

*Tárgy: a gazdasági viselkedés: annak előzményei és következményei*

- Mi számít „gazdasági viselkedésnek” vagyis olyannak, ami „szüksős erőforrások felhasználásával” bánik?
- Jellemzően azokra gondolunk, amelyeket a közgazdaságtan is tárgyalja: fogyasztói döntés, befektetés, kölcsönfelvétel, megtakarítás, stb.
- „előzmények”: motívumok, optimizmus-pesszimizmus, döntési folyamatok, értékek, stb...
- „következmények”: mások befolyásolása (pl. divat), elégedettség, környezeti hatások, stb...

*Történet: a 3 hullám*

- 1. hullám: Tarde, Veblen: néhány releváns téma és jelenség azonosítása. Pl. Veblen munkája, melyben az amerikai úrgazdagok pazarló életmódját kritizálja.
- 2. hullám: A fejlődő közgazdaságtan emberképét és feltevéseit a pszichológiai kutatások tényeinek birtokában kritizáló kezdeményezés, a 20-as 30-as években
- 3. hullám: A gazdaságpszichológiában igazi áttörést hozó történés, mely a kezdő lendületet Herbert Simon korlátozott racionalitás elméletével vette, s melyet Tverky és Kahneman munkássága teljesített ki:
  - A racionális emberkép racionális döntéseket hozó emberétől az egyes emberek hozta eltérések nem „átlagolódnak ki”: Az elhajlások szisztematikusak és megismerhetők.

*A három nagy terület*

- 1. mikroökonómiai gazdaságpszichológia
  - A lélektani változókat az egyén szintjén kezeli, pl. a fogyasztói döntések esetében. Mindazonáltal az egyéni és társadalmi vetületek nem kezelhetők teljesen szétválasztva (ld. Pl: fogyasztási attitűdök és akár globális következmények)

- 2. makroökonómiai gazdaságpszichológia
  - Pszichológiai „makrováltozókat” vezet be a gazdasági elemzésbe (pl. ilyen George Katona ICS indexe)
- 3. Viselkedéses v. pszichológiai közgazdaságtan (nevezhetjük akár döntépszichológiának is, ez nézőpont kérdése)

### *A viselkedéses közgazdaságtan (vagy döntépszichológia)*

- Kísérletes módszertan
  - Laboratóriumban kialakított döntési helyzetekben kerül vizsgálat tárgyává a gazdasági (jellemzően pénzzel bánó) viselkedés.
  - Ide tartozik Tversky és Kahneman munkássága is, akik egyrészt a heurisztikák bemutatásával, másrészt a kilátásmélettel váltak hihetetlenül híressé. (egyik következő óránk tárgya)
  - De ide tartozik a viselkedéses játékelméleti kutatások és eredményeik is (egy másik következő óránk tárgya)

## A DÖNTÉSEK RACIONALITÁSA

### *A racionalitás sokfélesége*

- Mivel a gazdaságpszichológia azt vizsgálja, hogy a gazdasági viselkedés során hogyan használjuk fel szűkös erőforrásainkat (idő, pénz, erőfeszítés) céljaink eléréséhez, a döntésmélet, és a racionalitás kérdése kikerülhetetlen
- A jó döntés kritériuma az idők során változott
  - A filozófiai felfogás mércéje: a „jó” és az „igaz”
  - A klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan mércéje: objektív (következetes), maximalizáló
  - A korlátozott racionalitás felfogása szerint: a „kielégítő”
- A döntésméleti bevezetésekben gyakran találkozunk a
  - közgazdasági-pszichológiai,
  - normatív-leíró,

- maximalizáló-viselkedéses megkülönböztetésel.
- Bármelyikről is legyen szó, a SEU-elmélet (Subjective expected utility) szerint történő és a „valóságban” történő döntések megkülönböztetéséről van szó

#### *A SEU-elmélet felfogása és a legáltalánosabb axiómái*

- A döntések tárgya az, hogy a rendelkezésre álló választási alternatívákat kielemezve azt válasszuk, mely számunkra a legnagyobb várható hasznosságú.
- Minden döntés tehát alternatívák közti választás, az alternatívák lehetséges kimeneteinek számbavételével, mely során számolunk nemcsak a kimenetek értékével, de valószínűségével is.
- A legáltalánosabb axiómák
  - Érzékenység és megkülönböztethetőség (Bármiről meg tudjuk állapítani, hogy rosszabb, jobb vagy ugyanolyan, mint egy másik alternatíva)
  - Transzitivitás
  - Dominancia (Ha egy alternatíva legalább egy szempontból előnyösebb, mint egy másik, és semmilyen előnytelen tulajdonsága nincs, azt kell választanunk)
  - Függetlenség (A valószínűség és az érték függetlensége)

#### *Herbert Simon viselkedéses, korlátozott racionalitás felfogása*

- A valóságban az alternatívákat és az azokra vonatkozó információkat is keresni kell, sőt gyakran még a problémát is azonosítani kell
- A keresés időigényes és fárasztó, az alternatívákat leíró összes tulajdonságot kiértékelni túlságosan bonyolult feladat lenne
- Kognitív kapacitásunk korlátozott, megelégszünk az „elég jó” választásával. Az elég jó mércéje az aspirációs szintünk.
- Simon (sokáig elfeledett) hasonlata az olló két száráról, melynek egyike a környezet, a másik pedig elménk

#### *A heurisztikák és torzítások-felfogás*

- A leíró döntéseméleti kutatás 70-es évektől folytatott kutatásai számos meggyőző bizonyítékát adták annak, hogy a valóságban nem követjük a normatív döntésemélet követelményeit
- Kahneman és Tversky meghatározó munkássága
- A kilátás-elmélet (prospect theory)
  - minősítés és értékelés (coding and evaluation)

- Nyereségoldali kockázatkerülés és veszteségoldali kockázatkeresés
- A pszichológiai könyvelés (és adaptív értéke)
- A Tversky és Kahneman által leírt alapheurisztikák, melyek a legtöbb később leírt heurisztikát is szervezni tudják

#### *Heurisztikák (a valószínűségi becslésekben, kategorizációban)*

- Reprezentativitás
  - Alap-arány-tévesztés, a játékos tévedése, a mintanagyság figyelmen kívül hagyása
- Hozzáférhetőség
  - Az elképzelhetőségből, a frissességből, a keresési halmaz hozzáférhetőségéből adódó
- Rögzítés és igazítás
  - A változatosság alábecslése
- A valószínűségi döntések egyéb tévedései (pl.):
- A „Linda” probléma (conjunction fallacy)
  - Linda ilyen és ilyen (független, magabiztos, saját érdekeit jól képviseli...). Mi a valószínűsége, hogy feminista bankár? Mi a valószínűsége, hogy bankár?
  - A kapcsolt valószínűséget bizonyos esetekben nagyobbak tartjuk
- Az új információ meggyőző ereje, a feltételes valószínűségek és a Bayes-tétel alkalmazása (A „taxis” probléma)
  - Egy városban két taxivállalat működik: így a taxyik 85 %-a zöld, a többi kék. Egy cserbenhagyásos gázolás elkövetőjét keresi a rendőrség. Az egyetlen tanú vallomásaiban elmondja, hogy úgy látta, kék taxi okozta a balesetet. A vizsgálatok szerint a tanú megbízhatósága 80%. Ön szerint mennyi annak a valószínűsége, hogy a tettes kék taxit vezetett?

#### *A heurisztikák és torzítások elméletet ért kritikák és az ökológiai racionalitás*

- A heurisztikák és torzítások elmélet mesterséges laboratóriumi megfogalmazásai nem adnak arra esélyt, hogy az ember a természetes bölcsességét használja.
- Cosmides: a Wason-feladatokat sokkal jobban megoldjuk, ha természetes élethelyzet van beleszöve!
- Gigerenzer, Hoffrage: a természetes gyakoriságokkal való számolás sokkal jobban megy, mint a Bayes-tétel alkalmazása a valószínűségekkel!
- Az egyszerűsítések abban a környezetben, amelyben alkalmazzuk, jellemzően beválnak. (pl: ismerősségi heurisztika)

- Elster: a pszichológiai könyvelés nagyon is adaptív! (a szentpétervári paradoxon)

### A KILÁTÁSELMÉLET

- a jutalmaknak nem az abszolút nagysága számít, hanem az, hogy egy viszonyítási ponthoz képest nyereségnek vagy veszteségnek érezzük-e kimeneteinket
- a döntések keretezésérzékenyek: a jutalmak esetében kockázatkerülőek vagyunk, a veszteségek esetében kockázatkeresők
- az értékfüggvény s-alakú: egységnyi állapotváltozás az érzetben kisebb különbséghez vezet nagy kiindulóérték esetén
- egységnyi jutalom szubjektív értéke kisebb, mint amekkora szomorúságot ugyanannak a dolognak az elvesztése okoz
- a valószínűségeket alulértékeljük (hacsak nem biztos vagy lehetetlen dologról van szó), az egészen kis valószínűségértékeket pedig felülértékeljük
- bizonyosság és álbizonyossághatás
- birtoklási hatás
- elsüllyedt költségek

### PARADOXONOK

(nem közlöm magát a paradoxont, csak azt, hogy milyen ponton sértik a racionalitást a jellegzetes emberi választások)

Allais: lényeg, hogy sérti a közös hatás elvét, két alternatíva között különbséget az értékelésben nem tehet egy olyan szempont, amely szerint az értékelése a két alternatívának ugyanolyan

Ellsberg: ugyanaz kritikus benne, mint az Allais paradoxonban. Háttérben az áll, hogy az ember szereti, ha pontosan ismeri az esélyeit.

Szentpétervári: azért nem költ rá az ember sokat, mert egy életszerű szinten túl a kis valószínűségű eshetőségekkel nem számol

### STRATÉGIAI DÖNTÉSEK

Az a formális jel és szabályrendszer, mely a konfliktusos, együttműködési és koordinációs helyzetek elemzésére alkalmas: a játékelmélet

- Racionális játékos modellek: azt feltételezik, hogy a játékosok teljesen értik a stratégiai helyzet lényegét, és következetes preferenciáik szerint maximalizálni akarják a hasznukat
  - Neumann, Morgenstern (1944): Theory of Games and Economic Behavior
  - Luce and Raiffa (1957): Games and decisions. Introduction and critical survey.
- Az evolúciós modellek jellemzően nem kogníciókról és tudatos döntésekről beszélnek, hanem „programozott stratégiákról”, amik a túlélést segítik a versenyben.

- A viselkedéses játékelmélet pedig empirikus tapasztalatokat gyűjt róla, hogy az emberek, akik sem nem tökéletesek, sem nem gépek, hogyan döntenek stratégiai döntési helyzetekben

Hogyan lehet a stratégiai helyzeteket jellemezni?

- Alapvetően kétféle módon: normál alakban vagy kiterjesztett alakban
  - A normál alak kifejezi, hogy hányan játszó, hogy hány stratégia (viselkedésválasztás) áll a játékosok rendelkezésére, és mi a kimenetele az egyes viselkedésválasztásoknak a többi játékos választása függvényében
  - Három klasszikus játékot mutathatunk be.
- A megoldásra vonatkozó szabályok, előírások azt írják le, hogy a játékosok hogyan fogják játszani a játékot. Az általános feltételezés az, hogy a játékosok a saját szubjektív hasznosságukat maximalizálják.

A legfontosabb szabályok

- A legalapvetőbb megoldási szabály a dominancia. Egy racionális játékos nem választ olyan megoldást, aminél választhatna jobbat is.
- Dominancia elv alapján nem minden játékot lehet megoldani.
- Az ilyen helyzetekre jó megoldási mérték a Nash-egyensúly. A Nash egyensúly olyan, hogy abban egyik játékosnak sem éri meg a viselkedésén változtatni. A koordinációs problémák olyanok, hogy abban több Nash egyensúly is van
- Vannak olyan helyzetek is, melyekben csak vegyes stratégiás Nash egyensúly létezik (pl. sok konfliktusos helyzetben!)

Nash volt az, aki bebizonyította, hogy minden véges számú játékosal játszott stratégiai helyzetben van egyensúly, ha másféle nem, akkor vegyes stratégia

A kooperáció, a koordináció és a konfliktusok klasszikus játéka

- kooperáció: PDG.(1950)
  - Rapoport, Chammah (1965): szisztematikus kísérleti beszámoló. Sok száz tanulmány következett.
  - Általában véve az emberek sokkal többet kooperálnak, mint az a domináns megoldásból következne
- Koordinációs játékok (a szarvasvadász problémája „stag-hunt game” (Rousseau)
  - Melyik egyensúlyt játszó az emberek? Hogyan befolyásolja a választást a jól látható jelzés, mitől lesz valami kiugróan észlelhető jelzés? Mit segít a kommunikáció, és a koordinációt segítő eszközök?
- A konfliktusos játékok

- A racionális játékosnak bejósolhatatlanul kellene vegyes stratégiát játszani. Vegyesek az adatok arra vonatkozóan, hogy vajon konvergálunk-e a vegyes stratégiás egyensúlyhoz vagy éppenséggel attól jelentősen eltérünk?

A modern viselkedéses játékelmélet 3 konceptuális építőköve:  
Preferenciák, stratégiai gondolkodás, tanulás

- A társas preferencia motivációk modellezése és mérése
  - A klasszikus játékelméleti aléapok alkalmazásai a legtöbbször azzal az egyszerű feltételezéssel érnek, hogy az emberek tisztán önzők.
  - A viselkedéses játékelmélet egyik legfontosabb tette, hogy aktívan hozzájárult a társas preferenciák megismeréséhez.
  - A kooperációs játékok eredményei szerint nagyon sok ember máshogyan viselkedik, mint kellene tennie pusztán önzőségéből.

A preferenciákat az egyidejűségben hozott döntésekkel nem lehet pontosan vizsgálni

- Ugyanakkor azok a játékok, amelyekben a döntések egyszerre születnek, nem mérik elég pontosan a társas preferenciákat, mert nehéz bennük az altruizmust, a kölcsönösséget és az önzőséget megkülönböztetni.
  - A kiterjesztett formájú játékok, ahol a játékosok egymás után lépnek, sokkal alkalmasabbak erre.

A kiterjesztett forma és a részjáték-egyensúly (subgame perfect equilibrium)

- A mini-ultimátumjáték, ami kiválóan alkalmas az ember reciprok hajlandóságának mérésére.
- Selten 1975: Részjáték Nash-egyensúly: subgame perfect Nash equilibrium:
  - A végéről visszafelé való következtetések a minden részjátékban való racionalitás feltételezésével (példa: 3-lépcsős ultimátumjáték fogatkozó osztandóval)

A társas preferenciákat egyszerű játékokban lehet jól mérni

- Ezek a játékok szándékosan ilyen egyszerűek, azért, hogy elkerüljék a kognitív komplexitásból eredő esetleges interferenciát, ami belezavarhatna a társas preferenciák mérésébe
- Negatív reciprocitás
  - Ha valaki elutasít az ultimátumjátékban egy pozitív ajánlatot (Güth és mtsai, 1982), az csak negatív reciprocitást jelenthet. Tehát ha valaki hajlandó áldozatot hozni azért, hogy valakit azért büntessen, mert helytelenül, igazságtalanul viselkedett. Ez nagyban különbözik az ismétlődő játékokban alkalmazott stratégiai büntetéstől (TFT)Társas dilemmákban, és közjavak játékokban is előfordul.
- Ezek a játékok szándékosan ilyen egyszerűek, azért, hogy elkerüljék a kognitív komplexitásból eredő esetleges interferenciát, ami belezavarhatna a társas preferenciák mérésébe

## A társas preferenciák egyszerű játékokban

### Pozitív reciprocitás

- Azért is hajlandóak vagyunk áldozatot hozni, hogy megjutalmazzuk a barátságos vagy nagylelkű viselkedéseket.
- GEG (Fehr, Kirchsteiger, Riedl, 1993): A legtöbb munkavállaló magas erőfeszítéssel válaszol, ha a munkaadótól magas fizetést kap
- A pozitív reciprocitást a bizalomjátékokban is tetten lehet érni, (Berg, Dickhaut, McCabe, 1995)

### Altruizmus

- „diktátor-játék” (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986)
- Sok ember van, aki még a legteljesebb anonimitás feltételével is hajlik rá, hogy osztozzon másokkal.

## Preferenciák, tovább

### Attribúciók

- Nemcsak a végeredmények, de a döntések mögé tulajdonított szándékok is számítanak. Így a mini-ultimátumjátékban a nem választott alternatíva sokat tesz abban, hogy vajon egy 20%-os ajánlatot elutasít-e a fogadó. Ha a nem választott a fele-fele volt, akkor a fösvényiséget erősen büntetik. Ha a nem választott 80% volt, sokkal elnézőbbek..

### A társas preferenciák modellezése

- Fehr & Schmidt, 1999: *egyenlőtlenség-averzió modell*.
- Érdekel bennünket a saját pénzünk is, természetesen, de érdekel az egyenlőtlenség elkerülése is, a hátrányos egyenlőtlenség elkerülése kicsit jobban, mint az előnyös.
- A modell paramétereinek változatos kombinációi lehetővé teszik, hogy a nagyon változatos megfigyeléseinket egy keretben értelmezzük.

## A stratégiai gondolkodás

### A hátulról visszafelé következtetés

- az előzőeknél bonyolultabb szituációkban
- nagyon nehéz lehet és
- bizonyos értelemben természetellenes is. Ugyanis a végére kellene tekinteni, és olyan részjátékokról gondolkodni, amik nagy valószínűséggel be sem következnek.

### Johnson és mtsai (2002)



- háromlépéses váltakozó szerepkörös ultimátumjátékot játszottak, fogyatkozó osztandóval. Az ún „mouslab” eljárást alkalmazták, vagyis egérrel vezérelt grafikus program segítette a öntést, amelynek segítségével a későbbi állapotokról könnyű volt információhoz jutni.
  - 2 fő eredményük: a legtöbben az 1. kör körül informálódnak, ahelyett, hogy a 3.-at néznék
  - Ha géppel játszanak, az eredmények inkább konvergálnak a standard equilibrium jóslatokhoz.
- Mind a társas preferenciák, mind a korlátozott kognitív kapacitás szerephez jut az alkuviselkedés befolyásolásában.

#### Stratégiai kifinomultság

- A dominancia alapján megoldható játékok legtöbbször azt kívánja meg, hogy hátulról visszafelé ismételtén ejtsük ki a dominált stratégiákat
- „beauty contest game”
- A legtöbben nem tesznek több lépést meg a vég felé való gondolkodásban, mint 3-at.

#### tanulás

- Megerősítés-elvű tanulás
  - (Roth&Erev)
- Hiedelem (belief) tanulás
  - (Cheung&Friedman)
- A tapasztalat által súlyozott vonzerő-tanulás Experience-weighted attraction learning
  - (Camerer&Ho) :Nemcsak a sikeres stratégiaválasztásainkból tanulunk, de abból is, hogy elgondolkozunk rajta, mit nyerhettünk volna, ha mást választunk
- A viselkedéses játékelmélet legalapvetőbb célja, hogy az élet valóságos stratégiai helyzeteire tudjon véleményt formálni, kiindulva a laboratóriumi történésekből.

### AZ INTERTEMPORÁLIS DÖNTÉSEK ÉS A SELF KONTROLL: MEGTAKARÍTÁSOK ÉS KÖLCSÖNÖK

#### Fogalmi meghatározás

- ✓ Az intertemporális döntések az egymással szembenálló rövid távú és hosszú távú célok esetében meghozott döntések: az örömev azonnali követésének hosszútávú következményei vannak.
- ✓ Minden olyan döntés, aminek nem csak azonnali, de időben elhúzódó, későbbi következménye is van, intertemporális.

- ✔ Számos hétköznapi példa: egészségviselkedés, szabadidőről vagy munkáról való döntés
- ✔ Számos gazdasági döntés ilyen: Például megválasztjuk, hogy a pénzt most azonnal költjük el vagy később: ha az utóbbit választjuk, megtakarítunk, ha az előbbit, kölcsönt veszünk fel.

#### Az intertemporális döntések gazdasági modellje

- ✔ A hasznosság idői leszámítolásának modellje: Samuelson, 1937; Fishburn és Rubinstein, 1982. "Jobb ma egy veréb, mint holnap egy tuzok". A leszámítás miatt ugyanannyi fogyasztás a jövőben kevesebbet ér, mint azonnal.
- ✔ Ugyanakkor az egyidőben fogyasztott javak marginális haszna csökken.
- ✔ Ezen két feltétel alapján azt várhatjuk, hogy az időben egyenletesen terített javakat szeretjük, a jelenben kicsit nagyobb fogyasztással
- ✔ A modellnek mindazonáltal van jónéhány valóságtól elrugaszkodott feltételezése (pl: az, hogy minden típusú fogyasztásra ugyanaz a leszámítási ráta vonatkozik)

#### A szubjektív leszámítási ráták változatossága

- ✔ Az időben közeli eseményekre vonatkozó ráta nagyobb, mint a távoliakéra . Frederick és mtsai (2002): a határ kb. 1 év
- ✔ A mértéknek is van hatása: A nagyobb összegek esetén kisebb a diszkontálás (Könnyebben tudunk várni 1 évet arra, hogy 100000 Euróból 110000 legyen, mint arra, hogy 1000-ból 1100 legyen. )
- ✔ Ezt kétféleképpen magyarázzák:
  - Loewenstein és Prelec, 1992: az abszolút nagyságra reagálunk, nem a változásra
  - Shefrin és Thaler, 1988: mentális könyvelés-alapú magyarázat: az 1000 Euró a napi költségek szintje, a 100000 pedig a megtakarításoké.
- ✔ A leszámítási ráta keretezés-érzékeny!
  - Benzion és mtsai, 1988: Ha van valaminck, amiről le kell mondanunk, jobban fáj, mint amennyire örülünk neki, ha kapunk valamit, ami nincs
- ✔ Mindezek az eredmények azt bizonyítják, hogy a leszámítási ráta nem állandó, hanem szituációérzékeny.-

#### Intertemporális következetlenségek

- ✔ Az, hogy a leszámítási ráta nagyobb a közeli eseményekre, mint a távoliakra, azt implikálja, hogy a leszámítási függvény inkább hiperbolikus, mint exponenciális.
- ✔ Strotz (1955). „dinamikus következetlenség”: nem tudjuk követni a tervünket
- ✔ A hiperbolikus diszkontálást Ainslie (1975, 1992) is taglalta: a rövid és hosszútávú hierbolikus hasznossági görbék metszéspontjánál megfordul a preferenciánk

- ✓ Loewenstein (1996): az inkonzisztenciák javarészt zsigeri, viscerális működésekkel kapcsolatos viselkedések esetében fordulnak elő. A viscerális tényezők elég kiszámíthatatlanok, nehezebben kontrollálhatók és más rendszer irányítja őket, mint a preferenciákat, melyek memóriában tárolt ismeretek a dolgok és tevékenységek relatív kívánatosságáról. Éppen ezért Loewenstein az impulzív viselkedést nem gondolja irracionalis preferenciaváltásnak.

#### Az önkontroll és az intertemporális döntések

- ✓ Bár számos tapasztalat, kísérlet szerint az emberek és az állatok gyakran választják a csekélyebb, de azonnali örömeket a nagyobb, de halasztott helyett, azért mégis képesek vagyunk késleltetni, amit az önkontrollnak köszönhetünk.
- ✓ Igen gyakori példázat az Odüsszeuszé, aki a szirének énekének csábítása ellen jellemzően két „trükköt” használt
  - Az előzetes elköteleződését és a
  - Csábító helyzet elkerülését
  - ( a harmadik technika egyébként az összefüggő, konzisztens tervezésé)

#### Hogyan fejlődik ki a késleltetés képessége?

- ✓ Strotz (1955) 3 típusát neveli ki a szocializáció az embereknek:
  - A „zsugoriak” szocializációja olyan sikeres lett, hogy a hiperbolikus görbéik exponenciálisakká lettek- át se éltek a kísértést
  - Az „előzetes elköteleződők”: megtanulták kordában tartani a vágyaikat
  - A költsézők, akik számára az intertemporális feladványok megoldatlanok maradtak
- ✓ A kísérleti tanulságok szerint a gyermekeknek nagy jutalom kell, amire sokat gondolnak, és tesznek is érte (pl. a kísérletekben más tevékenységekkel lekötik a figyelmüket), hogy ne a rövidtávú jutalmat válasszák.
- ✓ Ayduk és mtsai (2000). A fiatalkori késleltetési képesség felnőttkori pozitív viselkedéssel korrelál, és pl. magasabb végzettséggel

#### A cselekvés és a tudás „meleg” és „hideg” rendszerei

- ✓ Metcalfe és Mischel (1999): az agy két irányító, interaktív rendszere: az érzelmi és értelmi feldolgozás rendszerei
- ✓ A „neuroközgazdaságtan” újabb fejleményei (Camerer, Loewenstein, Prelec, 2005) támogatják ezt az elképzelést
- ✓ McClure és mtsai (2004): az agy különböző részei aktívak, mikor intertemporális döntéseket hozunk. (közvetlen jutalom: limbikus rendszer. Késleltetett jutalom: laterális prefrontális cortex).

- ✔ Shiv és Fedorikhin (1999): 2 számjegy, illetve 7 számjegy megjegyzése és süti vagy saláta
- ✔ A tudatos agyi aktivitási fáradtságok kifáraszthatják a self kontrollt.

#### Megtakarítások és kölcsönök

- ✔ A megtakarítás modelljei
  - Az életciklus-hipotézis (modigliani és Blumberg, 1954)
  - Az ütköző-hipotézis (Carroll, 1997)
  - Elköteleződésekkel a fogyasztás megfékezéséért „golden-eggs model”, Laibson, 1997
- ✔ A várakozások
- ✔ A költekezéshez nemcsak az optimista várakozások kellene, de a saját jövedelem felőli csekély bizonytalanság is.
- ✔ A hosszabb időhorizontú emberek többet takarítanak meg.
- ✔ Yang, Markoczy, Qi (2007): irreális optimizmus és hitelkártyahasználat

#### Megtakarítási motívumok

- ✔ Már Keynes 1936-ban 8-at írt le, amik kiállták az idő próbáját.
- ✔ Fiataloknál a középkorúságig bizonyos célokra irányul a megtakarítás leginkább, utána pedig a nyugdíjas évekre. (Webley, Burgoyne, 2003)
- ✔ A társas dimenzió:
- ✔ Az előnytelen összehasonlítások költekezéshez vezetnek (Hoch, Loewenstein, 1991). Minél többet televíziózunk, annál kisebb a megtakarításunk!

#### A megtakarítás fejlődése

- ✔ A gyerekek nehezen veszik rá magukat a megtakarításokra.
- ✔ Többgenerációs vizsgálatok gyenge, de pozitív korrelációt találtak a nagyszülők, szülők, gyerekek lelkiismeretességében (Nyhus és Webley, 2005)

### A SZERENCSEJÁTÉK-JELENSÉG GAZDASÁGPSZICHOLÓGIAI VETÜLETBEN

#### A szerencsejáték-probléma

- Sok vállalkozó érdeke
- A nemzetgazdaság is számol a szerencsejáték iparból befolyó nyereséggel
- Vajon nem fenyegeti-e a mentális egészséget?

- Vizsgáljuk meg ehhez alaposan a szerencsejáték pszichológiai funkcióit és a szerencsejátékost fenyegető veszélyeket!

#### Meddig játék a játék?

- Kultúrantropológiai tapasztalatok: mágikus praktikák-véletlen együttjárások törvényszerű kapcsolatként való megjelenése
- A véletlen élményének terhelő érzését legyőzni a véletlen kontroll alá vonásával
- Langer, 1975: „kontrollstratégiák” és nagyobb tétek
- A szerencsejátékokban összekapcsolódnak az oktulajdonítás és kontrollhit néha illuzórikus mentális műveletei ősi praktikák bennünk élő szimbolikus hatásmechanizmusai. E két tényező összekapcsolódása kontrollközelivé emeli a véletlent
- Ennek lehet pozitív (véletlen-tolerancia) és negatív (játékszenvedély) kimenetele is.
- A szerencsejáték-ipar eszközei a fogyasztás serkentésére

#### A játék további örömei

- A játék társas jellege.
  - Együttesség, társas kapcsolatok
- A fantázia öröme:
  - Vannak játékok (pl.: lottó), amelyek igen nehezen magyarázhatóak a SEU elmélet keretében: ezek sokszor magával a játék örömeivel „fizetnek” a kifizetett pénzért

#### Az „árnyékos” oldal

- A játékgépes játékszenvedély jellegzetesen az alacsonyan képzett, egyébként is anyagi nehézségekkel küzdő férfiak szenvedélye.
- Téves értelmezésképp mint pénzkereseti lehetőséget tartják számon.
- A szerencsejáték útján való pénzszerzési próbálkozás jól jelzi a játékosoknak azt az attitűdjét, hogy a vágyott javak megszerzésének és/vagy társadalmi pozíciójuk megváltoztatásának útját nem az értékarányos teljesítményben látják.
- Miért veszélyesek különösképpen a játékautomaták? (azonnal újra lehet próbálkozni, téves kontrollillúzióknak a gyakori esemény erős talajt ad, a veszteségperspektíva és az újabb próbálkozások a veszteség anullálására folyamatosan szintjén tartja a játékot)

#### A lottóról

- Nagyon „kultúrált” szerencsejáték-forma!
- A veszélyei inkább a nyereségoldalon jelentkeznek.

- Mi a véleményük a destruktív szerencsejáték-formák korlátozásáról?

## A FOGYASZTÓI VISELKEDÉS

### A birtokolt tárgyak és a self kapcsolata

- ✔ Csikszentmihályi és Rochberg-Halton (1981): 3-generációs vizsgálat Chicago körzetében élő családok körében
  - 40-50 évesek: a tulajdonból származtatott státusz és hatalom-érzés
  - A fiatalabbak a tulajdontárgyaikat az őket a tevékenységeikben segítő tulajdonságaik miatt kedvelték
  - A legidősebbek a tárgyaikban azt becsülték, ahogyan emlékeztették kapcsolataikra
  - Az életpályaszakasz hipotézist más kutatók is igazolták: Dittmar, 1992; Kamptner, 1990;
- ✔ Seligman, 1975; Winicott, 1953: átmeneti tárgy
- ✔ Időskor: Rájuk emlékeztető dolgok hagyományozása a családtagokra.

### A veszteségek és a self

- ✔ Betörések áldozatai a személyes terük megsértését még a veszteségeiknél is jobban sajnálhatják
- ✔ A természeti katasztrófák áldozatai úgy érzik, a tárgyaikkal saját maguk is elvesztek.
- ✔ Japán és kaliforniai földrengések áldozatai összehasonlításából az derül ki, ez az érzés a japánoknál még erősebb. Az identitásfogalom az amerikaiaknál inkább a belső tulajdonságokból áll- magyarázzák a szerzők (Ikeuchi, Fujihara, Dohi, 1999)
- ✔ Erich Fromm, 1976: To have or to be: „If I am what I have and if what I have is lost, who then am I?”

### Kulturális különbségek

- ✔ Wallendorf, Arnould (1988): Vajon csak a fogyasztói társadalmakban van a tárgyaknak az „én” szempontjából jelentése?
  - A kedvenc tárgyak az USA-ban és Nigériában. Nigériában gyakrabban emelnek ki státuszreprezentáló tárgyat és vallási jelentéssel bírót, az USA-ban pedig inkább ruhákat, esetleg fotókat, olyan tárgyakat amelyek a másokkal való kapcsolattartásban fontosak
- ✔ Mehta és Belk (1991):
  - Az Indiából bevándorlók az indiai identitásukat kifejező dolgokat említenek (PI: indiai zenék gyűjteménye, vagy makett Taj Mahal), az Indiában élők pedig jellemzően nem.

- ✔ Dittmar, (1992):
  - a társas identitás különösen szubkultúráknál („na olyat biztos, hogy nem...”) megfogalmazására az „elkerülöm”-tárgyak is igen alkalmasak

#### A fogyasztáson keresztül történő identitáskeresés implikációi

- ✔ Az, hogy egy vásárlás varázslatosan más ént tud kölcsönözni- óriási csábítás.
- ✔ A jóléti társadalmakban élő ember vásárlásainak tekintélyes hányada nem tervezett.
- ✔ A nem tervezett vásárlások egy osztálya a kényszervásárlásból jön.
- ✔ Dittmar (2000):
  - a kényszervásárlás legvalószínűbben akkor fordul elő, amikor egy negatív önértékelési aspektus kiugró, kövérnek, életuntak, stresszesnek, mérgesnek, zaklatottnak érzi magát az alany. Ilyenkor gyakran vesznek illatszereket, cipőt, ruhát, ékszert.

#### Egy személyiségvonás a háttérben: a materializmus

- ✔ A materializmus a tulajdontárgyak fontosságába vetett hitre vonatkozik (Belk, 1985)
  - tulajdonlás,
  - Kicsinyesség,
  - irigység.
- ✔ Nagyon konzisztens eredmények szólnak arról, hogy minél erősebben materialista valaki, annál kevésbé boldog, annál gyengébb a szubjektív jólléte, törekenyebb a mentális egészsége.
- ✔ O’Guinn és Faber (1989): a kompulzív vásárlók jellemzően materialistábbak

#### Terminális és instrumentális materializmus, valamint a társadalmi rétegződés és a materializmus

- Vigyázni kell a Belk-i és Richins-i materializmusfogalommal, mert náluk a materializmus *terminális materializmust* jelent, míg
- Csíkszentmihályi és Rochberg-Haltonnál instrumentális értelemben használják.
- Belk (1995): társadalmi átalakulások, átrétegződések idején az emberek materialistábbak
- Vajon a szegény vagy a gazdag országok népessége materialistább?
- Abramson és Ingelhart: a szegényebbek!
- Óriási különbség van például a hamisítványokhoz való viszonyban a fejlett, gazdag országok és a kevésbé gazdag országok között.

## A PÉNZ PSZICHOLÓGIÁJA ÉS A GAZDASÁGI SZOCIALIZÁCIÓ

### A pénz gazdasági megközelítése

- Funkció szerinti hármass felosztás
  - Csereeszköz, az egység legyen nagy értékű, könnyen felosztható és nehezen hamisítható
  - Értékmegőrző, a felhalmozáshoz az értékének és fizikai megjelenésének stabilnak kell lenni
  - Az elszámolás egysége, mérőeszköz, fizikailag nem kell jelen lenni ahhoz, hogy a dolgok értékét kifejezzük vele
- A pénz klasszikus mennyiségelmélete:
  - egy gazdaságban forgó pénz mennyisége nem határozza meg a javak relatív árát, csak az általános árszintet
  - A pénz mennyisége a valós bevételek mértékére vagy az elosztásra nincs hatással (Friedman, 1956, modern monetáris iskola)

### Gazdasági elméletek: vagyontárgyelmélet

- A pénz vagyontárgyelmélete (Tobin, 1965)
  - Hozzáférhetőség (likviditás)
  - Oszthatóság (divizibilitás)
  - Előrejelezhetőség (prediktibilitás)
- Hogy a vagyont milyen megosztásban hol tartjuk, döntés kérdése- Portfólióelmélet
  - A pszichológiai és közgazdaságtani megközelítések gazdaságpszichológiai integrációjára a portfólió elmélet egyfajta jó kiindulási pontnak bizonyult

### Nagy pszichológiai elméletek, iskolák mondanivalója a pénzről

- Pszichoanalízis (Freud, 1908; Ferenczi, 1914)
  - Az anális viselkedés aspektusai (visszatartás, játék) a pszichés elhárító mechanizmusok révén anyagi és pénzügyi viselkedéssé alakulnak át. Így alakul ki a „zsugori” vagy „költekező” karakter.
- Behaviorizmus
  - Skinner: Minden egyes inger feltételes ingerré válhat, s a pénz nem más, mint egy általános kondicionálási eszköz
- Csereelmélet



- Foa, 1971 Az emberi interakciók cserék sorozatának foghatók fel. A 6 nagy kategória, melyek a konkrétság és partikularitás dimenziói szerint megkülönböztethetők. Szeretet, státusz, információ, pénz, javak, szolgáltatások. Minél hasonlóbb két dolog, annál helyénvalóbb a cseréje.

#### A pénzzel kapcsolatos vizsgálatok

- A fent vázolt elméletek közös mondanivalója, hogy a **pénz szimbólum**.
- Vizsgálati empirikus bizonyítékok:
- **Antropológiai vizsgálatok**
- Számos olyan adat van, mely szerint a pénz nem feltétlenül elégíti ki a pénzzel szemben definíciószerűen támasztott hármass funkcionális követelményt.
  - Tikopia (polinéz sziget): fakéreg, mint csereeszköz. Formátlan és megromlik.
  - Yap szigetek (csendes-óceáni): kőpénz, óriás aragonittömbök. Kiváló értékmegőrző, de csereeszköznek nem jó.
- Polányi (1957): A primitív kultúrákra jellemző, hogy korlátozott, vagy adott célra kifejlesztett pénzükm van, a modern társadalmakban személytelen, minden célr megfelelő pénzükm van.

#### Antropológusok, még...

- Merlitz (1970)
  - A pénz a nyugati társadalmakban is speciális célú. (fém, papír, banki átutalás).
  - Létezik számos pénzforma is, amely úgy működik, mint a primitív pénz (kupon).
- Ezek a tények arra utalnak, hogy nem egy általános csereeszközzel van dolgunk. Gazdasági értelemben ez a portfólióelméletet támasztja alá.

#### További empirikus bizonyítékok a „pénz, mint szimbólum” tétel igazolására

- **A kísérleti pszichológia pénzzel kapcsolatos vizsgálatai**
- A pénz fizikai ingerként nem ugyanolyan, mint más dolgok (nem úgy érzélik), megjelenése szociális tulajdonságokkal is összefügg, ezért észlelése függ attól, mit szimbolizál
  - Bruner-Goodman (1947): méret-érték jelenség
  - A gyerekek a pénzt annál nagyobbabbnak látták, minél értékesebb pénzről van szó, és minél szegényebbek voltak.
- Furnham (1983) az Angliában 1979-ben bevont régi 1 fontos méretét túlbecsülték (1983).

#### További empirikus bizonyítékok a „pénz, mint szimbólum” tétel igazolására

- **Szociálpszichológiai vizsgálatok**

- Ajándékozás: Webley, Lea, Portalska (1983): „Mennyit költenél anyád születésnap ajándékára?” feszültség van közöttük, amit a pénz jelképez (pontos fizetőérték) és a szeretetteljes ajándékozás között
- Elkülönítés: hogy bizonyos forrásból származó pénz bizonyos célra irányozzon elő az ember, tulajdonképpen értelmetlen. Boakin, Jones, 1960: a hirtelen jött pénz esetében nagyobb a vásárlókedv.
- A pénz, mint a szűkös erőforrások különleges fajtája
  - Darley, Latané (1970). Pici pénzt sokkal kelletlenebbül adunk, mint pl. információt.
  - Foa, Say, 1982: az üzletemberek preferenciái az igazságos elosztásról beosztottaik körében: pénz érdem szerint, az összes többi erőforrás az egyenlőség jegyében

#### A pénz gazdaságpszichológiája

- Lancaster:
  - a fogyasztói kereslet jellemzőikön alapuló elmélete: Az árut nem önmagáért kívánjuk, hanem azért, amit képvisel, és igényeinkben a primitívától a kifinomult fogyasztási technika felé haladunk.
- Fischer (1978):
  - ez a gondolat a pénz tekintetében ugyanúgy igaz, mint egyéb árucikkek esetében
  - Fischer gazdasági tulajdonságokat azonosít „jellemzőkként” (kamatok, likviditás, átválthatóság, kiszámíthatóság)
- A pszichológia és antropológia olyan szempontokat emelt a jellemzők sorába, mint **a forma, a forrás, a cserélhetőség korlátozott köre, tisztaság**, stb.

Hogyan hatnak ezek a biz.s „jellemzők” a pénzzel kapcsolatos viselkedésre?

- Webley, Lea, Husszein (1985): az egyfontos érmét jóval kevesebb ideig birtokoljuk, mint a bankjegyet
- Az érméket a kisebb pénzügyi tranzakciók esetében tartjuk helyénvalónak
- Az átutalásos kifizetés a megtakarításokat serkenti (elvileg)
- Payne, Morgan, 1981: a pénzérmére váltás bankjegyről szisztematikusan tükröződik a napidíjakban
- Az, hogy infláció esetében milyen pénzformákat engedélyeznek, komoly megfontolás tárgya kell, hogy legyen.

A pénz jelentése és a mérés

- A pénz jelentése és a pénzhez való viszonyulás **attitűdskálákkal mérhető**.
- Wermont, Fitzpatrick dimenziói:
- zavar és megaláztatás, ok. dolog. Nem egy fontos valami, erkölcsi rossz, gazdasági biztonság, társadalmilag elfogadhatatlan, titokzatos.
- Hol van ennek jelentősége?
  - Pl. abban, hogy bizonyos célcsoportoknak bizonyos árucikkeket (melynek pénzben kifejezett értéke van vagy maga is egy pénzforma), hogyan adjanak el?
  - Pl. lásd az életbiztosítások amerikai történetét. Az életbiztosítás túl pontos ár az életért, elembertelenítő. Akkor tudták elfogadtatni, amikor a szent erkölcsi törvények fogalmait hozták bele a meggyőzésbe, ezzel az életbiztosítás szimbolikus értéket kapott, mely messze állt a haszonelvűségtől

#### Problémák, patológiai megközelítések

- Kinder, 1999: a pénzhez való viszony kialakulásának folyamata:
  - **Ártatlanság**,; **fájdalom**; **tudás** (a pénz elsődlegesen motiváló szerepe); **megértés** (az előző szakaszok regresszív jellegének feldolgozása történik itt); **vigor** (a célok megértése és elrendezése); **vízió** (a pénz kreatív felhasználása a másokkal való viszony alakítására); **aloha** (a pénz alkalmassá tétele belső értékek hatékony külső érvényesítésére)
- Goldberg és Lewis (1978):
- a pénzzel való bánásmód, mint **neurotikus tünet** olyan másodlagos előnyöket jelent, amelyek fenntartják a személyiség érzelmi egyensúlyát.
- Az előnyök a pénz jelentése köré csoportosíthatók:
- **biztonság, hatalom, szeretet, szabdság**

#### A pénzzel való egészséges bánásmód skálái

- Forman, 1987:
  - 5 alszála: zsugori; költekező; mágnás; jó üzleteket hajhászó; szerencsejátékos; (Ezekben az alszálaiban eléggé jól felismerhetők a Goldberg-Lewis féle szempontok).
- Általános pénzügyi egészség-skála (Furnham, 1998)
  - 20 tétel, igen-nem válaszos. a pénzhez kapcsolatos neurózis jelenlétének általános becsülésére alkalmas. (30 %-os jelenlét)
  - A „tipikus” vásárló valójában a neurotikus vásárló
- Furnham és Okamura (1999):

- pénzzel kapcsolatos attitűdök vizsgálatakor míg a negatív érzelmek (kilátástalanság, szorongás, depresszió, félelem) egy koherens faktorrá álltak össze, nem tapasztalták pozitív érzelmek esetében: a pénz nem motivátor, hanem inkább egy higiénés tényező.

#### A gazdasági szocializáció

- Piaget-i megfontolások:
- Különböző szerzők (Jahoda, 1979; Berti és Bombi, 1981) hasonló szakaszokat írnak le a pénz megértésének fejlődésében:
  - 3-4 évesek: egyáltalán nem értik a pénz szerepét
  - 5 éves: tudja, hogy a pénz fontos, de inkább rituálénak, erkölcsi kategóriának tartja a tartja a fizetést
  - Konkrét gondolkodás, műveleti szakasz: a javak cseréjének (közvetlennek) a megértése, a visszajáró pénz fogalma
  - Formális gondolkodás: a profit, a befektetés fogalmainak megértése
- Fontos vizsgálati tárgy a gazdasági aktivitások megértése: 8-9 évesnek kell lenni ahhoz, hogy ne a cselekvés mentén határozzák meg a vezető figuráját, hanem a tulajdonossal tegyék egyenlővé.

#### A szociális konstrukcionista magyarázat

- A gyerekek gazdasági fogalmainak fejlődése követ egyfajta életkori szekvenciát, de a különböző kultúrákban a szocializációnak egyedi jellegzetességei is vannak
- Dittmar és Van Duuren (1994) orosz-angol összehasonlító vizsgálata:
  - szociális reprezentációkat vizsgáltak (pl. a szegénység és gazdagság okairól): a gyerekek és fiatalok gazdasági nézeteinek tartalma a szociális környezet domináns reprezentációja hatására alakul ki.
- Roland-Lévy kultúrközi összehasonlító kutatásai (1990):
  - A gazdasági fogalmak és jelenségek megértése az életkorral fejlődik, a szociális szemlélettől a gazdasági szemléletig.
  - Az országok közötti kulturális és gazdasági különbségek tükröződnek a gazdasági fogalmakban.

#### A gyerekek gazdasági viselkedése

- A gyerekek **marketingcélpontok**. Legproblematikusabb az az életkor, amikor a gyerekek nem kritikusak a reklámok céljait illetően (Lea, Tarpy, Webley, 1987).

- A gyerekek számottevő **vásárlóerő** is (nemcsak rábeszélük a szülőket, de akár komoly zsebpénzük is lehet)
- Abramovich, Freedman, Pliner (1991): a **zsebpénz** növeli a gyerekek felelősségérzetét, árismeretét, ügyesebb pénzkezeléshez vezet

**Lányok és fiúk** különbségei

## A LAIKUS ELMÉLETEK ÉS A GAZDASÁG

A hétköznapi „hozzáértés”

- Mindannyian magyarázzuk a körülöttünk zajló eseményeket, a gazdaságiakat is.
- Magyarázataink általában „naív”-ak
- A gazdasági fogalmak rendszerét különösen nehéz elsajátítani (gazdasági szocializációs tudásanyag)
- Honnan táplálkoznak laikus elméleteink?
- A társadalomtudományok eredményei valamilyen szinten visszaforognak a társadalomba
- A laikus tudást indukció és (vagy) tapasztalat általi megfigyelésekből tett következtetésekkel érjük el
- Mások gondolatainak elfogadása- kulturális tapasztalás

Furnham összegző különbségtevő megállapításai

Tudományos elmélet

Explicit, formális

Koherens, konzisztens

Cáfolhatósága fontos

Ok-okozati viszonyokat tételez fel és a folyamatokra koncentrálnak inkább szituációs okokkal magyaráz

Általános, absztrakt,

Igyekszik kiküszöbölni a személyes elfogultságot

Laikus elmélet

Implicit, axiómáinak eredete nem tisztázott

Ellentmondó elemeket tartalmaz

Önigazoló, önmegerősítő

Korrelációs kapcsolatokra épített logika

Tartalomra koncentrálni

Belső, inherens okokkal magyaráz

Specifikus, konkrét, megelégszik felszínes magyarázatokkal

Nem reprezentatív információkon alapul

A laikus elméleteket megalapozó mechanizmusok

- Attribúciók (Munkanélküliség okai, szegénység, gazdagság okai)
- Tapasztalaton alapuló kategorizációs folyamatok
- Befolyásol a kognitív stílus, az ideológia és a kulturális, történeti helyzet.
- Egy különös vizsgálati tárgy:
- A protestáns munkaetika, mint a gazdasággal kapcsolatos laikus vélekedések, attitűdök rendszere.
- Max Weber óta: a puritánok eszméinek és életszemléletének reprezentációja, melyet tudósok is a „kapitalizmus szellemiségének” neveztek. (mértéktartás, szorgalom, takarékoság, időbeosztás, vagyonnal és lehetőségekkel való élés)
- Kapcsolódó pszichológiai jelenségek: Magas teljesítménymotiváció, magas önkontroll, jellegzetes attitűdök a pihenés és szórakozás iránt, idő iránt.

A kormányok működésével kapcsolatos laikus ítéletek

- Általában véve a demokratikus társadalmi működésű országokra sem igaz, hogy az állampolgárok azt gondolnák, hogy a kormány arra költi a pénzt, és olyan megfontolásokból, ahogyan kellene.
- A kormányok működésének nagy területei, melyek gazdasági szempontból érdekesek:
- Javak és szolgáltatások közvetlen garantálása
- Adószabályozás és költségvetés
- A piac, a cégek és az individumok működése hogyanjának szabályozása (pl. környezetvédelem vagy fogyasztóvédelem)
- Hogyan lehet egyáltalán a kormány működésével való elégedettséget mérni?
- Közvetett módszer: szubjektív jóllét
- Kontingens értékelés: Közvetlenül kérdezik az embereket, mennyit lennének hajlandóak fizetni egy új szolgáltatásért vagy a régi fenntartásáért
- A kormány működésének osztályozása aszerint, hogy egy bizonyos területen több, kevesebb vagy ugyanannyi pénzt szeretnénk elkölteni látni.

## A kormány által biztosított szolgáltatásokkal kapcsolatos vélemények

- Ferris (1985): kutatása erős hivatkozási alap, téri és idői korlátok nélkül általában megerősített, hogy az emberek a képzésre és az egészségre azt gondolják, többet kellene költeni a kormányoknak.
- Egészség: a Minőség-igazított élet-év módszere (Quality Adjusted Life Years-QALYs) és annak problémái

## A (nemzeti) valuta és kérdései

- Az inflációt „nem szeretik” az emberek
- Az EURO-kutatások: stabilizációs törekvések és fenntartások, a nacionalizmus mértékében (Meier és Kirchler, 1998)
- Be nem igazolódott félelmek a burkolt áremelésektől

## Milyen mértékben vagyunk jólinformáltak?

- A személyi jövedelemadóról például többet tudunk, mint a beépített adókról
- Nincsenek jó becsléseink az állami kiadásokról sem
- Frey és Stutzer (2000): Svájci kantonokban végzett vizsgálatok szerint a közvetlen demokrácia felelősebb politikai magatartással, nagyobb szubjektív jólléttel jár, és ott a végső döntések jobban tükrözik a szavazók preferenciáit

## Az adózásról

- Az adózást helyes célokra fordítottnak, számonkérhetőnek és igazságosnak kell tartanunk a törvénykövető adózás kivitelezéséhez
- Pusztán gazdasági játszma-ként felfogva az adózást, nem adózna senki. Mivel mégis adózik, ez bizonyítja, hogy társadalmi jelenségről van szó.
- Adócsalás, adóelkerülés: mennyire sértik a normát?
- Kirchler és Tsai 2003-as vizsgálata a szociális reprezentáció elméletének segítségével hívásával.
- A stabilabb, bizalomtelibb működő demokráciákban az adózásban is jobb a morál, de korántsem probléma nélküli.

## GAZDASÁGPSZICHOLÓGIA A KÖRNYEZETI PROBLÉMÁKRA ADOTT VÁLASZ KERESÉSÉBEN

### Tim Jackson : A klímaváltozás életmódbeli változtatásokat indokol

- A klímaváltozás enyhítéséhez a széndioxid kibocsátást radikálisan csökkenteni kellene.
- A társadalmi és környezeti célok érdekében tett életmódbeli változtatások feladata óriási kihívást jelent az emberiség számára.

- Azok a leegyszerűsítő (naív) kísérletek, melyek pusztán rábeszéléssel próbálják a fogyasztókat viselkedésváltoztatásra bírni, kudarcra vannak ítélve.
- Egy ilyen vállalkozás kiindulópontja az életstílus anyagi és társas alapjainak összetett elemzése kell legyen.
- A kormányoknak alaposabban kellene foglalkozniuk a viselkedésváltoztatás és életstílusváltoztatás dinamizmusaival.

#### A háztartások környezeti jelentőségű működése

- A háztartásokban mutatott viselkedés csak egy típusa a környezeti szempontból szignifikáns viselkedéseknek.
  - Aktív környezetvédelem.
  - Nem aktivista szellemű közszereplés (például amellett való állásfoglalás, hogy hajlandó az ember a környezeti ügy érdekében nagyobb adót fizetni)
  - A magánélet hétköznapijaiban alkalmazott környezettudatosság (áramhasználatm zöld fogyasztás)
  - Azon szervezetekben kifejtett tevékenység, amelyekhez az ember tartozik

Ezeket a különböző kategóriába tartozó különböző viselkedéstípusokat különféle tényezők befolyásolják (Ez például Stern és sok egyéb szerző véleménye) míg más szerzők amellett érvelnek, hogy van egy egyetlen végső mögöttes faktor, ami közös alapon teszi megközelíthetővé ezeket a szerteágazó tevékenységeket (pl. Kaiser, 1998).

#### A környezeti szempontból fontos viselkedések okairól

- Stern, 2007:
- „ Röviden szólva, a kutatások azt mutatják, hogy a környezeti szempontból lényeges viselkedések okai nagyon változatosak. Annál sokkal komplexebb kérdésről van itt szó, mint amelyet egyetlen diszciplína meg tudna válaszolni, legyen szó akár a gazdasági, akár a pszichológiai, akár a társadalmi nézőpont hangsúlyáról”

A környezeti szempontból fontos viselkedéseket jóval több hatás befolyásolja, mint amelyek a gazdasági vagy pszichológiai összefoglalókban olvashatók

#### 1. A befolyásoló tényezők:

##### Kontextuális tényezők

Az elérhető technológiák színvonala és ára; a fix, nehezen változtatható környezeti adottságai az épített környezetnek (a házak energiatakarékossága); a jogi szabályozás és követelményei; költségek és jutalmak; kényelmi szempontok; a társas normák és a betartására vonatkozó várakozások;

##### Személyes kapacitások



Anyagi források birtoklása; olvasottság; társadalmi státusz; viselkedésspecifikus tudás és készségek.

A szokások, a napi rutin

#### Attitűddel kapcsolatos tényezők

Személyes értékek; a környezettel kapcsolatos absztrakt és konkrét normák és hiedelmek; a termékekkel kapcsolatos egyéb attitűdök; a tevékenység észlelt költsége és haszna

Olykor a legerősebb hatása gyakran pontosan a helyzeti körülményeknek van: s minél inkább nagy a hatása a helyzeti körülményeknek, annál kevesebb a tere a személyes változóknak

- A hatékony törvényi szabályozás, az erős anyagi ösztönzők (legyen szó akár jutalmakról, akár büntetésekről), az ellenállhatatlan technológiák, az igen hatékony társas normák, és a többi ezekhez hasonló külső tényező kevés teret ad a viselkedést befolyásoló személyes tényezőknek.

A környezettudatos viselkedésválasztás modelljeinek szánt hely (mint a Tervezett viselkedés elmélete (Ajzen, Fischbein) vagy az Érték-hiedelem-norma elmélet (Schwartz))

- A választási modellek csak korlátozott érvényességűek
  - Gyakran anélkül választunk technológiát, hogy gondolnánk a környezeti szempontokra
  - A mindennapi viselkedésünk legtöbbje rutinjellegű
  - Még ha választunk is, nem gondoljuk át alaposan

#### A környezeti morál és motiváció

- A közgazdászoknak az a meggyőződése, hogy az ember csak akkor fog úrrá lenni a környezeti problémáin, ha az ösztönzők (árak) a helyükre kerülnek
- A közgazdászok túlnyomó többsége azt a véleményt osztja, hogy az ilyen ösztönzők sokkalta hatékonyabbak, mint akár a morális alapú befolyásolás, akár a parancs és kontroll eszközei.
- Ezzel szemben a pszichológusok azzal érvelnek, hogy az embereknek a gondolkodásmódjukon kell változtatni, és rá kell tanulni a környezeti értékekre.
- A piaci ösztönzőket sok más társadalomtudomány és a környezeti aktivisták is kritizálják: nem lehet képes a jelen társadalma azt árulni, ami nem is az övé: a környezet a saját jogán is értékes, továbbá ugyanannyira tartozik a jövő generációihoz, mint a miénkhez.
- Összességében véve, számos társadalomtudomány úgy gondolja, hogy a környezeti társas dilemmák helyes megoldásához a környezeti morált és motivációt kell erősíteni.

A közösségi tulajdon probléma természetes környezetben

- Ostrom and kollégái (2000) azonosították azokat a feltételeket, amelyek mellett az emberek képesek arra, hogy a szűkös erőforrásokkal való bánásmód társas csapdahelyzeteit jól oldják meg (amikor személyesen mindenki abban érdekelt, hogy ne járuljon hozzá a fenntartáshoz) A példák lehetnek akár halgazdálkodásiai, akár legeltetésiek.
- A rendszer hatékony, ha:
  - A forráshasználók megalkothatják saját szabályaikat
  - A szabályok betartására a helyi emberek erősen odafigyelnek
  - Komoly szankciók vannak a szabálysértőkkel szemben
  - Jól szabályozottak a körülmények, hogy ki milyen alapon vehet a közösbőlThe rights to withdraw from the resources are well-efined
  - A viselkedés és az ellenőrzés a közösségben egymást erősítő folyamatok

### **A motivációs kioltási elmélet és a környezeti szabályozás valamint a környezeti morál interakciói**

- Az itt a kulcskérdés, hogy az extrinsic motiváció hogyan befolyásolja az intrinsic motivációt, és az internalizált normákat.
  - A külső beavatkozások befolyással lehetnek a belső ösztönzőkre
  - A külső ösztönzők abban az esetben oltják ki a belsőket, ha a beavatkozás úgy érezzük, kontrollál bennünket, leszűkíti személyes válaszlehetőségeinket. Ezzel szemben ha a külső ösztönzőt támogatónak éljük meg, még fel is erősítheti a belső ösztönző erejét.
  - A két tényezőt mindig együttesen kell szem előtt tartani, mert a külső ösztönzők is kétségkívül sokmindenre jók.
  - A kioltási elméletet rengeteg empirikus bizonyíték támasztja alá.

### Kioltási hatások a környezeti szabályozásban

- A kényszerítő erejű környezeti szabályozás bizonyosan aláássa a belső motívumokat
- Az üzleti alapon árult károsanyagkibocsátási jogok igen súlyosan kioltják a morált
- Akár a nagyon magas, akár a nagyon alacsony környezeti adók sokkal hatékonyabban befolyásolják a kívánt irányba a viselkedést, mint a közepesek
- A környezeti morált rövid távon a kampányok befolyásolni tudják, de a hosszú távú megoldást az iskolai nevelés adja.