

Motiváció és Racionalitás

Gondolatébresztő

Az élet rejtett logikával rendelkezik - állítja Tim Harford közgazdász, aki kijelentésével azonos című könyvében megfelelő érvek eszköztárát is felvonultatja tézisének bizonyítására. Elmélete egészen érdekes megvilágításba helyezi mindennapi életünket. Szerinte ugyanis minden egyes apró döntésünk, amit a hétköznapiak során akár öntudatlanul is meghozunk a végtelenségig racionálisnak tekinthető. Nem is kell olyan, akár a közgazdaságtanhoz vagy határtudományaihoz kapcsolódó kérdéskörig elmenni, mint a fogyasztói magatartás, tehát vásárlás közben meghozott döntések. Legalapvetőbb cselekvéseink, minthogy milyen ruhát veszünk fel reggel, vagy milyenre kötjük nyakkendőnket tudatalattink elemzése és döntéshozatala mentén történik. Sportos témában például felmerül, hogy honnan tudjuk egy rúgott vagy dobott labda hová fog érkezni. Egyikünk sem végez a játékszer repülése közben differenciálszámítást vagy más bonyolult matematikai műveleteket. Legalábbis nem tudatosan. Agyunk elvégzi ezt helyettünk anélkül, hogy kérnénk tőle. Ugyan ez a folyamat zajlik le minden más döntésünk esetében, amelyről még ha nem is látszik, de feltételezzük, hogy racionálisak. Egy területet biztosan felhoznánk rögtön az elmélet megcáfolása érdekében, ami a szerelem kérdése. Hogy is állíthatnánk, hogy racionális döntéseket hozunk ebben a kérdéskörben? Ám ha jobban belegondolunk egy szerelmen alapuló kapcsolat, valaki megszerzése is tervezéssel, taktikázással, stratégiaalkotással kezdődik, amiről már nehezebben állíthatnánk, hogy mindenféle racionalitás nélkülöz. A gyakorlatban persze ezt racionalitás helyett inkább ésszerűségként definiáljuk. Harford a tézis lényegét, amely mindezekre levetíthető a következőképp fogalmazta meg:

„A racionális emberek reagálnak az ösztönzésre: amikor egy tevékenység költsége növekszik, akkor kevésbé gyakorolják; amikor könnyebbé, olcsóbbá, előnyösebbé válik, fokozzák. Döntéseik mérlegelésekor szem előtt tartják az összes korlátozó tényezőt: nem csupán az adott döntés hasznát és költségeit, hanem a teljes büdzsájüket. Sőt figyelembe veszik a jelenben meghozott döntések jövőbeni következményeit is.”

A fogalom nem csak például az általános értelemben vett vásárlást foglalja magában, hanem szerinte minden döntés bizonyos szempontból fogyasztásnak tekinthető. A gondolatmenet megértésével egy lépéssel közelebb kerültünk az általunk boncolt problémához, aminek majd jelentősége lesz a sportban. Előtte azonban meg kell ismernünk, hogyan érvényesül az elmélet a vállalatok szintjén.

Harford könyve egyik fejezetében részletesen boncolgatja azt a kérdést, hogy a vállalatokban miképp alakulnak ki a különböző pozíciókból adódó fizetési szintek. Felteszi a kérdést, hogy vajon a világméretű vállalatok vezérigazgatói miért keresnek csillagászati összegeket. Számunka ez teljesen ésszerűtlennek tűnik, a valóságban azonban ebben a kontextusban fonódik össze először a motiváció és a racionalitás fogalma. Ha mindenki a cégen belül a fizetésének megfelelő munkát végez, hiszen az ész érvek ezt diktálnák, akkor a vezérigazgatóknak napi 25 órát kellene dolgozniuk a rendkívüli felelősségük tudatában. A gyakorlat azonban mást mutat.

A Tornák elmélete

A kérdés megoldása Lazear és Rosen közös tanulmánya, a Tornák elmélete című műben keresendő. Ez a kutatás is közgazdasági alapvetéseket tárgyal, tehát alaptézisként jelenti ki, hogy a szereplők korlátozottan motiváltak és racionálisan cselekszenek, tehát hajlandóak erőfeszítésre. A továbbhaladáshoz először néhány fogalmat kell megismernünk. Az első ilyen

a fizetés maga. A fizetésnek két tulajdonsága van, a terjedelem és a szint. A Terjedelem a legalacsonyabb és legmagasabb fizetés közti különbség, a szint az adott lépcsőfokot jelenti a terjedelmen belül. Minél nagyobb a fizetés terjedelme, annál több erőfeszítésre hajlandóak az alkalmazottak. A másik kulcsfogalom pedig a zaj. A zaj ebben a kontextusban értelmezhető szerencseként-balszerencseként, lehet mérési hiba vagy bizonytalanság. Nem biztos tehát, hogy a legkeményebben dolgozó munkatárs lesz a legeredményesebb, főleg hogy ha olyan területekről beszélünk, mint például az értékesítés. Ez a zaj a motivációt több esetben kifejezetten hátrányosan befolyásolja, hiszen ahol ez nagy, ott a befektetett munkától függetlenül lehet valaki sikeres vagy sem. A zajnak két formája jelenik meg, a pozitív (kis erőfeszítés-nagy eredmény) és a negatív (nagy erőfeszítés-kis eredmény). A negatív zaj hatásait a vállalatok fizetési rendszerében az előrelépéssel járó emelt bérszint hivatott ellensúlyozni. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a következő fizetési szinttel járó előléptetésnél sokkal nagyobb a különbség az előző jövedelemhez képest. Ez biztosítja a szervezeti struktúrában a motivációt az eredményes munkavégzéshez. Elmondhatjuk tehát, hogy a nagyobb fizetési terjedelemmel rendelkező rendszerben az erőfeszítés mértéke is nagyobb. Egy vállalati hierarchiában az ügyvezetőket az alelnöki fizetés motiválja, az alelnököket pedig majd az elnöki fizetés (1. sz. melléklet). A vállalatot az alelnökök és az ügyvezetők többlet erőfeszítése fogja előrevinni, nem pedig a Harford által is tárgyalt elnök, bérezéshez viszonyított munkája.

Kapcsolódás a sporthoz

A tornák elméletét a Lazear és Rosen a teniszen keresztül szemléltette, innen is a téma sportos kapcsolódása. A teniszben is érvényesül a mindent vagy semmit elv. A győztes viszi a teljes pénzüsszeget, valamint megkapja a tornán a továbbjutás lehetőségét, a vesztes pedig távozhat. Ez a kvázi igazságtalan rendszer biztosítja a teniszjátékosok számára a motivációt a nagyobb

erőfeszítésre. Ebben a helyzetben válik érthetővé a párhuzam a vállalati struktúrával. Ugyan ez az elv érvényesül a profi golfban is. Ehrenberg és Bognanno 1990-es kutatásában kiderült, hogy a golfozók ugyanazon pályán, ugyanolyan körülmények között, magasabb díjazás mellett kimutathatóan jobb teljesítményt nyújtanak. Hasonló példa mutatkozik meg az üzleti élet egy másik területén is. Bevett gyakorlat a nagy ügyvédi irodáknál, hogy többen versengenek az előléptetésért. Egy idő után egy bizonyos személyt partnerre léptetnek elő, a többieknek viszont, bár közel sem biztos, hogy sokkal rosszabbak voltak versenytársuknál, el kell hagyniuk a cég kötelékét. A teniszre visszatérve tehát, a díjak minden esetben rögzítettek, viszont nem számít, hogy ki mennyire jó játékos és hányadik a világranglistán, egy adott mérkőzésen csak a relatív teljesítmény számít az aktuális ellenféllel szemben. Ezen elméleti bázis birtokában állítottam fel hipotéziseim.

Hipotézisek

Kutatásom célja az volt, hogy párhuzamot vonjak a Tornák elmélete, illetve a magyar élsportban tapasztaltak között, ennek megfelelően hipotéziseim a következők voltak:

- A tornák elmélete általánosságban alkalmazható a magyar sportra.
- A felmerülő problémák közvetetten befolyásolják egyes sportágak eredményességét.

Kutatási módszerek

Első lépésben a feladat az volt, hogy a fizetési szintek a különböző sportágakban meghatározásra kerüljenek. Az ehhez szükséges információkat spotági szakszövetségektől, személyesen érintett élsportolóktól, a nemzeti bajnokságokban szereplő klubcsapatoktól és egyéb forrásokból szereztem. Szükséges felhívni a figyelmet arra, hogy az adatok beszerzése több helyen problémákba ütközött. A szövetségek többnyire nem is rendelkeznek ilyen típusú

információval vagy pedig nem áll módjukban közölni azt. A sportolókat mindig is érzékenyen érintette a keresetükre irányuló bármilyen kérdés, a nyilvános adatokról, mint például az ösztöndíjak készséggel adnak tájékoztatást, de nagymértékű naivitásra vallana, ha azt gondolnánk, hogy ez adja összjövedelmük majd egészét. A klubcsapatok minden esetben kérték a tökéletes anonimitást, aminek természetesen eleget is tettem. A játékosok jövedelmei talán leginkább a labdarúgásban nyilvánosak. Természetesen hivatalos információk nincsenek, de nyílt titoknak számít az egyes labdarúgók fizetése. Az adatok tehát a közvetlen érintettek által biztosított információk alapján kalkulált becslések.

Szimmetrikus és aszimmetrikus bérrendszer

Fizetési szintek szempontjából a sportágakat két csoportba sorolhatjuk. Szimmetrikus sportágak azok, ahol a bérszintek között relatív kicsi a különbség. Aszimmetrikusnak nevezzük azokat a sportágakat, ahol a bérszintek közötti különbség nagy. Feltételezésem szerint előbbire példák a látvány csapatsportágak hazánkban, mint a kosárlabda, kézilabda és a labdarúgás, utóbbira pedig inkább az egyéni sportágak, amik más finanszírozással működnek, mint például az úszás, vívás vagy kajak-kenu.

Eredmény

A szimmetrikus sportágak esetében négy kategóriára osztottam fel a fizetési szinteket, az aszimmetrikus sportágak esetében háromra. Az elv az, hogy a különböző bérszintek 100 egységhez viszonyítva hány egységnyit adnak ki.

A szimmetrikus sportágak esetében a következő adatokat kaptam (2. sz. melléklet):

Kosárlabda: Elit játékosok: 100 egység, átlag: 50 egység, átlag alatt: 15 egység, feltörekvő fiatalok: 10 egység

Kézilabda: Elit játékosok: 100 egység, átlag: 60 egység, átlag alatti: 40 egység, feltörekvő fiatalok: 20 egység

Az aszimmetrikus sportágaknál a következőképp alakultak az arányok (3. sz. melléklet):

Kajak-kenu: Élvtal: 100 egység, lemaradók: 35 egység, közép és alatta: 10 egység

Úszás: Élvtal: 100 egység, lemaradók: 20 egység, közép és alatta: 10 egység

A labdarúgás kategória alapján a szimmetrikus sportágak közé sorolható, azonban jelentősége miatt mindenképp érdemes kiemelni és külön tárgyalni. A felhasznált adatok alapján itt is három kategóriát lehet elkülöníteni. Az első a kiemelkedő fizetéssel rendelkező játékosok csoportja, akik több millió forintot visznek haza egy hónapban. A második csoportba a futballon belül átlagkeresettel rendelkezők, ők becslések szerint körülbelül 300000 Ft-nyi jövedelemmel rendelkeznek. A harmadik kategóriát jelenti a fiatal játékosok csoportja. Ők átlagban 100-200000 Ft-ot keresnek, a legalacsonyabb első osztályú bér 75000 Ft környékén mozog.

Az adatok jól mutatják a szimmetrikus és aszimmetrikus kategória közötti különbséget. A szimmetrikus sportágakban nem elég nagy a bérszintek közötti különbség, a sportolók viszonylag kis befektetéssel jól élnek, nincs elég motivációjuk többlet erőfeszítésre. Felmerül egy nagyon fontos kérdés, amelyet a Tornák elmélete is tárgyal, az összejátszás lehetősége. Ahogy a vállalatoknál is, a sportágon belül a játékosok nem érdekeltek a továbblépésben, kölcsönösen megelégednek az adott szinttel. Ez a lazsálás fogalma, ami ugyan rendkívül káros, de legálisnak tekinthető. Az összejátszás másik, illegális attitűdje is megjelenik a sportban, ami a mindenki által jól ismert bunda. Ez a fizetési rendszer véleményem szerint közvetlen gátat képez a sportág eredményességének. Emiatt is lehetséges az, hogy ezek a sportágak világviszonylatban gyenge színvonalat képviselnek.

Az aszimmetrikus sportágakban a bérszintek közötti különbség magas, ami közvetlen motivációt nyújt az előrelépéshez, akár csak a vállalati modellben. A nagyobb erőfeszítésnek köszönhetően a sportolók fejlődése biztosított, hiszen mindenki az élvonalba akar tartozni, mert a kis teljesítménybeli ugrás viszonyítva nagy bérnövekedést eredményez. A rendszer viszonylagos igazságtalansága biztosítja tehát, hogy a sportág sikeres legyen szemben a szimmetrikus sportágakkal szemben. Itt ebből adódóan megfigyelhető egy bizonyos jelenség, melyet dropoutnak nevezünk. Ez azt jelenti, hogy a magasabb bérszintet elérni képtelen versenyzők kihullanak a rendszerből.

Hipotézisvizsgálat

- A tornák elmélete általánosságban alkalmazható a magyar sportra.
- A felmerülő problémák közvetetten befolyásolják egyes sportágak eredményességét.

A racionalitáselmélet, valamint a Tornák elmélete című kutatás tézisei alkalmazhatóak a sportra általánosságban is. Elmondható tehát, hogy mindkét feltett hipotézis jól közelíti meg a vizsgálatot. Ahhoz, hogy a tényről bizonyosságot nyerjünk azonban további vizsgálatok szükségesek.

Összegzés

Elmondható, hogy az aszimmetrikus sportágak esetében tapasztalt rendszeri igazságtalanságok alapvetően hasznosnak bizonyulnak a gyakorlatban. Ugyan ez nem mondható el a szimmetrikus sportágakról, hiszen itt a megszokott mederben történő működés és a bérszintek alakulása közvetetten akadályozza a sportág eredményességét. A probléma gyökerét a fenti közgazdaságtani elméletek jól modellezik. Véleményem szerint mindenképp

értelmes lenne egy központi felülvizsgálat alapján a fizetési rendszerek változtatásával elérhető fejlesztés gyakorlati hasznosságát kutatni.

Irodalomjegyzék

Daniel Kahnemann: Gyors és lassú gondolkodás

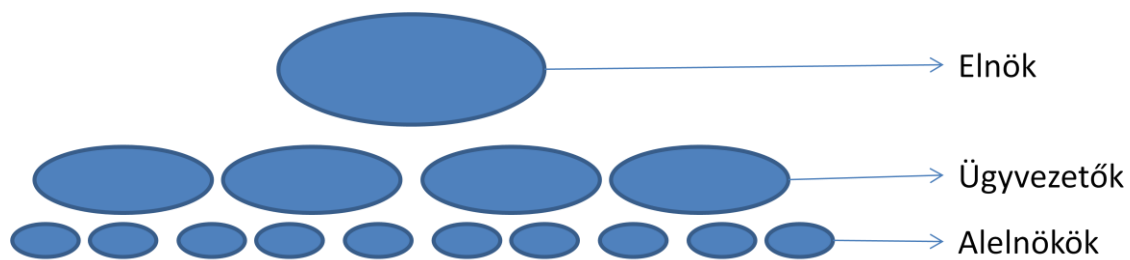
Edward P. Lazear: A humán erőforrások közgazdaságtana vállalati vezetők részére

Herbert Simon: Korlátozott racionalitás elmélete

Lazear-Rosen: A tornák elmélete

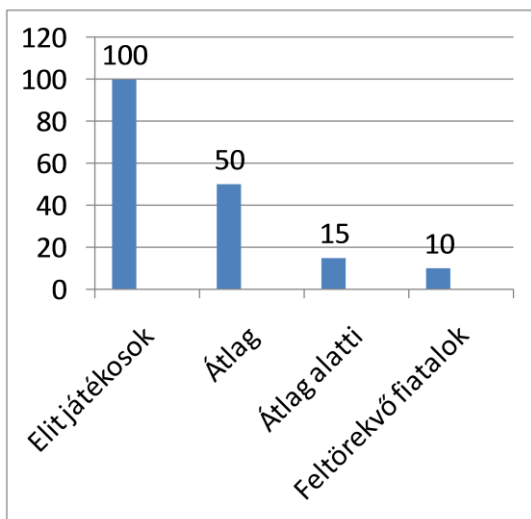
Tim Harford: Az élet rejtett logikája

1. számú melléklet

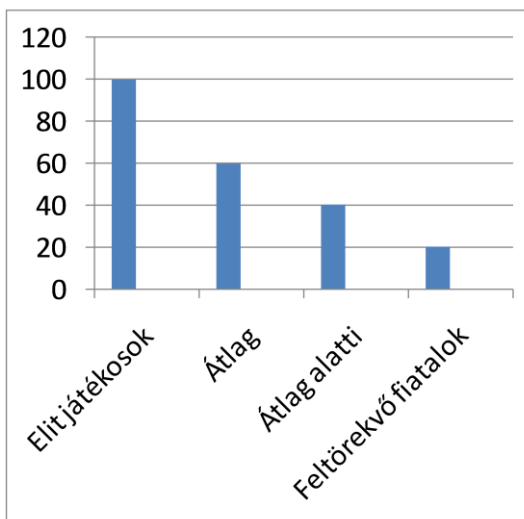


2. számú melléklet

Kosárlabda

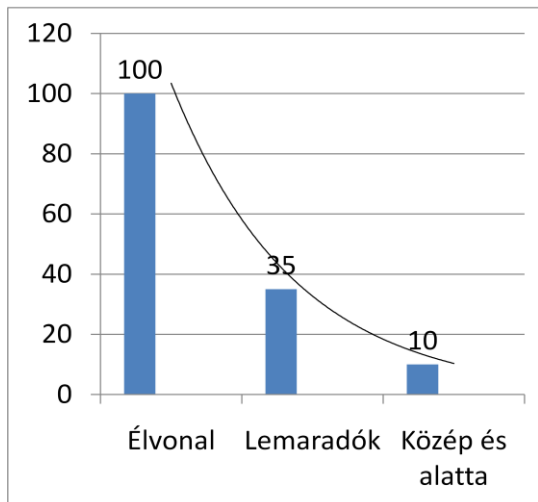


Kézilabda



3. számú melléklet

Kajak-kenu



Úszás

