

OTDK-dolgozat

2025

**BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR**

HOMO OCEONOMICUS-E A KÖZGAZDÁSZ HALLGATÓ?

ARE BUSINESS STUDENTS HOMO ECONOMICUSES?

Komló Petra

Konzulens: Dr. Hauber György

Kézirat lezárása: 2023. november 6.

Tartalomjegyzék

1	BEVEZETÉS	5
2	A HOMO OECONOMICUS DEFINÍCIÓJA	2
2.1	A Smith féle Homo Oeconomicus	2
2.2	Mill Homo Oeconomicusa.....	3
2.3	A Homo Oeconomicus feledésbe merült keresztapja	4
2.4	A Homo Oeconomicus első rajongója	5
2.5	A Homo Oeconomicus újraálmódása	5
2.6	A Homo Oeconomicus első kritikusa	7
3	A VISELKEDÉSI GAZDASÁGTAN SZÜLETÉSE	9
3.1	Elvárt hasznosságelmélet.....	11
3.2	Az idő szűkössége	11
3.3	Korlátozott racionalitás.....	12
3.4	Veszteségkerülés	13
3.4.1	Birtoklási hatás	14
3.5	Optimalizálás	15
3.6	Fogyasztói szuverenitás: az önkontroll és a preferenciarendszer	16
3.7	Önértékkövetés hiánya.....	17
4	KUTATÁS.....	18
4.1	Primer kutatás	20
4.1.1	Demográfiai Adatok	21
4.1.2	Tanulmányokra vonatkozó kérdések	22
4.1.3	Önértékelés	24
4.1.4	Viselkedési mintákra irányuló kérdések	25
4.1.4.1	Túlzott magabiztosság	26
4.1.4.2	Önértékűség	28
4.1.4.3	Önkontroll.....	30
4.1.4.4	Befolyásolhatóság hiánya	31
4.1.4.5	Optimalizáció.....	32
4.1.4.6	Racionalitás	33
4.2	Szekunder kutatás	35
4.3	Kutatás eredményeinek összefoglalása	39
4.4	Javaslatok.....	41
5	ÖSSZEFOGLALÁS	42

6	FELHASZNÁLT IRODALOM	43
7	MELLÉKLETEK.....	47
7.1	Primer kutatáshoz használt kérdőív	47

Ábrajegyzék

1. ábra - A kitöltők nemek szerinti megoszlása	21
2. ábra - A válaszadók életkor szerinti megoszlása	22
3. ábra - A kitöltők megoszlása felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok alapján	23
4. ábra - Válaszadók megoszlása legfelsőbb tanulmányaik iránya szerint.....	24
5. ábra – Fogolydilemma.....	28
6. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása Thaler véletlenszerű mintájából	36
7. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása Thaler MBA hallgatókból álló mintájából.....	37
8. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása saját véletlenszerű mintából.....	38
9. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása saját közgazdászokból és közgazdász hallgatókból álló mintából	39
10. ábra - Primer kutatás eredményeinek összefoglalása	40

1 BEVEZETÉS

A közgazdaságtan emberképe jelentős változáson esett át a klasszikus közgazdaságtan létrejöttétől napjainkig. Olyan kiemelkedő közgazdászokat is foglalkoztatott a gazdasági emberkép helyes megalkotása, mint Adam Smith, John Stuart Mill, Maffeo Pantaleoni vagy Vilfredo Pareto. Többségük tudta, hogy a valós emberek nem viselkednek a közgazdaságtan alapfelvetéseinek megfelelően. Az idő múlásával a probléma relevanciája nem csökkent, ennek következtében 1970-ben egy teljesen új ága született a közgazdaságtannak, melyet viselkedésgazdaságtannak hívunk.

A viselkedésgazdaságtan a közgazdaságtan és a pszichológia tudományos eredményeit vegyítve keresi a választ arra, hogy a valós, élő emberek miképp cselekednek különböző szituációkban. A napjainkban egyre nagyobb teret nyerő, feltörekvő gazdaságtani ág kutatói a valós emberek természetét elemezve törekednek egy új, a valósághoz közelebb álló gazdasági emberkép kialakítására.

Egyes közgazdászok teljesen elutasítják a pszichológia közgazdaságtanba való keverését, mások kizárólag ebben látják a jövőt. Az, hogy a Homo Oeconomicus csupán egy fiktív lény már számtalanszor bizonyításra került, így a dolgozatom fókuszában nem ennek a további kutatása áll. A Homo Oeconomicust és a Homo sapienst két állapot helyett egy skálaként kezelem, és azt vizsgálom, hogy azon emberek, akik felsőoktatási intézményben tanultak közgazdásznak, vagy jelenleg közgazdász hallgatók közelebb helyezkednek-e el a Homo Oeconomicushoz, mint azok, akik soha nem tanultak felsőoktatási közgazdász képzésben. A viselkedési mintákon túl a kutatás a válaszadók önmagukat Homo Oeconomicusnak megítélését is vizsgálja.

A kérdés relevanciája abban rejlik, hogy amennyiben sikerül valós eltéréseket kimutatni a közgazdász hallgatók viselkedésében, megfontolandó lehet a közgazdaságtan szélesebb körben való oktatása, esetleges alaptantervbe való beépítése annak érdekében, hogy a kívánatos viselkedési minták a társadalom szélesebb körében kerüljenek elterjedésre.

A szakirodalmi elemzésben áttekintésre kerül a gazdasági ember változása a kezdetektől egészen napjainkig. A kvantitatív primer kutatás segítségével pedig kiderül, hogy a Homo Oeconomicus mely tulajdonságai találhatók meg a közgazdász hallgatókban és közgazdászokban jobban, mint más tudományágak művelőiben. Végül bemutatásra kerül pár, a témához kapcsolódó már meglévő kutatás is.

2 A HOMO OECONOMICUS DEFINÍCIÓJA

A klasszikus közgazdaságtan emberképe három alappilléren nyugszik: racionális döntéshozatal, haszonmaximalizálás, illetve önérdék-érvényesítés. Ezek alapján a Homo Oeconomicus olyan, csupán elméleti absztrakciónak tekinthető, és a valóságban nem létező személy, aki mindig tökéletesen racionális döntéseket hoz, amelyeket semmi nem képes befolyásolni. Ezen döntések meghozatalához az összes releváns információ birtokában áll, és azok feldolgozásában semmiféle kognitív korlát nem gátolja. Döntései során sohasem elfogult. Preferencia-sorrenddel rendelkezik, melynek elemei nem változnak meg az idő múlásával sem. A gazdasági ember fókuszában önmaga áll, kizárólag saját érdekeit tartja szem előtt. Célja a profit vagy haszonmaximalizálás, attól függően, hogy termelőről vagy fogyasztóról beszélünk. (Chen, 2021)

A modern viselkedési közgazdaságtan apja, Richard H. Thaler is hasonlóan definiálja ezt a kitalált lényt. Négy kategóriába sorolja a közgazdaságtan alapfelvetéseit, azaz a Homo Oeconomicus jellemzőit. Az első kategória az optimalizálás. Ez azt jelenti, hogy a racionalitás alapján az ember mindig a lehető legjobb opciót választja. Ehhez kapcsolódik a második aspektus, a fogyasztói szuverenitás, melynek alapján az ember minden döntési helyzetben tisztában van a számára leghasznosabb opcióval, mivel jobban ismeri saját preferencia-sorrendjét bárki másnál. Ez a feltevés magában foglalja annak a spekulálását, hogy az ember nem rendelkezik problémákkal az önkontroll területén. A harmadik pillér az önzés. Feltételezi, hogy az ember mindig kizárólag a saját érdekeit tartja szem előtt, esetleg a családtagjait, de senki másét. Az utolsó, negyedik kategória pedig az elfogulatlan meggyőződésekkkel való rendelkezés, amely alapján egy átlagember ugyanolyan helyességgel tud előrejelzéseket tenni a jövővel kapcsolatban, mint a világ legnagyobb közgazdászai. (Thaler, 2017)

2.1 A Smith féle Homo Oeconomicus

A 17. század óta, egészen napjainkig vitatott, hogy pontosan kinek a nevéhez is fűződik a Homo Oeconomicus definíciójának megalkotása. Thorstein Veblen 1899-ben Adam Smith *The Wealth of Nations* című művéhez kötötte a fogalom létrejöttét, azonban Smith még nem használta a latin kifejezést (Bee, Desmarais-Tremblay, 2022), csupán gazdasági tevékenységet végző egyénről ír műveiben.

Azt, hogy miképp is jelenik meg a Homo Oeconomicus fogalmának egyik építőköve a *The Wealth of Nations*-ben, talán a hentes, a sörfőző és a pék példáján keresztül a legegyszerűbb megérteni. Mikor valamelyiküktől terméket szeretne kapni a gazdálkodó ember, nem rögtön a kívánságát hangoztatja azt remélve, hogy a hentes, a sörfőző és a pék majd emberi jóságból megszánja élelemmel. Ehelyett üzletet ajánl és azt hangsúlyozza, hogy az, akitől árut szeretne kapni miért is járna jól, a gazdálkodó ember mit tud számukra biztosítani szívességükért cserében. (Smith, 1776)

Arra inti tehát Smith a gazdálkodással foglalkozó embereket, hogy a mások nagylelkűségére való támaszkodás helyett próbáljanak az emberekre úgy hatni, hogy kiemelik ők miért is járnak jól egy adott üzlettel. Ez azért fontos, mert Smith az ember természetét eredendően önérdekérvényesítőként jellemzi. (Smith, 1776)

A példát elemezve feltűnhet, hogy Smith egyértelműnek tekinti az emberek önérdekérvényesítő mivoltját, így a Homo Oeconomicus definíciójának birtokában könnyen megtalálhatjuk a párhuzamot a Homo Oeconomicus és Smith gazdálkodó emberének leírása között. Érthető tehát, miért köti többek között Thorstein Veblen a viselkedésgazdaságtan gyökereit Adam Smithhez, hiszen a ma használt Oeconomicus definíció egyik lefontosabb elemét fogalmazta meg a *The Wealth of Nations*-ben.

2.2 Mill Homo Oeconomicusa

Smith munkásságának ellenére a jelenkori gazdaságelméletek többsége John Stuart Millt tekinti a Homo Oeconomicus apjának. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

Mill az 1836-ban megjelent, *On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It* című esszéjében írta körül a Homo Oeconomicus definícióját, azonban a latin kifejezést még ő sem használta, Adam Smithhez hasonlóan gazdasági személyről ír.

Mill az említett művében a politikai közgazdaságtan témáját taglalja, amely valamennyire megfeleltethető a mai közgazdaságtannak. A gazdasági embert Mill olyan személyként írja le, akinek vágyai kizárólag a gazdagság elérésével kapcsolatosak, illetve tettei abban segítik, hogy önazonosan és a lehető legkevesebb befektetett munkával birtokolja a legnagyobb kényelmet és luxust, illetve a legtöbb szükségleti cikket. (Wilson, 2023)

Mill gazdasági emberének egyetlen vágya a vagyonszerzés. Az ezen cél eléréséhez használandó eszközökkel tisztában van, azok hatékonyságát képes összehasonlítani. Kizárólag két szenvedéllyel rendelkezik, amelyek hátráltatják a gazdagodásban. Ezen szenvedélyek a munkakerülés és a drága kielégítő javak jelenben való élvezete. Minden más vágy semmisnek tekinthető. A társadalmi jelenségek közül is csak azok élveznek relevanciát, amelyek a vagyonszerzésre való törekvés következményei. A politikai közgazdaságtan emberképének kizárólagos motivátora a vagyon megszerzése, illetve elköltése. A tudomány ezen ága feltételezi, hogy az ember természeténél fogva kivétel nélkül, mindig a nagyobb gazdagságot részesíti előnyben a kisebbrel szemben. (Mill, 1836)

Azért tekinthető Mill a Homo Oeconomicus apjának, mivel Adam Smithszel szemben ő már nem csupán egy gazdálkodással foglalkozó személyről adott leírást, hanem egy olyan emberképet kívánt alkotni, amely segíti a politikai közgazdaságtan, mint tudomány előrehaladtát. Mill sohasem feltételezte, hogy az emberek valóban úgy viselkednének, mint a gazdasági személy, azonban tudta, hogy valamilyen keretek közé kell szorítani a viselkedési normákat, ha a politikai közgazdaságtan minél gyorsabb fejlődése a cél.

2.3 A Homo Oeconomicus feledésbe merült keresztapja

A gazdasági ember latin kifejezését, a Homo Oeconomicust egy, a gazdaságtudományban szinte teljesen elfeledett személynek, Claudio Jannetnek köszönhetjük. Jannet egy francia katolikus közgazdász volt, aki később a Párizsi egyetem első politikai gazdaságtan professzora lett. Jannet teljes munkásságában elutasította az emberek algebrai egyenletként való kezelését, azt vallotta, hogy a gazdasági megfigyelések központjában az egyén helyett a családnak kellene helyet kapnia. A társadalomtudományokat szétválasztás helyett egységként kezelte, ehhez hasonlóan az egyén helyett az emberiség egészét vizsgálta. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

A gazdasági ember keresztapjává 1878-ban vált, mikor egyik publikálásában erős kritika alá vonta Mill gazdasági emberét. 1883-ban, Charles Stanton Devas, Claudio Jannet gondolatait átfogalmazva már egyenesen nevetségesnek nevezte a Homo Oeconomicust, azon közgazdászokat, akik pedig ezen kitalált lényvel foglalkoznak abszurdnak tekintette. Devas ugyan nem tulajdonított semmiféle elismerést Claudio Jannetnek, azonban fontos megemlíteni a nevét a Homo Oeconomicus létrejöttének vizsgálatakor, tekintve, hogy a fogalom latin variánsa nem bizonyos, hogy Jannet nélkül létezne ma. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

2.4 A Homo Oeconomicus első rajongója

Az első alkalom, mikor valaki nem csupán az angol politikai gazdaságtan gúnyolására használta a Homo Oeconomicus kifejezést 1889-ben jött el. Maffeo Pantaleoni a *Principii di economia pura* című művében a latin kifejezést nem egy kritika keretében vetette fel, hanem a tiszta közgazdaságtan egyik tárgyaként. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

Pantaleoni a gazdasági embert egy olyan hipotézis segítségével jellemezte, amelyet teljesen valósághűnek vallott. Úgy gondolta, ötlete később közgazdasági elemzések alappillére lehet. A felvetése a hedonikus hipotézis nevet kapta. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022) A hipotézis azt feltételezte, hogy az emberek a lehető legkevesebb befektetéssel próbálnak meg elérni egy adott célt, vagy egy maximális célt próbálnak meg akármilyen befektetéssel elérni. (Zeunert, 2021)

Ezen feltevése alapján az egyén és a faj fenntartásának céljai egybeesnek. Az az egyén, amelyik örömet leli az életben maradásban túlél, a többi pedig a természetes szelekciónak köszönhetően elhullik. Ez arra a következtetésre vezet, hogy a nem Homo Oeconomicusként cselekvő emberek előbb-utóbb kihalnak. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

Az olyan viselkedésmintákat, amelyek nem illeszkedtek a Homo Oeconomicus leírásába Pantaleoni anti-gazdasági viselkedésnek nevezte. Ebbe a kategóriába esett az alacsonyabb jutalom preferenciája, az anachorita cselekedetek, illetve az altruizmus összes formája is. Pantaleoni elvárása az volt, hogy ezen minták kiküszöbölődnek a társadalomból, hiszen az emberi faj fennmaradásával ellentétesek. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

Abszurd ebben az elméletben, hogy pont azokat a cselekedeteket utasítja el, amelytől az emberi faj életben tud maradni. A másokon való segítség, az önzetlenség és az önkéntes munka nélkül bizonyosan magasabb lenne a halálozási arány.

2.5 A Homo Oeconomicus újraálmodása

„A valós ember gazdasági, erkölcsi, vallási, esztétikai és egyéb cselekedeteket hajt végre. Pontosan ugyanazt azt fejezzük ki, ha azt mondjuk: »Gazdasági cselekedeteket tanulmányozok, és a többit félreteszem«, mint ha azt mondanánk »A homo economicus-t tanulmányozom, aki csak gazdasági cselekedeteket végez.«” (Pareto, 1971 (1906), p. 12-14)

A Vilfredo Pareto *Manual of Political Economy* című művéből származó idézet olvasása után nem meglepő, hogy Pareto gondolatai eltértek Maffeo Pantaleoni véleményétől. Pareto

úgy került a közgazdaságtannal kapcsolatba, hogy oktatnia kellett azt a Lusannei Egyetemen. Annak érdekében kezdte el a tudomány ezen ágát részletesebben tanulmányozni, hogy órái kifogástalanok lehessenek. Ezen kutatása alatt találta magát szemben azzal a problémával, hogy a gazdaságtan alapelvei közül több tisztázásra, módosításra szorult. (Bruni, 2010)

Pareto Claudio Jannet munkásságában látott fantáziát, és teljes mértékben osztotta Jannet azon véleményét, hogy a Homo Oeconomicus a valóságban nem létezik, csupán egy kitalált lény. Szignifikáns eltérés azonban, hogy amíg Jannet csupán kritizálta a gazdasági ember ötletét, és azt teljes mértékben elutasította, Pareto nem kívánta a koncepciót elvetni. Úgy vélte, a Homo Oeconomicus fogalma csak felülvizsgálatra és finomításra szorul, nem teljesen használhatatlan. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022) Pareto két részre bontotta a politikai gazdaságtant. Az első a tiszta politikai gazdaságtan, amelynek a koncepciójába belefér a Homo Oeconomicus, a második pedig az alkalmazott politikai gazdaságtan, amely szakterület más, nem csupán a közgazdaságtan alapfelvetései alapján cselekvő embertípusok cselekvéseit vizsgálja. (Marchionatti, Enrico 1997)

Pareto belátta, hogy a tiszta közgazdaságtan tudománya nem képes a valóságot tökéletesen modellezni. Ezért ahelyett, hogy a hús-vér emberekhez társított volna anti-gazdasági viselkedési mintákat inkább elfogadta, hogy ha sikerül is egy finomabb, komplexebb Homo Oeconomicus fogalmat megalkotnia, az akkor is csupán a valóság megközelítése lehet, sohasem a Homo sapiens tökéletes mása. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

Törekvései a koncepció finomítására a közgazdaságtan más tudományágakkal való összehasonlításával kezdődött. Pareto látta a párhuzamot a gazdaságtudomány és a mechanika, a csillagászat között. Rájött, hogy a közgazdaságtan nem valósághű következtetései valószínűleg a gazdasági motivációk hibás értelmezéséből fakad. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022) Például egy átlagember nem tudja, miképpen lehet közgazdasági hasznosságot számítani, így nehezen elképzelhető, hogy minden egyes döntése előtt olyan számításokat végezzen, amelyekre nem képes. Ehelyett az ember csupán a végső hasznosságot, a jó érzést fogja fel, amit kelt benne az adott tevékenység. (Marchionatti, Enrico 1997)

Nem csupán a közgazdasági ismeretek hiánya miatt látott ellentmondást Pareto a meglévő Homo Oeconomicus fogalomban. Azt vallotta, hogy az emberek döntéseit nem kizárólag a tudatos akaratuk irányítja. Tisztázta a hasznosság leírásaiban található visszasságokat, elkülönítette az objektív és a szubjektív hasznosság fogalmát egymástól. Bevezetett egy teljesen új fogalmat, az ófelimitást annak a kifejezésére, hogy egy adott dolog mennyire képes kielégíteni az

ember szükségleteit, vágyait. Elvetette a hedonizmust, így jutott el a saját, finomított Homo Oeconomicus elméletéhez. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

A tisztított hipotézis feltételezi, hogy a Homo Oeconomicus képes összehasonlítani az egyes eszközök hatékonyságát, mikor céljai eléréséről van szó, ebből eredően általánosan logikusan cselekszik. A párhuzamot a fizika és a közgazdaságtan között egyértelművé tette: abban látta a hasonlóságot, hogy a gazdaságtudomány is alkalmas kísérletek végzésére, akárcsak a fizika. Azzal magyarázta ezt az elméletét, hogy az emberek maguk is tapasztalataik alapján hozzák meg döntésüket, élik életüket. Ezen felül a közgazdászok is gyakran hagyatkoznak tapasztalataikra, mikor az ismétlődő piaci folyamatokat tanulmányozzák. Kézenfekvő tehát, hogy a gazdaságtudomány kérdéseit is az ember tapasztalatai által válaszolják meg. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022)

Pareto az ember logikus viselkedését csupán véletlen egybeesésként írta le. Azt vallotta, hogy az élet objektív eseményekből áll, amelyeket az emberek szubjektíven észlelnek. Mikor a szubjektív felfogás közelíti az objektív valóságot, vagy esetleg egybeesik azzal, az ember cselekedetei logikusak lesznek. Fokozható még a logikusság mértéke az egyes szituációk folyamatos ismétlésével, mivel Pareto szerint ez is egy módja a hibázás valószínűségének a csökkentésére. (Bee, Desmarias-Tremblay, 2022) Hiszen a valós emberek cselekedetei kétkomponensűek, rendelkeznek mind logikai, mind pedig logikátlan elemekkel. Pareto úgy gondolta, a tiszta, elméleti közgazdaságtan hivatása csupán a logikai komponens vizsgálata, a többi pedig a szociológia területének felelőssége. (Marchionatti, Enrico 1997)

Pareto egyik művében a viselkedési közgazdaságtan születését is megjövendölte: Richard H. Thaler 2017-ben, a Magyar Tudományos Akadémián idézte Pareto 1906-ban megjelent gondolatát: „Eljön a nap, mikor a pszichológia tételei alapján fogjuk megalkotni a társadalomtudományok felvetéseit.” (Thaler, 2017)

2.6 A Homo Oeconomicus első kritikusa

Érdekes párhuzam, hogy a Homo Oeconomicus első meghatározása Adam Smithhez köthető, éppúgy, mint az elmélet kritikája is. Smith ugyanis 17 évvel a *The Wealth of Nations* megírása előtt, az 1759-ben megjelent *The Theory of Moral Sentiments* című művében hasonlóképp írja le a gazdálkodó embert, mint a mai viselkedésgazdaságtannal foglalkozó közgazdászok. Így nem csupán a klasszikus közgazdaságtani emberképhez, hanem a modern, reformált Homo Oeconomicus megalkotásához is nagyban hozzájárult Smith.

Amarthya Sen, az 1987-ben megírt *On Ethics and Economics* című könyvében megfogalmazza, hogy a kortárs gazdaságelméletek fő hibája a Smith féle gazdasági ember elméletének beszűkülése. (Lucia Rela, 2021)

Richard H. Thaler, a Chicagói Egyetem professzora, napjaink egyik legelismertebb viselkedési közgazdaságtan kutatója, a 2017-ben, Budapesten, a Magyar Tudományos Akadémián tartott előadásában maga is Adam Smitht nevezte a világ első viselkedési közgazdászának, hiszen Smith műveiben megjelent a túlzott magabiztosság, a veszteségkerülés és az önkontroll fogalma is. (Thaler, 2017)

Smith a gazdálkodó ember képével egy elérendő ideált támaszt az olvasó elé. A gazdaságban résztvevő ember egy olyan társadalom tagja, amelyet a hasznosság egyesít, így szükséges, hogy erkölcsös legyen nem csak az üzlet területén, hanem azon kívül is. A Smith által meghatározott szabályok olyan viselkedési normák, amelyeknek a gazdálkodó ember viselkedésének alappilléreit kell, hogy adják. (Lucia Rela, 2021)

Ezen viselkedési normák közé tartozik a szerénység és egyszerűség, a türelem, valamint az óvatosság is. Az ideális gazdálkodó ember erkölcsével próbál kitűnni mások közül, ezáltal szerzi hírnevét. Őszintén tanul, nem állítja, hogy olyat tudna, amit nem ismer. Törekszik arra, hogy kiváló iparos legyen, nagy tudásra tegyen szert szakmájában, ezek segítségével fedezi felmerülő költségeit. Erőfeszítései ellenére azonban tehetségei nem mindig ragyogóak. Türelmes, de tudja, mikor kell elszánnak és határozottnak lennie. Soha nem hazudik, maximum az igazságot hallgatja el, ha a helyzet megköveteli. Szíve mélyén nagy tettek végrehajtásával elért dicsőségre vágyik leginkább. (Lucia Rela, 2021)

Megállapítható tehát, hogy a Homo Oeconomicus leírása előtt Smith egy olyan emberképet alkotott, amely nem csupán racionális, hanem érzelmekkel és erkölcsökkel is rendelkezik. A *The Theory of Moral Sentiments*-ben leírt gazdálkodó ember rendszeresen megküzd a vágyaival, szenvedélyeivel, ezek olykor befolyásolják is őt. (Lucia Rela, 2021)

A műben olyan szenvedélyeket társít Smith az emberhez, mint az éhség vagy a szex, illetve azt is kifejti, hogy a vágyakon kívül érzelmek, és úgynevezett motivációs állapotok is befolyásolják az ember cselekedeteit. Ilyen érzelem a harag vagy a félelem, a fájdalmat pedig motivációs állapotként kategorizálhatjuk be. (Ashraf, F. Camerer, Loewenstein, 2005)

Az ezekhez hasonló szenvedélyeken Smith szerint akkor lehetséges uralkodni, ha az ember egy külső szemlélő, egy pártatlan néző szemén át nézi saját cselekedeteit. Az olyan

helyzetekben lehet különösen nagy segítség a pártatlan néző elmélete, mikor egy olyan szituáció merül fel az ember életében, amely rövidtávon elégedettséget biztosítana a gazdálkodónak, hosszú távon azonban költségekkel járna. Az emberi természet sokkal inkább vágyik az azonnali boldogságra, a külső szemlélő azonban nem tesz különbséget a jelenlegi és a késleltetett haszon között, teljesen megegyeznek számára. Ekképpen segíthet a gazdálkodó embernek úrrá lenni szenvedélyein. Előfordulnak azonban olyan szituációk, amelyekben olyan erős vágyat érez az ember, hogy a pártatlan néző sem tud segíteni az önkontroll gyakorlásában. (Ashraf, F. Camerer, Loewenstein, 2005)

Felmerül még Smith művében a veszteség elkerülésének motívuma, amely szintén releváns témája a mai viselkedési közgazdászok kutatásainak. Smith már 1759-ben megfogalmazta, hogy a nyereség soha nem tud akkora boldogságot nyújtani, mint amekkora fájdalommal jár a veszteség. (Ashraf, F. Camerer, Loewenstein, 2005)

Megállapítható tehát, hogy Adam Smith az egyik első viselkedési közgazdász volt, annak ellenére, hogy műve több mint 200 évvel azelőtt született, hogy a viselkedésgazdaságtan a közgazdaságtan külön ágává vált volna.

3 A VISELKEDÉSI GAZDASÁGTAN SZÜLETÉSE

Adam Smith munkássága, valamint Vilfredo Pareto elégedetlensége a Homo Oeconomicus klasszikus modelljével nem egyedülálló. Az idő előrehaladtával egyre több szakembernek tűntek fel a közgazdaságtanban megfogalmazott emberkép hibái, eltérései a valóságtól. Ez vezetett végül a viselkedési közgazdaságtan születéséhez.

A fogalom létrejötté Gary Becker nevéhez köthető, aki az 1970-es években használta először a kifejezést. (Wang, 2021) Gary Becker az emberek motivációira való spekulálás helyett egy analízissel kívánt áttörést elérni a közgazdaságtan tudományában. Becker analízise szerint az emberek cselekedetei konzisztenciát mutatnak, és átfogóan a jövőre fókuszálnak. Az egyének jólétük maximalizálására törekednek, függetlenül attól, hogy természetük önző vagy éppen altruista. Különös figyelmet fordítanak a tetteikből következő bizonytalanságok előrejelzésére. (Becker, 1992)

Ennek ellenére a viselkedési közgazdaságtan atyjaként Richard H. Thaler szokták emlegetni. (Wang, 2021) Thaler a 2017-ben, a Magyar Tudományos Akadémián megtartott

előadásában, a viselkedési közgazdaságtan fogalmának meghatározására Herbert Simon definícióját hívta segítségül. Simon szerint, a viselkedési közgazdaságtan kifejezés egy pleonazmus, azaz szószaporítás. Ez alatt azt érti, hogy a viselkedési jelző csupán azért szükséges, mert a klasszikus közgazdaságtannak köszönhetően alapfelvetés, hogy az ember optimálisan választ minden helyzetben. Valójában azonban magától értetődő lehetne, hogy a közgazdaságtan tudománya kapcsolódik az emberi viselkedéshez, tekintve, hogy a gazdaságtudomány az emberek magatartásával foglalkozik különböző piacokon. (Thaler, 2017)

Thaler szerint azáltal, hogy a közgazdaságtan a Homo Oeconomicusok viselkedésével foglalkozik a valós emberek magatartásmintái helyett, pontatlanok lesznek a gazdasági előrejelzések. Ez nem túl nagy probléma a tanórai számítások, illetve egyéb csekély relevanciával bíró kérdések esetében, azonban nagyobb jelentőségű problémáknál a pontatlanságok következményei is megnőnek. (Thaler, 2015) Nincs nagy hatással a társadalomra, ha a közgazdász-hallgatók nem valós modellekkel dolgoznak a tanórán vagy éppen egy idealizált kép él a fejükben a háztartások bevásárlási szokásairól, azonban, ha egy esetleges gazdasági válság előrejelzése marad el, az már súlyosabb következményekkel járhat.

Thaler kimondja a *Rendbontók: a viselkedési közgazdaságtan térnyerése* című művében, hogy szükség van egy olyan, komplexebb modellre, amely a valós emberek magatartását vizsgálja. Azonban nem gondolja, hogy a ma is elfogadott, klasszikus absztrakt közgazdasági modellek elvetésében lenne a megoldás. Thaler szerint ezek tökéletes kiindulópontjai lehetnek egy új, átfogóbb elméletnek. Kreatív, kitartó közgazdászoknak köszönhetően a sok kritika ellenére megszületett a viselkedési közgazdaságtan fogalma, és ezáltal a közgazdaságtan egy új válfaja, amely nem csupán a klasszikus gazdaságelméletet tekinti törvénynek, hanem más társadalomtudományokból is átvesz gondolatokat. Ennek a jelentősége nem csupán a gazdasági előrejelzések pontosításában rejlik, sőt, azzal sem érnek véget az előnyök, hogy sokan izgalmasabbnak és emészthetőbbnek tartják a klasszikus gazdaságtannál. A viselkedési közgazdaságtan nagy áttöréseket hozhat az üzleti életben is, tekintve, hogy bármely cég külső és belső érintetti listája is tele van Homo sapiensekkel, akiknek a viselkedésének megértésével optimalizálhatóvá válik a vállalati folyamatok egy része. (Thaler, 2015)

A közgazdaságtan új válfaját sokan kritizálják, vannak olyan közgazdászok, akik egyenesen elzárkóznak a gazdasági tételek pontosításától. Ennek az az oka, hogy a közgazdaságtan épp ezen hamis emberképnek köszönheti előkelő pozícióját a társadalomtudományok között. Közpolitikai értelemben ugyanis a közgazdaságtan, más társadalomtudományokhoz mérten jelentősebb befolyással bír a stratégiai tervezés kérdéseiben. Ez azzal magyarázható, hogy a

közgazdaságtant sokkal inkább a fizikához hasonlítják, mint például a pszichológiához vagy a szociológiához, hiszen letisztult, egységes szabályrendszerrel rendelkezik, amely lehetővé teszi szinte bármilyen szituáció levezetését. Ekképpen emeli ki a többi társadalomtudomány közül a közgazdaságtant az absztrakt, valóságtól elrugaszkodott alapfeltevésekből álló rendszere. (Thaler, 2015)

3.1 Elvárt hasznosságelmélet

Az egyik átütő probléma az elvárt hasznosságelmélethez köthető, amely azt feltételezi, hogy az emberek mindig olyan döntést hoznak, amely maximalizálja a jövőben elért hasznossági szintet. Ennek a megvalósulásához szükséges lenne, hogy az emberek az egyes dolgok által elért hasznosságot matematikai skálán tudják értékelni. John von Neumann és Oskar Morgenstern az 1944-ben megjelent *Theory of Games and Economic Behavior* című könyvükben fogalmazták meg a szabályt, mely szerint ahhoz, hogy valakinek a preferencia-sorrendje matematikailag mérhető legyen három feltételnek is meg kell felelnie. (Wheeler, 2020)

Az első a sorrendiség. Ez azt jelenti, hogy a sorrend elemeinek tranzitív relációban kell állniuk egymással. Azaz, ha az A lehetőséget preferálja az egyén a B felett, és a B lehetőséget a C felett, akkor az A lehetőséget is preferálnia kell a C felett. (Wheeler, 2020)

A második feltétel az Archimédeszi preferencia teljesülése. (Wheeler, 2020) A teljesülés érdekében, ha egy adott személy preferálja A terméket B termékkel szemben, és preferálja B terméket C termékkel szemben, akkor léteznie kell egy olyan mennyiségű C terméknek, amelyet B-hez hozzáadva az A továbbra is preferált.

Az utolsó feltétel a függetlenség, amely alapján az ember preferencia-sorrendje nem változhat meg egy újabb elem bevezetését követően sem. Tehát ha A preferált B felett, akkor a C lehetőség megjelenésétől függetlenül A továbbra is kívánatosabb kell legyen B-nél.

A valóságban az egyének döntő többségben nem rendelkeznek matematikailag reprezentálható preferencia-sorrenddel, így nem lehet jellemző a valóságra az elvárt haszonmaximalizálás elmélete. (Wheeler, 2020)

3.2 Az idő szűkössége

Becker önmagát, illetve Staffan Burenstam Linder 1970-ben megjelent *The Hurried Leisure Class* című művét idézve különböző korlátokat fogalmaz meg művében. A

legfontosabbnak az idő szűkösségét tekinti, arra hivatkozva, hogy az idő múlásával, valamint a tudomány fejlődésével nő az átlagéletkor, azonban a napok hosszát ez nem befolyásolja. Ezáltal hiába nőnek a termékek és szolgáltatások ugrásszerűen a jóléti országokban, a rendelkezésre álló időt nem képesek befolyásolni, ezáltal a szükségletek éppúgy kielégítetlenek maradnak, mint egy fejlődő országban. Ezen elmélet alapján elképzelhetetlen egy olyan haszonmaximalizáló közgazdász utópia létrejötte, amelyben minden egyén szükségletei kielégítésre kerülnek. (Becker, 1992)

3.3 Korlátozott racionalitás

Herbert Simon nevéhez köthető a modern viselkedési közgazdaságtan egyik legfontosabb fogalma, a korlátozott racionalitás. Simon azért kívánta meghatározni ezt a definíciót, hogy valami olyanra cserélhesse le a közgazdaságtan tudománya a Homo Oeconomicus tökéletes racionalitását, ami közelebb áll a valósághoz, és a valódi emberek intellektuális korlátjainak megfelel, ugyanis a klasszikus közgazdaságtan emberképe nagyban idealizált. Feltételezzük, hogy a Homo Oeconomic informáltsága mindig tökéletes, azaz az összes lehetőségnek tudatában van egy döntési szituációban. Ezen felül az egyes lehetőségek következményeit teljesen tisztán látja, ezen következmények optimalizálásával pedig képes elérni a saját, személyes legmagasabb hasznossági szintjét. (Wheeler, 2020) A klasszikus közgazdaságtan ezen elvei megkönnyítik az emberek beillesztését bizonyos matematikai képletekbe, azonban meglehetősen távoliak a valóságtól. (Neszvada, 2018)

A kevéssé valósághű klasszikus közgazdaságtan elmélete helyett Simon azt állította, hogy az emberek nem képesek a modern világban az összes információhoz hozzájutni, ezáltal tökéletes racionalitású döntések sem születnek. A haszonmaximalizáló Homo Oeconomicussal ellentétben a Homo sapiens nem haszonmaximalizáló, hanem „elég jó” döntések meghozatalára törekszik, amelyek elégedettséggel töltik el. Ezt nevezi Herbert Simon korlátozott racionalitásnak vagy szándékos racionalitásnak. (Lewis, 2001)

Thaler egy személyes példát is bemutat a 2015-ben megjelent művében. Feleleveníti, hogy kezdő oktatóként 100 pontos zárthelyi dolgozatokat íratott a közgazdász hallgatóival. Az egyik csoportjában a kijavított dolgozatok átlageredménye 72 pont, azaz 72% lett, ami óriási felháborodást váltott ki diákjaiból. Tanulva hibájából, Thaler kísérletet tett az elégedetlenség csökkentésére, és legközelebb már 137 pontos formában íratott zárthelyi dolgozatot a hallgatóival. A dolgozat átlageredménye gyengébb lett, mint a korábbié. Meglepve tapasztalta azonban

a professzor, hogy a hallgatók teljesen elégedettek voltak a 96 pontos, azaz 70%-os átlageredménnyel. Ezt a változást a diákok attitűdjében Thaler annak tudja be, hogy a hallgatók nem vették a fáradságot, hogy a 137 pontos dolgozat eredményeit százalékra váltsák, mivel az nagyobb erőfeszítés lett volna, mint a 100 pontos dolgozat esetében. Ezzel párhuzamosan azonban a 90 pont feletti átlag imponáló volt számukra, a gyengébb teljesítmény ellenére is. Ez a történet teljesen ellentmond a közgazdaságtan elméleteinek. Ha Thaler egy Homo Oeconomicusokból álló diáksereget oktatott volna, akkor a hallgatóknak az első dolgozat eredményével kellett volna elégedettebbnek lenni. Azonban az egyetem padsoraiban Homo sapiensek ültek, így fordulhatott elő ez az irracionális szituáció. (Thaler, 2015)

3.4 Veszteségkerülés

Amos Tversky és Daniel Kahneman 1981-ben megjelent *The framing of decisions and the psychology of choice* című cikkében bemutatásra kerül a preferencia eltolódások problémája. Racionalitást feltételezve lehetséges előre jelezni, vagy éppen megmagyarázni az emberek egyes cselekedeteit. Így van ez mind a társadalomtudományok terén, mind pedig a hétköznapi életben. A racionalitás feltétele azonban, hogy ami racionális, az legyen konzisztens és koherens. Az emberi lények tettei azonban sokszor nem képesek kielégíteni ezeket az előírásokat. Ez az ellentmondás Tversky és Kahneman szerint a pszichológia elveire vezethető vissza. (Tversky, Kahneman, 1981)

A racionalitás hiánya a döntési problémákban mutatkozik meg leginkább. Egy döntési probléma több elemből tevődik össze. Ide tartozik az összes lehetséges opció, amelyből az egyénnek választania kell, illetve ezen lehetőségek következményei is. Ebbe a kategóriába sorolhatók továbbá mind az opciók, mind pedig az egyes következmények kontingenciái. A döntési problémával párhuzamosan létezik egy keret is, amely a döntéshozó egyén személyes jellemzőit, elfogadott normáit, illetve a döntési helyzet megfogalmazását tartalmazza. Annak érdekében, hogy a racionalitás érvényesüljön egy adott szituációban, a keret változása nem befolyásolhatja a döntési probléma kimenetelét. Alternatív keret olyankor jön létre, mikor egy adott problémát többféleképpen is lehetséges megfogalmazni. Ez a szituáció az esetek többségében előfordul. Az ember racionalitásának hiánya miatt a valóságban, az elméletekkel ellentétben egy alternatív keret nagyon is képes megváltoztatni az egyén preferenciáit. (Tversky, Kahneman, 1981)

Tversky és Kahneman bemutatott egy kísérletet a preferenciák változására a keret változtatásával. Az alternatív keret a kísérlet során a körülmények vagy az eredmények megfogalmazásának megváltoztatásával jött létre. A kutatást egy rövid kérdőív segítségével végezték el, amelyet a Stanford Egyetem és a British Columbia Egyetem hallgatói töltöttek ki, tantermi körülmények között. A kísérlet két részből állt. Az első kísérletben 152 választ elemeztek. A döntési probléma a következőképpen szerepelt a kérdőívben:

„Képzeld el, hogy az Egyesült Államok felkészül egy szokatlan ázsiai betegség kitörésére, amely várhatóan 600 embert öl meg. Két alternatív programot javasoltak a betegség elleni harchoz. Vegyük alapul, hogy a programok következményeinek pontos tudományos becslése a következőképpen alakul: Ha az A programot választják, 200 ember életét lehet megmenteni. Ha a B programot választják, $1/3$ esély van arra, hogy 600 ember életét megmentik, és $2/3$ esély arra, hogy senki életét nem mentik meg. Melyik programot támogatnád?” (Tversky, Kahneman, 1981, p. 454)

Ebben az esetben a válaszadók 72%-a az A programot választotta, és csupán 28% döntött a B program mellett, azaz a többség kockázatkerülő magatartást mutatott. A kérdésre adható válaszok átfogalmazása után azonban egy második csoporttal megismételték a kutatást. A második csoport 155 választ adott. Az átfogalmazott probléma lehetséges megoldásai az alábbi módon szerepeltek a kérdőívben:

„Ha a C programot választják, akkor 400 ember meghal. Ha a D programot választják, akkor $1/3$ esély van arra, hogy senki sem hal meg, és $2/3$ esély van arra, hogy 600 ember meghal. Melyik programot támogatnád?” (Tversky, Kahneman, 1981, p. 454)

A második esetben a C programot 22%, amíg a D programot 78% támogatta, tehát a többség kockázatvállaló magatartást tanúsított. Annak ellenére lépett fel ellentét az attitűdökben, hogy a két kérdés kimenetele ugyanaz, csupán az változott, hogy az elhalálozók vagy az életben maradók arányát, mennyiségét emelték ki. Ezen eredmények alapján a kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy az emberek kockázatkerülők, ha veszteségről van szó, a nyereményt azonban szívesen kockáztatják. (Tversky, Kahneman, 1981)

3.4.1 Birtoklási hatás

Egy Kahneman közreműködésével létrejött másik, 1990-ben végzett kísérletéhez köthetően került bizonyításra a birtoklási hatás. Korábban Thaler 1980-ban íródott doktori

dolgozatában is felmerült a téma, azonban kizárólag hipotetikus kérdőívek segítségével. A birtoklási hatás azt fejezi ki, hogy ha egy adott tárgyat valaki korábban birtokolt, felülértékeli azt egy másik, korábban nem birtokolt tárggyal szemben még akkor is, ha a kettő tárgy között egyébként nincsen releváns különbség. Kahneman kutatása során a résztvevők magasabb összegért kívánták értékesíteni a korábban birtokolt bögrét vagy tollat, mint amennyit hajlandóak lettek volna fizetni egy valaki más által eladásra kínált darabért. A kísérletéből egyértelműsíthető, hogy az emberek nagyobb árat követelnek meg egy adott dologról való lemondásért, mint amennyit hajlandóak megadni a birtoklásért. Thaler ezt az emberek alapvető veszteségkerülő magatartásával magyarázza. Napjainkig több kísérlet is végbement a birtoklási hatás bizonyítása érdekében. Tuba Tuncel és James Hammit 76 publikált kísérlet áttekintését követően megállapította, hogy a birtoklási hatás általánosan több mint háromszorosára növeli egy adott dolog becsült értékét, amely meglehetősen jelentős. (Neszvada, 2018)

3.5 Optimalizálás

Fontos azonban észrevenni, hogy a közgazdaságtan nem a valós emberekre, hanem egy kitalált lényre, a Homo Oeconomicusra fókuszál. Thaler azzal magyarázza az állandó optimalizálás elképzelhetetlenségét, hogy az ember elé táruló feladatok nehézségei, illetve a különböző egyének képességei is eltérőek. (Thaler, 2017) Az emberek állandó optimalizációját lehetetlenné teszik az intellektuális képességeik határai, ennek következtében pedig gyakran élnek úgynevezett heurisztikákkal, azaz egyszerűsítésekkel. (Neszvada, 2018) Ezeket az egyszerűsítéseket „rövid utaknak” is szokták nevezni. (Hámori, 2003)

Amíg egy olyan helyzetben, ahol primitív döntésről van szó, mint például, hogy vegyen-e levegőt az adott személy, könnyű optimális döntést hozni, addig azonban az olyan helyzetekben, ahol nagyobb komplexitású, összetettebb problémával kell megküzdeni, mint például a nyugdíjtakarékosság kérdése, nehéz teljes mértékben optimális döntést hozni. Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy a különböző embereknek különféle szakterületeken van előképzettsége. (Thaler, 2017) Egy biztosítási ügynök nagyobb valószínűséggel fog optimális döntést hozni a saját életbiztosításának megkötéséről, mint egy favágó.

Thaler a 2015-ben megjelent *Rendbontók: a viselkedési közgazdaságtan térnyerése* című könyvében egy másik, talán sokkal egyszerűbben megfogható példát állít olvasói elé, az optimalizálás problémásságának szemléltetésére. Egy optimalizáló Homo Oeconomicus mikor bevásárolni indul, mindig tökéletes mennyiséget vásárol, és mindenből a számára

legmegfelelőbbet választja. Nehezen elképzelhető ez a szituáció, tekintve, hogy egy kisebb bevásárlóközpontban is több ezer termékkel találkozik az ember, kevésbé valószínű, hogy pont a tökéletes mellett fogja letenni a voksát egy átlagos vásárló. Ugyanezen a vonalon maradva egy Homo Oeconomicusszal sohasem fordul elő, hogy csupán azért, mert éhesen indult el a bevásárlóközpontba nagyobb mennyiségű élelmiszert vásárol az ideálisnál. Primitív példa a bevásárlás, azonban ez is szemlélteti a probléma jelentőségét. Ha egy olyan rutinfeladatban is nehezebbre esik az embereknek optimalizálni, amelyet többségében minden héten megismételnek, nehezen elképzelhető, hogy a jelentősebb döntési helyzetekben, amelyek nagyobb következményekkel járnak és összetettebbek a vásárlásnál, legyen szó nyugdíjtakarékosságról, vagy akár a házastársuk megválasztásáról, könnyebben hoznának optimális döntést. (Thaler, 2015)

3.6 Fogyasztói szuverenitás: az önkontroll és a preferenciarendszer

Párhuzamos a fogyasztói szuverenitás kérdésénél felmerülő probléma, az optimalizációéval. Kevésbé valószínű, hogy egy beteg optimálisabb kezelési tervet állít fel magának egy képzett orvosnál, csupán azért, mert jobban ismeri saját preferencia-sorrendjét a szakembernél.

Hasonló problémát azonosított Thaler a fogyasztói szuverenitás egy másik aspektusánál, az önkontroll kérdésében. Azzal a példával élt előadásában, hogy a különböző emberek más-más szintű önkontrollal rendelkeznek, például Gandhi önuralma valószínűleg nagyobb, mint Thaleré. A kihívások mértékének eltérésére azt a példát mutatta be, hogy számára a káposzta evésének visszautasítása könnyű, a szundi gombot nem megnyomni már valamelyest nehezebb, a golfozást kihagyni pedig jelentős kihívást jelent. (Thaler, 2017)

Szintén Thaler nevéhez kötődik az almák példája. Amennyiben megkérdezik az embereket, hogy ma szeretnék egy almát, vagy holnap kettőt, a többség a mai jutalmat választja. Ezzel szemben, ha a kérdést megváltoztatjuk, és 365 nap után kínálunk egy darab almát, 366 nap után pedig kettőt, akkor már a második lehetőség lesz a kívánatosabb. Ez azt bizonyítja, hogy az emberek túlértékelik a jelenben kapott jutalmakat. (Neszvada, 2018)

Thaler és Shefrin ezt a jelenséget az úgynevezett cselekvő-tervező modellel magyarázzák, amely alapján az emberekben folyamatosan harcol egymással egy cselekvő, illetve egy tervező én. Az elmélet szerint a tervező én haszonmaximalizálásra, a cselekvő én pedig a jelenben realizált fogyasztás maximalizálására törekszik. (Neszvada, 2018) Az elméletben megfogalmazott tervező én párhuzamba állítható az Adam Smith által leírt pártatlan néző személyével, a

cselekvő én pedig a Smith által szenvedélyekként leírt hatásokkal. (Ashraf, F. Camerer, Loewenstein, 2005)

3.7 Önérdékkövetés hiánya

A klasszikus közgazdaságtan emberképe, a Homo Oeconomicus minden esetben csak és kizárólag saját, esetleg a családja érdekeit tartja szem előtt. (Thaler, 2017) Ezzel szemben a valóságban az emberek hajlamosak altruista viselkedési mintákat mutatni, illetve különösen érzékenyek az igazságosságra. Ennek bemutatására szolgál két híres, elterjed kísérlet, az ultimátum játék, illetve a diktátor játék. (Neszvada, 2018)

Az ultimátum játék először 1982-ben került kivitelezésre, Güth, Schmittberger és Schwarze által. A játék során a résztvevőket párokba osztják és a teljes időtartam alatt mindenki anonim marad. (Neszvada, 2018) A játék lényege, hogy a pár egyik tagja kap egy adott pénzösszeget. Ennek az elosztásáról közötte és a párja között önállóan dönthet. A pár másik tagjának azonban el kell fogadnia az ajánlatát. Amennyiben az ajánlat elfogadásra kerül, mindkét fél megkapja a felosztásnak megfelelő pénzösszeget. Ha viszont az ajánlat elutasításra kerül egyik fél sem kap semmit. (Larney, Rotella, Barclay, 2019) Az ultimátum játék során, ha Homo Oeconomicusok játszanának, ők minden ajánlatot elfogadnának, amely azt jelenti, hogy valamennyi pénzt kapnak, még akkor is, ha az méltánytalanul kis összeg tekintve, hogy a semminél az is több, ezáltal hasznosabb. Ezzel szemben azonban a kísérletben szereplő emberek hajlandóak voltak lemondani az anyagi jutalomról annak érdekében, hogy megbüntessék azt, aki igazságtalanságot próbált velük szemben elkövetni. (Neszvada, 2018)

A diktátor játék 1986-ban került bemutatásra Kahneman, Knetsch, és Thaler által. A diktátor játékban az ultimátum játékhoz hasonlóan párba állítják az embereket, és ebben a kísérletben is mindenki megőrzi anonimitását. Megint a párok egyik tagja dönt a rendelkezésre álló pénzösszeg felosztásáról. Eltérés azonban, hogy ebben a játékban a páros másik tagjának nincs lehetősége elutasítani az ajánlatot, mindenképpen megvalósul az ajánlott felosztás. (Larney, Rotella, Barclay, 2019) A klasszikus közgazdasági elmélet szerint az összes embernek meg kellene tartania magának a teljes felajánlott összeget. Ezzel szemben a rendelkezésre álló kutatások alapján az emberek kevesebb mint fele osztotta ki a teljes összeget saját magának. Mivel a kísérletek során az anonimitás biztosított volt, arra lehet következtetni, hogy az emberek valóban fontosnak tartják az igazságosságot, nem csupán abban az esetben, mikor a hírnevük, megítélésük forog kockán. (Neszvada, 2018)

4 KUTATÁS

Mill 1836-ban, az *On the Definition of Political Economy, and of the Method of Investigation Proper to It* című művében leírta, hogy egy politikai közgazdász sem gondolja komolyan, hogy az ember valóban úgy viselkedne, mint a teóriákban leírt gazdasági személy. A gazdálkodó ember szigorú kritériumai csupán a tudomány előrehaladásának érdekében szükségesek. Egyesek abszurdnak nevezi, hogy a Homo Oeconomicushoz hasonlítsuk a valódi embereket.

Felmerül azonban a kérdés, hogy ez valóban teljes bizonyossággal állítható-e. Maffeo Pantaleoni azon ötletével, hogy a nem Homo Oeconomicusként cselekvő emberek a természetes szelekciónak köszönhetően eltűnnek közülünk nem értek egyet, és valószínűsítem, hogy tökéletes Homo Oeconomicust soha nem fogunk találni a Homo sapiensek között, de talán gondolhatunk a Homo Oeconomicusra és a Homo sapiensre két állapot helyett úgy, mint egy skála két végére, amelyen elhelyezkedünk. Feltételezem, hogy élnek közöttünk olyan emberek, akik közelebb állnak a Homo Oeconomicussághoz, mint mások.

Pantaleoni előtt egy volt tanárom ültette el a fejemben azt a feltevést, hogy a közgazdaságtant aktívan, önszántukból tanuló emberek racionálisabban viselkednek társaiknál. A közgazdaságtannal való ismerkedésem során, középiskolában hallottam számtalan nálam nagyobb tudással bíró embertől, hogy a gazdasági osztályban tanuló diákoktól jobb, racionálisabb döntések várhatók el, mint azoktól, akik nem tanulják a tudomány ezen ágát. A feltevésük azon a tényen alapult, hogy a mikro- és makroökonómiában leírt racionális viselkedésminták tanulmányozásával magunk is racionális lényekké válunk.

Érdekes félétet éltem meg középiskolás osztálytársaimmal, hiszen úgy próbáltunk ezen elvárásoknak megfelelően Homo Oeconomicusként viselkedni, hogy a gazdasági ember fogalmával egyikünk sem volt tisztában. Mégis hetekig láttuk magunk előtt saját preferencia-sorrendünket, melyhez próbáltunk minden helyzetben hűek maradni. Cselekedeteink alternatív költségeit gyakran mérlegeltük, és a Gossen I. törvényén alapuló kardinális hasznosságelmélet hasznossági görbéit is gyakran alkalmaztuk olyan hétköznapi szituációkban, mint akár az étkezés.

Homo Oeconomicus életformánkkal hamar felhagytunk, csupán pár hónapig tudtunk kifejezetten magas racionalitású döntéseket hozni a mindennapjainkban. Ennek ellenére a mai

napig előfordul, hogy ha tanácstalan vagyok egy adott szituációban, előveszem a mikroökonómia alapelveit, és azok segítségével hozom meg döntésemet. Kutatásomban, ezen gondolatok alapján azt vizsgálom, hogy az olyan emberek, akik életük folyamán valamikor tanultak önszántukból közgazdaságtant, jobban megfelelnek-e a Homo Oeconomicus egyes aspektusainak, mint az olyan személyek, akik egyáltalán nem, vagy csupán kötelességből tanultak gazdasági ismereteket.

A vizsgált aspektusok a következők:

Önérdekűség, önzés: Önérdekűség minden, amit azért tesz az ember, hogy később cselekedetéből valamilyen személyes előnye származzon. (Kenton, 2023) Az önérdekűség mélyről jövő, gyakran nem tudatos dolog. Ösztönös, ezáltal nagyon nehéz úrrá lenni rajta, az emberek sokszor fel sem ismerik, hogy önzők, ezáltal nehézséget okoz ennek megszüntetése is. (Moore, Loewenstein, 2004)

Túlzott magabiztosság: A túlzott magabiztosság fogalma először az 1960-as években került be a pszichológiai köztudatba. Azóta azonban nemcsak a pszichológusok, hanem többek között a közgazdászok is kutatni kezdték a fogalmat, amely ennek hatására kitágult. Amíg a pszichológia csupán kalibrációs hibaként analizálja a túlzott magabiztosságot, addig a közgazdászok kiegészítik azt az irreális optimizmussal, a pozitív illúziókkal, az „átlagon felüli” hatással, illetve a kontroll illúziójával. (Skala, 2008)

Optimalizáció: Az optimalizáción alapuló viselkedés egyszerűen azt jelenti, hogy az ember mindig a lehető legnagyobb hasznossággal járó opciót választja. Az ember optimalizációs képességeinek határt szab azonban a problémák komplexitása (Thaler, 2017), és az intellektuális képességek korlátai. (Neszvada, 2018)

Befolyásolhatóság, elfogultság: A befolyásolhatóság az összes emberben jelen van valamilyen mértékben. Az ember tudatalattijából ered, ezáltal gyakran észrevétlen marad, azonban ez nem jelenti, azt, hogy ne létezne. Az előítélet, a sztereotípiák és a diszkrimináció mind a befolyásolhatóság része. (Miyatsu, 2019)

Önkontroll: Az önkontroll vagy másnéven önfegyelem az a tulajdonsága az embernek, amelynek segítségével képes úrrá lenni saját viselkedésén, a negatív magatartások és a hosszú távú célok elérése érdekében. (Moffitt, et al., 2011) Ide sorolható a pillanatnyi öröm elhalasztásának képessége is. (Duckworth et al., 2011)

Racionalitás: Racionalitás az, ha az ember döntéseivel a számára leghatékonyabb állapotot kívánja elérni. Olyan cselekedetek kerülnek végrehajtásra racionális döntéshozatal során, melyek pozitív hatással vannak az ember céljaira, emellett a racionális ember kerüli az olyan viselkedési folyamatokat, amelyek negatívan hatnak az rá, vagy életére, céljaira. (Hayes, 2020)

4.1 Primer kutatás

A kutatás célja annak a kutatási kérdésnek a megválaszolása, hogy a közgazdaságtani felsőoktatásban való részvétel szignifikáns kapcsolatban áll-e az egyén önmagát Homo Oeconomicusnak való megítélésének fokával, illetve a Homo Oeconomicus tulajdonságainak megfelelő viselkedési mintázatokkal. Ennek kiderítése érdekében kvantitatív primer kutatást végeztem.

A primer kutatást egy Google Űrlapok kérdőív segítségével végeztem el. A kérdőívben három kérdés vonatkozott demográfiai adatokra és négy kérdés irányult a kitöltők előzetes, illetve jelenlegi tanulmányaira. Hét kérdésben értékelték magukat a válaszadók egy 1-től, 10-ig terjedő skálán, melyek végein két egymással ellentétes tulajdonság állt. Végül tizenhat kérdés vizsgálta a kitöltők Homo Oeconomicusnak megfelelő viselkedésmintáit. A kitöltés önbevalláson alapult. A kérdőív egyes kérdései nem saját ötletből származtak, szerepeltek korábban Richard H. Thaler *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* című művében, vagy az Amos Tversky és Daniel Kahneman által írt *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice* című tanulmányban. Ezek a kérdések egyáltalán nem, vagy csak kis mértékben kerültek megváltoztatásra, a kérdéseknél a források mindig pontosan megjelölésre kerültek, a kitöltők tájékoztatást kaptak a tényről, hogy ezek a kérdések csupán megismételték, és nem az én szellemi termékeim. A kérdőívben szerepelt a híres fogolydilemma kérdése is, amely hasonlóképp nem saját szellemi termék, csupán az illusztráció készítése köthető hozzám.

A kérdőív különböző közösségi médiás platformokon került hirdetésre. Ezen kívül privát üzenetben való továbbítással, és kifejezetten kérdőívkitöltésre szakosodott csoportokban való megosztással is érkeztek válaszok. A kérdőív két hétig fogadott válaszokat, ez idő alatt összesen 137 kitöltés érkezett. Így a kutatás nagymintásnak minősül, és el tudtam végezni a kívánt statisztikai elemzéseket.

4.1.1 Demográfiai Adatok

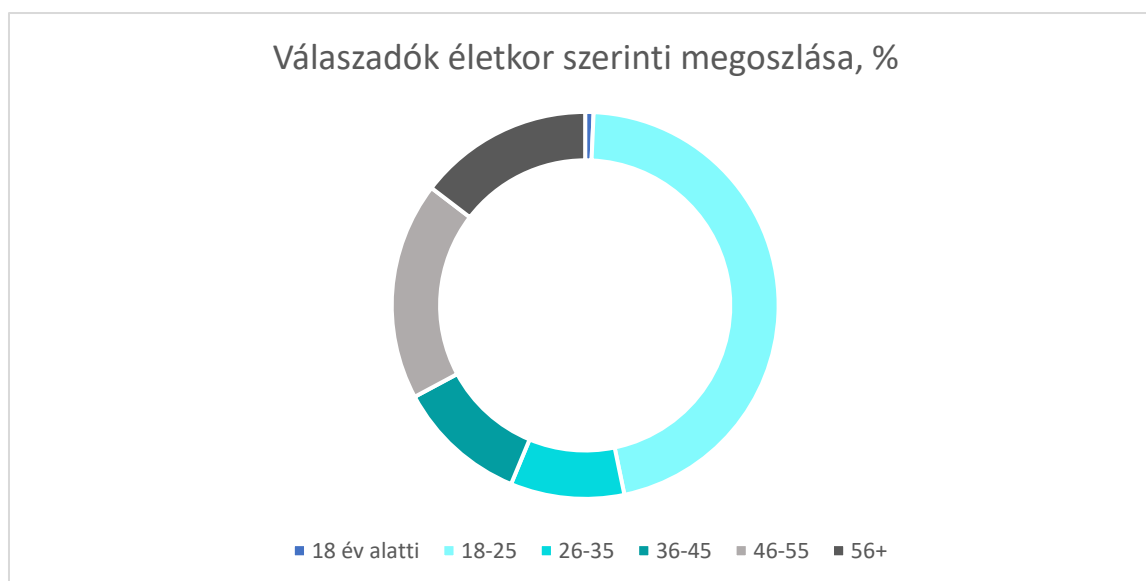
A kitöltők 65,7%-a nő, 33,6%-a férfi, és 0,7% nem kívánta megadni a nemét. A nemek arányának eltérése nincs hatással a vizsgálatokra, tekintve, hogy a nemek közötti különbségek nem kerülnek elemzése.



1. ábra - A kitöltők nemek szerinti megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés, a primer kutatás kérdőíve alapján

A válaszadók 14,6%-a 56 év feletti, 18,2%-a 46 és 55 év közötti, 10,9%-a 36 és 45 év közötti, 9,5%-a 26 és 35 év közötti, 46%-a 18 és 25 év közötti, és 0,7%-a 18 év alatti. Az egyetlen 18 éven aluli kitöltő szülei beleegyezésével, és azok felügyelete mellett végezte el a kitöltést. A kitöltők jelentős hányada jelenleg egyetemi hallgató, ez okozta az életkorok egyenlőtlen megoszlását. Ez annak érdekében volt szükséges, hogy megfelelő számú közgazdász hallgatótól érkezett kitöltéssel rendelkezzenek. Mivel az életkor alapján nem készül külön elemzés, így a kutatást jelentősen nem befolyásolja az életkor egyenlőtlen megoszlása.



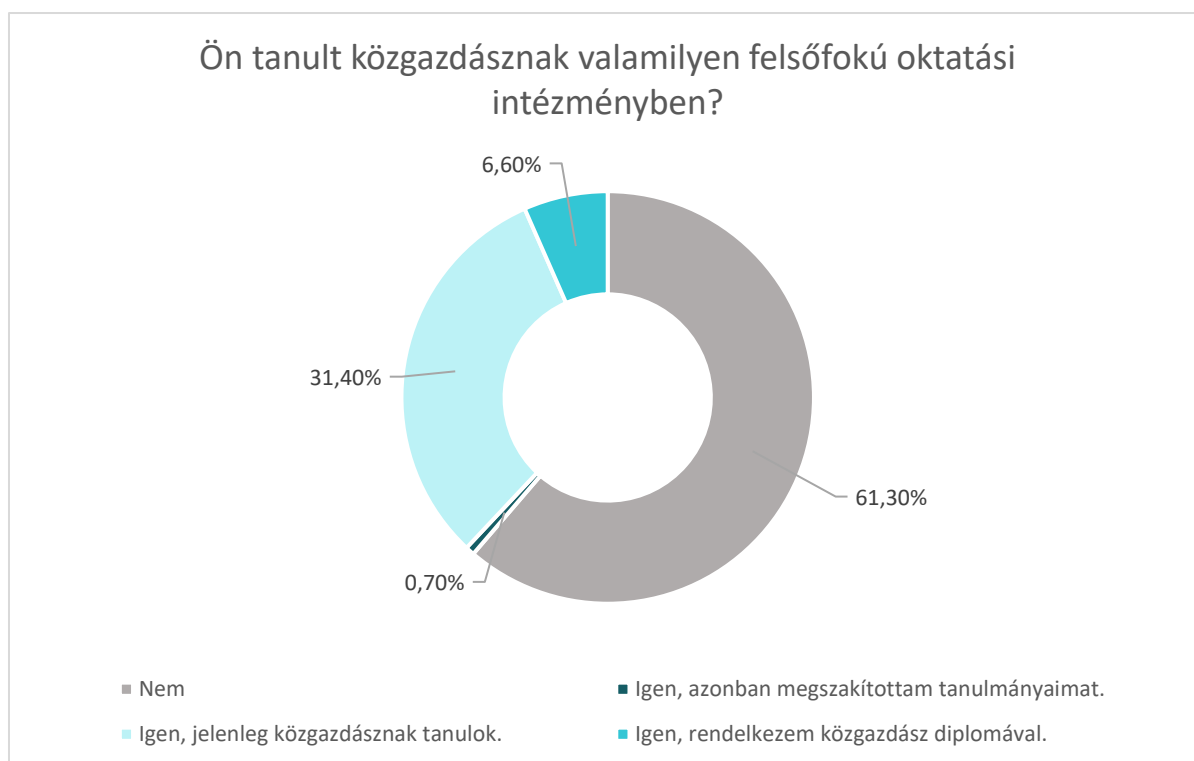
*2. ábra - A válaszadók életkor szerinti megoszlása
Forrás: Saját szerkesztés, a primer kutatás kérdőíve alapján*

A kitöltők 19,7%-a fővárosban él, 25,5% vármegyeszékhelyen, 37,2% városban és 17,5% községben. A lakóhely alapján nem készült külön vizsgálat.

4.1.2 Tanulmányokra vonatkozó kérdések

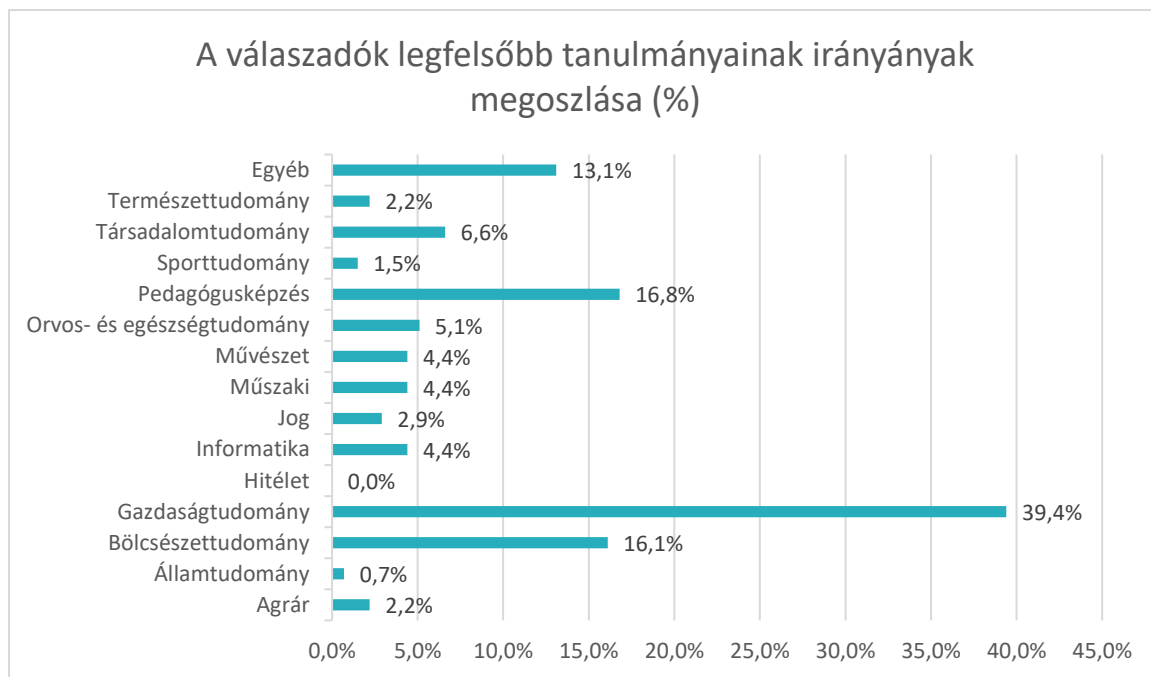
A kitöltők 53,3%-a részt vett valamilyen középfokú oktatási intézményben közgazdaságtan oktatásban, 46,7%-a pedig nem. A válaszadók csupán 13,9%-a vett részt valamilyen közgazdaságtan szakirányú felnőttképzésen, 86,1%-a nem kapott ilyen oktatást. Ezen adatok nem lettek felhasználva az elemzés során.

A válaszadók 6,6%-a rendelkezik közgazdász diplomával, 31,4%-a jelenleg közgazdásznak tanul valamelyik felsőoktatási intézményben. A kitöltők 61,3%-a soha nem tanult felsőoktatásban közgazdásznak. 0,7% tanult közgazdásznak, azonban tanulmányait megszakította. Mivel ebben a kategóriában csak egy válasz érkezett, így ez a kategória nem kerül elkülönítésre a többitől. Ezt a kitöltőt a későbbiekben azok közé soroltam át, akik soha nem tanultak közgazdásznak, mivel nincs rendelkezésre álló információ arról, hogy tanulmányait mennyi idő után szakította meg, így nem állítható biztosan, hogy releváns mennyiségű közgazdaságtan oktatást kapott.



3. ábra - A kitöltők megoszlása felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok alapján
 Forrás: Saját szerkesztés, a primer kutatás kérdőíve alapján

A kitöltők legnagyobb hányada gazdaságtudomány irányban folytatta legfelsőbb tanulmányait, ez 39,4%. 16,8% pedagógusképzésben vett vagy vesz részt, 16,1% bölcsészettudományi oktatásban részesült, 6,6% társadalomtudományok irányában végezte legfelsőbb tanulmányait, 5,1% orvoscépzésben vett vagy vesz részt. Az informatikai, művészeti és műszaki irányultságú tanulmányok kategóriájába rendre a válaszadók 4,4%-a tartozik. Jogi, agrár, természettudományi és sporttudományi szokról rendre 2,9%, 2,2%, 2,2% és 1,5% arányban érkeztek kitöltések. Államtudományi irányból a válaszok 0,7%-a érkezett, hitéleti képzésben részt vett embertől nem érkezett kitöltés. A válaszadók 13,1%-a az „egyéb” kategóriába sorolta legfelsőbb tanulmányait.



*4. ábra - Válaszadók megoszlása legfelsőbb tanulmányaik iránya szerint
Forrás: Saját szerkesztés, a primer kutatás kérdőíve alapján*

4.1.3 Önértékelés

A kérdőív harmadik szakasza egy önbevalláson alapuló önértékelés, amelyben a válaszadók különböző 10 fokú skálákon helyezték el magukat, melyek végein két egymással ellentétes tulajdonság volt. A skálák úgy lettek meghatározva, hogy minél magasabb pontszámot rendel magához az adott kitöltő, annál közelebb helyezi magát a Homo Oeconomicus tulajdonságaihoz.

A skálák kutatásban felhasznált elemei a következőképpen alakultak:

Önfeláldozó – Önérdékérvényesítő

Szubjektív – Objektív

Impulzív – Önuralommal rendelkező

Intuitív, érzelmi – Racionális

Spontán – Stratégikus

Az önértékelési szakasz utolsó részénél egy kérdést is feltettem, amely a következőképpen hangzott: Ön mennyire érzi magát jobbnak egy átlagos embernél? Ennél a kérdésnél a skála két vége:

Teljesen átlagos képességekkel rendelkezem – Kiemelkedőek a képességeim

A különböző válaszadók pontszámait összesítettem, így minden kitöltőhöz egy 6 és 60 közötti összpontszám lett rendelve. A kapott sokaságon egy paraméteres függetlenségvizsgálatot kívántam elvégezni, amely egy többmintás statisztikai próba, varianciaanalízis. Annak érdekében, hogy ez a próba megvalósulhasson, a minta eloszlásának normalitását a Shapiro-Wilk teszt segítségével ellenőriztem. A teszt alapján a minta normális eloszlásúnak bizonyult, így folytathattam a tervezett statisztikai elemzést.

A kitöltőket három csoportba soroltam, ezek a következők voltak: közgazdász hallgatók, diplomás közgazdászok és közgazdaságtani felsőoktatásban nem részesültek. A hipotéziseim a következőképpen alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember magát Homo Oeconomicusnak megítélése között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember magát Homo Oeconomicusnak megítélése között.

A varianciaanalízis 5%-os alfa értékkel készült el. Az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 3,0637 lett. Az F próbafüggvény értéke 13,2396 lett, így a H0 hipotézist elutasítottam, a H1 hipotézist pedig elfogadtam. Konklúzióképp megállapítható, hogy 95%-os valószínűséggel szignifikáns kapcsolat van a közgazdaságtani tanulmányok, és az ember magát Homo Oeconomicusnak megítélése között.

4.1.4 Viselkedési mintákra irányuló kérdések

A kérdőív ezen szakaszában a Homo Oeconomicus hét tulajdonságának megfelelő magatartási mintákra irányuló kérdések kerültek feltevésre. A hat vizsgált tulajdonság a túlzott önbi-zalom, az önérdekűség, az önkontrollal való rendelkezés, a befolyásolhatóság hiánya, az optimalizáció alkalmazása és a racionalitás voltak. A kérdések nem voltak csoportosítva kategóriák szerint, összekeverve jelentek meg. A kitöltők nem voltak tudatában annak, hogy az egyes kérdések milyen tulajdonság vizsgálatára irányulnak annak érdekében, hogy válaszaikat ne manipulálhassák ennek megfelelően.

Ebben a részben került felhasználásra a fogolydilemma kérdése, és itt került megismétlésre két kérdés az Amos Tversky és Daniel Kahneman által írt *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice* című tanulmányból. Négy kérdés került megismétlésre Richard H. Thaler *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* című művében megjelent kutatásokból. A maradék kilenc kérdés általam került kitalálásra.

A különböző vizsgált kategóriáknál a kérdőív bizonyos kérdéseire adott válaszokat vettem össze. A különböző minőségi válaszokhoz pontszámokat rendeltem. Az önértékeléshez hasonlóan ezek a pontszámok minél magasabbak voltak, annál inkább hajlott a válaszadó a Homo Oeconomicusság felé. A kérdésekhez rendelt mennyiségi értékek adott kategóriánként megegyeztek, tehát nem kapott egy kérdés sem nagyobb súlyozást a többinél. Mivel a minták eloszlása a Shapiro-Wilk teszt alapján nem bizonyult normálisnak, így nem paraméteres statisztikai próbát kellett végezni.

A nem paraméteres függetlenségvizsgálati statisztikai próba elvégzéséhez a kapott pontszámok alapján minden kategóriában három csoportba soroltam a válaszok összesített eredményét. Ezek a következőképpen alakultak: Homo Oeconomicushoz jelentősen közelítő viselkedés, Homo Oeconomicushoz kissé közelítő viselkedés és Homo Oeconomicusra nem jellemző viselkedés. A kereszttábla másik tengelyén a már az önértékelés vizsgálatából ismert három kategória szerepelt: közgazdász hallgatók, diplomás közgazdászok és közgazdaságtani felsőoktatásban nem részesültek. A függetlenségvizsgálatok 5%-os alfa segítségével kerültek elvégzésre, így az eredmények 95%-os valószínűséggel nem a véletlen művei.

4.1.4.1 Túlzott magabiztosság

Az első vizsgált tulajdonság a túlzott magabiztosság volt. Ennek mérésére a kérdőív három kérdését kívántam összesíteni. Ezek a következők voltak:

1. Ön mennyire érzi magát jobbnak egy átlagos embernél? (10 fokú skála)

Teljesen átlagos képességekkel rendelkezem (1 pont) – Kiemelkedőek a képességeim (10 pont)

2. Mennyire gondolja igaznak magára az alábbi állítást?

„Egy csoportos problémamegoldás során az én ötleteim jobbak, mint mások ötletei.”

Teljesen egyetértek az állítással. (10 pont)

Inkább egyetértek az állítással. (7,5 pont)

Inkább nem értek egyet az állítással. (5 pont)

Nem értek egyet az állítással. (2,5 pont)

3. Tegyük fel, hogy egyik munkatársától kritikát kap a munkájára. Hogy reagál? Változtat azokon a területeken, amelyeket a kritika érte?

Örülök a kritikának, és mindenképpen változtatok. (2,5 pont)

Csak akkor fontolom meg a változtatást, ha más is jelzi felém, hogy problémája van a munkámmal. (5 pont)

Megfontolom a kritikát, azonban csak akkor változtatok, ha az ésszerű. (7,5 pont)

Nem foglalkozom a kritikával, a munkatársam nem lát bele a munkafolyamataimba annyira, mint én, így valószínűleg nem jogos a felvetése. (10 pont)

A harmadik kérdést végül azonban kizártam az elemzésből, ugyanis a válaszadók 86,9%-a ugyanazt a válaszlehetőséget választotta. Ebből arra következtettem, hogy a kérdés hibásan lett megfogalmazva, és ezáltal nem kaphatunk reális képet a válaszadók valódi magabiztosságáról ilyen helyzetben. Így csak az első két kérdés került összesítésre.

A hipotézisek a következőképp alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember túlzott magabiztossága között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember túlzott magabiztossága között.

A nem paraméteres statisztikai függetlenségvizsgálat során az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 9,4877 lett. A khinégyszet próbafüggvény értéke ehhez képest 9,7805, így H0 hipotézist elutasítottam, H1 hipotézist pedig elfogadtam. Ez alapján 95%-os bizonyossággal állítható, hogy a felsőfokú oktatási intézményben végzett közgazdaságtani tanulmányok és a túlzott magabiztossággal rendelkezés között szignifikáns kapcsolat figyelhető meg.

4.1.4.2 Önérdékűség

A második vizsgált tulajdonság az önérdékűség vagy más néven önzés. Ennek az aspektusnak a vizsgálatára is a kérdőív 3 kérdésének eredményei kerültek összesítésre. Ebben a kategóriában egy kérdést sem kellett kizárnom a válaszok egyöntetűsége miatt.

Az első kérdés a fogolydilemma klasszikus kérdése volt. Itt azokhoz a kitöltőkhöz rendelttem magasabb pontszámot, akik nem vallanának, hiszen ezzel a saját érdeküket előnyben részesítik a tettestársukéhoz képest, mert tudják, ha társuk viszont bevallja tettüket sokkal rosszabbul jár, mintha mindketten vallottak volna. Ezáltal úgy ítélem meg, a vallás hiánya árulkodik magasabb fokú önzésről. A három felhasznált kérdés és pontozásuk a következőképpen alakult:

1. Fogolydilemma: Egy bűntársával együtt előzetes letartóztatásba került. Nem tudnak kommunikálni egymással. Döntenie kell, hogy bevallja-e a bűntettet. Az Ön és a bűntársa vallomása alapján a letöltendő börtönbüntetés az ábra szerint alakul. Mit tenne Ön ebben a helyzetben?

		A ember	
		Vall	Nem vall
B ember	Vall	A: 5 év B: 5 év	A: 0 év B: 20 év
	Nem vall	A: 0 év B: 0 év	A: 20 év B: 0 év

5. ábra – Fogolydilemma
Forrás: Saját szerkesztés

Vallanék (10 pont)

Nem vallanék (0 pont)

2. Tegyük fel, hogy Önt megállítja egy idegen az utcán, és útbaigazítást kér. Ön tudja, hogy merre van a helyszín, amit keres a turista, azonban ezt bonyolult lenne elmagyarázni, Ön pedig siet. Mit tenne ebben a szituációban?

Képességeimhez mérten a lehető legjobban próbállok segíteni az idegennek, ha kell többször is elmagyarázom az útvonalat. (2,5 pont)

Pontosan elmagyarázom az útvonalat, azonban, ha az idegen nem érti meg elsőre, otthagynom. (5 pont)

Csak körül-belüli iránymutatást adok, majd pedig elsietek. (7,5 pont)

Eljátszom, hogy sajnos nem tudom, merre van a helyszín, amit keres. (10 pont)

3. Ön milyen gyakran végzi bármelyiket az alábbi tevékenységekből?

- Önkéntes munka

- Adományozás

- Hajléktalanok segítése

Hetente, vagy gyakrabban (2,5 pont)

Havonta (5 pont)

Évente párszor (7,5 pont)

Szinte soha (10 pont)

A hipotézisek a következőképp alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember önértékelése között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember önértékelése között.

A nem paraméteres statisztikai függetlenségvizsgálat során az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 9,4877 lett. A khinégyszet próbafüggvény értéke ehhez képest 46,0953, így H0 hipotézist elutasítottam, H1 hipotézist pedig elfogadtam. Ez alapján 95%-os bizonyossággal állítható, hogy a felsőfokú oktatási intézményben végzett közgazdaságtani tanulmányok és az önértékelés között szignifikáns kapcsolat figyelhető meg.

4.1.4.3 Önkontroll

A harmadik vizsgált kategória az önkontrollal való rendelkezés volt. Ennek vizsgálatára két kérdés eredményeit összesítettem. A második kérdés már korábban megjelent Richard H. Thaler *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* című művében, csupán példákkal került kiegészítésre a közérthetőség érdekében. A kérdések a következők voltak:

1. Mikor fogadalmat tesz (pl.: edzeni kezdek, diétázni fogok, rendet tartok, rendszeresen tanulok) általában milyen hatékonysággal tudja betartani a saját magának tett fogadalmát?

Fogadalmaimat mindig betartom. (10 pont)

Ritkán előfordul, hogy megszegem a fogadalmamat, de többségében tartom magam hozzá. (7,5 pont)

Gyakran előfordul, hogy nem tudom betartani a fogadalmamat, azonban nem hagyok fel a próbálkozással. (5 pont)

A fogadalmaim általában nem tartanak tovább pár hétnél, rövid időn belül feladom őket. (2,5 pont)

2. Milyen gyakran fordul elő Önnel, hogy valamilyen kísértés elől el kell menekülnie? (Thaler, 2015) Például:

ki kell vinnie a szobából a nassolni valót, hogy abbahagyja annak evését,

ki kell kapcsolnia a telefonját, hogy az ne vonja el a figyelmét,

ki kell kapcsolnia a tévét, hogy ne nézzen rá a képernyőre,

letisztult környezetet kell kialakítania a munkához, hogy semmi ne terelje el a figyelmét.

Gyakran (2,5 pont)

Általában (5 pont)

Ritkán (7,5 pont)

Soha (10 pont)

A hipotézisek a következőképp alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember önkontrollal való rendelkezése között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember önkontrollal való rendelkezése között.

A nem paraméteres statisztikai függetlenségvizsgálat során az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 9,4877 lett. A khinégyszet próbafüggvény értéke 3,8619, így H0 hipotézist elfogadtam, H1 hipotézist pedig elutasítottam. Ez alapján 95%-os bizonyossággal állítható, hogy a felsőfokú oktatási intézményben végzett közgazdaságtani tanulmányok és az önkontrollal való rendelkezés között szignifikáns kapcsolat nem figyelhető meg. Ezáltal megkaptam az első aspektust, amelyre a kutatási minta alapján nincs hatással a közgazdaságtan-oktatásban való részesülés.

4.1.4.4 Befolyásolhatóság hiánya

A harmadik vizsgált aspektus a befolyásolhatóság, pontosabban a Homo Oeconomicus tulajdonságainak megfelelően a befolyásolhatóság hiánya. Ennek vizsgálatára két olyan kérdést fogalmaztam meg, amely hatással van a kitöltők érzelmeire, morális énjére. A Homo Oeconomicust nem befolyásolnák ezek a tényezők, így minél kevésbé esett bele az adott kitöltő a befolyásoló tényezők csapdájába, annál magasabb pontszámot rendeltem a válaszához. Az előző kategóriákkal eltérően itt 6-os skálát használtam a pontozásra 10-es helyett, az egyszerűség kedvéért. Mivel az egyes kategóriákban elért pontszámok nem kerülnek összevetésre más kategóriákkal, a skálák eltérése nem befolyásolja a kutatás pontosságát. A kérdések a következőképp alakultak:

1. Tegyük fel, hogy lehetősége van protekcióhoz juttatni egyik régi barátját egy állásra történő kiválasztás során. Mit tesz ebben a szituációban?

Mindent megteszek, hogy a barátom kapja meg az állást. (2 pont)

Amennyiben a barátom alkalmas a pozícióra hozzásegítem, még akkor is, ha lenne nála ideálisabb jelölt. (4 pont)

Nem szólok bele a kiválasztási folyamatba, nem segítek a barátomnak protekcióhoz jutni. (6 pont)

2. Tegyük fel, hogy egy ösztöndíj odaítélésében kell döntést hoznia. Az egyik jelentkező tanulmányi átlaga és tanórán kívüli tevékenységei átlagosak, azonban a jelentkező más-képp nem tudná kifizetni a tandíjat, azaz, ha nem ő kapja az ösztöndíjat nem tud tovább-tanulni. A másik jelentkező anyagi helyzetébe bőven beleférne a tandíj, azonban kiemel-kező tanulmányi eredménnyel rendelkezik, tanórán kívüli tevékenységei egyedülálló. Önnek alapvetően az iskola érdekeit kell nézni, azonban tudja, ha a második tanulót választja akkor elveszi valakitől az oktatás lehetőségét. Mit tesz?

A tehetsős, kiemelkedő teljesítményű diákot választom. (6 pont)

A rászoruló, de átlagos teljesítményű diákot választom. (0 pont)

A hipotézisek a következőképp alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember befo-lyásolhatósága között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember befolyá-solhatósága között.

A nem paraméteres statisztikai függetlenségvizsgálat során az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 9,4877 lett. A khinégyszet próbafüggvény értéke ehhez képest 23,1346, így H0 hipotézist elutasítottam, H1 hipotézist pedig elfogadtam. Ez alapján 95%-os bizonyossággal állítható, hogy a felsőfokú oktatási intézményben végzett közgazdaságtani tanulmányok és a befolyásolhatóság mértéke között szignifikáns kapcsolat van.

4.1.4.5 Optimalizáció

A következő tesztelt aspektus az optimalizáció volt. A kitöltőket nem kértem komplex optimalizációs számítások végzésére, hiszen nagy valószínűséggel ezek problémát okoztak volna a legtöbb kitöltőnek, és csökkentették volna a kérdőív közérthetőségét. Ezért két olyan kérdést próbáltam megfogalmazni, amelyek tesztelik az optimalizációs hajlamot, azonban min-denki számára érthetőek. A kérdések a következőképp alakultak:

1. Mikor bevásárolni indul...

Önnek mindig pontos listája van (akár a fejében) a kívánt termékekről, és soha nem vesz olyan dolgot, ami nincs a listán. (10 pont)

Önnek van bevásárló listája (akár a fejében), azonban, ha meglát valamit, amit szeretne, de nincs a listáján, azt is megveszi. (7,5 pont)

Önnek egyáltalán nincs bevásárlási listája, azonban előre átgondolja, mit fog venni. (5 pont)

Ön teljes mértékben intuitívan vásárol. (2,5 pont)

A hipotézisek a következőképp alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember optimalizációra való hajlama között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember optimalizációra való hajlama között.

A nem paraméteres statisztikai függetlenségvizsgálat során az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 9,4877 lett. A khinégyszet próbafüggvény értéke 7,1871, így H0 hipotézist elfogadtam, H1 hipotézist pedig elutasítottam. Ez alapján 95%-os biztonsággal állítható, hogy a felsőfokú oktatási intézményben végzett közgazdaságtani tanulmányok és optimalizációra való hajlam között szignifikáns kapcsolat nem figyelhető meg.

4.1.4.6 Racionalitás

Az utolsó vizsgált tulajdonság a racionalitás volt. A racionalitás vizsgálatára két kérdéspárt tettem fel a válaszadóknak. Az egyik kérdéspár csupán kismértékben került megváltoztatásra, és korábban a Richard H. Thaler által írt *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* című műben már feltűnt. A változtatás az összegek forintban lévő kifejezésére változott, hogy a magyar kitöltő közönség jobban sajátjának érezze a hipotetikus problémát. A második kérdéspár az Amos Tversky és Daniel Kahneman által írt *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice* című tanulmányban tűnt fel, és lefordításra kerültek angolról magyar nyelvre. A fordítást én végeztem. Változtatás, hogy bevezettem egy „közömbös számomra, hogy melyik opció valósul meg” válaszlehetőséget, amely az eredeti Tversky és Kahneman által tervezett, a veszteségkerülés mértékének felmérésére szolgáló kérdőívben nem szerepelt. A kérdések a következők:

1. (a) Ön az imént nyert 20 000 forintot szerencsejátékban. Ha tovább játszik, 50-50% eséllyel nyer további 5000 forintot, vagy veszít 5000 forintot. Ön tovább játszana ebben az esetben? (Thaler, 2015)

Igen (0 pont)

Nem (1 pont)

1. (b) Ön az imént vesztett 20 000 forintot szerencsejátékban. Ha tovább játszik, 50-50% eséllyel nyer további 5000 forintot, vagy veszít 5000 forintot. Ön tovább játszana ebben az esetben? (Thaler, 2015)

Igen (0 pont)

Nem (1 pont)

2. (a) Halálos kór kérdése: Tegyük fel, hogy Ön egy 600 ember közül, akik elkaptak egy halálos betegséget. Két megoldás létezik a helyzetre:

A opció: 200 ember biztosan megmenekül.

B opció: $\frac{1}{3}$ a valószínűsége, hogy minden beteg megmenekül, azonban $\frac{2}{3}$ valószínűséggel mind a 600 beteg meghal.

Ön melyik lehetőséget választaná? (Tversky és Kahneman, 1981)

A opciót választanám. (0 pont)

B opciót választanám. (0 pont)

Közömbös számomra, hogy melyik opció valósul meg. (1 pont)

2. (b) Egy másik halálos kór kérdése: Tegyük fel, hogy Ön egy 600 ember közül, akik elkaptak egy halálos betegséget. Két megoldás létezik a helyzetre:

A opció: 400 ember biztosan meghal.

B opció: $\frac{1}{3}$ a valószínűsége, hogy minden beteg megmenekül, azonban $\frac{2}{3}$ valószínűséggel mind a 600 beteg meghal.

Ön melyik lehetőséget választaná? (Tversky és Kahneman, 1981)

A opciót választanám. (0 pont)

B opciót választanám. (0 pont)

Közömbös számomra, hogy melyik opció valósul meg. (1 pont)

Ezeknél a kérdéseknél csak 1 és 0 pontot lehetett elérni, mert értelmetlen lett volna magasabb fokú skálákkal dolgozni, tekintve, hogy a különböző kategóriák összpontszámai nem kerülnek összevetésre a kutatás folyamán. A Thaler inspirálta kérdések esetében azért a „nem” opció az irracionális, mert egy tökéletes racionalitású ember számára mindegy, hogy a

szerencsejátékon éppen nyert vagy veszített, a birtokában lévő összeget nem teszi kockára. A második kérdéspárnál azért a közömbös opciót választók kapnak pontot, mert az A és B opció matematikailag nem tér el egymástól.

A hipotézisek a következőképp alakultak:

H0: Nincs szignifikáns kapcsolat a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember racionalitása között.

H1: Szignifikáns kapcsolat van a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányok és az ember racionalitása között.

A nem paraméteres statisztikai függetlenségvizsgálat során az alsó kritikus érték 0, a felső kritikus érték pedig 9,4877 lett. A khinégyszet próbafüggvény értéke 3,6391, így H0 hipotézist elfogadtam, H1 hipotézist pedig elutasítottam. Ez alapján 95%-os biztossággal állítható, hogy a felsőfokú oktatási intézményben végzett közgazdaságtani tanulmányok és az ember racionalitása között szignifikáns kapcsolat nem figyelhető meg.

4.2 Szekunder kutatás

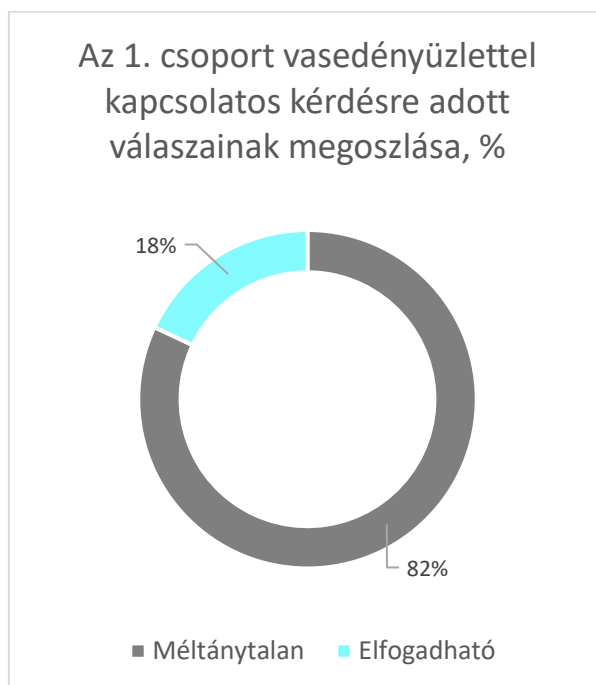
A közgazdász hallgatók önérdekűségének vizsgálatára többen is kísérletet tettek a múltban. A tanulmányok döntő többségében arra a következtetésre jutottak, hogy a közgazdász hallgatók önzőbbek, mint más szakok hallgatói. Carter és Irons 1991-ben még azt is megállapította, hogy a gazdasági hallgatók magatartásmintái kevésbé szociálisak, mint az egyéb szakon tanulóké. Érdekes továbbá, hogy Cappelen et al. kizárólag a nők esetében találtak releváns eltéréseket. Espín et al. 2022-ben a közgazdász hallgatók másokról alkotott képére vezették vissza a viselkedésbeli különbségek okát. Cristina Miragaya-Casillas, Raimundo Aguayo-Estremera és Alberto Ruiz-Villaverde 28 tanulmányt vizsgáltak meg a témában, melyeknek 86,21%-a volt képes bizonyítani szignifikánsan magasabb szintű önérdekkövetést a közgazdász hallgatók viselkedésében a többi szakon tanuló hallgatókéhoz képest. (Miragaya-Casillas, Aguayo-Estremera, Ruiz-Villaverde, 2023)

Richard H. Thaler a *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* című művében vizsgálta, hogy az MBA (Master of Business Administration nevű mesterszak) hallgatói mennyiben adnak más választ bizonyos kérdésekre, mint egy teljesen véletlenszerű mintából származó válaszok. A projekt fő fókuszában nem ez a terület állt, valójában azt vizsgálták, hogy mi tesz egy üzletet méltányossá a fogyasztók szemében, azonban jelen kutatáshoz ez nem releváns.

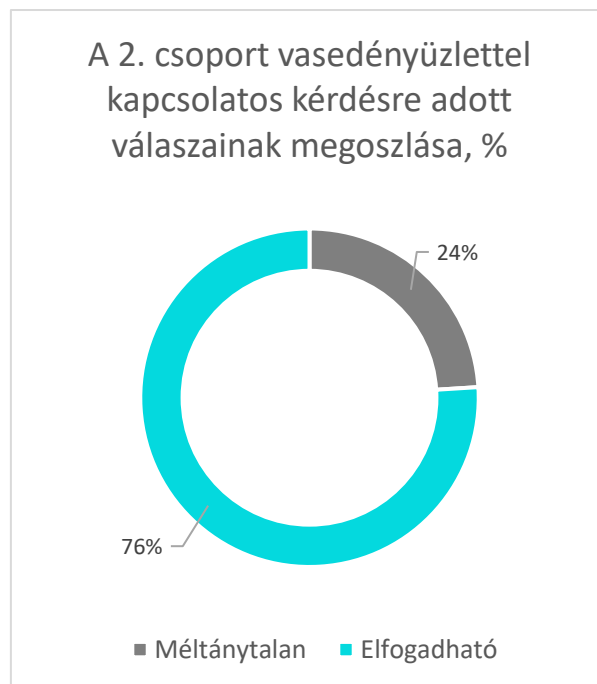
A különböző fogyasztói elégedettségre irányuló kérdéseket két csoportnak tették fel. Az első csoport, Ontario és Brit Columbia véletlenszerűen kiválasztott lakosai voltak, ők telefonos közvélemény-kutatás által kerültek megkérdezésre. A második csoport Thaler MBA szakos hallgatóiból állt. Az első kérdés így hangzott (Thaler, 2016):

„Egy vasedényüzletben 15 dollárba kerül a hólapát. Egy nagy hóvihár utáni reggelen a bolt 20 dollárra emeli a lapátok árát. Hogyan értékelné ezt a lépést: teljesen méltányos, elfogadható, kissé méltánytalan, nagyon méltánytalan?” (Thaler, 2016, p. 168.)

Az egyszerűsítés érdekében az eredeti négy válaszlehetőségből kettőt készítettek, a teljesen méltányos és elfogadható, illetve a kissé méltánytalan és nagyon méltánytalan válaszok összevonásával. A minta pontos elemszáma nem ismert, csupán annyi, hogy körülbelül 100 ember válaszolt a kérdésre az első csoportból. Az eredmények alapján 18% tartotta elfogadhatónak a kérdésben megfogalmazottakat, 82% pedig méltánytalannak. Ezzel szemben, az MBA szakos hallgatók közül 76% elfogadhatónak tartotta a vasedényüzlet haszonmaximalizáló lépését, és csak 24% gondolta méltánytalannak. Thaler ezt azzal magyarázza, hogy a közgazdász hallgatók valamilyen szinten megtanulnak úgy gondolkozni, ahogy a Homo Oeconomicus teszi azt. (Thaler, 2016)



6. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása Thaler véletlenszerű mintájából
Forrás: Saját szerkesztés (Thaler, 2016 alapján)



7. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása Thaler MBA hallgatókból álló mintájából

Forrás: Saját szerkesztés (Thaler, 2016 alapján)

A primer kutatásom során én is feltettem egy a Thaler kérdéséhez nagyon hasonló kérdést azzal a különbséggel, hogy az összegeket forintban határoztam meg annak érdekében, hogy a magyar kitöltők is sajátjuknak érezhessék a szituációt. A válaszadók tájékoztatást kaptak arról, hogy a kérdés már korábban megjelent Richard H. Thaler a *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* című művében. A kérdés pontosan így hangzott:

Tegyük fel, hogy egy vasedény üzletben eredetileg 5000 Ft egy hólapát. Egy nap óriási havazásra ébrednek az emberek. Ugyanezen a napon a vasedény üzletben a hólapát árát 8000 Ft-ra emelik. Ön milyennek ítéli meg ezt a cselekedetet? (Thaler, 2015)

Teljesen elfogadhatatlan

Kissé méltánytalan

Elfogadható

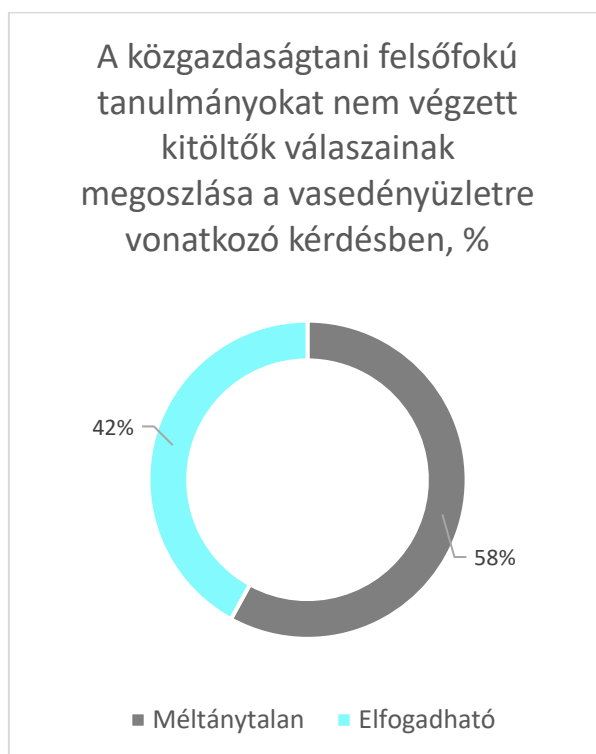
Teljesen rendben van

Thaler módszertanát teljes mértékben követve én is összevontam az eredeti négy válaszlehetőséget és én is kettő kategóriával dolgoztam tovább, méltánytalan és elfogadható. A kérdőívem mintájában összesen 52 közgazdász hallgató vagy diplomás közgazdász volt, és 85 olyan kitöltő, aki soha nem tanult felsőoktatási intézményben közgazdásznak. A válaszok

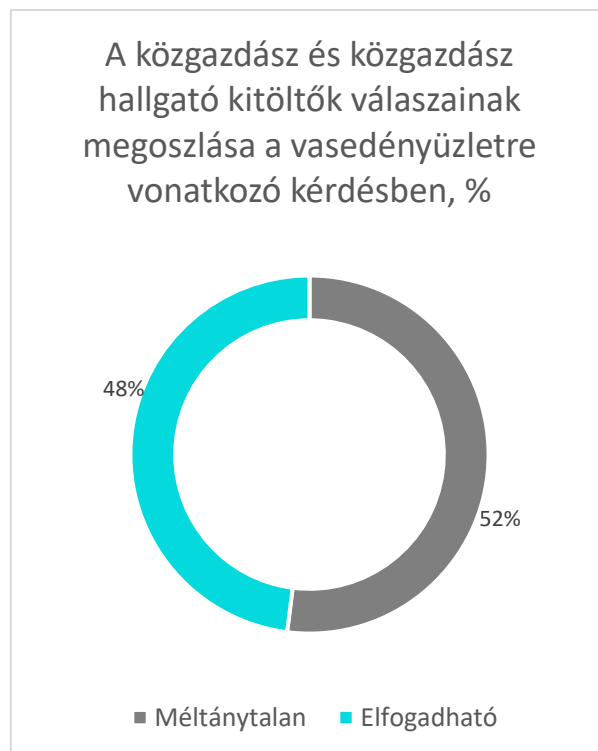
arányában található eltérés nálam is megfigyelhető, de sokkal kisebb mértékben, mint a Thaler által végzett kutatásban.

Ez talán azzal magyarázható, hogy becsléseim szerint a közgazdászhallgató kitöltőim nagyobb aránya alapképzésben tanul, az MBA pedig mesterképzési szak, így elképzelhető, hogy még nem tanultak meg Homo Oeconomicus fejjel gondolkozni. Érdekes vizsgálati tárgy lehetne a jövőben, hogy vajon a közgazdaságtani tanulmányok előrehaladtával fokozódik-e a közgazdaságtan alapelveinek megfelelő viselkedésre való hajlam.

A primer kutatásom alapján a közgazdaságtant felsőoktatásban nem tanultak csupán 42%-a tartotta elfogadhatónak a vasedényüzlet lépését, míg 58% méltánytalannak találta azt. A közgazdászok és közgazdász hallgatók 48%-a tartja elfogadhatónak a kérdésben megfogalmazott szituációt, és 52% gondolja, hogy elfogadhatatlan az.



8. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása saját véletlenszerű mintából
Forrás: Saját szerkesztés primer kutatás kérdőíve alapján



9. ábra - Méltányossági kérdésre adott válaszok megoszlása saját közgazdászokból és közgazdász hallgatókból álló mintából

Forrás: Saját szerkesztés primer kutatás kérdőíve alapján

4.3 Kutatás eredményeinek összefoglalása

Mind a primer kutatás, mind pedig a szekunder kutatás eredményeit figyelembe véve teljes bizonyossággal kijelenthető, hogy a felsőoktatási intézményben folytatott tanulmányok hatással vannak az önértékelésre, és a viselkedési mintákra is. Szignifikáns magatartásbeli különbségek mutathatók ki a Homo Oeconomicus egyes tulajdonságainak, és ezáltal a közgazdaságtan alapelveinek megfelelő viselkedésben a közgazdász hallgatók, a közgazdászok és a más tudományterületen végzettek között.

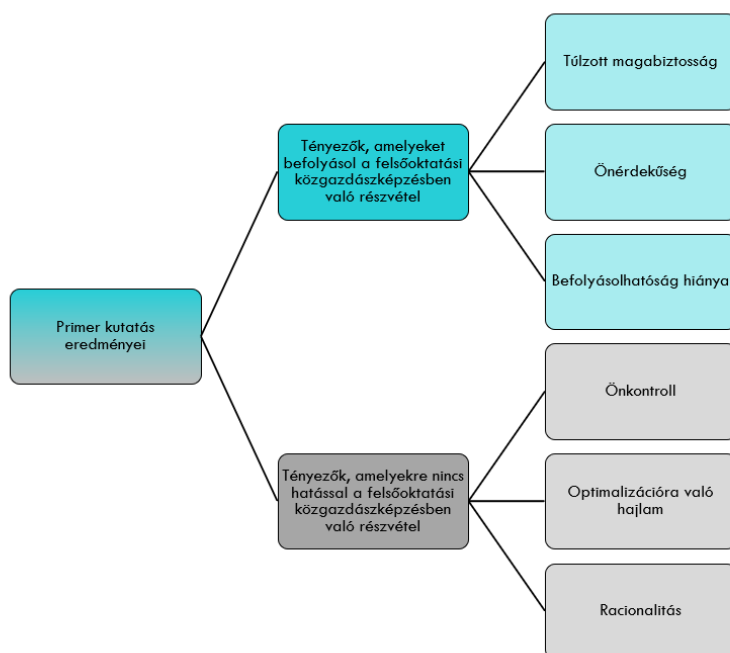
A primer és a szekunder kutatás is igazolja, hogy a közgazdász hallgatók valóban magasabb szintű önértékűséggel és önzésre való hajlammal rendelkeznek, mint az egyéb szakokon végzettek. A közgazdász hallgatók 30%-a tekinthető önértékűvénytőnek, amíg a más szakokon tanulók vagy végzettek csupán 10%-a. Szignifikáns kapcsolatot sikerült kimutatni továbbá a közgazdaságtani tanulmányok és a befolyásolhatóság mértéke, illetve a magabiztosság erőssége között. A közgazdász hallgatók 44%-a mutatott alacsony befolyásolhatóságot, amíg a nem közgazdászok csupán 10%-a. A közgazdász hallgatók 60%-a mutatta túlzott önbizalom jeleit, amíg a más szakon tanulók vagy végzettek csupán 36%-a.

A primer kutatás során nem sikerült szignifikáns kapcsolatot kimutatni a közgazdaságtan felsőoktatási intézményben való tanulása, és az önuralom, az optimalizációra való hajlam, illetve az önkontroll mértéke között.

A szekunder kutatás alapvető eredményeiben nem mutatott eltérést a primer kutatástól, azonban mértékbeli különbségek voltak tapasztalhatók. Ennek lehetséges okaként felmerült, hogy az alapképzésben és a mesterképzésben tanuló közgazdász hallgatók között is eltérés lehet, hiszen a közgazdaságtani tanulmányok idejének növekedésével elképzelhető, hogy tovább emelkedik a Homo Oeconomicusnak való megfelelés szintje.

A kutatási kérdés megválaszolásra került, kijelenthető, hogy amennyiben a Homo sapiensre és a Homo Oeconomicusra két állapot helyett egy skálaként tekintünk, a közgazdász hallgatók egyes aspektusokban valóban közelebb helyezkednek el a Homo Oeconomicussághoz, mint egyéb tudományág művelői.

Az alábbi ábra összegzi a primer kutatás eredményeit. Kékkel jelölve azok a tényezők láthatók, amelyek a primer kutatás alapján szignifikáns kapcsolatban állnak a felsőfokú tanulmányi intézményben végzett közgazdaságtan szakos tanulmányokkal és szürkével jelöltek azon tényezők, amelyek a primer kutatás alapján nem állnak szignifikáns kapcsolatban a felsőfokú közgazdaságtani tanulmányokkal, azaz függetlenek attól.



10. ábra - Primer kutatás eredményeinek összefoglalása
Forrás: Saját szerkesztés primer kutatás alapján

4.4 Javaslatok

A kutatás eredményei, miszerint vannak olyan viselkedési faktorok, amelyek szignifikáns kapcsolatban állnak a közgazdaságtan oktatásával mindenképp teret adnak jövőbeli kutatásoknak. Érdekes lehet megvizsgálni az esetleges nemek közötti különbségeket, az alap- és mester-szakos közgazdász hallgatók közötti eltéréseket is.

A kutatás eredményei alapján úgy gondolom pozitív hatással lehetne az elkövetkezendő generációkra a közgazdaságtan, mint kötelező tantárgy bevezetése a középiskolai kerettantervbe. Amennyiben a birtokunkban áll egy olyan tudományág, melynek tanulása által magabiztosabbá, önértékelvényesítőbbé és kevésbé befolyásolhatóvá válnak az emberek, érdemes lehet kihasználni az abban rejlő potenciált.

Napjainkban talán relevánsabb probléma, mint korábban bármikor, a fiatal generációk rossz mentális egészsége. A közösségi médiás platformok terjedésével generációk nőnek fel alacsony önbizalommal, hiszen egészen fiatal koruktól hasonlítják saját magukat és életüket másokhoz, akik gyakran valótlanul pozitív képet festenek saját magukról vagy éppen az életükről. Szintén releváns, hogy a közgazdaságtan tanulása csökkenti a befolyásolhatóságot, hiszen pont befolyásolhatóságuk miatt szenvedik el a fiatalabbak a közösségi médiás platformok hatásait. Az alacsony önbizalom és a negatív önkép pedig bizonyítottan fokozza a depresszió és a szorongás kialakulásának kockázatát. (van Woensel, 2018)

Rob McGee és Sheila Williams 2000-ben végzett kutatásukban kimutatták, hogy az alacsony önértékelés és az olyan egészséget károsító tényezők, mint az öngyilkossági hajlam vagy a táplálkozási zavarok szignifikáns kapcsolatban állnak egymással, azok kialakulását a fiatalkori alacsony önbizalom előre jelzi. Kis mértékű, azonban szignifikáns összefüggést mutattak ki a korai szexuális aktivitás és az önbizalomhiány között is. (McGee, Williams, 2000)

Természetesen nem gondolom, hogy a közgazdaságtan-oktatás kiterjesztése megszüntetné a táplálkozási zavarokat, vagy eltűnne az öngyilkossági hajlam az emberekből. Azonban úgy vélem, ha csak egy kis mértékben is képesek lehetünk a fiatalok önbizalmának növelésére vagy befolyásolhatóságának csökkentésére és csak egy gyermek egészségét sikerül megőrizni ezekkel a módszerekkel, akkor valóban megfontolandó, hogy helye van-e a Marshall-keresztnek a középiskolák tábláin.

5 ÖSSZEFOGLALÁS

Dolgozatom témája a közgazdaságtan emberképének, a Homo Oeconomicusnak az elemzése volt. A szakirodalmi áttekintés segítségével egészen az első közgazdaságtani feljegyzések gazdasági ember ábrázolásától, Adam Smith, John Stuart Mill, Maffeo Pantaleoni és Vilfredo Pareto témához kapcsolódó gondolataitól eljutottam a viselkedési közgazdaságtan születéséig. Olyan jelentős viselkedési közgazdászok gondolatait vizsgáltam, mint Gary Becker, Herbert Simon, vagy Richard H. Thaler.

A klasszikus közgazdászok és a modern viselkedési közgazdaságtan művelői segítségével meghatározásra kerültek a Homo Oeconomicus tulajdonságai, és ezáltal a primer kutatás kérdései is. A primer kvantitatív kutatás segítségével vizsgálatra került, hogy a közgazdász hallgatók és a közgazdászok közelebb helyezkednek-e el a Homo Oeconomicussághoz, mint a közgazdaságtant felsőoktatási intézményben soha nem tanultak.

A primer kutatás eredményeképp kiderült, hogy a közgazdaságtani felsőfokú tanulmányok folytatása és az önértékelés, a túlzott önbizalom, az önérdekérvényesítés és a befolyásolhatóság hiánya között szignifikáns kapcsolat található, mégpedig úgy, hogy a közgazdászhallgatók magabiztosabbak, önérdekérvényesítőbbek és kevésbé befolyásolhatóak, mint a más szakon tanuló vagy végzett társaik. A kutatás során nem sikerült szignifikáns kapcsolatot kimutatni a közgazdaságtan felsőfokú intézményben való hallgatása és az optimalizációra való hajlam, a racionalitás vagy az önkontroll mértéke között.

A szekunder kutatás megerősítette a primer kutatásban kapott eredményeket. Igazolásra került a közgazdászhallgatók átlagosnál magasabb önérdekérvényesítő hajlama a Miragaya-Casillas et al. által végzett kutatás eredményeinek áttekintésével. Szintén igazolásra került Thaler et al. kutatásának segítségével, hogy egyes szituációkban a közgazdászhallgatók társaiktól eltérően viselkednek. A szekunder kutatás további kutatásra ösztönzött, a jövőben szívesen vizsgálnám az alapképzésben, illetve a mesterképzésben tanuló hallgatók közötti különbségeket.

A dolgozat és a kutatás eredményei bizonyítják, hogy a közgazdaságtan jellemre gyakorolt hatásait érdemes vizsgálni, mivel azok jelentősek. A közgazdaságtan hatásainak megismerésével, különös tekintettel a magabiztosság és az önbizalom növelő erejére relevánssá válhat a közgazdaságtan-oktatás szélesebb körű bevezetésének megfontolása.

6 FELHASZNÁLT IRODALOM

Ashraf, N., F. Camerer, C. és Loewenstein, G. (2005) „Adam Smith, Behavioral Economist”, *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), pp. 131-145

Becker, G. S. (1992) The Economic Way of Looking at Life. Nobel Lecture, December 9, 1992. Department of Economics, University of Chicago, Chicago, IL. 60637, USA.

Bee, M. és Desmarais-Tremblay, M. (2023) „The Birth of Homo Economicus: The Methodological Debate on the Economic Agent from J. S. Mill to V. Pareto”, *Journal of the History of Economic Thought*, Cambridge University Press, 45(1), pp. 1–26. doi: 10.1017/S1053837221000535.

Bruni, L. (2010) „Pareto’s legacy in modern economics: The case of psychology”, *Revue européenne des sciences sociales*, doi:10.4000/ress.759.

Chen, J. (2021) What Is Homo Economicus? Definition, Meaning, and Origins. In: investopedia.com <https://www.investopedia.com/terms/h/homoeconomicus.asp> (Letöltés időpontja: 2023.08.24.)

Duckworth, A. et al. (2011) „Self-regulation strategies improve self-discipline in adolescents: Benefits of mental contrasting and implementation intentions”, *Educational Psychology*, 31(1), pp. 17-26. doi: 10.1080/01443410.2010.506003.

Hámori, B. (2003) „Kísérletek és kilátások: Daniel Kahneman”, *Közgazdasági Szemle*, 50, pp. 779–799.

Hayes, A. (2020) Rational Behavior: Definition and Example in Economics. In: investopedia.com <https://www.investopedia.com/terms/r/rational-behavior.asp> (Letöltés időpontja: 2023.10.24.)

Kenton, W. (2023) Self-Interest: What It Means In Economics, With Examples. In: investopedia.com <https://www.investopedia.com/terms/s/self-interest.asp> (Letöltés időpontja: 2023.10.24.)

Larney, A., Rotella, A. és Barclay, P. (2019) „Stake size effects in ultimatum game and dictator game offers: A meta-analysis”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 151, pp. 61-72. ISSN 0749-5978. doi: 10.1016/j.obhdp.2019.01.002.

Lewis, P. (2001) „Herbert A. Simon Dies at 84; Won a Nobel for Economics”, *New York Times*, Elérhető: <https://www.nytimes.com/2001/02/10/business/herbert-a-simon-dies-at-84-won-a-nobel-for-economics.html> (Letöltés időpontja: 2023. 10. 24.)

Lucia Rela, N., (2021) Adam Smith's Homo Oeconomicus. Belo Horizonte: Scientific Electronic Library Online. In: [scielo.br](https://www.scielo.br) <https://www.scielo.br/j/man/a/tCf-GZHMh98pwNSKB3BRNmYt> (Letöltés időpontja: 2023.08.24.)

Marchionatti, R. és Enrico, G. (1997) „Pareto and Political Economy as a Science: Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the 1890s”, *Journal of Political Economy*, 105, 1322-1348. doi:10.1086/516395.

McGee, R. és Williams, S. (2000) „Does low self-esteem predict health compromising behaviors among adolescents?”, *Journal of Adolescence*, 23(5), 569-582. ISSN 0140-1971. doi:10.1006/jado.2000.0344.

Mill, J. S. (1874) On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It, Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, London: Longmans.

Miragaya-Casillas, C., Aguayo-Estremera, R. és Ruiz-Villaverde, A. (2023) „University students, economics education, and self-interest. A systematic literature review”, *International Review of Economics Education*, 43, 100266. ISSN 1477-3880. Elérhető: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1477388023000075> (Letöltés időpontja: 2023. 10. 17.)

Miyatsu, R. (2019) „Understanding Your Biases”, *Psychological & Brain Sciences Blog*, Elérhető: <https://psych.wustl.edu/news/understanding-your-biases> (Letöltés időpontja: 2023. 10. 19.)

Moffitt, T. E. et al. (2011) „A gradient of childhood self-control predicts health, wealth, and public safety”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108(7), pp. 2693-2698. doi: 10.1073/pnas.1010076108.

Moore, D. A. és Loewenstein, G. (2004) „Self-Interest, Automaticity, and the Psychology of Conflict of Interest”, *Social Justice Research*, 17, pp. 189–202. Elérhető: <https://doi.org/10.1023/B:SORE.0000027409.88372.b4> (Letöltés időpontja: 2023. 10. 29.)

Neszveda, G. (2018) „Thaler viselkedési közgazdaságtani munkássága”, *Hitelintézeti Szemle*, 17(1), pp. 153-167.

Pareto, V., Schwier, A. S. (Fordító, Szerkesztő), és Page, A. N. (Szerkesztő). (1971) *Manual of Political Economy*. New York: A.M. Kelley.

Skala, D. (2008) „Overconfidence in Psychology and Finance - An Interdisciplinary Literature Review”, *Bank i Kredyt*, 4, pp. 33-50. Elérhető: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1261907> (Letöltés időpontja: 2023. 10. 23.)

Smith, A. (1836) *The Wealth of Nations*. Reprint, In: Bibliomania.com Ltd. <https://lccn.loc.gov/2002564559>, 2002. (Letöltés időpontja: 2023.08.25.)

Thaler, R.H. (2015) *Misbehaving—The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton, New York.

Thaler, R.H. (2016) *Rendbontók: A viselkedési közgazdaságtan térnyerése*. Budapest: HVG Kiadó Zrt.

Thaler, R. H. (2017) *Mi fán terem a viselkedési közgazdaságtan? – Richard H. Thaler előadása videón*. 2017. szeptember 12. Elérhető: https://mta.hu/mta_hirei/mi-fan-terem-a-viselkedesi-kozgazdasagtan-richard-h-thaler-eloadasa-videon-108038 (Megtekintés időpontja: 2023. 08. 19.)

Tversky, A. és Kahneman, D., (1981) „The framing of decisions and the psychology of choice”, *Science*, 211., pp. 453-458. Elérhető: https://www.uzh.ch/cmsssl/suz/dam/jcr:ffffffffff-fad3-547b-ffff-ffffe54d58af/10.18_kahneman_tversky_81.pdf (Letöltés időpontja: 2023. 10. 20.)

Wang, J. (2021) „The Origin of Behavioral Economics and its Influence on Marketers and Consumers” *Michigan Journal of Economics*, Elérhető: <https://sites.lsa.umich.edu/mje/2021/05/14/the-origin-of-behavioral-economics-and-its-influence-on-marketers-and-consumers/> (Letöltés időpontja: 2023.09.30.).

Wheeler, G. (2020) „Bounded Rationality”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, (Fall 2020 edition), Elérhető: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/bounded-rationality/> (Letöltés időpontja: 2023. 10. 10.)

Wilson, R. (2023) *Homo Economicus: Meaning, Overview, and Criticisms*. In: investopedia.com <https://www.investopedia.com/ask/answers/08/homo-economicus.asp> (Letöltés időpontja: 2023.09.06.)

van Woensel, R. (2018) „Generation Z: A Generation of Low-Self Esteem”, Master's Thesis, Tilburg University.

Zeunert, M. (2021) Origin of the term "homo economicus". In: mattzeunert.com
<https://www.mattzeunert.com/2021/05/01/homo-economicus-early-uses.html> (Letöltés idő-
pontja: 2023.09.18.)

7 MELLÉKLETEK

7.1 Primer kutatáshoz használt kérdőív

A tanulmányok hatásának vizsgálata az egyén viselkedésére

Kedves Kitöltő!

Komló Petra vagyok, a Budapesti Gazdasági Egyetem Pénzügyi és Számviteli karának harmadéves Gazdálkodási és menedzsment szakos hallgatója. Viselkedési közgazdaságtan témájú TDK dolgozatom keretében vizsgálom az emberek tanulmányai és a közgazdaságtan alapelveinek megfelelő magatartási minták közötti összefüggéseket.

A kérdőív kitöltése 10 percet vesz igénybe, és teljesen anonim.

A kutatás eredményei a BGE TDK konferenciáján kerülnek bemutatásra. Kérdés esetén kérem forduljon hozzám, a Komlo.Petra.05@unibge.hu e-mail címen.

Demográfiai adatok

Az Ön neve:*

Nő

Férfi

Nem kívánok válaszolni

Az Ön életkora:*

18 év alatti

18-25

26-35

36-45

46-55

56+

Az Ön lakhelye:*

Község

Város

Vármegyeszékhely

Főváros

Tanulmányokra vonatkozó kérdések

Tanult Ön valamilyen középfokú oktatási intézményben (gimnázium, technikum) közgazdásztant?*

Igen

Nem

Tanult Ön felsőoktatási intézményben közgazdásznak?*

Igen, rendelkezem közgazdász diplomával.

Igen, azonban megszakítottam tanulmányaimat.

Igen, jelenleg közgazdásznak tanulok.

Nem.

Részt vett Ön valaha gazdasági szakirányú felnőttképzésben? (régebben: OKJ)*

Igen

Nem

Ön milyen irányban folytatta legfelsőbb tanulmányait? (Felsőoktatási szak, gimnáziumi tagozat/fakultáció, technikum szakirány)*

Agrár

Államtudományi

Bölcsészettudomány

Gazdaságtudomány

Hitélet

Informatika

Jogi

Műszaki

Művészet

Orvos- és egészségtudomány

Pedagógusképzés

Sporttudomány

Társadalomtudomány

Természettudomány

Egyéb

Önértékelés

Ön hol helyezné el magát az alábbi skálán?*

Önfeláldozó

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Önérdékvényesítő

Ön hol helyezné el magát az alábbi skálán?*

Szubjektív

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Objektív

Ön hol helyezné el magát az alábbi skálán?*

Impulzív

1

2

3

4

5

6

7
8
9
10
Önuralommal rendelkező

Ön hol helyezné el magát az alábbi skálán?*

Intuitív, érzelmi
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
Racionális

Ön hol helyezné el magát az alábbi skálán?*

Spontán
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
Stratégikus

Ön hol helyezné el magát az alábbi skálán?*

Sikerorientált
1
2
3
4
5
6

7
8
9
10
Veszteségkerülő

Ön mennyire érzi magát jobbnak egy átlagos embernél?*

Teljesen átlagos képességekkel rendelkezem
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
Kiemelkedőek a képességeim

Szituációs kérdések

Kérem a kérdésekre mindig az igazságot válaszolja, és ne azt a választ adja meg, amelyet szeretné, ha igaz lenne. A kitöltés teljesen anonim.

A kérdések egy része (6., 7., 8., 9., 15., 16.) nem saját ötlet. Valamennyi megjelent **Richard H. Thaler** *Misbehaving—The Making of Behavioral Economics* című művében, vagy az **Amos Tversky** és **Daniel Kahneman** által írt *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice* című tanulmányban. Ezek a kérdések egyáltalán nem, vagy csak kis mértékben kerültek megváltoztatásra.

Fogoly dilemma: Egy bűntársaival együtt előzetes letartóztatásba került. Nem tudnak kommunikálni egymással. Döntenie kell, hogy bevallja-e a bűntettet. Az Ön és a bűntársa vallomása alapján a letöltendő börtönbüntetés az ábra szerint alakul. Mit tenne Ön ebben a helyzetben?*

		A ember	
		Vall	Nem Vall
B ember	Vall	A: 5 év B: 5 év	A: 0 év B: 20 év
	Nem Vall	A: 20 év B: 0 év	A: 0 év B: 0 év

Vallanék

Nem Vallanék

Tegyük fel, hogy Önt megállítja egy idegen az utcán, és útbaigazítást kér. Ön tudja, hogy merre van a helyszín amit keres a turista, azonban ezt bonyolult lenne elmagyarázni, Ön pedig siet. Mit tenne ebben a szituációban?*

Képességeimhez mérten a lehető legjobban próbálok segíteni az idegennek, ha kell többször is elmagyarázom az útvonalat.

Pontosan elmagyarázom az útvonalat, azonban ha az idegen nem érti meg elsőre, otthagynom.

Csak körül-belüli iránymutatást adok, majd pedig elsietek.

Eljátszom, hogy sajnos nem tudom, merre van a helyszín amit keres.

Mennyire gondolja igaznak magára az alábbi állítást?

"Egy csoportos problémamegoldás során az én ötleteim jobbak mint mások ötletei."*

Teljesen egyetértek az állítással.

Inkább egyetértek az állítással.

Inkább nem értek egyet az állítással.

Nem értek egyet az állítással.

Ön milyen gyakran végzi bármelyiket az alábbi tevékenységekből?

- Önkéntes munka

- Adományozás

- Hajléktalanok segítése*

Hetente, vagy gyakrabban

Havonta

Évente párszor

Szinte soha

Mikor fogadalmat tesz (pl.: edzeni kezdek, diétázni fogok, rendet tartok, rendszeresen tanulok) általában milyen hatékonysággal tudja betartani a saját magának tett fogadalmát?*

Fogadalmaimat mindig betartom.

Ritkán előfordul, hogy megszegem a fogadalmamat, de többségében tartom magam hozzá.

Gyakran előfordul, hogy nem tudom betartani a fogadalmamat, azonban nem hagyok fel a próbálkozással.

A fogadalmaim általában nem tartanak tovább pár hétnél, rövid időn belül feladom őket.

Halálos kór kérdése: Tegyük fel, hogy Ön egy 600 ember közül, akik elkaptak egy halálos betegséget. Két megoldás létezik a helyzetre:

A opció: 200 ember biztosan megmenekül.

B opció: 1/3 a valószínűsége, hogy minden beteg megmenekül, azonban 2/3 valószínűséggel mind a 600 beteg meghal.

Ön melyik lehetőséget választaná? (*Tversky és Kahneman, 1981*) *

A opciót választanám.

B opciót választanám.

Közömbös számomra, hogy melyik opció valósul meg.

Tegyük fel, hogy egy vasedény üzletben eredetileg 5000 Ft egy hólapát. Egy nap óriási havazásra ébrednek az emberek. Ugyanezen a napon a vasedény üzletben a hólapát árát 8000 Ft-ra emelik. Ön milyennek ítéli meg ezt a cselekedetet? *(Thaler, 2015)**

Teljesen elfogadhatatlan

Kissé méltánytalan

Elfogadható

Teljesen rendben van

Milyen gyakran fordul elő Önnel, hogy valamilyen kísértés elől el kell menekülnie? *(Thaler, 2016)* Például:

ki kell vinnie a szobából a nassolni valót, hogy abbahagyja annak evését,

ki kell kapcsolnia a telefonját, hogy az ne vonja el a figyelmét,

ki kell kapcsolnia a tévét, hogy ne nézzen rá a képernyőre,

letisztult környezetet kell kialakítania a munkához, hogy semmi ne terelje el a figyelmét. *

Gyakran

Általában

Ritkán

Soha

Ön az imént nyert 20 000 forintot szerencsejátékban. Ha tovább játszik, 50-50% eséllyel nyer további 5000 forintot, vagy veszít 5000 forintot. Ön tovább játszana ebben az esetben? *(Thaler, 2015)**

Igen

Nem

Mikor egy fontos döntést kell meghozni, Ön...*

a lehető legtöbb információt összegyűjti, és mérlegeli a pro valamint kontra érveket.
információkat gyűjt össze, és ezek alapján dönt.
intuitívan dönt, azt választja amit jónak érez az adott pillanatban.
kikéri az ismerősei véleményét, majd azt teszi, amit a legtöbben javasoltak.

Tegyük fel, hogy egyik munkatársától kritikát kap a munkájára. Hogy reagál? Változtat azokon a területeken, amelyeket a kritika érte?*

Örülök a kritikának, és mindenképpen változtatok.
Megfontolom a kritikát, azonban csak akkor változtatok, ha az ésszerű.
Csak akkor fontolom meg a változtatást, ha más is jelzi felém, hogy problémája van a munkámmal.
Nem foglalkozom a kritikával, a munkatársam nem lát bele a munkafolyamataimba annyira mint én, így valószínűleg nem jogos a felvetése.

Mikor bevásárolni indul...*

Önnek mindig pontos listája van (akár a fejében) a kívánt termékekről, és soha nem vesz olyan dolgot ami nincs a listán.
Önnek van bevásárló listája (akár a fejében), azonban ha meglát valamit amit szeretne, de nincs a listáján, azt is megveszi.
Önnek egyáltalán nincs bevásárlási listája, azonban előre átgondolja, mit fog venni.
Ön teljes mértékben intuitívan vásárol.

Tegyük fel, hogy lehetősége van protekcióhoz juttatni egyik régi barátját egy állásra történő kiválasztás során. Mit tesz ebben a szituációban?*

Mindent megteszek, hogy a barátom kapja meg az állást.
Amennyiben a barátom alkalmas a pozícióra hozzásegítem, még akkor is, ha lenne nála ideálisabb jelölt.
Nem szólok bele a kiválasztási folyamatba, nem segítek a barátomnak protekcióhoz jutni.

Tegyük fel, hogy egy ösztöndíj odaítélésében kell döntést hoznia. Az egyik jelentkező tanulmányi átlaga és tanórán kívüli tevékenységei átlagosak, azonban a jelentkező másképp nem tudná kifizetni a tandíjat, azaz, ha nem ő kapja az ösztöndíjat nem tud továbbtanulni. A másik jelentkező anyagi helyzetébe bőven beleférne a tandíj, azonban kiemelkedő tanulmányi eredménnyel rendelkezik, tanórán kívüli tevékenységei egyedülállóak. Önnek alapvetően az iskola érdekeit kell nézni, azonban tudja, ha a második tanulót választja akkor elveszi valakitől az oktatás lehetőségét. Mit tesz?*

A rászoruló, de átlagos teljesítményű diákot választom.

A tehetsős, kiemelkedő teljesítményű diákot választom.

Ön az imént vesztett 20 000 forintot szerencsejátékban. Ha tovább játszik, 50-50% eséllyel nyer további 5000 forintot, vagy veszít 5000 forintot. Ön tovább játszana ebben az esetben? (Thaler, 2015)*

Igen

Nem

Egy másik halálos kór kérdése: Tegyük fel, hogy Ön egy 600 ember közül, akik elkaptak egy halálos betegséget. Két megoldás létezik a helyzetre:

A opció: 400 ember biztosan meghal.

B opció: $\frac{1}{3}$ a valószínűsége, hogy minden beteg megmenekül, azonban $\frac{2}{3}$ valószínűséggel mind a 600 beteg meghal.

Ön melyik lehetőséget választaná? (Tversky és Kahneman, 1981)

A opciót választanám.

B opciót választanám.

Közömbös számomra, hogy melyik opció valósul meg.