorlatilag nem akadt közgazdász, aki előre látta volna a 2007–2008-as válság közeledtét,\* s ami még rosszabb, sokan úgy vélték, hogy egyszerűen lehetlenség az összeomlás és az utóhatások bekövetkezése.

Ironikus módon a közgazdaságtan az emberi viselkedés e téves felfogásán alapuló hivatalos modelljeinek léte miatt tett szert abbéli hírnevére, hogy a legnagyobb befolyású társadalomtudomány – éspedig két különböző tekintetben is. Először is vitathatatlan, hogy a társadalomtudósok közül a közgazdászok véleménye esik a legnagyobb súlylyal a latba, amikor a közpolitika alakításáról van szó. Az igazat megvallva monopolhelyzetben vannak stratégiai tanácsadásban. A többi társadalomtudomány képviselőit egészen a közelmúltig csak elvétve vonták be a tanácskozásokba, s ha mégis megtörtént, akkor olyan szerep jutott nekik, amilyen a családi összejöveteleken a kisasztalhoz szoruló gyerekseregnek.

Másodszor pedig a közgazdaságtant intellektuális értelemben is meghatározónak tartják a társadalomtudományok között. Befolyása abból a tényből fakad, hogy a közgazdaságtan egységes központi elméletrendszerrel rendelkezik, amelyből majdnem minden más levezethető. Ha az ember a közgazdasági elméletről beszél, hallgatói pontosan

\* Az egyik olyan közgazdász, aki mégis figyelmeztetett az ingatlanárak riasztó ütemű emelkedésére, viselkedési közgazdász kollégám, Robert Shiller volt.



tudják, mire gondol. Egyetlen másik társadalomtudománynak sincs ilyen szilárd alapja. A többi társadalomtudományban az egyes elméletek inkább konkrét célokat szolgálnak – azt magyarázzák, hogy mi történik bizonyos meghatározott körülmények között. Az igazat megvallva a közgazdászok gyakran hasonlítják tudományágukat a fizikához; ehhez hasonlóan a közgazdaságtan is néhány alapvető előfeltételezésre épül.

A közgazdasági elmélet legalapvetőbb előfeltevése az, hogy az emberek optimális döntéseket hoznak. Mindama termékek és szolgáltatások közül, amelyekre egy háztartásban szükség lehet, természetesen a legeszményibb összeállítást fogják választani, amit csak megengedhetnek maguknak. Ezen túlmenően az elmélet azt is feltételezi, hogy az ökonok döntéseinek alapjául szolgáló meggyőződések mentesek mindenféle torzítástól, ami a közgazdászok kifejezésével élve azt jelenti, hogy mindannyian a „racionális várakozások” alapján döntenek. Vagyis ha az újdonsült vállalkozók átlagosan 75%-ra taksálják vállalkozásuk sikerének esélyét, akkor az helytálló becslés a tényleges valószínűségekre. Az ökonok nem túl magabiztosak.

A *korlátozott optimalizálás* eme előfeltevéseit – amelynek értelmében az ember behatárolt költségvetéséből mindig a legjobbat választja – a közgazdasági elmélet másik favoritjával, az *egyensúllyal* kombinálják. Az egyensúly azt jelenti, hogy a versenypiacokon, amelyeken az árak szabadon mozoghatnak felfelé és lefelé, az áringadozás mindig úgy alakul, hogy a kínálat megfeleljen a keresletnek. Némiképp leegyszerűsítve azt is mondhatjuk, hogy optimalizálás + egyensúly = közgazdaságtan. Ez pedig igen hatásos párosítás, amelyhez foghatót a többi társadalomtudomány nem tud felmutatni.

Van azonban egy probléma: a közgazdasági elmélet eme alapfeltevései korántsem támadhatatlanok. Először is az optimalizálási problémák, amelyekkel a hétköznapi emberek szembesülnek, gyakran megoldhatatlanul nehezek, sőt az egyén sokszor közelébe sem jut a megoldásuknak. A háztartás tagjainak elég elmenniük egy nagyobbacska élelmiszerboltba ahhoz, hogy vásárlóként máris az árucikkek milliányi lehetséges kombinációjával találkozzanak, amelyek beleférnek költségvetési keretükbe. Vajon a háztartás valóban a legjobb döntést hozza meg egy ilyen helyzetben? S az életben persze számos sokkalta fogósabb problémával szembesülünk, mint amilyen elé egy bevásárlás állít bennünket: gondoljunk csak az életpályánk, a jelzáloghittelünk vagy a házastársunk

kiválasztására. Az e területeken megfigyelhető jókora hibaszázalékot tekintve bajosan védhető az álláspont, mely szerint minden döntésünk optimális.

Másodszor a meggyőződések, amelyek alapján az emberek a döntéseiket meghozzák, korántsem mentesek a torzításoktól. Bár a közgazdászok szótárából mintha hiányozna a túlzott magabiztosság kifejezés, e tulajdonság emberi természetünk gyakori gyarlósága, s a pszichológusok még számtalan más torzítást is dokumentáltak.

Harmadszor az optimalizálási modell számos tényezőt figyelmen kívül hagy, ahogyan ezt a 137 pontos zárthelyikről szóló történetem ékesen szemléltette. Hosszan sorolhatnánk azokat a tényezőket, amelyek az ökonok világában lényegtelennek tartanak. Egyetlen ökon sem vásárolna túlságosan nagy adagot a keddi vacsora nyersanyagaiból csak azért, mert vasárnap történetesen éhesen ment a boltba. A tény, hogy vasárnap korgott a gyomrunk, nem játszhatna szerepet keddi étkezésünk adagjának megválasztásában. Ráadásul egy ökon nem is kebeleznél be kedden a túlméretezett vacsorát az utolsó falatig csak azért, mert már úgylis kifizette az árát, és nem szeretné, hogy az étel pocsékba menjen. Az ökon abbéli döntésében, hogy mennyit fogyasszon el aktuálisan egy adott élelmiszerből, nincs jelentősége az áraknak, amelyet a múltban kifizetett érte. Az ökon továbbá nem várna szeretteitől ajándékot az évnek azon a bizonyos napján, amikor történetesen megházasodott vagy megszületett. Hiszen ugyan miféle jelentősége lenne számára e dátumnak? Mi több, az ökont maga az ajándékozás gondolata is zavarba hozná, ugyanis tisztában lenne vele, hogy a leghasznosabb ajándék a készpénz: ezt ugyanis optimális vásárlói döntéseket hozva költheti el. Ám – hacsak nem egy közgazdász a házastársunk – mégsem tanácsos készpénzt adni hitvesünknek a következő házassági évfordulóra. Sőt, jobban belegondolva, ez alkalmasint még akkor sem jó ötlet, ha életünk párja közgazdász.

Mindnyájan tisztában vagyunk azzal, hogy világunkat nem ökonok népesítik be. Emberi lények világában élünk. És mivel a legtöbb közgazdász egyben emberi lény is, ők is jól tudják, hogy a hétköznapi életben nem ökonokkal kerülnek kapcsolatba. Adam Smith, a modern közgazdasági gondolkodás atyja kifejezetten elismerte e tényt. Mielőtt megírta volna főművét, a *Nemzetek gazdagságát (The Wealth of Nations)*<sup>5</sup>, írt egy másik könyvet is, amelyet az emberi „szenvedélyek” témájának szentelt<sup>6</sup> – márpedig e szó nem jelenik meg egyetlen közgazdaságtani tankönyvben

sem. Az ökonoknak nincsenek szenvedélyeik; ők egytől egyig hidegvérű optimalizálók, amilyen Spock úr az *Űrszekerek*ben (*Star Trek*).

Mindazonáltal ez a kizárólag ökonokból álló népességre épülő közgazdasági modell mindmáig virul, piedesztálra emelve és a legbefolyásosabb társadalomtudománnyá téve a közgazdaságtant. Az évek során a kritikusokkal cseppet sem bántak kesztyűs kézzel; bírálatukat gyatra kifogásokkal és a bosszantó empirikus bizonyítékokra adott képtelen alternatív magyarázatokkal söpörték félre. A kritikák azonban mind erőteljesebb visszhangra találtak számos tanulmányban, s a tét egyre emelkedett. Egy zárthelyi dolgozat osztályzásának kérdését könnyű elintézni egy legyintéssel, azoktól a tanulmányoktól viszont már nehezebb eltekinteni, amelyek nagyobb jelentőségű területeken – például a nyugdíj-előtakarékosság, a jelzáloghitel-felvétel vagy a tőzsdei befektetések ügyében – hozott gyatra döntéseket dokumentálnak. Ma már lehetetlen figyelmen kívül hagyni a váratlan fellendülések, buborékok és összeomlások sorát, amelyet 1987. október 19-től kezdve figyelhetünk meg a pénzügyi piacokon – ez volt az a nap, amelyen a részvényárfolyamok több mint 20%-kal zuhantak szerte a világon anélkül, hogy azt bármiféle rossz hír indokolta volna. Utóbb a technológiai részvények buborékának és összeomlásának lehettünk tanúi, amit gyorsan követett az ingatlanár-buborék, majd ennek szétbukkanása előidézte a globális pénzügyi válságot.

Ideje végre felhagyni az üres kifogások hangoztatásával. Közgazdasági kutatásainkhoz egy átfogóbb megközelítésmódra van szükségünk, amely végre elfogadja az emberi lények létét és jelentőségét. Az örvendetes hír az, hogy nem kell sutba hajítanunk mindazt, amit a gazdaság és a piacok működéséről tudunk. Nem szükséges elvetnünk az elméleteket, amelyek azon a feltevésen alapulnak, hogy mindenki ökon. Ezek ugyanis remek kiindulópontként szolgálhatnak a valósághoz hívebb modellek számára. Sőt bizonyos körülmények között, amikor a megoldandó problémák egyszerűek, vagy amikor a gazdasági szereplők rendelkeznek a témába vágó alapos szakképzettséggel, az ökonok modelljei jó közelítést adhatnak a való világ eseményeiről. Ám ahogy a későbbiekben látni fogjuk, az ilyen helyzetek inkább a kivételt jelentik, semmint a szabályt.

Ezen túlmenően a közgazdászok tevékenysége jórészt a piacok működésével kapcsolatos adatok begyűjtéséből és elemzéséből áll, amely munkát többnyire nagy körültekintéssel és statisztikai szakértelemmel

végzik, s fontos hangsúlyozni, hogy e kutatások zömükben nem függenek az optimalizáló viselkedés előfeltevésétől. Az elmúlt huszonöt év során megjelent két kutatási eszköz, amelyek számottevően kibővítették a közgazdászoknak a világ megismerésére használt eszköztárát. Az egyik a randomizált kontrollált vizsgálatok alkalmazása, amelyeket más tudományterületeken – többek között az orvostudományban – már régóta használnak. Ennek alapján rendszerint azt vizsgálják, mi történik, amikor az emberek valamilyen érdemleges „kezelést” kapnak. A másik a valóságban adódó helyzetek megfigyelése (mondjuk amikor egyesek belépnek valamilyen programba, mások pedig nem) vagy leleményes ökonometriai technikák alkalmazása, amelyek segítségével anélkül is felderíthető a kezelések hatása, hogy szándékoltnan e céllal alakították volna ki az adott szituációt. Az új eszközök alkalmazásának köszönhetően rengeteg, a társadalom működése szempontjából fontos tanulmány született a legkülönbözőbb témákban. A vizsgált kezelésmódok magukba foglalták a jobb iskoláztatást, a kisebb létszámú osztályokban vagy képzetesebb tanárokkal folyó oktatást, a menedzsment-tanácsadó szolgáltatások biztosítását, a munkakereséshez nyújtott segítséget, a börtönbüntetésre ítéletet, a kevésbé szegény környékre költözést, a Medicaid egészségbiztosítás alkalmazását és így tovább. Ezek a vizsgálatok azt mutatják, hogy az ember az optimalizálási modellek erőltetése nélkül is rengeteget megtudhat a világról. Egyes esetekben pedig hitelt érdemlő bizonyítékokkal szolgálnak, amelyekkel szemben tesztelhetjük ezeket a modelleket, mennyire pontosan jelzik előre a tényleges emberi reakciókat.

A közgazdasági elmélet alkalmazásánál javarészt nem kritikus fontosságú az optimalizáló viselkedés előfeltevése – még akkor sem, ha a vizsgált szereplők nem szakemberek. Például meglehetősen biztonsággal előre jelezhetjük, hogy a gazdák áracsökkenés esetén több műtrágyát használnak, jóllehet sokan közülük lassan reagálnak a piaci viszonyok változására. Az előrejelzés azért biztos, mert pontatlan: mindössze a trend irányát jósolja meg. Olyan ez, mintha azt jósolnánk meg, hogy az érett almák lefelé fognak esni a fáról, nem felfelé. Az előrejelzés a maga korlátai között helytálló, de azért nem azonos a tömegvonzás törvényének definiálásával.

A közgazdászok akkor kerülnek bajba, amikor egészen konkrét előrejelzéseket tesznek, amelyek érvényessége kifejezetten annak függvénye, hogy minden érintett közgazdasági képzettséggel rendelkezzen.

Térjünk vissza a gazdálkodók példájához! Tegyük fel, hogy a tudósok rájönnek, a gazdák jobban járnának, ha a szokásosnál több vagy kevesebb műtrágyát használnának! Amennyiben feltesszük, hogy a kellő információk birtokában mindenki helyénvalóan járna el, akkor nincs szükség egyéb irányelvi előírásra, mint hogy szabadon hozzáférhetővé tesszük ezt az ismeretet. Tegyük közzé az eredményeket, hogy a gazdák könnyűszerrel hozzájuthassanak, s a piacok varázslata majd gondoskodik a többitől!

Hacsak nem csupa ökonok gazdálkodnak a földeken, ez rossz tanács. A multinacionális élelmiszer-nagyvállalatok talán egykettőre lecsapnának a legújabb kutatási eredményekre, de vajon mennyiben hatnának ezek az indiai és az afrikai parasztgazdák viselkedésére?<sup>7</sup>

Hasonlóképpen, ha azt hisszük, hogy mindenki pontosan a kellő összeget fogja félretenni nyugdíjas éveire, ahogyan az ökonok tennék, s ebből elhamarkodottan levonnánk azt a következtetést, hogy fölösleges próbálkozás hozzásegítenünk az embereket megtakarításaik növeléséhez (teszem azt nyugdíjprogramok kidolgozásával), akkor elszalasztjuk a lehetőséget, hogy sokkal gondtalanabbá tegyük az emberek öregkorát. Ha pedig a jegybank munkatársaként azt gondolnánk, hogy a pénzügyi buborékok elméletileg elképzelhetetlenek, súlyos hibákat követhetünk el, ahogyan Alan Greenspan tette – bár javára szóljon, hogy ő beismerte tévedéseit.

Nem kell felhagynunk azzal, hogy absztrakt modelleket dolgozzunk ki a képzeletbeli ökonok viselkedésének leírására. De nem szabad többé abból a feltevésből kiindulnunk, hogy ezek a modellek pontosan mutatják be az emberek viselkedését, és éppígy nem szabad az ilyesféle hiányos elemzésekre alapoznunk alapvető döntéseinket. S ideje lenne végre figyelmet szentelnünk ezeknek a *lényegtelennek tartott tényezők*-nek (supposedly irrelevant factors, SIF) amelyeket a rövidség kedvéért SIF-eknek fogok nevezni.

Az emberek álláspontját már azt illetően sem könnyű megváltoztatni, hogy mit fogyasszanak reggelire – nem is beszélve azokról a problémákról, amelyek megoldásán egész életükben dolgoztak. Számos közgazdász éveken át határozottan tiltakozott az ellen, hogy modelljeit az emberi viselkedés pontosabb leírásaira alapozza. Ám – hála a kreatív ifjú pályatársak nyomulásának, akik hajlandóak voltak némi kockázatot vállalni, és szakítani a közgazdaságtan hagyományos módszereivel – lassan megvalósul a közgazdasági elmélet egy átfogóbb változatának dédelge-

tett álma. E szakterület „viselkedési közgazdaságtan” néven vált ismertté. Persze korántsem egy másik tudományágról van itt szó: továbbra is a közgazdaságtanról beszélünk, ám egy olyan válfajáról, amelyet a pszichológiából és egyéb társadalomtudományokból vett értékes eredmények gazdagítanak.

Az emberi lények fogalmát elsősorban azért kellett bevezetni a közgazdasági elméletekbe, hogy javítsuk az előrejelzéseik pontosságát. Ám a hús-vér emberek szerepeltetése más előnyökkel is jár. A viselkedési közgazdaságtan érdekesebb és szórakoztatóbb a hagyományos változatnál, mondhatni kevésbé zord tudomány.

A viselkedési közgazdaságtan jelenleg a közgazdaságtan rohamosan fejlődő ága, amelynek művelőit világszerte megtalálhatjuk a legjobb egyetemeken. Az utóbbi években pedig a viselkedési közgazdászok és a viselkedéstudósok egyre inkább szerves – bár kicsiny – részét képezik a döntéshozói intézményrendszernek. 2010-ben az Egyesült Királyság létrehozta a Viselkedési Insight Csapatát (Behavioural Insights Team, BIT). Világszerte egyre több ország csatlakozik a kezdeményezéshez, amelynek keretei között különleges csapatokat állítanak fel azzal a megbízással, hogy más társadalomtudományok eredményei hasznosíthatók legyenek a közpolitikában. A gazdasági társaságok is egyre gyorsabb ütemben zárkóznak fel, hiszen felismerik, hogy az emberi viselkedés alaposabb megértése minden tekintetben éppolyan fontos a sikeres üzletvitelhez, mint a pénzügyi kimutatások és a működésmenedzsment. Elvégre a cégeket is emberi lények irányítják, s alkalmazottaik és ügyfeleik szintén közülük kerülnek ki.

E könyv ennek az átalakulásnak a krónikája a saját szemszögemből. Jóllehet nem én végeztem a kutatások zömét – mint köztudomású, ehhez túlságosan lusta vagyok –, jelen voltam a kezdetektől, és részt vettem a mozgalomban, amely e szakterületet megteremtette. Amos útmutatását követve számos sztorit fogok megosztani e könyvben, ám fő célom az események menetének hű megörökítése, s ama tanulságok egy részének megosztása, amelyeket időközben leszűrtünk. Cseppet sem meglepő módon számos perpatvarra sor került a hagyománytisztelőkkel, akik továbbra is a megszokott módon akarták művelni a közgazdaságtant. E civódások akkoriban vajmi kevésbé voltak kellemesek, ám ahogyan egy pocsék utazás élményei, idővel mulatságos történetekké halványultak, s maga a szakterület minden egyes megvívott küzdelemmel egyre megalapozottabbá vált.



Ahogy a történetek általában, ez sem holmi töretlen lineáris fejlődést mutat be, amelynek során egyik elgondolásból természetes módon fakadt a következő. Inkább azt mondanám, hogy a különböző ötletek más-más időpontban és eltérő gyorsasággal szivárogtak be a tudományos köztudatba. Ennek eredményeként a könyv szerkezete egyszerre időrendi és tematikus jellegű.

Következzen hát egy rövid áttekintés! A kezdet kezdetétől indulunk, amikor egyetemi hallgatóként egész listát gyűjtöttem össze a különös viselkedésformákból, amelyek látszólag nem illettek bele a tanult modellekbe. A könyv első részét a mostoha úttörő esztendőknek szentelem, s beszámolok néhány kutatásról, amelyeket szántszándékkal igyekeztek megfúrni mindazok, akik kétségbe vonták e vállalkozás létjogosultságát. A továbbiakban azokat a témákat taglalom, amelyek kutatói pályám első tizenöt esztendejében elsődlegesen lekötötték a figyelmet: a mentális nyilvántartást, az önuralmat, a méltányosság-elveket és a pénzügytant. Szándékomban áll világos képes adni arról, mi mindenre jöttünk rá kollégáimmal az idők során, hogy felismeréseink mindnyájunkat hozzásegítsék emberi lény voltunk jobb megértéséhez. Mindemellett néhány hasznos tanulságot is igyekszem átadni azzal kapcsolatban, miként próbálhatjuk meg megváltoztatni az emberek gondolkodásmódját különböző kérdésekben – ami különösen bajos olyankor, ha sok energiát fektettek a status quo fenntartásába. A későbbiekben a közelmúlt egyes kutatásait vesszük szemügyre a New York-i taxisofőrök viselkedésétől kezdve a Nemzeti Futball-liga (National Football League, NFL) játékosválasztásán át egészen a nagy tétre menő vetélkedőműsorok résztvevőinek magatartásáig. Végül pedig elérkezünk Londonba a Downing Street 10. alá, ahol izgalmas új kihívások és lehetőségek egész sora sejlik fel előttünk.

Egyetlen tanácsot adnék e mű olvasóinak. Ha valaki nem találja elég szórakoztatónak, inkább tegye félre a könyvet! Ha másként tenne, nos, az egyszerűen rendbontás volna.

## 2.

# A birtoklási hatás

Akkoriban támadtak először deviáns gondolataim a közgazdasági elméletről, amikor a New York állam északi részén található Rochesteri Egyetem közgazdasági tagozatának felsőéves hallgatója voltam. Jóllehet határozott kétségek merültek fel bennem a kurzusokon előadottakkal kapcsolatban, sosem tudtam biztosan eldönteni, hogy vajon az elméletben rejlik a hiba, vagy én értelmezem tévesen az anyagot. Nem mondhatnám, hogy eminens diák voltam. Az Előszóban már említettem, hogy Roger Lowenstein a *The New York Times Magazine*-nak írt egy cikket rólam. Ebben Sherwin Rosent, a szakdolgozatom konzulensét is idézte, aki az alábbi értékelést adta egyetemi pályafutásomról: „Nem vártunk tőle túl sokat.”

Disszertációm a „The Value of a Life” (Egy élet értéke) provokatív címet viselte, mondanivalója azonban teljességgel hagyományos volt. Helyénvaló fogalmi megközelítésmódját Thomas Schelling közgazdász ragadta meg „The Life You Save May Be Your Own” (Talán a saját életed az, amelyet megmentesz) című csodálatos esszéjében. Az évek során többször is megesett, hogy érdeklődésem átfedte Schellingét, aki a ma már *viselkedési közgazdaságtannak* (behavioral economics) nevezett tudományterület egyik első szószólója és kiváló művelője volt. Íme egy híres szakasz az esszéjéből:

Tegyük fel, hogy egy barna hajú hatéves kislány életmentő műtétjére több ezer dollárt kell összegyűjteni karácsonyig; a postahivatalt egyszerre elárasztják a kisebb-nagyobb jótékony célú adományok. Ha azonban arról jelenik meg egy beszámoló, hogy forgalmi adó híján Massachusetts kórházai lerobbannak, s ez a megelőzhető halálesetek alig észrevehető növekedését idézi elő, igen kevesen ejtenek akár egyetlen könnyet is, s még kevesebben nyúlnak a pénztárcájukba.<sup>8</sup>



Schelling ugyanabban a stílusban ír, ahogyan beszél: fanyar mosollyal és huncutul csillogó szemmel. Feltett szándéka, hogy az olvasó egy kis-sé kényelmetlenül érezze magát.\* A beteg kislány története hathatósan ragadja meg a cikk lényegi mondanivalóját. A kórházi páciensek ez esetben azt a fogalmat testesítik meg, amelyet Schelling *statisztikai életnek* (statistical life) nevez, szemben a leánykával, aki a *megszemélyesített életet* (identified life) képviseli. Időről időre mindnyájan találkozunk a megszemélyesített élet példáival a való világban – teszem azt a föld alatt csapdába esett és megmentőikre váró bányászok megrendítő esetében. Ahogyan Schelling leszögezi, ritkán hagyjuk, hogy egy megszemélyesített élet lángja pusztán pénzhiány miatt kihunyjon, naponta azonban ezrével hálnak meg a „személytelen” ismeretlenek szerte a világon olyan egyszerű dolgok hiánya miatt, mint a moszkítóháló, az oltóanyag vagy a tiszta víz.

A hazai közpolitika tipikus döntései a beteg kislány esetétől eltérően elvontak, híján vannak az érzelmi tényezőnek. Tegyük fel, hogy új autópályát építünk, és a biztonságtechnikai mérnökök kijelentik, hogy ha 1 m-rel szélesebbre alakítjuk ki a középső sásválasztót, 42 millió dollár lesz a többletköltség, ám 30 éven át évi 1,4 halálos kimenetelű közlekedési balesetet előzhetünk meg. Vajon felvállaljuk-e a pluszköltségeket? Természetesen nem ismerjük a potenciális áldozatok kilétét, hiszen itt „pusztán” statisztikai életéről van szó. Ám a sásválasztó szélességének meghatározásához hozzá kell rendelnünk valamilyen értéket a ráfordítás révén meghosszabbított, vagy drámaibb kifejezéssel élve „megmentett” életkehez. Az ökonok világában azonban a társadalom semmi esetre sem fizetne többet egy megszemélyesített élet megmentéséért, mint húsz statisztikai élet megóvásáért.

Ahogyan Schelling megjegyezte, a helyénvaló kérdés itt az volna, hogy vajon mennyit hajlandóak fizetni az új autópálya használói (s talán a barátai és családtagjai) azért, hogy valahányszor igénybe veszik az adott útszakaszt, valamivel nagyobb biztonságban vezethessenek. Schelling meghatározta a helyes kérdést, eleddig azonban senki sem állt elő megválaszolásának módjával. Ez kemény dió. Ehhez meg kellene

\* Egy jellemző Schelling-féle gondolat kísérlet: tegyük fel, hogy létezik egy egészségügyi eljárás, amely hoz ugyan némi mérsékelt javulást a beteg állapotában, ám rendkívül fájdalmas. A beavatkozás előtt egy olyan gyógyszert adnak be a páciensnek, amely nem csillapítja a fájdalmat, ám kitörli minden emléket az eseményről. Vajon hajlandóak lennénk alávetni magunkat a beavatkozásnak?

vizsgálunk néhány szituációt, amelyekben az emberek döntéseket hoznak a pluszköltség és az életveszélyes kockázat csökkentésének értékarányára vonatkozóan. Ebből kiindulva már következtethetnénk arra, mennyit hajlandóak áldozni a biztonságukra. Ám vajon hol figyelhetünk meg ilyen döntéseket?

Richard Zeckhauser közgazdász, Schelling tanítványa megállapította, hogy az orosz rulett lehetőséget kínál a probléma végiggondolására. Íme példájának egy átdolgozása. Tegyük fel, hogy Aidan kénytelen lejátsszani egy menet orosz rulettet egy jókora tárral rendelkező géppuskával, amelybe mondjuk ezer töltény fér egyszerre! A tárba véletlenszerűen négy golyót töltenek. Aidannek egyetlenegyszer kell meghúznia a ravaszt (szerencsére a géppuskát egyes lövésre állították be). Mekkora összeget volna hajlandó fizetni Aidan azért, hogy kivehessen egy golyót?\*

Jóllehet Zeckhauser oroszrulett-gondolatkísérlete elegáns formában fogalmazza meg a problémát, továbbra sem jutunk közelebb a konkrét számszerű összegekhez. Az adatgyűjtésnek vajmi kevésbé alkalmazható módszere olyan kísérleteket folytatni, amelyekben az alanyok fejéhez töltött fegyvert nyomunk.

Miközben ezeken a kérdéseken tépelődtem, felmerült bennem egy ötlet. Tegyük fel, hogy sikerülne adatokat beszerezni a különböző foglalkozások halálzási rátájáról, köztük olyan veszedelmes munkákéről, amilyen a bányászat, a fakitermelés vagy a felhőkarcolók ablakainak mosása, s a biztonságosabb tevékenységekről is, úgymint az agrárgazdálkodás, az üzletvezetés és a földszintes épületek ablakainak tisztítása. Az ökonok világában a kockázatosabb munkákat jobban meg kellene fizetni, másként senki sem vállalná őket. Igazság szerint a veszélyes feladatért fizetett bértöbbletnek kompenzálnia kellene a munkásokat a kockázat felvállalásáért (akárcsak a munka egyéb sajátosságaiért). Vagyis, ha az egyes foglalkozások bérezéséről is tudnák adatokat szerezni, anélkül adhatnék becslést a Schelling elemzéséből következő számra, hogy bárkit is orosz rulettre kellene kényszerítenem. Szorgosan kutatni

\* Zeckhauser az a kérdés foglalkoztatta leginkább, mennyire szoros az összefüggés Aidan fizetési hajlandósága és a gépfegyverben maradt golyók száma között. Amennyiben az egész tár tele van, Aidan nyilván mindenét kész odaadni (sőt akár hitelt is felvesz), hogy csupán egyetlen golyót kivegyenek. De mi a helyzet akkor, ha csak két golyóval töltötték meg a fegyvert? Mennyit hajlandó fizetni Aidan azért, hogy az egyiket kivegyék? S vajon ez az összeg több vagy kevesebb volna annál, amit az utolsó golyó eltávolításáért adna?

kezdtem hát, de sehogy sem találtam forrásokat az egyes foglalkozások halálozási rátájával kapcsolatosan.

Végül apám, Alan sietett a segítségemre. Ő biztosítási statisztikusként dolgozott, egyike volt azoknak a matematikusoknak, akik kalkulálják a kockázatkezelés számszerű adatait a biztosítótársaságoknak. Megkérdeztem hát tőle, nem tudna-e adatokat keríteni nekem a munkahelyi halálozási arányszámokról, s hamarosan a kezembe is kaptam egy vékony, vörös, keménykötésű könyvecskét az amerikai Aktuáriusok Társaságának (Society of Actuaries) kiadásában, amely pontosan a kívánt adatokat sorolta fel. Miután összevettem az egyes foglalkozások halálozási rátáit a szakmánkénti bérek könnyen hozzáférhető adataival, már könnyűszerrel meg tudtam becsülni, mennyit kell fizetni a munkavállalóknak, hogy hajlandóak legyenek felvállalni a magasabb munkahelyi halálozási kockázatot.

Az alapötlet megvolt, az adatokat is megszereztem, ám döntő fontossággal bírt, hogy helyesen végezzem el a statisztikai számításokat. Keresnem kellett egy tanácsadót a közgazdasági tanszéken, akinek eléggé fel tudom kelteni az érdeklődését ahhoz, hogy a disszertációm konzulense legyen. A kézenfekvő választás a korábbiakban már említett törekvő munkaügyi közgazdász, Sherwin Rosen volt. Korábban nem dolgoztunk még együtt, a disszertációm témája azonban kapcsolódott ahhoz az elméleti munkához, amelyen éppen dolgozott, úgyhogy Rosen elfogadta a felkérésemet.

A későbbiekben a disszertációm alapján közösen írtunk egy tanulmányt is, amelynek címe természetesen „The Value of Saving a Life” (Egy élet megmentésének értéke)<sup>9</sup> lett. Akkori becslésünk naprakész változatait a kormány továbbra is felhasználja költség-haszon elemzéseiben. Az aktuális becslés hozzávetőlegesen 7 millió dollár megmentett életenként.

Miközben a disszertációmon dolgoztam, eszembe ötlött, hogy érdekes volna feltenni az embereknek néhány hipotetikus kérdést, hiszen ily módon is megpróbálhatnám kihúzni belőlük, hogyan vélekednek a pénz és az elhalálozás kockázata közötti ellentétes irányú kölcsönhatásról. Kérdéseim megfogalmazásánál, először azt kellett eldöntenem, mire kérdezzek rá: a „fizetési hajlandóságra”, vagy a „követelési hajlandóságra”? Az első esetben azt firtattam, mennyit fizetnének azért, hogy valamilyen mértékben, teszem azt 0,001%-kal lecsökkentsék annak kockázatát, hogy a következő esztendőben elhaláloznak. A második esetben

pedig azt tudakoltam, mennyi készpénzt követelnének, ha ugyanilyen mértékben növekedne elhalálozásuk kockázata. Viszonyítási alapként közlöm, hogy az Egyesült Államok egy ötvenéves polgárának megközelítőleg 0,004%-os esélye van arra, hogy meghaljon a következő évben.

Ezek voltak a tipikus kérdéseim, amelyeket a tanteremben feltettem. A hallgatók a kérdés mindkét változatát megválaszolták.

A. Tegyük fel, hogy ön az előadáson való részvételével kitette magát egy ritka és halálos megbetegedés kockázatának. Amennyiben ön elkapja a betegséget, egy héten belül gyors és fájdalommentes halált hal. Ennek esélye 0,001%. A betegség kezelésére egyetlen adagnyi ellenszer áll rendelkezésünkre, amelyet annak fogunk adni, aki a legmagasabb árat kínálja érte. Ha ön beveszi az ellenszert, hiába kapta el a betegséget, elhalálozásának kockázata nullára csökken. Mennyi a legmagasabb összeg, amit hajlandó lenne megfizetni az ellenszerért? (Amennyiben pénzszerűben van, kamat nélkül kölcsönözzük önnek az ellenszer megvásárlásához szükséges összeget, amelynek visszafizetésére 30 év áll rendelkezésére.)

B. Az egyetemi kórház tudósai kutatást végeznek ugyanezzel a ritka betegséggel kapcsolatban, és önkéntesekre van szükségük, akik hajlandóak lennének egyszerűen bemenni öt percre egy olyan helyiségbe, amelyben kiteszik magukat a fentivel azonos, 0,001%-os kockázatnak, hogy elkapják a betegséget, és egy héten belül gyors és fájdalommentes halált halnak. Ez esetben ellenszérum nem áll rendelkezésre. Melyik a legkisebb összeg, amelyért hajlandóak volnának részt venni ebben a kísérletben?

A közgazdasági elmélet határozott előrejelzése szerint az embereknek közel azonos összeget kellene megadniuk válaszul a kérdés két változatára. Egy ötvenéves válaszadó szemében a pénz és az elhalálozás kockázata közötti trade off nem különbözhet számottevően akkor, amikor a kockázat 0,005%-ról 0,004%-ra csökken (ami a kérdés első változatában történik), illetve akkor, amikor 0,004%-ról 0,005%-ra nő (ami a második változat lényege). A válaszadók feleletei széles skálán mozogtak, egy mintázat azonban világosan kirajzolódott: az egyes személyek a két esetben igencsak különböző összegeket jelöltek meg. Egy tipikus válasz körülbelül így hangzott: Az A változatban nem fizetnék többet

2000 dollárnál, a *B* változatban viszont legalább 500 ezer dollárt követelnék. Az igazat megvallva a *B* változat esetében számos válaszadó kijelentette, hogy semmilyen áron nem venne részt a kísérletben.

Korántsem kizárólag a közgazdasági elmélet követeli meg, hogy a válaszok azonosak legyenek. A logikai következetesség is ezt kívánja. Ismét vegyünk például az ötvenéves honpolgárt, akinek a kísérletet megelőzően 0,004% esélye volt arra, hogy a következő év folyamán elhalálozik. Tegyük fel, hogy az illető az előző bekezdésben feltüntetett választokat adja, vagyis 2000 dollárt kínál fel az *A* esetben, és 500 ezer dollárt követel a *B* változatban! Első válaszából az következik, hogy a 0,004%-ról 0,005%-ra történő kockázatnövekedéstől legfeljebb 2000 dollárral jár rosszabbul, hiszen nem volna hajlandó többet fizetni a többletkockázat elkerüléséért. Második válasza viszont azt tükrözi, hogy ugyanezt a kockázatnövekedést nem akarná elfogadni 500 ezer dollárnál kevesebért. Márpedig nyilvánvaló, hogy a 0,004% és a 0,005% kockázat közötti különbség nem érhet egyszerre *legfeljebb* 2000 dollárt és *legalább* 500 ezer dollárt.

Ez az igazság azonban nem mindenki számára kézenfekvő. Őszintén szólva sokan még azt követően is ellenkeznek, miután elmagyarázom nekik a tényállást – ahogyan e pillanatban talán az olvasók is teszik! Pedig a helyzet logikája kikezsdhetetlen!\* Egy közgazdász számára ezek az eredmények egyszerre tűntek zavarba ejtőnek és képtelenül nevetségesnek. Megmutattam a kapott válaszokat Sherwinnek, mire ő azt felelte, hogy ne fecsérelem tovább az időmet, inkább dolgozzak szorgalmasan a disszertációmon. Én azonban nem tudtam kiverni a fejemből az esetet. Mégis, mi folyik itt? – tűnődtem. Persze az általam felvázolt lehetőség, hogy az ember tudatosan kockára tegye az életét, némiképp valóban szokatlan, ám ahogy további példákat kezdtem keresni, lépten-nyomon beléjük botlottam.

Az egyik esetet Richard Rosett-től, a közgazdasági tanszék vezetőjétől hallottam, aki régóta lelkesen gyűjtötte a borokat. Ő mesélte nekem,

\* Szigorú értelemben a válaszok valamelyest eltérhetnek a közgazdászok által *jövedelmi* vagy *vagyonhatásnak* (income or wealth effect) nevezett jelenség következtében. A válaszadó az *A* változat esetében rosszabbul jár, mint a *B* változatban, hiszen ha semmit sem tesz, a *B* verziónál nem vállalja fel a megbetegedés kockázatát. Ám ez a hatás nem magyarázhatja az általam megfigyelt nagyságrendű különbséget – ráadásul az eltérés a további felmérések során sem tűnt el, amikor hipotetikusán felkínáltam a válaszadóknak, hogy az *A* változatnál kapnak (teszem azt) 50 ezer dollárt.

hogy vannak olyan palackjai a pincéjében, amelyekért valaha 10 dollárt fizetett, ám ekkorra több mint 100 dollárt értek. Az igazat megvallva egy Woody nevű helyi borkereskedő hajlandó lett volna megvenni Rosett néhány régebbi palackját az aktuális áron, ám a tanszékvezető kijelentette, hogy különleges alkalmakkor megiszik ugyan egy-egy üveggel az értékes borokból, ám álmában sem jutna eszébe, hogy 100 dollárt fizessen bármelyikért is. Ráadásul egyetlen palackkal sem adott el Woodynak. Ez egyszerűen illogikus. Ha hajlandó meginni egy üveg bort, amelyről tudja, hogy 100 dollárért eladhatná, akkor a borfogyasztás aktusát nyilvánvalóan többre értékeli 100 dollárnál. Ám akkor miért nem hajlandó megvásárolni egy palack ilyen bort? Miért tiltakozott bármely bor megvásárlása ellen, amelynek palackja akár megközelítőleg 100 dollárt kóstált? Közgazdászként Rosett tisztában volt vele, hogy viselkedése nem racionális, mégsem tudta rávenni magát, hogy másként vélekedjen.\*

E példák mindegyike a közgazdászok által *alternatív költségek* (opportunity costs) nevezett fogalmat szemlélteti. Valamely tevékenység alternatív költsége az az érték, amelyről az ember lemond az adott tevékenység következtében. Ha ma kirándulni megyek helyett, hogy ott-hon maradnék és megnézném az amerikaifoci-meccset, akkor a túráim alternatív költsége a mérkőzés megtekintésének élménye. A 100 dolláros bor elfogyasztásának alternatív költsége az az összeg, amelyet Woody hajlandó lett volna fizetni Rosettnek. Akár a saját borát itta meg a tanszékvezető, akár vásárolt egy palacknyival az adott összegért, a borozás alternatív költsége változatlan maradt. Ám ahogyan Rosett esete illusztrálja, még a közgazdászok is bajosan képesek párhuzamba állítani az alternatív költségeket a konkrétan kifizetett összegekkel. Az embert kevésbé érinti kellemetlenül, ha elmulasztja egy értéktárgy áruba bocsátásának lehetőségét, mint az az eset, amikor a saját zsebéből kell kifizetnie a szóban forgó összeget. Az alternatív költségek bizonytalanok és elvontnak tűnnek, ha a konkrét készpénzkiadásokkal vetjük össze őket.

Tom Russell barátom hozakodott elő egy másik érdekes esettel. A hitelkártyák akkoriban kezdtek szélesebb körben elterjedni, s a hitel-

\* Úgy tűnt, Rosettet nem zavarja túlzottan a saját viselkedése. A történetet követően publikáltam egy cikket, amelyben leírtam az anekdotát, Rosettet „R. úrként” szerepeltetve. Amikor a cikk megjelent, a tanszékvezetőnek is elküldtem egy példányát, mire egy háromszavas választ kaptam tőle: „Ejha, híres lettem!”

kártya-kibocsátó cégek jogi csatározásokat folytattak a kiskereskedőkkel ama kérdés miatt, hogy vajon a kereskedők felszámíthatnak-e különböző árakat a készpénzes és a hitelkártyával vásárló vevőknek. Mivel hitelkártyás vásárlás esetén a kiskereskedőknek különköltségük merül fel a pénz beszedéséért, egyes kereskedők, különösképpen a benzinkutások, magasabb árakon akarták adni termékeiket a kártyahasználóknak. A hitelkártya-üzletág képviselői persze tiltakoztak e gyakorlat ellen; ők azt szerették volna, hogy a fogyasztók költségmentesnek tartsák a kártyahasználatot. Miközben az eset végigment a szabályozási eljáráson, a hitelkártyalobbi igyekezett menteni a menthetőt, és a tartalom helyett a formára tette a hangsúlyt. Ragaszkodtak hozzá, hogy ha egy kiskereskedelmi üzlet mégis eltérő árakat szab a készpénzes és a hitelkártyás vásárlóknak, akkor a „rendes ár” a magasabban megállapított összeg legyen, amelyből a készpénzes vevőknek „kedvezményt” adnak. A másik esetben ugyanis a készpénzes díjszabást állapították volna meg rendes árként, s így a hitelkártyás vásárlóktól „felárat” követeltek volna.

Egy ökon számára a két eset jöttányit sem különbözik egymástól. Ha a hitelkártyás ár 1,03 dollár, a készpénzes ár pedig 1 dollár, akkor a legkevésbé sem számít, hogy a 3 centes eltérést *kedvezménynek* vagy *felárnak* nevezzük. Mindazonáltal a hitelkártya-üzletág megalapozottan a kedvezmény verzió mellett tört lándzsát. Sok évvel később Kahneman és Tversky *keretezésnek* (framing) nevezte volna e megkülönböztetést, ám a termékértékesítőknek már ekkor megsúgta a zsigeri ösztönük, hogy a megfogalmazás igenis számít. A felár olyan, mintha az ember zsebéből húznák ki, míg a kedvezmény elszalasztása „pusztán” alternatív költség.

Ezt a jelenséget *birtoklási hatásnak* (endowment effect) neveztem el, ugyanis a közgazdászok szakzsargonjában a már birtokolt eszközök iránt elköteleződünk, s arra a következtetésre jutottam, hogy ezért az emberek többre értékelik az általuk birtokolt javakat azoknál a dolgoknál, amelyekre szert tehetnének ugyan, ám amelyek még nincsenek a birtokukban.

A birtoklási hatás erőteljesen befolyásolja azoknak az embereknek a viselkedését, akik szeretnének részt venni bizonyos beharangozott koncerteken vagy sportmérkőzéseken. Az ezekre szóló jegy kiskereskedelmi ára ugyanis gyakran jóval a piaci ár alatt mozog. Aki elég szerencsés volt, hogy megkaparintson egy jegyet, mivel nem állt sorban állni vagy a leggyorsabban kattintott az adott weboldalra, ekkor döntési helyzetbe kerül: elmenjen a rendezvényre, vagy inkább bocsássa áruba a jegyét?



A világ több táján létezik immár egyszerű és legális online piac e jegyekre – ilyen többek között a Stubhub.com –, hogy a jegytulajdonosoknak ne kelljen többé a rendezvényhelyszínek előtt ácsorogva üzérkedniük jegyeikkel, ha be akarják söpörni az előrelátó spekulációjuk folytán ölükbe hulló nyereséget.

A közgazdászokat leszámítva kevesen gondolkodnak helyénvalóan e döntésről.<sup>10</sup> Jól szemlélteti a dolgot Dean Karlan közgazdász esete, aki jelenleg a Yale oktatója. Dean chicagói MBA-tanulmányai egybeestek azal az időszakkal, amelyben Michael Jordan a hivatásos kosárlabdasporth koronázatlan királya volt. Jordan csapata, a Chicago Bulls hat bajnoki címet nyert az idő alatt, amíg a sztár náluk játszott. A szóban forgó esztendőben a Bulls a Washington Bullets ellen lépett pályára a rájátszások első fordulójában. Jóllehet a legtöbben a Bullst tartották az esélyesebbnek, a jegyekért óriási harc folyt – részben azért is, mert a szurkolók tudták, hogy a helyek ára később még jobban felmegy a rájátszások folyamán.

Dean egyik college-beli cimborája a Bulletsnek dolgozott, és szerzett neki két jegyet. Dean egy másik barátja, egy teológushallgató is rendelkezett bizonyos kapcsolatokkal a Bulletsnél, és szintén kapott két tiszteletjegyet. Persze mindkettlen az egyetemi hallgatók megszokott anyagi nehézségeivel küzdöttek, noha Dean hosszú távú pénzügyi kilátásai fényesebbnek tűntek: az MBA-diplomás hallgatók rendszerint jobban keresnek a végzett teológusnövendékeknél.\*

Dean és barátja egyaránt kézenfekvőnek találta a döntést, hogy eladják a jegyeiket, vagy elmenjenek a meccsre. A teológushallgató meghívta egy ismerősét, és együtt szurkolták végig a mérkőzést. Dean ellenben buzgón nyomozni kezdett, hogy mely kosárlabda-rajongó professzorok folytatnak jövedelmező tanácsadói praxist is, s végül darabonként több száz dollárért adta el a jegyeit. Teológushallgató barátjával egyaránt dilisnek tartották egymást. Dean képtelen volt felfogni, hogyan merülhetett fel barátjában szűkös anyagi helyzetében a gondolat, hogy kimenjen a meccsre. Barátjának viszont az nem fért a fejébe, miért nem képes Dean megérteni, hogy ingyen kapta a jegyeket!

Így működik a birtoklási hatás. Már akkor tudtam, hogy valós jelenséggel állok szemben, ám fogalmam sem volt róla, mit kezdenék vele.

\* A teológushallgatók persze igen hosszú távon ledolgozhatják a hátrányukat.



### 3.

## A lista

**A**vételi és eladási árak eltérése felcsigázta az érdeklődésemet. Mi egyebet tesznek még az emberek, ami összegegyeztetetlen a közgazdászok racionális döntési modelljével? Mihelyt elkezdtem figyelmet szentelni a problémának, egyszerre sok példával találtam szembe magam, úgyszólván elkezdtem összeállítani belőlük egy listát az irodai táblámon. Következzen néhány ezek közül, amelyek barátaim viselkedését jellemzik:

- *Jeffrey meg én szereztünk valahogy két ingyenjegyet egy profi kosárlabdameccsre Buffalóba, amely rendszeren másfél órányi autóútra van rochesteri lakhelyünktől. A mérkőzés napján jókora hóvihár támad. Úgy döntünk, hogy nem vágunk neki az útnak, ám Jeffrey megjegyzi, hogy ha pénzért vettük volna az egyébként borsos árú jegyeket, bizony kimerészkednénk a zimankóba, és megpróbálnánk eljutni a meccsre.*
- *Stanley minden hétvégén maga nyírja a pázsitját, és szörnyű szénanáthát kap tőle. Megkérdezem tőle, miért nem fogad fel egy srácot erre a munkára. Stan azt feleli, hogy nem akar neki kifizetni alkalmanként 10 dollárt. Tovább faggatom, hogy vajon hajlandó volna-e 20 dollárért lenyírni a szomszéd fűvét is, mire ő azt feleli, hogy dehogy, esze ágában sem lenne.*
- *Linnea ébresztőórás rádiót akar vásárolni. Talál is egy modellt, amely elnyeri a tetszését, s amelynek előzetes felmérése szerint az ára is kedvező: a készülék 45 dollárba kerül. Már épp készül megvásárolni az ébresztős rádiót, amikor a bolti eladó közli vele, hogy az új fióküzletükben, tízpercnnyire, ugyanaz a modell engedményesen csak 35 dollárba kerül, mivel nagy nyitási akciót hirdettek. Vajon elmegy-e Linnea a másik boltba az engedmény miatt?*