

MATTHEW RABIN*

A pszichológia és közgazdaságtan távlatairól¹

A tanulmány a pszichológia közgazdaságtanba való integrációjának jelenlegi távlatait vizsgálja. E dolgozat néhány jellegzetes téma és érv bemutatásával a nagyobb fokú pszichológiai realizmus melletti érveket mutatja be.

I. Bevezetés

Éveken keresztül megannyi neves közgazdász és pszichológus kritizálta a közgazdaságtan fő áramlatának több alapelvét, mert azokat pszichológiailag irreálisaknak látták, és a közgazdaságtani elemzés fejlődését segítő alternatív megközelítést javasoltak. Mostanra elérkeztünk odáig, hogy a pszichológiai realizmus melletti kiállás eredményekkel kecsegtet. Azon erőfeszítések, amelyek az emberi természet valóságosabb felfogásának közgazdaságtanba való beágyazódását igyekeznek elérni s amelyeket közismertebb néven „viselkedési közgazdaságtannak” hívunk, az elmúlt években megsokszorozódtak. Habár még mindig vitatott, a viselkedési közgazdaságtan a „mainstreammé válás” küszöbén van, különösen az Egyesült Áll-

*Köszönetnyilvánítás Szeretném megköszönni a hasznos hozzászólásokat Davis Beekmannek, Erik Eysternek, Lorenz Goette-nek, Steve Pischkenek és az előadás hallgatóságának, továbbá a pénzügyi támogatást a MacArthurnak, a National Science-nek, és a Russel Sage Foundationsnek.

lamok vezető egyetemein. A viselkedési közgazdaságtanhoz kapcsolódó növekvő számú álláshirdetés, egyetemi fokozat, konferencia és hasonló jelzik a tudományterület növekvő elfogadottságát. Az EEA 2001-es találkozásán elhangzó három vitaindító előadás témája, amelyeket az EEA elnöke, Jean Tirole választott, és az a tény, hogy ez évben² az AEA a John Bates Clark-díjat egy, a viselkedés közgazdaságtanra szakosodott (másodvonalbeli, lecsúszott) kutatónak ítélte, jelzi hogy a pszichológia közgazdaságtanba való beültetését a szakma legmagasabb szintje ígéretes fejlődésnek tartja.

Még fontosabb, hogy a viselkedési közgazdaságtan elkezdett beférkőzni a hétköznapi közgazdaságtanba. Egyes kutatók, mint például a makroökonomus David Laibson és a munkagazdaságtannal foglalkozó Ernst Fehr mainstream közgazdaságtani területeken telepedtek meg. Az Egyesült Államok számos élvonalbeli egyetemén szaktárgyként szerepel a viselkedési közgazdaságtan, és a végzős diákok ebből a témából írják diplomájukat.

A jelenleg tapasztalható robbanásszerű érdeklődés aggodalmat ébreszthet egyesekben, hogy a viselkedési közgazdaságtan csupán hóbort. Néhány neves kételkedő jóslata szerint az érdeklődés lassan alábbhagy majd, mert a kutatók nemsokára rájönnek, hogy ez az örület kevés haszonnal kecsegtet. Aligha meglepő, hogy véleményem szerint többről van szó, mint egyszerű hóbortról. Mint minden innovációnál és újításnál, biztosan most is sokan túl optimisták a fejlődést illetően. De az alapul szolgáló feltevés túlságosan imponáló ahhoz, hogy egyszerűen megfeledkezzünk róla: *ceteris paribus*, minél valóságosabbak a gazdasági szereplőkről alkotott feltételezéseink, annál jobb a közgazdaságtan, amelyet használunk. Így a közgazdászoknak törekedniük kell arra, hogy az emberekkel kapcsolatos felvéseik pszichológiai szempontból minél valóságosabbak legyenek. Az ötlet, hogy a közgazdászok a tudományágban szokásos felvételektől rendszeresen és nagymértékben elütő, a pszichológiából és egyéb területekről származó viselkedéstudományi bizonyítékokat beépítsenek elméleteikbe, oly alapvetően és nyilvánvalóan jó közgazdaságtanhoz vezethet, hogy bizton állítom: e folyamatnak hosszú távú hatása lesz a közgazdaságtanra.³

A kutatási program feltételezett hatásait illetően elmondhatjuk, hogy a kutatás abba az irányba fejlődik, amit „második hullámbeli viselkedési közgazdaságtannak” hívnék – ez túlmutat azon, hogy felfedje a mostani feltételezésekkel kapcsolatos problémákat, vagy hogy alternatívákat fogalmazzon meg. Ehelyett a közgazdászok által kedvelt módszertan és hozzáállás figyelembevételével nekilát az alternatívák rendszerezett és formális feltérképezésének. David Laibson a fővo-

nalbeli makroökonómia kérdéseit mainstream módszerekkel kezeli, de hozzáad egy újabb pszichológiai változót. Ernst Fehr alapvetően fontos munka-gazdaságtani kérdéseket vizsgál, de a 100 százalékos önérdékkövetés feltételezése nélkül. Az elméleti kutatók, mint jómagam, főként a hagyományos mikroökonómia eszköztárát használják az alternatív feltevések következményeinek feltárásához. Mindent egybevéve a kutatásnak ezen második hulláma továbbra is – a szélesen értelmezett – mainstream közgazdaságtani módszertant használja. Ám azt is megmutatja, hogy az általános közgazdasági kérdések kutatásának nem kell feltétlen azon a néhány felvetésen alapulnia – mint a teljes mértékű önérdékkövetés, 100 százalékos racionalitás, a tökéletes önuralom és még néhány kiegészítő feltétel –, amelyek tipikusan a közgazdaságtani modellek alapját képezik annak ellenére, hogy nem támasztja alá azokat semmiféle tapasztalati tény.

Ez a kutatási program nem csak azon a feltevésen alapul, hogy a közgazdaságtani főáramlat *módszertana* nagyszerű, hanem azon is, hogy a mainstream közgazdaságtan legtöbb *feltételezése* is nagyszerű. Nem hagyja el a neoklasszikus közgazdaságtan helyes meglátásait, hanem ezeket az új valóságos feltevésekből nyert meglátásokkal egészíti ki. Például a racionális analízis előre jelzi, hogy mivel az emberek foglalkoznak a jövővel, megtakarítanak, és annál inkább hajlandók megtakarítani, minél hosszabb nyugdíjas időszakot terveznek. A nem teljes önkontroll lehetőségét megengedő pszichológiai elméletek *szintén* eljutnak a fenti következtetésre, *valamint* az emberek optimálisnál kisebb mértékű megtakarításainak, illetve optimálisnál magasabb szintű hitelfelvétel lehetőségének vizsgálatát is lehetővé teszik. Továbbá lehetővé teszik az olyan árnyalt és fontos előrejelzések vizsgálatát, mint a szimultán magas és alacsony megtakarítás a likvid tőke esetében. A racionális elemzés azt jelzi előre, hogy az alkalmazottak felmondása annál valószínűbb, minél kisebb a reáljövedelmük és minél magasabbak a máshol elérhető bérek. Ugyanakkor a pszichológiai ihletettségű modellek, amelyek engednek némi „pénzillúziót”, veszteségtől való félelmet és méltányossági megfontolásokat, szintén a fenti előrejelzésekre jutnak, *emellett* lehetővé teszik, hogy megvizsgáljuk annak a lehetőségét, hogy az emberek érzékenyebbek nominális keresetük nemrég történt csökkenésére, mint ahogy ezt egyszerűen a relatív reálbérrel kapcsolatos aggodalommal magyarázni lehetne. A racionális vizsgálódás előrejelzi, hogy a függőséget okozó termékek iránti kereslet csökken, ha a jelenlegi és jövőben várható árak növekednek, és az emberek inkább olyan javakat hajlamosak fogyasztani, amelyeket élvezetesnek találnak, és kevésbé olyanokat, amelyeknek káros hatásai is vannak. A pszichológiai ihletettségű modellek, amelyek megengedik a nem 100 százalé-

kos időkonzisztenciát és a nera tökéletes előrelátást, szintén a fenti előrejelzésekre jutnak, *valamint* lehetővé teszik, hogy megvizsgáljuk annak a lehetőségét, hogy a függőséget okozó szerekből az emberek túlfogyasztnak.

Ebben a cikkben saját nézőpontomat fejttem ki a pszichológiát a közgazdaságtanba integráló kutatás jelenlegi állásáról és az irányról, amely felé haladnia kellene. Bemutatok néhány viselkedéstudományi kutatást, amelyek véleményem szerint fontosak a közgazdaságtan számára. De nagyobb súlyt helyezek annak alátámasztására, hogy miért van értelme ezen eredményeket kutatási programként a formális közgazdaságtanba integrálni.

Némi habozással választom e súlypontot. Szabály szerint feleslegesebb időt fordítani „módszertani” és „széles merítésű” (átfogó) témákra, mintsem a jelenség gyakorlati részleteinek tanulmányozására. E kutatási program célja, hogy „normális tudománnyá” váljék, ennél fogva a gyakorlati részletekben rejlik a lényeg. A tanulmányoknak és tudományos vitáknak ezen új kutatás lényegét kell megcélózniuk (ahogy az elnöki és a Schumpeter-előadások tették), nem pedig annak módszertani legitimitációját. Ennek a cikknek valóban visszatérő (unalmassáig ismétlődő?) témája, hogy ez a kutatás nem alternatívája kíván lenni azon közgazdasági kutatásnak, amelyet mindannyian elsajátítottunk az egyetemen, hanem annak a természetes folytatása. Az a pszichológiai közgazdaságtan, amelyre az időnk legnagyobb részét fordítjuk – és bárcsak minden időnket rá fordíthatnánk –, nem módszertani vitát jelent, hanem egy normális tudomány művelését. Mivel ez a megközelítés láthatóan egyre elfogadottabb lesz, az ehhez hasonló írásoknak rövidesen ódivatúvá kellene válniuk.

Ma még a szakmán belül tapasztalható bizonyos elzárkózás a kutatások ilyen jellegű kiterjesztésével szemben. Az idő és intellektuális energia, amelyet a folyóirat-szerkesztők, egyetemi tanácsadók és előadások hallgatósága az ez irányú kutatások fékezésére áldoz, még mindig túl sok. Ezért e tanulmányban válaszolok néhány általános okfejtésre, amelyek elutasítják az ilyen kutatást.

A 2. fejezetben röviden vázolok egy elméleti keretet a klasszikus közgazdasági feltételektől való pszichológiai alapon nyugvó eltérésekről, majd bemutatok néhányat a legfigyelemreméltóbb kutatások közül. A harmadik fejezetben megvizsgálom egy sor felvetést és nézőpontot, amelyek javallt és ellenjavallt módjait mutatják be annak, hogyan lehet a pszichológiai realizmust a közgazdaságtanba ágyazni.⁴