

## **Rendbontók – A viselkedési közgazdaságtan térnyerése\***

*Kiss Nikolett*

*Richard H. Thaler:*

*Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*

*W. W. Norton, New York, 2015, 415. o.*

*ISBN: 9780393080940*

Richard H. Thaler, aki 1995 óta a chicagói Egyetem Booth School of Business karának oktatója, kutatásainak fő területe a viselkedési közgazdaságtan, mely határterületet képez a közgazdaságtan és a pszichológia tudománya között. Kutatásai azon feltevés köré épülnek, hogy a gazdasági élet szereplői emberi lények, ellentétben a klaszszikus közgazdaságtani feltevéssel, mely szerint a gazdaságban mindenki racionális módon jár el. Thaler példaképeinek és mentorainak a kilátáselmélet megalkotóit, Amos Tversky és Daniel Kahneman pszichológusokat tekinti. Thaler a 2017. évben megkapta a közgazdasági Nobel-érem díját.

A szerző – saját szavaival élve – nem olyan könyvet írt, amelyet egy közgazdászprofesszortól elvárhatunk. A mű átfogó képet kíván adni arról, hogy az évek során maga és kollégái kutatásaikban milyen megállapításokra jutottak a viselkedési közgazdaságtan területén. Mindezt az életéből kiragadott történetekkel, gyakorlati példákkal, kísérletekkel szemlélteti.

A viselkedési közgazdaságtan kialakulása azon nézetnek köszönhető, mely szerint a klasszikus közgazdaságtan nem ad pontos előrejelzést a gazdasági történésekkel kapcsolatban, mivel a homo sapiens-t egy kitalált karakterrel, a homo oeconomicusszal helyettesíti. A közgazdaságtan egyik alapvető tana, hogy az emberek optimalizálnak, a racionalitás alapján döntenek, így az árak és szolgáltatások közül azt a legjobbat választják, amelyet még megengedhetnek maguknak. A döntést nem torzítja semmi, kizárólag a racionális várakozások befolyásolják. Fenti teóriát a közgazdaságtan az egyensúlyelmélettel kombinálja, mely szerint a versenyképes piacokon a kereslet és a kínálat egyenlő. A viselkedési közgazdaságtan ezen tanok egyes elemeinek kritikai szemléletű, empirikus módszerekkel történő vizsgálatával

---

\* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

*Kiss Nikolett a Magyar Nemzeti Bank felügyeleti tanácsadója. E-mail: [kissni@mnbb.hu](mailto:kissni@mnbb.hu)*

foglalkozik. A viselkedési közgazdaságtan szerint a klasszikus közgazdaságtan által alkalmazott feltevések hiányosak, mivel az optimalizálási problémák, melyekkel az átlagemberek szembesülnek, gyakran nehezen oldhatók meg, vagy éppen megoldhatatlanok, továbbá a döntést megalapozó feltevések nem torzításmentesek, így az optimalizálási modell több egyéb tényezőt (lényegtelennek tartott tényezők – Supposedly Irrelevant Factors, SIF) is figyelmen kívül hagy.

Thaler az 1970-es években kezdett el foglalkozni a viselkedési közgazdaságtannal. Az ún. Listán (the List) több olyan emberi magatartást gyűjtött össze, amely álláspontja szerint nem egyeztethető össze a racionalizálás közgazdaságtani modelljével. Ilyen magatartás például a következő: A szerző és barátja, Jeffrey ingyen jutottak jegyekhez egy 1,5 órányi autóútra lévő kosárlabda-mérkőzésre. A mérkőzés napján hóvihár tört ki, így úgy döntöttek, nem indulnak útnak. Jeffrey szerint, ha pénzbe kerültek volna a jegyek, elindultak volna. Jeffrey ignorálja azt a közgazdaságtani alapvetést, hogy ne foglalkozzunk a meg nem térülő költségekkel (sunk costs). A szerző ekkor találkozott első alkalommal Kahneman és Tversky munkásságával, és a Kilátáselmélet (Prospect Theory) című tanulmányukból a két eltérő teória elméletét (two kinds of theories) és az értékfüggvényt (value function) használta fel a Listán szereplő magatartások további vizsgálatához. A két eltérő teória elmélete a normatív és a leíró teória létezését jelenti. A normatív teória rögzíti, mi a megfelelő gondolkodásmód egy adott problémáról. A közgazdászok általában egy elméletet használnak mind a normatív, mind pedig a leíró célok elérése érdekében. Erre jó példa a vállalatok közgazdaságtani elmélete, mely szerint a vállalat profitmaximalizálásra vagy az értékének növelésére törekszik, és úgy állapítja meg az árakat, hogy a határköltség egyenlő legyen a határbevéttel. A kilátáselmélet megtöri azt az általános feltevést, hogy az emberi viselkedés bármely elmélete normatív és leíró is lehet egyszerre. Eszerint a vagyon egyes szintjei helyett a vagyonban történő változásra érdemes koncentrálni, mivel a változások azok, amelyek útján az emberek érzékelik az életet, ha ugyanis az ember hozzászokik a környezetéhez, hajlamos azt figyelmen kívül hagyni. A változás történhet a fennálló állapothoz, vagy az elvárthoz képest. A változás az, ami boldoggá vagy szomorúvá teszi az embereket. Az értékfüggvény alapján megállapítható, hogy a nyereség és a veszteség is csökkenő érzékenységet mutat. Az emberek kockázatkerülők a nyereség érdekében, és kockázatkeresők a veszteség elkerülése céljából. A függvény szerint a veszteség kétszer annyira fáj, mint amekkora örömet okoz a nyereség. Ebből a felismerésből származik a viselkedési közgazdaságtan leghatásosabb fegyvere.

Thaler 1978 augusztusától a Cornell Egyetemen dolgozott, és azt vizsgálta, hogyan gondolkoznak az emberek a pénzről, mely folyamatot Kahneman és Tversky mentális nyilvántartásnak (mental accounting) nevezett el. Az ezzel kapcsolatos kutatás a szerző egész további karrierjét meghatározta. A közgazdaságtan szerint a fogyasztók döntéseik során az alternatív költségeket (opportunity costs), azaz az

adott időt, illetve pénz alternatív használati módjait veszik figyelembe. A viselkedési közgazdaságtan szerint nem reális a fenti fogyasztói döntéshozatalt feltételezni, mivel az ilyen vizsgálódás túl komplex számukra. A szerző ehhez kapcsolódóan egy kétféle hasznosságot tartalmazó formulát dolgozott ki. A megszerzési hasznosság (acquisition utility) azt a többletet jelöli, amit akkor kapunk, ha a megszerzett tárgy hasznosságából kivonjuk annak a választásnak az alternatív költségét, amiről lemondunk. Ez nagymértékű, ha a fogyasztó jobban értékeli az adott árut, mint a piac. A tranzakciós hasznosság (transaction utility) a ténylegesen fizetett ár és a referenciaár közötti különbség. Ha a ténylegesen fizetett ár a referenciaár fölött van, negatív tranzakciós hasznosságot eredményez, és az ügylet pénzkidobásnak (rip-off) minősül. Ha a ténylegesen fizetett ár a referenciaár alatt van, a tranzakciós hasznosság pozitív, és az ügylet alkunak (bargain) minősül. A tranzakciós hasznosság megakadályozhat olyan ügyleteket, melyek a jólétet növelik, és támogathat olyanokat, melyek pénzkidobások. Így az eladók alkunak tudnak beállítani egyes ügyleteket az elvárt referenciaár manipulálásával, mely magas ajánlott fogyasztói ár feltüntetését és abból folyamatos akció keretében való kedvezmény adását jelenti.

Thaler az 1975–1988 közötti időszakban további példákat gyűjtött a Listához, melyekben közös volt az önuralom (self-control) hiánya mint probléma, mely a közgazdaságtan szerint nem létezik, mivel nincs jelentősége megkülönböztetni, mit akarunk és mit választunk, ugyanis a választásaink a kinyilvánított preferenciáink. A szerző kialakított egy feltételes modellt, mely abból indult ki, hogy az önuralom a konfliktusról szól, melyhez két fél szükséges, így az egyén kettéosztható: az előrettekintő tervezőre (planner), aki törődik a jövővel, és a nemtörődöm cselekvőre (doer), aki csak a jelennek él. Ezt a szerző a szervezetelméleten belüli megbízó–ügynök modellre (principal–agent model) alapozta, melyben a megbízó a főnök, az ügynök pedig valaki, akire hatalmat ruháztak. Az intraperszonális keretrendszerben az ügynökök 24 órás életű cselekvők, akik élvezni akarják az életet, és nem törődnek a jövőbeli cselekvőkkel. A tervező ezzel szemben a cselekvőket tekinti elsődlegesnek, azt szeretné, ha kollektíven a lehető legboldogabbak lennének. A tervezőnek két eszköze van a cselekvők befolyásolására: a jutalmazás és büntetés, valamint a lehetőségeket korlátozó szabályok bevezetése. Ha a tervezőnek utóbbi eszköz nem áll rendelkezésére, a büntudat útján rossz érzést kelt a cselekvőkben amiatt, hogy nem foglalkoztak az utánuk következők jólétével. A büntudattal azonban az élet kevésbé kellemes, így a szabályok alkalmazása nagyobb elégedettséget ad.

Az 1983–2003 közötti időszakban Thaler a pénzügyek vizsgálata felé fordult, mivel álláspontja szerint előrébb lendíthette volna a viselkedési közgazdaságtan ügyét, ha bizonyítást nyer, hogy a viselkedésbeli torzítások a pénzügyi piacokon is számítanak. A 80-as években a pénzügyi piacokon a Eugene Fama által alkotott hatékony piac elmélete (efficient market hypothesis, EMH) uralkodott. Az EMH egyik elemét a szerző „az árnak igaza van” („the price is right”) kifejezéssel jellemzi, mely sze-

rint az eszközök mindenkor a valós belső értékükön (intrinsic value) fognak elkelní. Az EMH másik elemét a szerző a „*nincs ingyen ebéd*” („*no free lunch*”) kifejezéssel illeti, mivel eszerint a piacot nem lehet megverni, mert minden nyilvánosan hozzáférhető információ tükröződik a részvények árfolyamában, így a jövőt képtelenség megjósolni, és ily módon előnyhöz jutni. A szerző az EMH megsértésének bizonyítékait kereste kutatásai során, és – többek között – az alábbi példákat találta: A pénzügyi viselkedéstan valódi előfutára John Maynard Keynes volt, aki az 1930-as évek közepén rámutatott arra, hogy a jéggyárak részvényeinek árfolyama magasabb volt a nyári hónapokban, amikor az eladások is magasabbak voltak, mellyel szemben az EMH szerint a hatékony piacon a részvényárfolyamok a cég hosszú távú értékét mutatják, egy olyan értéket, amely nem tükrözi a nyári meleget és a téli hideget, így a részvények árfolyamának ilyen jellegű, előre megjósolható ingadozása szigorúan tilos. A zárt végű alapok részvényeinek árfolyamát vizsgálva a szerző kimutatta, hogy a piaci árfolyam gyakran eltér a nettó eszközértéktől, jellemzően engedménnyel, a nettó eszközérték alatt 10–20 százalékkal, ami ellentétes az EMH tételével, mely szerint a zárt végű alapok részvényeinek piaci árfolyama egyenlő lesz a nettó eszközértékkel. A szerző szerint az EMH az anomáliák ellenére is a legjobb kiindulópont, és a piacok 90 százaléka hatékony, azonban az ár gyakran téved, és a valós értéktől való jelentős eltérés esetén az erőforrások eloszlása is jelentős aránytalanságokat mutathat.

Az 1990-es évek közepén a viselkedési közgazdászok egyik célkitűzése volt a viselkedési közgazdaságtan felhasználása a világ jobbá tétele érdekében. A nyugdíj-előtakarékossági programok megtervezésével a klasszikus közgazdaságtan nem foglalkozik, mivel elvei szerint az emberek pontosan annyit takarítanak meg, amennyit kell. Egy közgazdásznak egyetlen szakpolitikai eszköze van: a megtakarítás után járó, adózást követő visszatérítés. A viselkedési közgazdaságtan ezzel szemben több tényezőt is figyelembe vesz. Az akadályok, melyek miatt az emberek nem takarítanak meg elegendő pénzt, a következők: 1) a tehetetlenség, mely szerint a nyugdíj-előtakarékossági programok legtöbb résztvevője úgy véli, többet kellene megtakarítania, de a tényleges cselekvést halogatja; 2) a veszteségelkerülés, mely szerint az emberek nem szeretnek veszíteni, különösen a fizetésükből való levonás formájában; 3), az emberek nagyobb önuralommal rendelkeznek a jövőre, mint a jelenre nézve, így a jelen felé torzítanak. Thaler alapötlete szerint az embereket rá kell venni arra az elhatározásra, hogy a legközelebbi fizetésemeléskor növeljék a megtakarítási rátájukat. Ennek érdekében az emberek megtakarítási programokban történő tartása szükséges addig, amíg önmaguktól ki nem lépnek vagy el nem érnek egy szintet. Ha a fizetésemeléshez kötődik a megtakarítási ráta növelése, kikerülhet a veszteségelkerülés problémája. Ha olyan döntést kell meghozni, ami a jövőben lép életbe, a jelen felé torzítás sem okozhat gondot, valamint ha a program addig működik, amíg az illető ki nem lép, a tehetetlenség is elősegíti a megtakarításokat.

A viselkedési közgazdaságtan a pénzügyek területén gyakorolta a legnagyobb hatást, mivel a pénzügytannak kifejlett elméleti tételei vannak, és gazdag adatállomány áll rendelkezésre az elméletek tesztelésére. A szerző emellett a makroökonómia területén is várja a viselkedéstani megközelítésmódok térnyerését, mivel az emberek és a cégek jobb megértése, viselkedésüknek vizsgálata nagyon fontos a megfelelő gazdaságpolitika, illetve közpolitikai intézkedés megválasztásához. Akadályt jelent, hogy a makroökonómia nem tesz könnyen megcáfolható előrejelzéseket, és nem rendelkezik olyan kiterjedt adatállománnyal, mint a pénzügytan. Az egyik viselkedéstani elemzést igénylő kérdés a gazdaságélénkítő adócsökkentési politika kialakítása, mivel a fogyasztói magatartás viselkedésalapú elemzése szükséges annak megállapításához, hogy az intézkedés növeli-e a költekezési kedvet, és ahhoz, hogy az intézkedést milyen módon – egy összegben, vagy az adott év során felosztva – hajtsák végre. Viselkedéstani elemzést igényelhet annak vizsgálata is, miként ösztönözhető az új vállalkozások beindítása. A viselkedéstan szerint a kudarc árának mérséklése jobb ösztönző lehet, mint a közgazdászok által javasolt adókulcs-csökkentés, célzott támogatás vagy könnyített hitelezés.

Thaler a közgazdaságtan és a viselkedési közgazdaságtan jövője tekintetében úgy véli, hogy ha a közgazdászok megszabadulnának az előítéletektől és olyan változókat is figyelembe vennének, melyeket a racionális közgazdaságtani modell lényegtelennek minősít, eltűnne a viselkedési közgazdaságtan mint különálló tudomány, mivel a közgazdaságtan valamennyi ága éppen a szükséges mértékben lenne viselkedéstani.