

A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban

Elster, Jon

A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban

Elster, Jon

Publication date 2001-03-31

Szerzői jog © 2001-03-31 Zoltán, Helmich; Zoltán, Szántó

Kivonat

A mű bevezetés a társadalomtudományokba, áttekinti a modern analitikus és empirikus társadalomtudományok alapkérdéseit.

Tartalom

ELŐSZÓ ÉS KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	iv
1. ELSŐ RÉSZ BEVEZETÉS	1
1. 1. MECHANIZMUSOK	1
2. MÁSODIK RÉSZ EMBERI CSELEKVÉS	5
1. 2. VÁGYAK ÉS LEHETŐSÉGEK	5
2. 3. RACIONÁLIS DÖNTÉS	8
3. 4. AMIKOR A RACIONALITÁS KUDARCOT VALL	11
4. 5. RÖVIDLÁTÁS ÉS ELŐRELÁTÁS	16
5. 6. ÖNZÉS ÉS ALTRUIZMUS	20
6. 7. ÉRZELMEK	23
7. 8. TERMÉSZETES ÉS TÁRSADALMI KIVÁLASZTÓDÁS	28
8. 9. MEGEROSÍTÉS	33
3. HARMADIK RÉSZ INTERAKCIÓ	37
1. 10. NEM SZÁNDÉKOLT KÖVETKEZMÉNYEK	37
2. 11. EGYENSÚLY	41
3. 12. TÁRSADALMI NORMÁK	46
4. 13. KOLLEKTÍV CSELEKVÉS	50
5. 14. ALKU	56
6. 15. TÁRSADALMI INTÉZMÉNYEK	61
7. 16. TÁRSADALMI VÁLTOZÁS	66
4. BIBLIOGRÁFIAI ÚTMUTATÓ	72
1. 1. MECHANIZMUSOK	72
2. 2. VÁGYAK ÉS LEHETŐSÉGEK	72
3. 3. RACIONÁLIS DÖNTÉS	72
4. 4. AMIKOR A RACIONALITÁS KUDARCOT VALL	72
5. 5. RÖVIDLÁTÁS ÉS ELŐRELÁTÁS	73
6. 6. ÖNZÉS ÉS ALTRUIZMUS	73
7. 7. ÉRZELMEK	73
8. 8. TERMÉSZETES ÉS TÁRSADALMI KIVÁLASZTÓDÁS	74
9. 9. MEGERŐSÍTÉS	74
10. 10. NEM SZÁNDÉKOLT KÖVETKEZMÉNYEK	74
11. 11. EGYENSÚLY	74
12. 12. TÁRSADALMI NORMÁK	74
13. 13. KOLLEKTÍV CSELEKVÉS	75
14. 14. ALKU	75
15. 15. TÁRSADALMI INTÉZMÉNYEK	75
16. 16. TÁRSADALMI VÁLTOZÁS	75

ELŐSZÓ ÉS KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Sok évvel ezelőtt olvastam Felix Klein, 19. századi német matematikus könyvéről, melynek *Elemi matematika haladóknak* a címe. Noha magát a munkát sohasem olvastam, a címe mégis megragadta képzeletemet. A jelen mű alcíme akár ez is lehetne: *Elemi társadalomtudomány haladóknak*.

Vagy talán fordítva: Felsőfokú társadalomtudomány kezdőknek. Ekkor a mintapélda Richard Feynman rövid és csodálatos könyve volna, amely *QED* címmel a nagyközönségnek írt bevezetés a kvantum-elektrodinamikába. Az összehasonlítás nem olyan merész, mint amilyennek tűnik. Igaz, Feynmannak az a képessége, hogy a technikai jellegű részleteket megkerülve szóljon szigorú szakszerűséggel a tárgy lényegéről, talán a tudománytörténetben is felülmúlhatatlan, ám az én képességemet mindenképp meghaladja. Ugyanakkor a kvantum-elektrodinamika rejtelmesebb, mint bármelyik általam tárgyalt téma. Úgyhogy az olvasó végső soron éppoly érthetőnek találhatja fejtegetésemet, mint Feynmanét.

Könyvem célját jelzi a címe: bevezetni az olvasót azokba az oksági mechanizmusokba, amelyek a társadalomtudományok alapegységeiként szolgálnak. Nem „csináld magad” szerszámkészlet, hanem „olvasd magad” segédeszköz további tanulmányokhoz. Olvasóm fogadja fenntartásokkal a megerősítésről szóló fejezetet. E témáról keveset tudok, de túl fontos ahhoz, semhogy kimaradhatott volna. Remélem, hogy helytálló, amit mondok róla, de aki nálam jobban ismeri, felületesnek találhatja.

Néhány szó a stílusról. Igyekeztem, hogy ne húzzam az időt döglött kutyák rugdosásával vagy a nyilvánvaló dolgok túlmagyarázásával; hogy őszintén bevalljam az elkerülhetetlen leegyszerűsítéseket; hogy egyszerűen, a zsargont mellőzve írjak, s egyaránt tisztelettel viseltessem az olvasó intelligenciája és tájékozatlansága iránt. Példákra, diagramokra és nem technikai jellegű kifejtésre támaszkodom, mivel szerintem-egy kivételtől eltekintve – többre nincs is szükség. Kivétel az alkuról szóló fejezet, amely úgy viszonyul a jelenlegi kutatásokhoz, mint a gyermekrajz a fényképhez. Reményeim szerint a többi fejezetben – az impresszionista festmények módjára – a fény és az árnyék kárpótol a képesség hiányáért.

A sok lábjegyzet több célt is szolgál. Zömmel arra figyelmeztetnek, hogy a dolgok sokkal bonyolultabbak, mint ahogy azt a főszöveg sugallhatja. Rámutatnak a fejezetek közötti kapcsolatokra, amelyek esetleg nem tűnnének fel. Vagy pedig azokat a paradoxonokat és furcsaságokat tárgyalják, amelyeket a társadalomtudósok olykor túlságosan is szeretnek.

Az „Elster” németül „szarkát” jelent, olyasvalakit, aki ellopja másoktól a csillogó ezüstöt. Mivel könyvemben nincsenek hivatkozások vagy utalások mások munkáira, úgy tűnhet, mintha minden gondolat tőlem származna. A Bibliográfiai útmutató részben ezt a benyomást kívánja eloszlatni, részben útbaigazítás a további tanulmányokhoz:

Mint több elődje, ez a könyvem is előadás-sorozatként indult a chicagói egyetemen. Hálás vagyok tanítványaimnak azért, hogy mindig sarokba szorítottak, valahányszor kétértelműséget, következtetlenséget vagy egyszerűen hibát szimatoltak. Munkám korábbi változatához fűzött észrevételeiért köszönettel tartozom George Ainslie-nek, Ingrid Creppellnek, Stephen Holinesnak, Arthur Stinchcombe-nak és Cass Sunsteinnek.

1. fejezet - ELSŐ RÉSZ | BEVEZETÉS

1. 1. MECHANIZMUSOK

Ez a könyv a *mechanizmusok révén történő magyarázatokra* helyezi a hangsúlyt. Felkínál belőlük egy egész szerszámosládányi „csavart” és „fogaskereket” a meglehetősen összetett társadalmi jelenségek magyarázatára.

A társadalomtudományok a többi empirikus tudományhoz hasonlóan a jelenségek két fajtájára keresnek magyarázatot: eseményekre és tényekre. George Bush elnökké választása esemény. A republikánus szavazók többsége a választók között egy tény, avagy tényállás. Korántsem közvetlenül nyilvánvaló, mi az alapvetőbb: az események vagy a tények. Bush választási győzelmét hihetően magyarázhatjuk a republikánus többséggel. De nem kevésbé meggyőzően magyarázhatjuk a republikánus többséget egy eseménysor eredményeként, amelyben mindegyik esemény egy-egy individuális szavazó meggyőződésének alakulásában öltött testet. A második megközelítés az alapvetőbb: az események magyarázata logikailag elsődleges a tények magyarázatához képest. Egy tény az események folyamáról készült pillanatfelvétel vagy efféle pillanatfelvételek halmaza. A társadalomtudományokban az elemi események individuális emberi cselekvések, többek közt mentális aktusok is, például a meggyőződés kialakítása.

Egy eseményt megmagyarázni annyi, mint számot adni arról, hogy miért történt meg. Ez általában – sőt végső soron mindig¹ – olyan formában történik; hogy a megmagyarázandó esemény okaként egy korábbi eseményt hozunk fel, egyben valamiképp megadva azt az oksági mechanizmust, amely a két eseményt összekapcsolja. Vegyünk egy egyszerű paradigmát! Azt akarjuk megtudni, hogy miért változott meg valakinek a véleménye egy olyan állásról, amelyet korábban igen kívánatosnak tartott, de amelyet most teljesen érdektelennek talál. A magyarázat két elemből áll. Egy: mielőtt megváltozott volna a véleménye, tudomására jutott, hogy nincs esélye arra, hogy megkapja ezt az állást: Kettő: van egy oksági *mechanizmus*, amit gyakran a kognitív disszonancia redukciójaként emlegetnek, amely arra készíti az embereket, hogy ne is vágyjanak arra, ami számukra elérhetetlen, úgy, mint a róka és a szőlő meséjében. Bonyolultabb esemény például az átlagos foglalkoztatási idő csökkenése. A korábbi esemény itt a munkahelyek biztonságának fokozását célzó törvény megszületése, amely arra kötelezi a munkaadókat, hogy mindazokat véglegesítsék állásukban, akik mondjuk két évnél régebben állnak alkalmazásukban. Az oksági mechanizmus pedig a munkaadók racionális alkalmazkodása a törvényhez, akik így abban váltak érdekeltté, hogy a kétéves időszak lejárta előtt bocsássák el munkavállalóikat.

Az eseményt magyarázó kijelentéseket gondosan meg kell különböztetni a kijelentések számos más típusától. Először is az oksági magyarázatokat meg kell különböztetni az igaz oksági állításoktól. Az ok megnevezése még nem elég: meg kell adni vagy legalábbis fel kell tételni az oksági mechanizmust. A mindennapi nyelv, a történelmi munkák többsége és sok társadalomtudományi elemzés nem fejt ki ezt a mechanizmust. Inkább csak jelzi azzal, ahogyan az okot leírja. Bármely adott esemény sokféleképpen leírható. A narratív magyarázatok hallgatólagosan feltételezik, hogy az esemény azonosításában csak okságilag lényeges vonásai kapnak helyet. Ha azt halljuk, hogy valaki romlott étel fogyasztásától halt meg, akkor feltételezzük, hogy a mechanizmus az ételmérgezés volt. Ha viszont azért halt meg, mert olyan ételt fogyasztott, amelyre allergiás, akkor feltesszük, hogy a mechanizmus az allergiás reakció volt. Tételizzük azonban fel, hogy a személy valóban ételmérgezésben halt meg, de hogy a szóban forgó ételre, a homárra allergiás is volt. Ha azt mondanánk, hogy meghalt, mert olyan ételt evett, amelyre allergiás volt, igaz lenne, de félrevezető: helytelen oksági mechanizmusra utalnánk. Ha azt mondanánk, hogy azért halt meg, mert homárt evett, igaz lenne, de semmitmondó: ez nem utalna semmiféle oksági mechanizmusra, s nagyon keveset zárna ki közülük. Valójában bármi lehetne a tényleges mechanizmus, az autóbalesettől a golyó okozta halálig, ha ezen események bármelyikét az illető homárfogyasztása idézte volna elő.

Másodszor, az oksági magyarázatokat meg kell különböztetni a korrelációt kifejező állításoktól. Néha kimondható, hogy egy meghatározott típusú eseményt – mindig vagy általában egy másfajta esemény követ. Ez még nem jogosít fel bennünket annak kijelentésére, hogy az első típusú események okozzák a második típusúakat, mert van még egy lehetőség: mindkettő egy harmadik esemény okozata. Vegyük azt a tapasztalatot, hogy azok a gyerekek, akiknek elvált szülei pereskednek a gyerekelhelyezésről; többet szenvednek azoknál, akiknek a szülei erről maguk közt megállapodnak. Lehet, hogy maga a gyermekelhelyezési per magyarázza a

¹ Az emberek néha olyan eseményekre hivatkozva magyaráznak eseményeket, amelyek időben nem megelőzték, hanem követték őket. Az efféle magyarázatok azonban – amennyiben érvényesek – végül is szintén az alapsémához igazodnak. A probléma további tárgyalását lásd a 8. és a 9. fejezetben.

kérdéses különbséget, hiszen fájdalmat és büntudatot okoz a gyermekeknek. De az is lehet, hogy a gyermekelhelyezési vitákra inkább akkor kerül sor, amikor a szülők közötti viszony eleve ellenséges, és az ilyen szülők gyermekei általában boldogtalanabbak. Ahhoz, hogy különbséget tegyünk a két értelmezés között, meg kellene mérnünk a szenvedés nagyságát a válás előtt és után.

Lássunk egy összetettebb példát, a kedvenc példám az effajta kétértelműsége. Alexis de Tocqueville *Az amerikai demokrácia* című művében értekezik a szerelmi házasság és a boldogtalan házaseset állítólagos oksági összefüggéséről. Rámutat, hogy ez az összefüggés csak olyan társadalmakban áll fenn, amelyekben a szerelmi házasság a kivétel, s a megállapodásos házasság a szabály. Csak a konok emberek úsznak az ár ellen, és két konok személy házassága aligha lesz nagyon boldog.² Ráadásul az árral szemben úszóval rosszul bántanak alkalmazkodóbb társai, ami sok boldogtalanság és keserűség forrása. A fenti érvek közül az első egy – a szerelmi házasság és a boldogtalanság közötti –nem oksági korreláción nyugszik. A második már valódi oksági kapcsolatra mutat rá, jóllehet nem arra, amelyre a szerelmi házasság azon kritikusai gondoltak, akikkel szemben Tocqueville érvelt. A szerelmi házasság csak ott okoz boldogtalanságot, ahol ez a gyakorlat kivételes. Biológusok gyakran nevezik az effajta hatásokat „gyakoriságtól függőnek”. E fogalmat a 11. fejezetben fogom tárgyalni.

Harmadszor, az oksági magyarázatokat meg kell különböztetni a szükségszerűséget kifejező állításoktól. Egy eseményt megmagyarázni annyi, mint számot adni arról, miért következett be úgy, ahogy bekövetkezett. Nem tartozik ide, hogy másképpen is történhetett volna, és ha nem így esett volna, megtörtént volna valamilyen más módon. Vegyük egy olyan ember példáját, aki gyógyíthatatlan rákban szenved, amiben egy éven belül bizonyosan meg fog halni. De valójában autóbalesetben hal meg. Annak *magyarázatában*, hogy miért halt meg egy bizonyos időn belül, értelmetlen arra hivatkozni, hogy meg *kell*ett halnia azon az időn belül, mivel rákos volt. Ha csak annyit tudunk az esetről, hogy a rákosodás megkezdődött, hogy az ilyen típusú rákban szenvedők mennyi ideig élhetnek, és hogy az illető meghalt, akkor plauzibilis a következtetés, hogy rákban halt meg. Megvan a korábbi esemény és a későbbi –esemény előidézéséhez elégséges oksági mechanizmus. A mechanizmus azonban nem szükségszerű: megelőzhetette egy másik. Hogy kitaláljuk, mi is történt, mélyebb ismeretekre van szükség. A kutatásnak nincs vége: a rákot még a legutolsó pillanatban is megelőzheti valami más. Mégis, minél többet tudunk, annál bizonyosabbak lehetünk abban, hogy helyes magyarázatot adtunk.³

Az imént tárgyalt két probléma együttesen rávilágít a tudományos magyarázat – Carl Hempel megfogalmazta – legismertebb elméletének gyenge pontjaira. Hempel szerint a magyarázat nem más, mint a megmagyarázandó esemény logikai levezetése olyan premisszákból, amelyekben általános törvények és a kiinduló állapotot leíró állítások szerepelnek. Az egyik ellenvetés az, hogy az általános törvények éppúgy kifejezhetnek korrelációt, mint oksági viszonyt. A másik ellenvetés, hogy még a valódi oksági törvényeket is megelőzhetik más mechanizmusok. Ezért hangsúlyozom én a mechanizmusokat a törvények helyett. Nincs szó mélyreható filozófiai nézeteltérésről. Egy oksági mechanizmus véges számú láncszemből áll. Minden egyes láncszemet egy általános törvénnyel kell leírni, vagyis ebben az értelemben „fekete dobozként”, amelynek nem ismerjük belső áttételeit és fogaskerekeit. A gyakorlati célok – a társadalomtudományi munka-szemponjtájából mégis lényeges, hová kerül a hangsúly. A mechanizmusokra összpontosítva a tudományos magyarázat dinamikus aspektusát ragadjuk meg, azt a törekvést, hogy egyre részletesebb magyarázatokat nyújtsunk.

Negyedszer, az oksági magyarázatokat meg kell különböztetni a történetek elbeszélésétől. A valódi magyarázat arról ad számot, hogyan történt, ami történt. Az elbeszélés viszont arról, hogy hogyan történhetett, ami történt – és talán tényleg úgy is történt. Eddig amellet érveltem, hogy a valódi magyarázatok nem arról szólnak, hogy minek kellett történnie. Most viszont azt állítom, hogy a magyarázatok azoktól a beszámolóktól is különböznek, amelyek arról szólnak, hogy mi történhetett. Az állítás triviálisnak vagy furcsának tűnhet. Miért hozakodna elő bárki egy esemény pusztán feltételezett történetével? Van-e helye az effajta spekulációknak a tudományban? Igen, de az más, mint a magyarázatoké.

Az elbeszélés új, szabatos magyarázatokat sugallhat. Tételezzük fel, hogy valaki azt állítja, hogy az önfeláldozó vagy a segítőkész viselkedés elegendő bizonyítéka annak, hogy nem minden cselekvés önérdékű; vagy hogy az

² Itt a „harmadik tényező” nem esemény, hanem egy személyiségvonás: a konokság. A személyiségvonás magyarázatához azonban (genetikus és társadalmi) eseményekre kellene hivatkoznunk. Ez is azt a korábbi megállapítást szemlélteti, hogy – ha nem is közvetlenül, de végső soron – az események elsődlegesek a tényekkel szemben.

³ Az oksági megelőzést meg kell különböztetni az oksági túldetermináltságtól.

Az utóbbit az az eset szemléltetheti, amikor valakit egyidejűleg két olyan golyó talál el, amelyek külön-külön is megölhették volna. Az előbbi példája viszont az az ember, aki a földre zuhan, miután az egyik golyó eltalálta, s így elkerüli a másik golyót, amely különben halálos lett volna.

emocionális viselkedés elegendő bizonyítéka annak, hogy nem minden cselekvés racionális.⁴ Ebből arra következtethetnénk, hogy a viselkedésnek három különböző, egymásra vissza nem vezethető formája van: a racionális és önző, a racionális és önzetlen, valamint az irracionális viselkedés. A jó tudományt jellemző szabatoságra törekvés miatt vitatnunk kell ezt a nézetet.⁵ Vajon nem lehet valakinek az az önérdéke, hogy másokon segítsen? Nem lehet-e racionális, ha az ember engedi, hogy úrrá legyenek rajta az érzelmei? Az első lépés az igenlő válasz felé egy olyan *hihetőtörténet* kitalálása, amelyből kiderül, hogy miképpen valósulhatnak meg az említett lehetőségek. Meglehet, hogy az emberek például a viszonzás reményében segítenek másoknak, vagy azért gurulnak dühbe, mert így jobban érvényesíthetik akarataikat. Egy történet kitalálásával egy metafizikus kérdést empirikusan kutathatóvá alakíthatunk át. Így már az a kérdés, igazak-e a történet premisszái, nem pedig az, hogy egy jelenségsort meg lehet-e magyarázni vagy sem – más, kevésbé összetett jelenségekkel.

Ugyanakkor az elbeszélés ártalmas is lehet, ha a mesét összetévesztik a valósággal. A társadalomtudományok jó részét uralja az az elképzelés, hogy „mindennek van funkciója”. Még a károsnak vagy rosszul alkalmazkodónak tűnő viselkedésről is ki kell mutatni, hogy hasznos, sőt hasznával kell megmagyarázni. A funkció és a hasznosság kimutatásakor a tudósok gyakran állnak elő történetekkel. Számos fogással élhetnek ennek során: a most nem optimális viselkedés talán az volt más körülmények között a múltban; az elszigetelten véve nem optimális viselkedés talán egy összességében optimális megoldás része; ami fogyatékos alkalmazkodás az egyénre nézve; jó lehet a társadalomra nézve. Némi leleményességgel – amivel sok tudós igencsak rendelkezik – *mindig* el lehet mesélni olyan történetet, amelyben a dolgok a fejük tetejére állnak. Am ez éppúgy nem bizonyítja, hogy valóban így állnak, mint ahogy Kipling meséi sem adnak igazán magyarázatot arra, hogyan lett a leopárd foltos, vagy az etióp fekete.

Végül az oksági magyarázatokat meg kell különböztetni az előrejelzésektől. Néha magyarázatot tudunk adni anélkül, hogy előrejelzéseket is tehetnénk, máskor viszont tudunk előre jelezni anélkül; hogy magyarázni tudnánk. Igaz, sok esetben egyazon elmélet teszi lehetővé mindkettőt, de megítélésem szerint a társadalomtudományokban ez inkább a kivétel, mintsem a szabály.

Hogy belássuk, hogyan lehetséges magyarázóerő az előrejelzés képessége nélkül, vegyük ismét a kognitív diszonzancia redukcióját! Sok emberben ez a mechanizmus együtt létezik a saját ellentétével, amelyet olyan szövegek fejeznek ki, mint például „A szomszéd réjtje mindig zöldebb” vagy „A tiltott gyümölcs a legédesebb”. Néha az emberek mintha boldogtalanok akarnának lenni, mivel nyilvánvalóan elérhetetlen dolgok után vágyakoznak, egyszerűen csak azért, mert elérhetetlenek. Ha kerítést építünk valaki köré, akkor azonnal ki akar onnan szabadulni, jóllehet addig eszébe sem jutott, hogy elmozduljon. Nem ismerem olyan elméletet, amely megmondaná, hogy e két mechanizmus közül mikor melyik érvényesül. Amikor bármelyikük működésbe lép, rögtön ráismerünk, és magyarázatot tudunk adni az általa előidézett viselkedésre. De azt, hogy mikor lép működésbe, nem tudjuk megbízhatóan előre jelezni.

Egy másik példa még világosabbá teszi a dolgot. Amikor az ember azt látogatja, részt vegyen-e valamilyen közös vállalkozásban, például felszedje-e a szemetet a park pázsitjáról vagy szavazzon-e az országos választáskor, meg szokta nézni, mit csinálnak a többiek. Van, aki a következőképpen gondolkodik: „Ha a többség együttműködik, akkor nekem is ki kell vennem a részem, de ha nem, akkor engem sem kötelez rá semmi.” Mások viszont épp ellenkezőleg okoskodnak: „Ha a többség együttműködik, akkor nekem már nem kell. Ha csak kevesen működnek együtt, akkor inkább kötelességem a részvétel.” Valójában az emberek többségében mindkét lelki mechanizmus él, és nehéz előre megmondani, mikor melyik kerekedik felül.

Néha azt mondják, hogy egy mély igazság ellentéte egy másik mély igazság.⁶ A társadalomtudományok ennek a mély igazságnak számos illusztrációjával szolgálnak. Azonosítani tudnak különféle tendenciákat, hajlamokat és mechanizmusokat, rámutatva azok gyakran meghökkenítő és intuíciónknak ellentmondó következményeire az emberi viselkedésben. De jóval ritkábban tudják megadni azokat a szükséges és elégséges feltételeket; amelyek között az egyes mechanizmusok működni kezdenek. Ez is indokolja, hogy a törvények helyett inkább a mechanizmusokat hangsúlyozzuk. A törvények természetüknél fogva általánosak, és nem tűnnek kivételnek. Az nem törvény, hogy „Ha p , akkor néha q ”.⁷ A mechanizmusok viszont nem lépnek fel az általánosság igényével.

⁴ Egy jól ismert példa egy másik területről az a számos biológus által képviselt nézet, hogy az élő szervezeteket nem lehet fizikai és kémiai elméletekkel magyarázni.

⁵ A realitásérzék viszont – ami szintén a jó tudomány sajátja – óvatosságra int azzal a naivitással szemben, hogy azt higgyük, minden visszavezetés sikerrel jár.

⁶ Az „ellentétet” a belső, s nem a külső tagadás értelmében kell felfognunk. Annak az állításnak, hogy „Az emberek inkább szeretnék azt, amit megszerezhetnek, mint azt, amit nem szerezhetnek meg” a belső tagadása az, hogy „Az emberek inkább szeretnék azt, amit megszerezhetnek meg, mint azt, amit megszerezhetnek”. Mindkét állításból igaz és fontos felismerések adódhatnak. Az első állítás külső tagadása viszont egyszerűen az, hogy „Az emberek nem szeretnék inkább azt, amit megszerezhetnek, mint azt, amit nem szerezhetnek meg”, ami semmilyen fontos felismerést nem sugall.

⁷ Noha Sidney Morgenbesser szerint a „zsidó logika első törvénye”: „Ha p , akkor miért ne lehetne q ?”

Ha felismertünk egy mechanizmust, amelynél fogva p q -ra vezet, akkor ismereteink gyarapodtak, mert egy új elemmel bővült tudásunk arról, hányféleképpen történhetnek a dolgok.

Másfelől, képesek lehetünk előrejelzést tenni magyarázóerő nélkül is. Ahhoz, hogy megjósoljuk, kevesebbet vesznek abból az áruból, amelynek felmegy az ára, nem kell semmilyen hipotézist alkotnunk a fogyasztói magatartásról. Bármilyenek – racionálisak, tradicionálisak vagy egyszerűen véletlenszerűek legyenek is az egyéni cselekvés indítékai, meg tudjuk jósolni, hogy az emberek kevesebbet fognak vásárolni a kérdéses áruból, egyszerűen azért, mert a pénzükből kevesebbre futja. Itt több mechanizmus is szükségképpen ugyanahhoz az eredményhez vezet, úgyhogy az előrejelzés szempontjából nem kell választani közülük. A magyarázat szempontjából viszont éppen a mechanizmus számít. A magyarázat megértést eredményez, az előrejelzés viszont legfeljebb a dolog feletti uralmat.⁸

Az előrejelzés szempontjából korreláció, szükségszerűség és magyarázat megkülönböztetése is felesleges. Ha törvényjellegű szabályszerűség köt össze egy bizonyos típusú eseményt egy másik típusúval, akkor mindegy, hogy ez a kettő közti oksági viszonynak tudható be, vagy annak, hogy mindkettő egy harmadik ok következménye. Az első típusú esemény bekövetkezése bármelyik esetben felhasználható a második típusba tartozó bekövetkezésének az előre jelzésére. Senki sem hiszi azt, hogy egy halálos kór első tünetei idézik elő a későbbi halált, mégis rendszeresen rájuk támaszkodva jelzik előre ezt az eseményt. Az előrejelzés szempontjából ugyancsak mindegy, hogy az egyik szükségszerűséget eredményező mechanizmust megelőzheti-e egy másik. Ha tudjuk, hogy valaki gyógyíthatatlan rákban szenved, megjósolhatjuk, hogy meg fog halni, akár a rák viszi el végül, akár nem.

⁸ Hogy miért „legfeljebb”, azt a 2. fejezet indokolja meg.

2. fejezet - MÁSODIK RÉSZ | EMBERI CSELEKVÉS

1. 2. VÁGYAK ÉS LEHETŐSÉGEK

A társadalmi élet elemi egysége az egyéni emberi cselekvés. A társadalmi intézmények és társadalmi változás magyarázata annak kimutatása, hogyan jönnek létre ezek az egyének cselekvéseiből és interakcióiból. Ez a – gyakran módszertani individualizmusnak nevezett – felfogás szerintem triviálisan igaz. Sokan azonban másképpen gondolják; néhány érvekkel a 15. fejezetben foglalkozom. Itt csak azt akarom hangsúlyozni, hogy az egyéni cselekvések is magyarázatra szorulnak.¹

A cselekvés magyarázatának egyszerű sémája magát a cselekvést két, egymást követő szűrési művelet végeredményének tekinti. A kiindulópont az egyén számára elvileg lehetséges összes cselekvés kiterjedt halmaza. Az első szűrőt mindazok az anyagi, gazdasági, jogi és pszichológiai *korlátok* alkotják, amelyekbe az egyén beleütközik. A velük összhangban álló cselekvések képezik az egyén *lehetőségeinek halmazát*. A második szűrő az a mechanizmus, amely meghatározza, hogy a lehetőségek halmazából melyik cselekvést hajtja végre. A jelen kifejtés két fő mechanizmussal foglalkozik: a racionális döntéssel (3. fejezet) és a társadalmi normákkal (12. fejezet).² Itt a döntésből fakadó mechanizmusokra fogok összpontosítani, főként a kifejtés könnyebbége miatt, de azért is, mert meggyőződésem szerint alapvetőbbek a normákból fakadó mechanizmusoknál.

E megközelítés értelmében a lehetőségek és a vágyak magyarázzák a cselekvéseket-az, amit az emberek meg tudnak és meg akarnak tenni. Egyszerű példa a fogyasztói viselkedés. Ha húsz dollárral a zsebemben bemegyek egy áruházba, és eltökélt szándékom, hogy az utolsó centig elköltöm (különben lyukat égetne a zsebembe), akkor az áruk véges számú kombinációjára futja belőle. Hogy végül is melyiknél kötök ki, az szükségleteimtől, preferenciáimtól, vágyaimtól függ. Bonyolultabb példa a bűnöző viselkedése. A jogi korlátok nem hiúsítják meg, hanem csak költségesebbé teszik a bűncselekmények elkövetését. E korlátok híján a kockázatmentes lopás is lehetőségeim közé tartozna. Lévén a korlátok adottak, csak a kockázatmentes, törvénytisztelő viselkedés és a kockázatos lopás között választhatok. Hogy melyiket választom, azon múlik, milyen biztos nyereség és lehetséges veszteség tartozik az egyes alternatívákhoz, továbbá – mivel a lopás nyeresége azonnali és biztos, míg a veszteség késleltetett és bizonytalan – az időpreferenciáimon (5. fejezet), valamint azon, hogyan viszonyulok a kockázathoz.³

A társadalomtudomány zöme nem áll másból, mint végtelenül bonyolult variációkból a vágyak és lehetőségek témájára. Megpróbálom e zavarba ejtően változatos gyakorlatot valamiképp rendezni. Ez egyúttal lehetővé teszi azt is, hogy megvizsgáljak néhány jó és kevésbé jó indokot, amelyet amellet szottak felhozni, hogy a lehetőségek alapvetőbbek a preferenciáknál.

Először is jegyezzük meg, hogy nem kell mindig a lehetőségekre és a preferenciákra egyaránt hivatkoznunk. Néha a korlátok olyan kemények, hogy a második szűrő működésének már nincs tere. A lehetséges alternatívák halmaza egyetlen cselekvésre zsugorodik, amelynek magyarázatában a döntésnek (vagy a normáknak) már nincs szerepe.⁴ A gazdagoknak és a szegényeknek egyaránt megvan a lehetőségük, hogy Párizsban a híd alatt aludjanak, de a szegényeknek talán nincs is más lehetőségük.⁵ Vannak olyan esetek is, amikor a második szűrő természete nem befolyásolja a végeredményt. Mint az 1. fejezetben már utaltam rá, az, hogy az emberek (összességükben) kevesebbet vásárolnak egy áruból; ha felmegy az ára; megmagyarázható, függetlenül attól,

¹ Az „egyén” terminust tág értelemben fogom használni, amibe beletartoznak az olyan korporatív döntéshozók is, mint a vállalatok vagy a kormányok. (De lásd a 15. fejezetet.)

² Amellet is lehet érvelni, hogy a társadalmi normák is azokhoz a korlátokhoz tartoznak, amelyekbe az egyén beleütközik. Szerintem hasznosabb a korlátokat úgy felfogni, mint amelyek éles határt vonnak a között, ami megvalósítható, és ami nem. Senki sem költhet többet a jövedelménél, nem iktathatja ki a gravitációt, és nem adhatja le mások a szavazatát, mint a választások napján. A normákat viszont megszegheti, ha például estélyi ruhához barna cipőt húz, vagy nem viszonzza a szívességeket.

³ Ráadásuk a belsővé tett társadalmi normák akkor is visszatarthatnak a lopástól, ha a leleplezéstől és a büntetéstől nem kell tartanom.

⁴ A gyakran „strukturálisának” nevezett társadalomelméleti iskolák szerint a viselkedés minden magyarázata ilyen formájú. A marxistákpéldául gyakran úgy érvelnek, hogy a körülmények a munkásokat arra kényszerítik, hogy eladják munkaerejüket a tőkésnek, míg az utóbbiakat a verseny kényszeríti a munkások kizsákmányolására. Az érvelésben rejlő hiba belátásához elég arra utalni, hogy senkit sem kényszerítenek arra, hogy tőkés legyen: mindig megvan a munkássá válás mint választási lehetőség.

⁵ Azonban még ekkor is nyitva állhat egy nem triviális választás, nevezetesen, hogy melyik híd alatt aludjanak. Általánosítva: a lehetséges alternatívák halmaza ritkán korlátozódik szigorúan egyetlen választási lehetőségre.

hogy mi készíti az embereket (mint egyéneket) arra, hogy vásároljanak vagy ne vásároljanak. Ha jövedelmük változatlan, akkor egyszerűen azért vásárolnak kevesebbet belőle, mert kevesebbre telik.

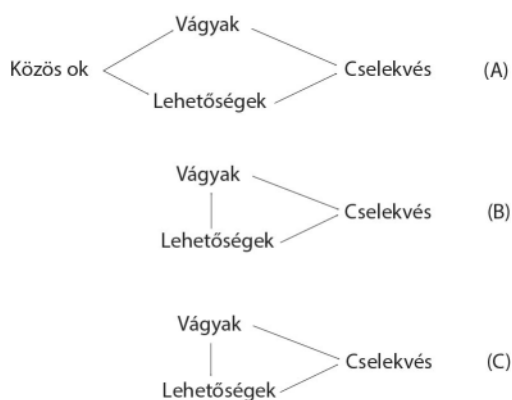
A társadalomtudósok vitatják, vajon a preferenciáknak vagy a lehetőségeknek van-e viszonylag nagyobb jelentőségük a viselkedés magyarázatában. Egyes közgazdászok szerint az emberek preferenciái és vágyai lényegében azonosak, csak lehetőségeik különböznek. Noha rendszerint a racionális döntések elméletének rendíthetetlen hívei, paradox módon oda lyukadnak ki, hogy a választás jóformán nem is számít, hiszen a viselkedés minden változását a lehetőségek változósaival kell magyarázni. A legtöbb társadalomtudós azonban mégiscsak úgy gondolja, hogy az emberek éppúgy különböznek vágyaikban, mint lehetőségeikben. Ez számomra oly nyilvánvalónak tűnik, hogy nem is igényel további bizonyítást.

Egyes esetekben azonban van helye a vitának. A rabszolgaság történetével foglalkozók két különböző magyarázattal szolgálnak arra, miért alacsony a beruházási ráta a rabszolgatartó társadalmakban – akár a klasszikus antikvitásban, akár az amerikai Délen. Egyesek azzal érveltek, hogy a rabszolgatartóknak nem volt lehetőségük a befektetésre. A rabszolgák olyan rosszul bántak szerszámaikkal, hogy a gépesített termelésbe történő befektetés nem volt reális választás. Mások úgy érveltek, hogy a rabszolgatartókból hiányzott a késztetés a beruházásra, mert jobban szerették a fényűző és pazarló fogyasztással járó életet. Hasonló vitákkal találkozunk a nevelésszociológiában. Vajon azért maradnak ki korán az iskolából a munkáscsaládok gyermekei, mert nincs pénzük iskolára, vagy azért, mert értékeik különböznek a középosztályból érkező gyermekekétől? Ezeket a kérdéseket nem lehet módszertani alapon megválaszolni. Esetről esetre kell eldönteni őket az empirikus bizonyítékok fényében. Mégis gyakran – és félrevezetően – módszertani kérdésként tüntetik fel őket.

A lehetőségek egy vonatkozásban alapvetőbbek, mint a vágyak: nemcsak a társadalomtudós; hanem a társadalom többi tagja is könnyebben megfigyelheti őket. A katonai stratégia egyik alapszabálya; hogy haditervet nem az ellenség (ellenőrizhetetlen) szándékai, hanem (ellenőrizhető) adottságai alapján kell készíteni. Ez gyakran a legrosszabb esetet feltételező tervezéssel azonos: az ellenség árt nekünk, ha megteheti. Ha mindkét fél a másik adottságai alapján tervez, és tudja, hogy a másik is ezt teszi, akkor tényleges preferenciáik nem sokat számítanak.

A viselkedések befolyásolhatósága egy további ok, ami miatt a lehetőségek alapvetőbbnek tűnhetnek a vágyaknál. Általában könnyebb 'megváltoztatni az emberek körülményeit és lehetőségeit, mint a tudatukat.⁶ Ez nem a viszonylagos magyarázóerőre vonatkozó érv, hanem a politikai alternatívák dollárban mért hatékonyságára vonatkozó költség-haszon érv. Ha a kormánynak van is magyarázatra és előrejelzésre egyaránt alkalmas jó elmélete, az még nem biztosítja, hogy a dolgok kézben tarthatók. A kormány ellenőrzése alatt álló tényezők nem mindig az okságilag is fontos tényezők. Tegyük fel, hogy a gyenge gazdasági teljesítményért a kockázattól idegenkedő üzletemberek és az erős szakszervezetek okolhatók. A kormány akár teljesen bizonyos lehet abban, hogy a vállalatvezetők beállítottsága a fontosabb ok, anélkül hogy bármit is tehetne ellene. Ezzel szemben a jövedelempolitikával bizonyos mértékben kézben tarthatja a szakszervezeteket.

Ez idáig úgy érveltem, mintha a vágyak és a lehetőségek egymástól független adottságok lennének, amik egymástól függetlenül változhatnak. Most áttérek azokra az esetekre, amikor mindkettőt egy harmadik tényező befolyásolja, illetve amikor közvetlen hatást gyakorolhatnak egymásra. (Lásd a 2.1. ábrát.)



2.1. ábra

⁶ Ráadásul, mint később kifejtjük, tudatuk megváltoztatásának legjobb módja a körülmények megváltoztatása lehet. Ez azonban már egy másik érv.

A 2.1. ábra (A) esetének illusztrálásához először Tocquevillehez fordulok. *Az amerikai demokrácia* bővelkedik olyan példákban, amelyek egy közös okra vezetnek vissza a vágyakat és a lehetőségeket. A vágyak és a lehetőségek néha ugyanabban az irányban hatnak. Például Tocqueville szerint a rabszolgaság nemcsak hogy megakadályozza a fehérek meggazdagodását, de a kedvüket is elveszi tőle. Amerikában a szavazók sohasem juttatnak kiemelkedő embereket a közhivatalokba, részben azért, mert lehetőségük sincs rá (a kiemelkedő emberek nem akarnak politikusok lenni), részben pedig azért, mert nem kívánnak maguknál kiválóbbakat megválasztani, még ha akadnának is ilyen jelöltek. Más esetekben viszont – írja Tocqueville – a vágyakat és a lehetőségeket ellentétes irányú hatások érik. Állítása szerint az amerikaiak életében nincs olyan időszak, amikor egyaránt lenne idejük és kedvük tanulni, így azután nem is találni művelt amerikaiakat. Amerikában a vallás – ami maga is a demokrácia következménye – kioltja azt a vágyat, hogy az emberek azt tegyék, amire a demokrácia lehetőséget ad.

Egy mondás szerint a szükség a találékonyosság szülőanyja. A társadalomtörténészek is gyakran magától értetődőnek veszik azt, hogy a nélkülözés szüli a lázadást és a kollektív cselekvés más formáit. Egyik állítás sem nyilvánvalóan érvényes. Annyi igaz, hogy ha az embereknek rosszul megy a soruk, erős indítást éreznek az újításra vagy a lázadásra. Viszont erre akkor képesek a legkevésbé, és akkor a legrosszabbak a lehetőségeik, amikor szűkös körülmények között élnek. Az újítás erőforrásokat, időt, valamint költséges, késleltetve és bizonytalanul megtérülő befektetéseket igényel – de a csőd szélén álló vállalatok éppen ezt nem engedhetik meg maguknak. A jól menő cégeknek telne újításra – de nem biztos, hogy fontosnak tartják. A kollektív cselekvésben való részvétel a közvetlen termelőtevékenység időleges felfüggesztését követeli, de az elszegényedett munkás vagy paraszt éppen ezt nem teheti meg. A középparaszt és az a munkás, akinek sikerült megtakarítania egy keveset, már csatlakozhat egy lázadáshoz vagy sztrájkhoz, viszont kevésbé érzi sürgető szükségét. Mivel a tényleges újítás és a tényleges részvétel egyaránt függ a vágyaktól és a lehetőségektől, s mivel ezek a körülmények rosszabbodásával ellentétes irányban változnak, ezért nem tudjuk *a priori* megmondani, hogy a nélkülözés mely szintje a legkedvezőbb a kérdéses hatás szempontjából. Marx szerint a civilizáció azért a mérsékelt égövben jött létre, mert csak itt találkozott össze a fejlesztés szükséglete a fejlesztés lehetőségeivel. Ahol a természet túl bőkezű, ott a szükséglet hiányzik, ahol viszont túl szűkmarkú, ott a lehetőség.

A vágyak és a lehetőségek közvetlenül is hathatnak egymásra. Vegyük szemügyre elsőként azt a mechanizmust, amelyet a 2.1. ábra (B) esete ábrázol! Az első fejezetben már érintettem néhány formát, amelyben a lehetőségek módosíthatják a vágyakat: az emberek végül is arra vágyanak majd, amit megkaphatnak.⁷ Ismét idézhetjük Tocqueville-t a rabszolgaságról: „Vajon Isten jótéteményének vagy haragja végső csapásának nevezzem azt a lelkiállapotot, amelyben az ember a legnagyobb bajok iránt is érzéketlenné válik, sőt néha szinte perverz módon vonzódik szerencsétlensége okozójához?”^{8*} Ez is arra indítana, hogy a lehetőségeket alapvetőbbnek gondoljuk a preferenciáknál. A lehetőségek és vágyak együttesen alkotják a cselekvés legközelebbi okait, de ha egy lépést hátrálunk, már csak a lehetőségek számítanak, mivel azok is alakítják a vágyakat. Ez a megfogalmazás azonban túl erős. A „savanyú a szőlő” mechanizmusa biztosítja, hogy nincs olyan választási lehetőség a lehetséges alternatívák halmazán kívül, amely vonzóbb volna a halmazon belül leginkább preferált lehetőségnél, de azt nem adja meg, hogy melyik konkrét, megvalósítható választási lehetőség a legvonzóbb.

Az ellentétes mechanizmus – a 2.1. ábra (C) esete – is érvényesülhet. Néha a lehetséges alternatívák halmazát szándékosan alakítják az egyén vágyai. Itt nem arra a gyakorlatilag fontos, de elméletileg triviális vágyra gondolok, hogy bővítsük lehetőségeink halmazát, hanem azokra a meghökkentő esetekre, amelyekben az emberek korlátozni kívánják a számukra adott választási lehetőségek halmazát. Az efféle, önmagát korlátozó vagy megkötő viselkedésnek két lehetséges indítékát vizsgálom.

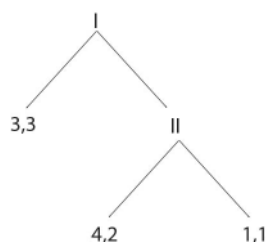
Az egyik az akaratgyengeség. Ezt a jelenséget a 4. és 5. fejezetben bővebben tárgyalom, de itt is említést érdemel. Amint Odüsszeusz és a szirének történetéből is látható, az ember nem mindig bízik abban, hogy racionálisan fog viselkedni. Ha előre látja, miféle helyzetekben veszítheti el a fejét, akkor stratégiai cselekvéssel megakadályozhatja, hogy lehetősége legyen ilyen viselkedésre. Dönthetek úgy, hogy nem megyek el a munkahelyi mulatságra, ha félek, hogy ott valami ostobaságot művelnék. Január elsején megkérhetem a fogorvosomat, hogy akkor is teljes számlát küldjön nekem, ha január huszadikán lemondok a január huszonegyedikére esedékes kezelésemről. A kormány átruházhatja a pénzügypolitika feletti ellenőrzést a Nemzetközi Valutaalapra, nehogy engedjen a nép béremelési követeléseinek.

A másik a stratégiai interakció. Néha az ember javíthat az eredményén, ha bizonyos választási lehetőségeket kizár a lehetőségek halmazából. Nézzük a következő, két szereplő vagy játékos (I és II) közötti játékot (2.2.

⁷ Vagy ami fonákabb: arra, amit nem kaphatnak meg.

^{8*} Alexis de Tocqueville: *Az amerikai demokrácia*. Budapest, Európa Könyvkiadó, 1993. 453. o. Szijgyártó László fordítása.

ábra). Először I lép. Befejezheti a játékot, ha balra lép: ekkor mindkettőjük nyereménye 3. Vagy jobbra lép: ez esetben II következik. Ha II balra lép, az ő nyereménye 2, I-é pedig 4, viszont ha jobbra lép, akkor mindkettőjüké 1. Nyilvánvaló, hogy ha II racionális, akkor balra lép. Hasonlóképp, ha I racionális, és tudja, hogy számolhat II racionalitásával, akkor jobbra lép. Vegyük észre azonban, hogy II nem a (4,2) kimenetelt preferálja leginkább. Jobban szeretné, ha I balra lépne a (3,3) kimenetelhez. Az egyik lehetséges út, hogy II elérje célját, az, hogy *kizárja azt a választási lehetőséget*, hogy a második lépésben balra is léphet. Ebben az esetben I tudja, hogy ha jobbra lép, akkora kimenetel (1,1) lesz: Ezért inkább balra lép. Konkrétabban: tétélezzük fel, hogy I és II két szemben álló hadsereg. I első lépése megfelel a tárgyalás és a támadás közötti választásnak. Ha I a támadás mellett dönt, akkor II a visszavonulás és az ellenállás közül választhat. Mivel a háború igen pusztító lenne, ezért II érdeke a visszavonulás volna. De élhet azzal a klasszikus fogással is, hogy felégeti maga mögött a hidakat, így fizikailag lehetetlenné teszi a visszavonulást, és tárgyalászatlanhoz kényszeríti I-et.⁹



2.2. ábra

Szigorúan véve, van valami össze nem illő abban, hogy a lehetőségekkel és a vágyakkal magyarázzuk a cselekvést. A lehetőségek objektívek, az egyénhez képest külsők. A vágyak viszont szubjektívek és belsők. Nem okoz problémát annak megértése, hogyan vezet valamilyen eredményre a külső dolgok egymásra hatása, és felfogjuk a tisztán lelki okság eszméjét is. Az viszont kevésbé világos, hogy az objektív és a szubjektív elemek egymásra hatása hogyan eredményezhet cselekvést. Valójában a cselekvésre a személy vágyai és a lehetőségekről alkotott *vélekedései* együtt adnak magyarázatot. Mivel a vélekedések lehetnek tévesek, ezért ez a megszorítás korántsem triviális. Az illető esetleg nem ismer fel bizonyos lehetőségeket; és ezért nem az elérhető legjobb eszközt választja vágyai valóra váltásához. Ha viszont megvalósíthatatlan lehetőségeket megvalósíthatónak lát, akkor a cselekvésnek végzetes következményei lehetnek. Naiv hit, hogy a közügyek irányítását meg lehet magyarázni a kormány céljaival és tényleges lehetőségeivel. Inkább arról van szó, hogy kölcsönösen hatnak egymásra a célok és az arról alkotott vélekedések valójában erősen vitatott elméletek-, hogy milyen gazdaságpolitika valósítható meg.

2. 3. RACIONÁLIS DÖNTÉS

Amikor az ember többféleképpen is cselekedhet, rendszerint azt teszi, ami összességében a legjobb eredménnyel kecsegtet. E megtévesztően egyszerű mondat a racionális döntések elméletének foglalatosa. Hogy milyen bonyodalma rejtezőnek e megfogalmazás mögött, azt a most következő két fejezetben próbálom érzékeltetni.

A racionális döntés instrumentális: a cselekvés eredménye vezérli. Az egyes cselekedeteket nem önmagukért értékeljük és választjuk, hanem egy távolabbi cél elérésének többé-kevésbé hatékony eszközeként.¹⁰ Egyszerű példa a nyereségét maximalizálni akaró vállalkozóé. E cél elérése érdekében gondosan mérlegeli, milyen termékeket kínáljon, mennyit termeljen belőlük és hogyan. Bonyolultabb példa a tábornoké, aki azt az utasítást kapta, hogy bármi áron győzze le az ellenség hadseregét. Mielőtt bevetné csapatait, képet kell alkotnia az ellenség terveiről. Továbbá gondoskodnia kell arról, hogy az ellenség félreismerje az ő terveit. Mivel tudja, hogy az ellenség tábornokai tudnak ezekről a számításairól, sőt maguk is hasonlóan okoskodnak, arra kell törekednie, hogy kifogjon rajtuk, és túljárjon az eszükön. Vitathatóbb példa a művészé, aki addig kísérletezik a vázlatokkal, amíg rá nem talál az „igazi megoldásra”. Ugyanahhoz a célhoz – egy esztétikai értékű mű létrehozásához – vezető alternatív eszközöket mérlegel, többségüket elveti, és végül egyet elfogad.

Néha az eszköz és a cél megkülönböztetése értelmetlennek tűnik. Ha egy alma és egy narancs közül választhatok, és a narancsért nyúlok, akkor ezt nem azért teszem, hogy előidézsek valamilyen eredményt. Nem

⁹ II akkor is felégetheti maga mögött a hidakat, ha előre látja, hogy akaratgyengesége megakadályozhatja, hogy harcoljon, ha van más kiút is.

¹⁰ Ezzel szemben a társadalmi normák vezérelte viselkedés nem az eredményre irányul. A 13. fejezet fejti ki ezt az ellentétet.

azért veszem a narancsot, mert egy bizonyos érzetet akarok kiváltani az ízlelőbimbóimban,¹¹ hanem mert inkább narancsot ennék, mint almát. Ha úgy döntök, hogy inkább egy barátommal töltöm az időt, ahelyett hogy benn maradnék az irodában, nem feltétlenül van egy azonos cél, amelyhez e két cselekvés alternatív eszköz volna. Tegyük fel, egyszerűen fontosabb számomra, hogy a barátommal legyek, mint hogy befejezzem a munkámat. Az, hogy ezek a döntések nem illenek a célhoz vezető eszközök kategóriájába, még nem indokolja, hogy ne tartsuk racionálisnak őket.

De megvan a módja, hogyan sorolhatók e döntések mégis az instrumentális cselekvés körébe. Ha megkérdezzük az egyént vagy megfigyeljük viselkedését, megtudhatjuk, hogyan rangsorolja a választási lehetőségeket¹². Lehet, hogy három narancsot többre tart négy almánál, de öt almát már többre, mint három narancsot. Az efféle páronkénti összehasonlítások listáját nevezzük az egyén *preferenciarendezésének*. Egy matematikai fogással a preferenciarendezés *hasznossági függvényné* alakítható át, amely úgy rendel számokat a választási lehetőségekhez, hogy minél vonzóbb egy lehetőség, annál nagyobb értéket kap¹³. Ekkor azt mondhatjuk, a személy úgy cselekszik, hogy maximalizálja a hasznosságot mindaddig, amíg szem előtt tarjuk, hogy ez csupán kényelmes megfogalmazása annak, hogy azt teszi, amit a legjobban szeret. Ez még nem jelent hedonizmust: Az előnyben részesített lehetőség választása lehet; hogy másoknak okoz élvezetet és nem neki.¹⁴

Az eredményre irányultság visszajára is fordulhat. Noha a racionális cselekvés instrumentális, az instrumentális cselekvés néhány formája kifejezetten irracionális. Az álmatlanság, az impotencia és a dadogás rosszabbá válik, ha megpróbálunk tenni ellenük. Könnyebben elmúlnak, ha nem is gondolunk rájuk – ez viszont nem lehet cselekvés eredménye. A spontaneitás elérhetetlenné válik, ha azon igyekszünk, hogy spontán módon viselkedjünk. Nem tudunk szándékosan hinni vagy felejteni, legalábbis abban az értelemben nem, ahogy valaki akarattal fel tudja emelni a karját. Nem tudjuk csiklandozni, meglepni vagy szándékosan becsapni magunkat, bármennyire szeretnénk is. Kívánhatjuk, hogy mások tiszteljenek és csodáljanak bennünket, de azok a cselekedetek, amelyeket mi vagy mások kizárólag e célból hajtunk végre; önmagukat ássák alá. Egy fontos példa a politikai gyakorlat területéről az olyan munkahelyteremtés, amely az emberek önbecsülésének növelését célozza. Igaz, hogy a rendes állás az önbecsülés fontos forrása, de csak akkor, ha a munka fő célja, hogy olyan jószágot vagy szolgáltatást nyújtson, amelyet a fogyasztók vagy az adófizetők értékelnek annyira, hogy fizessenek is érte. Az önbecsülés lényegénél fogva más célokért végrehajtott cselekvések mellékterméke – nem lehet egy intézkedés kizárólagos célja. Vagy vegyük azt a toqueville-i gondolatot, hogy a politikai demokrácia legnagyobb értéke az, hogy szüntelen aktivitást és túlaradó energiát szabadít fel a társadalomban, amiben ezáltal nő a jólét. Ez igaz lehet, mégsem volna elégséges érv a demokratikus intézmények bevezetéséhez. Ahhoz ugyanis, hogy a demokrácia melléktermékeként jólét teremjen, először mint kormányzati formát kell komolyan venni.

A racionális döntés arra irányul, hogy megtalálja adott célok elérésének *legjobb* eszközeit. A körülményekhez történő optimális alkalmazkodás egyik módja. Optimális alkalmazkodást más mechanizmusok is eredményezhetnek, ezekről a 8. és a 9. fejezetben lesz szó. Itt csak annyit kell megjegyeznünk, hogy a racionális döntés nem csalhatatlan mechanizmus, mivel a racionális személy csak azt választhatja, amit a legjobb eszköznek *vél*. Mint a 2. fejezet végén kifejtettem, ez a vélekedés lehet teljesen téves is. Az illető elmulaszthat bizonyos alkalmakat vagy véletlenül megbotozhat. Tévedni nemcsak emberi dolog: még racionális is lehet, ha minden jel a rossz irányba mutat. A következő fejezetben tárgyalom a vélekedések kialakításának néhány olyan módját, amikor a racionalitás kudarcot vallhat. Itt pusztán annyit állítok, hogy bár a folyamat racionális, lehet, hogy mégsem találja el az igazságot. Az igazság a vélekedés és a vélekedés tárgya közötti viszony. Amikor Othello úgy véli, hogy Desdemona megcsalja, pedig nem csalja meg, akkor Othello hamisan vélekedik. A racionalitás viszont a vélekedés és a vélekedés alapja közötti viszony. Azoknak a bizonyítékoknak a fényében, amelyeket Jago eléje tárt, Othello vélekedése akár racionális is lehet.

Ez a példa viszont azt jelzi, hogy messzebb kell mennünk, hiszen mi igazából nem gondoljuk, hogy Othello vélekedése racionális lett volna. Legalábbis többet kellett volna kiderítenie arról, hogy Desdemona mit tett.

¹¹ Mindazonáltal a narancs választásának nyilvánvalóan van *valami* köze az ízérzetekhez, mint azt a 9. fejezetben látni fogjuk.

¹² Ezek egyaránt lehetnek az egyén lehetséges alternatíváinak halmazán belül

vagy kívül.

¹³ A preferenciáktól a hasznossági függvényekig vezető lépés csak akkor lehetséges, ha a preferenciák „jól viselkednek”. Ehhez három feltételnek kell teljesülnie. 1. A személy legyen képes összehasonlítani bármely két választási lehetőséget egymással: vagy az egyiket, vagy a másikat kell előnyben részesítenie, vagy pedig ugyanolyan jónak kell tartania őket. 2. A személy legyen következetes preferenciáiban: ha a narancsot előnyben részesíti az almával, az almát pedig a körtével szemben, akkor a narancsot is előnyben kell részesítenie a körtével szemben. 3. A személy legyen képes az értékeket egymásra átváltani. E feltételt legegyszerűbb olyan példával megvilágítani, ami megsérti: ezt teszi az a választó, aki a jelölteket kizárólag az adópolitikára vonatkozó nézeteik alapján rangsorolja, kivéve, ha e kérdésben azonos állásponton vannak, amikor is a leszerelésről vallott nézeteik alapján rangsorolja őket.

¹⁴ Erről a 6. fejezetben mondom többet.

Általánosabban: nemcsak azt kell megkövetelnünk, hogy a vélekedések a rendelkezésre álló bizonyítékok tekintetében racionálisak legyenek, hanem azt is, hogy az összegyűjtött bizonyítékok mennyisége valamilyen értelemben optimális legyen. Egyfelől kockázatos, ha túl kevés bizonyítékot gyűjtünk. Az orvosnak a műtét előtt meg kell vizsgálnia betegét, nehogy rossz helyen nyissa fel. Másfelől kockázatos az is, ha túl sok bizonyítékot gyűjtünk. Ha az orvosi vizsgálat túl kiterjedt, a beteg közben meghalhat. Hadd fejtssem ki részletesebben ezt a második veszélyt.

Ha egyéb tényezők változatlanok, a döntés valószínűleg annál jobb, minél több bizonyítékot gyűjtünk, és minél tovább mérlegeljük azokat. Az egyéb tényezők azonban nem mindig változatlanok. Mire meghozzuk a döntést, a cselekvésre kínálkozó alkalom talán már el is múlt. Lehet, hogy közben a beteg már meghalt, a vállalkozás csődbe jutott, a csatát elvesztettük. Kevésbé drámaian fogalmazva: a mérlegelés költségei nagyobbak lehetnek a hasznánál. A gyermekelhelyezési perek jó példával szolgálnak. Ma a legtöbb nyugati országban „a gyermek valódi érdekének” megfelelően döntenek ezekben; vagyis a gyermeket annak a szülőnek ítélik, akit a bíróság a gyermektől való gondoskodásra a legalkalmasabbnak talál. Ennek az elvnek az érvényesítése a két szülő részletekbe menő, elhúzódozó összehasonlítását követeli meg annak eldöntése végett, hogy melyikük alkalmasabb. Tegyük fel, hogy végül a megfelelőbb szülőt választják ki. A gyermekelhelyezési pereskedés azonban komoly érzelmi sérülést okoz a gyerekeknek, bizonyíthatóan nagyobb, mint ha a kevésbé megfelelő szülőnél helyeznék el. Felmerül a kérdés: vajon az szolgálja-e legjobban a gyermek érdekét, ha elhelyezése az ő valódi érdekének megfelelő? Az a döntés, amely a legjobb lett volna, ha azonnal és költségmentesen hozzák meg, mindent összevéve már nem is a legjobb, ha a döntéshozatal költségeit is számításba vesszük.¹⁵

A vélekedéseknek a racionális döntésben elfoglalt helye alaposabb kifejtést igényel. Eddig úgy beszéltem a vélekedésről, mint ami vagy fekete, vagy fehér: vagy azt hisszük, hogy a dolog így áll, vagy azt, hogy nem.¹⁶ Gyakran valóban így jutunk elhatározásra, és gyakran minden más szörszálhasogatás lenne. Elvben azonban minden ténybeli vélekedés valószínűség kérdése. Gyakorlatilag számíthatok arra, hogy nem csap fejbe egy meteor, míg ezt a fejezetet írom, pedig van egy kis esély rá. Sok döntési helyzetben nagyon komolyan kell venni a valószínűségeket. Amikor a gazdálkodók vetőmagot választanak, figyelembe kell venniük, mekkora az esélye a korai fagnak ősszel, a túl kevés esőnek tavasszal és a túl sok esőnek nyáron. Gyakran úgy ellensúlyozzák a kockázatot, hogy olyan vetőmagot választanak, amellyel az időjárástól függetlenül eléggé jól járnak.

Egy számszerű példa segíthet. Kétféle vetőmag van, *A* és *B*, és kétféle lehetséges időjárás, Jó és Rossz, amelyekről feltesszük, hogy egyformán valószínűek. E kétféle időjárás esetén a vetőmagok hozamából nyerhető jövedelmet a következő táblázat mutatja. A zárójelben levő számok a gazdálkodónak a különböző jövedelmi szintekből származó hasznát mutatják. E számokat úgy határoztam meg, hogy tükrözzék azt a jóformán egyetemes tendenciát, hogy minden további dollárnyi jövedelem egyre kisebb haszonnövekményt képvisel (a csökkenő határhaszon elve).¹⁷

Hosszú távon a gazdálkodó többet keres *A* vetőmaggal, mint *B*-vel, mivel *A*-nak magasabb az átlagos hozama. A rossz években viszont *A*-val rosszabbul jár, mint *B*-vel. Ezért választja *A*-val szemben *B*-t.¹⁸ Ha *A* vetőmagot választja, átlagos jövedelme 20 000 dollár, s a megfelelő hasznosságot 50. Az átlagos haszon 35. A *B* vetőmagból származó átlagos jövedelem haszna viszont 45, míg az átlagos haszon 43. Az átlagos jövedelem (és ennél fogva az átlagos jövedelem hasznossága) *A* esetében nagyobb. De nincs egyetlen olyan év sem, amely átlagos jövedelmet eredményez, a neki megfelelő hasznossággal. A gazdálkodó éppúgy nem élhet átlagos jövedelméből,¹⁹ ahogy nem lehet 2,2 gyerekes átlagsaládjá sem. A realizált hasznossági szintek átlaga számít.²⁰ Mivel *B*-nek nagyobb az átlagos hasznossága, rá esik a választás.

A kockázat melletti döntéshozatal elmélete azt javasolja, hogy a *várható hasznosságot* maximalizáljuk. Az előbbihez hasonló esetekben ez ugyanaz, mint a sok periódusra átlagolt hasznosság. De az elméletet olyan

¹⁵ A gyermekelhelyezési perekben az elhúzódozó ténymegállapítások szintén módosíthatják, hogy valójában mi is a gyermek érdeke. Mivel a bíróságok nagy hangsúlyt fektetnek a gyermek–szülő viszony folytonosságára, ezért kialakul egy – az úgy elhúzódasásával egyre erősödő – vélelem annak a szülőnek a javára, akinél a gyermek épp tartózkodik.

¹⁶ Ezt nem szabad összetéveszteni a következő logikai igazsággal: vagy hisszük, vagy nem hisszük, hogy valaminek az esete fennáll (belső és külső tagadás különbsége).

¹⁷ Az intellektuális tisztesség azt kívánja, hogy jelezzem, a hasznosság itt használt fogalma nem olyan ártatlan, mint amiről korábban azt mondtam, hogy „nem más”, mint a preferenciák kifejeződése. A jelen fejtegetés keretei között ezt nem részletezhetem.

¹⁸ Tehát nem kell a parasztnak konzervatívizmusa feltételeznünk ahhoz, hogy megmagyarázhatjuk a Zöld Forradalom által bevezetett néhány nagy hozamú vetőmaggal szembeni ellenállásukat. Ha ezeknek a vetőmagoknak a terméshozadása is nagyobb volt, úgy az ellenállás tökéletesen racionális lehetett.

¹⁹ Természetesen megtehetné, ha megtakarítana a jó években.

²⁰ Az olvasó jogosan megkérdezheti: vajon a kockázattól való idegenkedés nem készítheti a gazdálkodót arra, hogy a jó és a rossz évek hasznossági szintje közötti különbséget is figyelembe vegye? Mivel a hasznosság itt használt fogalma definíció szerint tartalmazza a kockázattal szembeni beállítódásokat is, ez a javaslat kétszeres számbavételt jelentene.

döntési helyzetekre is kiterjesztették, amelyek nem ismétlődnek naponta vagy évente. Ebben az esetben a döntéshozónak azt javasolják, hogy „szubjektív valószínűségeire” – vagy kevésbé fennköltlen fogalmazva, tájékozottságán alapuló megérzéseire – támaszkodjon. Egy cselekvés várható hasznosságát úgy kapjuk meg, hogy minden egyes lehetséges kimenetelének hasznosságát súlyozzuk a kimenetel becült valószínűségével. Az elmélet azt tanácsolja, hogy azt a cselekvést válasszuk, amely a legnagyobb várható hasznossággal jár. A következő fejezetben kifejttem az elmélet efféle kiterjesztésével szembeni kételyem indokait.

Racionális cselekvő az, aki annyi jót okoz magának, amennyit csak tud. Amikor két vagy több racionális egyén interakcióba lép, sokkal rosszabbul járhatnak, mint amire lehetőségük volt. Talán ez a felismerés a *játékelméletnek*, avagy az interdependens döntések elméletének a fő gyakorlati eredménye. Az elmélet azonban sok más módon is gyümölcsöző. Sőt, ha felmérjük teljes horderejét, nem is tűnik a szokásos értelemben vett elméletnek, hanem az emberi interakció megértéséhez nélkülözhetetlen keretnek. Ebben a vonatkozásban inkább rokon a logikával, mint az empirikus tudományokkal. Empirikus elméletté akkor válik, ha kiegészítjük a viselkedés olyan elveivel, amelyek ellenőrizhetők – tehát igaznak vagy hamisnak bizonyulhatnak –, de maga a keret nem az empirikus ellenőrzésen áll vagy bukik.

A játékelmélet alapelveit a 2.2. ábrán látható játék világítja meg. A példában szereplő összetevők minden játékban megtalálhatók. Két vagy több *játékos* van. Mindegyikük két vagy több *stratégia* közül választhat. A döntések minden egyes halmaza meghatározza a *nyeremények* egy halmazát. Egy-egy játékos nyereménye az összes többi döntésétől is függ, nemcsak a sajátjától. A játékosokról feltesszük, hogy egymástól *függetlenül* döntenek, abban az értelemben, hogy nem köthetnek kötelező érvényű megállapodást döntéseik összehangolására. Más értelemben viszont döntéseik függenek egymástól, mivel mindenkinek a másik (vagy a többiek) jövőbeli cselekvését anticipálva kell döntenie. A 2.2. ábrán látható játékban I játékosnak II helyzetébe kell képzelnie magát, mielőtt döntene. Másrészt II döntése, hogy felégeti maga mögött a hidakat, azon az elemzésen múlik, vajon mit tenne I, ha a tárgyalás és a harc között kell választania.

A legismertebb játékban, a fogoly dilemmájában,²¹ mindkét játékosnak van *domináns stratégiája*, vagyis olyan stratégiája, amely a legjobb válasz az ellenfél összes lépésére:

	b_1	b_2
a_1	3,3	1,4
a_2	4,1	2,2

Nevezzük a_1 -et és b_1 -et kooperatív, a_2 -t és b_2 -t nem kooperatív stratégiának. Látható, hogy mindkét játékosnál a második dominálja az elsőt. Racionális játékos a nem kooperatív stratégiát választja, pontosan tudva, hogy a másik is ezt teszi, s hogy a cselekvésük által előidézett eredmény *mindkettőjüknek rosszabb* annál, mint amit együttműködve elérhettek volna. A 13. fejezet részletesebben elemzi ezt a dilemmát, amely a társadalmi életben mindenütt megvan. Itt csak attól óvnék bárkit, hogy azt állítsa: mivel a játékosok tudatosan a lehető legkevesebbnél több kárt okoznak maguknak, nem lehetnek *igazán* racionálisak. Ha a két játékos egy emberként cselekedett volna, ez az érv helytálló lenne, de minthogy nem így történt, nem az. A racionális döntés fogalma definíció szerint egyénre és nem két vagy több egyén közösségére vonatkozik. Ha az egyén előtt van olyan választási lehetőség, amely az összes többinél jobb, függetlenül attól, hogy mások mit tesznek, akkor irracionális volna, ha nem élne vele. Az, hogy mindenki jobban járna, ha mindenki irracionálisan cselekedne, nem tartozik ide.

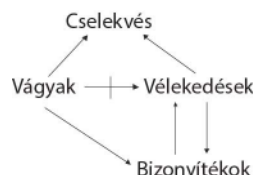
3. 4. AMIKOR A RACIONALITÁS KUDARCOT VALL

A racionális döntések elmélete az emberi viselkedés magyarázatára törekszik. Ez minden esetben két lépésből áll. Az első lépésben meg kell határozni, hogy adott körülmények között mit tenne egy racionális személy. A

²¹ A dilemma elnevezése a következő anekdotából származik (zárójelben a nyereményértékek). Két foglyot azzal gyanúsítanak, hogy együttműködtek egy bűncselekményben. Külön-külön cellába zárják őket. A rendőrök mindkettőnek azt mondják, hogy ha a másik ellen vall, és az nem vall ellene, akkor őt szabadon engedik (4). Ha mindketten egymás ellen vallanak, akkor mindkettejüket becsukják három évre (2). Ha ő nem vall a másik ellen, de az ellene vall, akkor ő öt évet kap (1). Ha egyikük sem vall a másik ellen, a rendőrségnek akkor is van elegendő bizonyítéka arra, hogy mindkettejüket leültesse egy évre (3).

második lépésben meg kell állapítani, vajon a személy tényleg ezt tette-e. Ha azt tette, amit az elmélet előre jelzett, akkor ez az elméletet erősíti.²² Az elmélet azonban kudarcot is vallhat mindkét lépésben. Először is lehet, hogy nem származnak belőle határozott előrejelzések. Másodszor pedig lehet, hogy az emberek nem igazodnak előrejelzéseihez, és irracionálisan viselkednek.

E problémák keletkezésének magyarázatához hadd összegezzem először a 3. fejezet fő érvét. Ahhoz, hogy egy cselekvés racionális legyen, három optimális döntés végeredményének kell lennie. Először is, a személy vélekedése szerint a cselekvésnek a legjobb eszköznek kell lennie vágya kielégítésére. Másodszor, a rendelkezésre álló információkhoz mérten e vélekedésnek optimálisnak kell lennie. Végül pedig optimális mennyiségű információt kell gyűjtenie – sem túl sokat, sem túl keveset. Ez a mennyiség egyaránt függ a vágyaitól – attól, hogy mennyire fontos neki ez a döntés – és attól, amit a többletinformáció megszerzésének költségéről és hasznáról gondol. A teljes folyamat a 4.1. ábrán látható.



4.1. ábra

Itt a vágyak jelentik az egyetlen független elemet, amelynek minden más alárendelődik. Ahogy David Hume írta: „Az ész csak rabszolgája a szenvedélynek, s meg kell maradjon ennél.”^{223*} Biztos vagyok benne, hogy Hume nem úgy gondolta, hogy az ész engedjen a szenvedélyek minden szeszélyének. Azzal pedig végképp nem értett volna egyet, hogy a szenvedélyek közvetlenül hassanak az ember vélekedéseire, mint a vágyteljesítő gondolkodásban. (Az ábrán ezt jelöli az áthúzott nyíl.)²⁴ Ahogy Paul Veyne francia történész megfogalmazta: a szenvedélyek szülte vélekedések rosszul szolgálják a szenvedélyt; ahhoz, hogy a rabszolgák jól szolgálják urukat, rendelkezniük kell a végrehajtás során bizonyos mérvű függetlenséggel és autonómiával.

Mielőtt továbbsmennénk, vegyük szemügyre közelebbről Hume állítását. Az következik belőle, hogy a *racionális vágyak* fogalma értelmetlen. Az ész nem írhatja elő a szenvedélyeknek, mi legyen a tárgyuk. Hume minden bizonnyal elismerte volna, hogy az ész segíthet ugyan a logikailag összeegyeztethetetlen vágyak kiküszöbölésében – nem kívánhatjuk, hogy a kecske is jóllakjon és a káposzta is megmaradjon –, de egyébként a szenvedélyek nem tehetők racionális megítélés tárgyává. Lehet, hogy nem tetszik egy vágy, vagy erkölcstelennek tartjuk, de hogy mint irracionális kárhoztassuk, nincs értelme. Ez a nézet uralkodik a mai társadalomtudományban is. Különösen a közgazdászok többségének az a véleménye, hogy a vágyak és preferenciák olyanok, mint az ízlés, és „de gustibus non est disputandum”. A későbbiekben megkérdőjelezem ezt a nézetet.

Elsőként azt magyarázom meg, miképpen vallhat kudarcot a racionális döntések elmélete a meghatározatlanság miatt: Általánosságban a meghatározatlanságnak két formája van. *Több* cselekvés is lehet egyaránt és optimálisan jó, vagy pedig egyetlenegy *sincs* legalább olyan jó, mint az összes többi.

Vegyük először a cselekvés meghatározatlanságát adott vélekedések és vágyak mellett. Gyakran több optimum is van. A szupermarketben triviálisan közömbös számomra, hogy két azonos Campbell leveskonzerv közül melyiket választom. Szükségem van egyre, de mindegy, melyikre. Kevésbé triviális választás, ha a menedzser kétféleképpen maximalizálhatja a nyereségét: vagy kis mennyiséget ad el nagy egységnyi haszonnal, vagy nagy mennyiséget kis egységnyi haszonnal. Hogy mit tesz, súlyosan érintheti azokat a munkásokat, akiket elbocsát, ha a kis forgalom mellett dönt, de ha csak a nyereség érdekli, nem tudjuk megmagyarázni, miért választja inkább az egyik, mint a másik lehetőséget. Ilyen esetek azonban csak véletlenül adódnak. Könnyen megeshet, hogy valakinek közömbös, hogy két minőségileg különböző lehetőség közül melyiket választja, de az csak véletlenül fordul elő, hogy a lehetőségek halmazában mindkettő első helyen áll. Nincsenek olyan döntési helyzetek, ahol *szisztematikusan* több optimum adódik.²⁵

²² Az első fejezetből tudjuk, hogy a helyes magyarázat más is lehet. A racionális döntést megelőzheti egy másik mechanizmus, vagy pedig egy nem racionális személy véletlenül is teheti azt, amit a racionalitás követel.

^{23*} D. Hume: Értkezés az emberi természetről. Budapest, Gondolat Kiadó, 1976. 545. o. Bence György fordítása.

²⁴ Látni fogjuk, hogy a vágyaknak a bizonyítékgyűjtés folyamatára gyakorolt némely hatása hasonló okokból elfogadhatatlan.

²⁵ Kivétel az olyan egyensúlyi viselkedés, ahol a stratégiaválasztás véletlenszerű. Ezt a témát a 11. fejezet tárgyalja.

Adott vélekedések és vágyak mellett akkor nincs optimális cselekvés, amikor az ember képtelen összehasonlítani és rangsorolni az összes választási lehetőséget.²⁶ Ha több olyan cselekvés is van, amelynél egyetlen másik sem jobb, lehet, hogy nem tudom megmondani, melyiket választom, és azt sem, hogy egyaránt jók-e. Ez összemérhetetlenség, nem közömbösség. Egyszerű próbával megkülönböztethetjük a kettőt. Tegyük fel, hogy két lehetőség – x és y – közül egyiket sem részesítem előnyben. Ha közömbös számomra, hogy melyiket választom, és x -hez hozzátesznek egy dollárt, akkor mindig x -et kell választanom y -nal szemben. Ha mégsem az $x+1$ dollárt választom, ez azt mutatja, hogy x és y nem összemérhető.

A fontos döntések gyakran vonatkoznak összemérhetetlen lehetőségekre. Mondjuk, a jogi egyetemen vagy az erdészeti egyetemen való továbbtanulás közötti választás – feltéve, hogy mindkettő erősen vonz – pálya- és életstílus-választás. Ha egy életen át kipróbáltam volna mindkettőt, talán kellő tájékozottsággal választhatnék köztük. Így viszont túl keveset tudok rólok ahhoz, hogy racionálisan dönthessek. Az ilyen esetekben gyakran mellékes megfontolások kerülnek a középpontba. Ha az első „tizedesjegyet” nem ismerem – hogy vajon ügyvédként vagy erdészként lesz-e jobb életem –, akkor megnezem a másodikat. Esetleg azért választom a jogi egyetemet, mivel onnan könnyebben meglátogathatom a szüleimet a hétvégén.²⁷ A döntésnek ez a módja éppen olyan jó, mint bármely másik, azonban a racionális döntések elmélete nem tekintheti jobbnak az egyszerű pénzfeldobásnál.

A vélekedések akkor meghatározatlanok, ha nincs elegendő bizonyíték, ami igazolná a cselekvés különböző kimeneteleinek valószínűségére vonatkozó ítéletet. Két fő oka lehet: a bizonytalanság – különösképp a jövőt illetően – és a stratégiai interakció.

Vegyük egy vállalat döntését arról, mennyit fektessen kutatásba és fejlesztésbe. A racionális döntéshez a vállalatnak éppúgy mérlegelnie kell a befektetés valószínű eredményét mennyire valószínű, hogy újító tevékenysége nyereséges újításhoz vezet –, mint a többi vállalat várható befektetéseit és azok valószínű eredményét. Az újító tevékenységek eredménye eredendően bizonytalan. A vállalat nem láthatja pontosan előre, vajon megüti-e a főnyereményt vagy üres kézzel távozik. A folytonosan változó technológia körülményei között a múltbeli tapasztalatok nem jó indikátorai a jövőbeli sikernek.

Még ha a vállalat fel is tudná mérni egy nyereséges újítás kidolgozásának esélyeit, abban nem lehetne bizonyos, hogy hamarabb talál rá a többi vállalatnál. Ez döntő fontosságú olyan körülmények között, ahol a győztes söpör be mindent. Minél többet fektet a vállalat kutatásba és fejlesztésbe, annál nagyobb az esélye, hogy elsőként ér célba.²⁸ Ha a többi vállalat sokat fektet be, a mi vállalatunknak kicsi az esélye a győzelemre. Lehet, hogy az a racionális döntés, hogy be sem fektet. Azonban a többi vállalat feltehetően ugyanígy kalkulál. Ha mindegyik a kis befektetés mellett dönt, a mi vállalatunknak erőteljes beruházásba kéne fognia. De ez az okoskodás a többi vállalatra is vonatkozik, és ha azok mind intenzíven beruháznak, akkor jobb, ha a mi vállalatunk ebből kiszáll. Körben járunk: mindegyik vállalatnak akkor és csak akkor kell sokat befektetnie, ha a többi keveset fektet be. Nincs semmilyen támpont a racionális vélekedés kialakításához, ennél fogva a cselekvésnek sincs szilárd alapja.²⁹ A beruházási döntések magyarázatában talán jobban járnánk, ha Keynest követve a vállalkozók „egészséges ösztönére” hivatkoznánk.

Egyesek – a bayesiánus döntéelmélet hívei – nem értenének egyet az imént mondottakkal. Úgy érvelnek, hogy mivel mindig van *valamilyen* tudásunk a döntési helyzetről, így biztosan jobb, ha ezt felhasználjuk szubjektív valószínűségi becsléseinkben, mint ha egyáltalán nem hasznosítanánk. Az érv csábító, de nem hiszem, hogy érvényes. Noha sokat tudunk a perzsa-öbölbeli konfliktusról, értesüléseinket semmiképpen sem rakhatjuk úgy össze, hogy megbízható szubjektív valószínűségi becsléssel álljunk elő arról, hogy Irán és az Egyesült Államok között kitör-e a háború a következő fél évben.³⁰ Egy szám második tizedesjegyének ismerete önmagában teljesen használhatatlan.

Ezzel nem az efféle valószínűségek megfogalmazhatóságát tagadjuk, hanem azt, hogy megbízhatók, és hogy racionális a cselekvést rájuk alapozni. Felkínálhatunk valakinek egy választást két fogadás között. Az egyik esetben 1000 dollárt kap, ha háború lesz, egyébként semmit. A másik fogadásban p százalék valószínűséggel 1000 dollárt kap és $100 - p$ százalék valószínűséggel semmit. A p -nek az az értéke, amelynél a két fogadás

²⁶ Továbbá olyan bizarr esetekben, mint a következő: Azt mondják, írjak le egy - nullánál nagyobb - pozitív számot, és jutalmam annyi dollár lesz, mint 1 osztva ezzel a számmal. Világos, hogy bármilyen számot írok le, van egy kisebb szám, amely nagyobb jutalommal járna.

²⁷ Még ha x -et és y -t nem is tudom összehasonlítani, nem okoz nehézséget 1 dollár és 0 dollár összehasonlítása.

²⁸ Ez még akkor is igaz, ha a jövő felőli bizonytalanság miatt semmit sem mondhatunk arról, hogy a különböző befektetési szinteken *milyen* nagyok az esélyek.

²⁹ Ez nem teljesen igaz. Van egy egyensúly, amelyben minden vállalat véletlenszerű eljárással dönti el, mennyit költsön kutatásra és fejlesztésre. A probléma az-mint azt a 11. fejezetben kifejtem-, hogy ez az egyensúly igencsak ingatag. A valóságban nem is látunk olyanvállalatokat, amelyek szerencsekereket vagy dobókockát használnak befektetési döntéseik meghozatalához.

³⁰ A megírás időpontja: 1987. október.

közömbös a számára, azonos azzal a szubjektív valószínűséggel, amit a háború kitöréséhez kapcsol. Kiderül azonban, hogy ez az érték nagyban függ megállapításának módjától. Ha alacsony p értékkel indulunk, és felfelé haladunk, sokkal kisebb, mint ha magas p értékkel kezdve lefelé haladtunk volna. De ha valóban azt mérjük, hogy valaki mit gondol, az eredmény nem függhet a mérési módszertől. Mivel ettől függ, a valószínűség az eljárás terméke.

Kényes dolog lehet annak eldöntése, mennyi bizonyítékot gyűjtünk. Ha a helyzet szokványos, mint az orvosi diagnózis esetén, akkor eléggé jól ismerjük a további információk költségét és hasznát.³¹ A kivételes, szokatlan és sürgős helyzetekben mint amikor csatát vívunk vagy egy autóbaleset áldozatán segítünk – mind a költség, mind a haszon nagyon bizonytalan. Fennáll a veszély, hogy túl korán cselekszünk túl kevés információ alapján, de megvan a kockázata annak is, hogy addig késlekedünk, míg már túl késő lesz. Ha többet tudnánk, megmondhatnánk, melyik kockázat a nagyobb; de nincs alapunk annak racionális eldöntéséhez, vajon megkockáztassuk-e ennek a tudásnak a megszerzését. Egyszerűen cselekednünk kell, többé-kevésbé önkényesen. E két szélsőség közé esik a mindennapi életlegtöbb döntési helyzete. Ha gombát akarok szedni, tudom, hogy némi időbe telik, míg egy jó helyet találok, de azzal is tisztában vagyok, hogy értelmetlen lenne sötétedésig folytatnom a keresést. Egy ideig keresnem kell, aztán véget kell vetnem a keresésnek, és el kell kezdenem a gombát szedni. Az „egy ideig” tíz perctől néhány óráig bármi lehet. E tartományon belül meghatározatlanság érvényesül. Mivel nem remélhetem, hogy optimális döntést hozok, be kell érnem egy „elég jó” döntéssel.

Amikor a racionális döntés meghatározatlan, valamilyen más mechanizmusnak kell a nehezével megbirkóznia. A „megelégedésre törekvés elve” lehetne ez: olyat választani, ami már elég jó. Ekkor a magyarázat terhe az igény szintet fogalmára tevődik át: ez határozza meg, hogy mi számít elég jónak. Amíg nem tudunk többet arról, hogy miért különböznek az igény szintek, a megelégedésre törekvés elmélete nem kielégítő.³² Általánosabban szólva, nincs elméletünk arról, mit csinál az ember, ha szeretne racionálisan viselkedni, de a racionális döntés meghatározatlan. Az egyik, amit néha tesz, hogy tagadja a meghatározatlanságot. Az emberekben nagyon erős a vágy, hogy legyenek indokaik arra, amit tesznek, és nehezen fogadják el a meghatározatlanságot. Visszarettennek azoktól a döntési eljárásoktól, amelyeket a meghatározatlanság sugall, például attól, hogy pénzfeladással döntsenek. Ehelyett kitalált szubjektív valószínűségekbe helyezik bizalmukat, vagy – mint a 3. fejezetben tárgyalt gyermekelhelyezési pernel – mindaddig elmennek, míg rá nem találnak arra a döntésre, amely azonnal és költségmentesen optimális lett volna. Vagy pedig a második tizedesjegy alapján döntenek, jóllehet nem ismerik az elsőt. Mindezen eljárásokban a racionalitás erejébe vetett irracionális hit nyilvánul meg. A racionális döntések elméletének első dolga, hogy tisztába jöjjön saját korlátaival. Ahogy Pascal mondta: néha semmi sem racionálisabb, mint az ésszerűség feladása.

Az irracionális más formái is megtalálhatók a 4.1. ábra különböző szintjein. Az ember néha nem azt választja, amiről tudja, hogy vágyai megvalósításának legjobb eszköze. Ha ez tévedésből történik – rossz gombot nyom meg –, akkor nem irracionális. Ha tudatosan és szándékosan cselekszik vágyai ellenére, akkor az. Tegyük fel, hogy cigarettával kínálnak, amikor éppen a dohányzásról próbálok leszokni. Mindent összevéve vágyaim azt mondják, utasítsam vissza, mégis előfordulhat, hogy elfogadom. Itt az akaratgyengeség a bűnös, vagyis a védtelenség azokkal a vágyakkal szemben, amelyeket magam is gyengébbnek tartok, mint a velük ellentéteket. Amikor a gyengébb vágy kerekedik felül, akkor valamilyen értelemben erősebb – nem mint indok, hanem mint pusztán lelki megbolydulás. A következő fejezetben az akaratgyengeségnek azt a sajátos esetét tárgyalom, amelyet a jelen nagyobb közvetlensége és a jövő ennek megfelelően gyengébb hatása okoz. Az akaratgyengeség azonban sok más alakot is ölthet. Úrrá lehet rajtam az önzés, miközben tudom, hogy mások igényei valóban erősebbek az enyémnél. És megfordítva: adott esetben hihetem, hogy jelenközpontú vagy önző céljaim többet nyomnak a latban, mint a jövő vagy mások igényei; és mégsem tudok engedni nekik. A kényszeres gyűjtögetés éppúgy lehet az akaratgyengeség jele, mint a pillanatnyi készletéből fakadó költségek.³³

Az irracionális viselkedés irracionális vélekedésekből is eredhet. A legnyilvánvalóbb esetben a vélekedéseket azok a szenvedélyek is alááshatják, amelyeket állítólag szolgálnak. A vágyteljesítő gondolkodás – az a hajlam, hogy a tényeket olyannak higgyük, amilyenek szeretnénk – mindenre kiterjed: fontosságát az emberi dolgokra

³¹ „A bélrák kimutatásában általánossá vált hat olcsó és egyszerű vizsgálat. (...) Az első kettő haszna jelentős. Ha viszont kiszámítjuk a négy utolsó vizsgálatnál egyetlen rákos eset kimutatásának (nem pedig gyógyításának) a költségét, az már 49 150, 469 534, 4 724 695, illetve 47 107 214 dollár lesz.” (P. Menzel: *Medical Goals, Moral Choices*. Yale University Press, New Haven, Conn, 1983. 6. o.)

³² A teher a társadalmi normákra is áthárítható. Róluk a 13. fejezetben lesz szó, de mint a racionális döntés alternatívájáról, s nem pusztán kiegészítőjéről.

³³ Vagy nézzünk egy bonyolultabb példát: azt kívánom, bárcsak ne kívánám; hogy ne kívánjak tortát enni. Azért akarok tortát enni, mert szeretem. Bárcsak ne szeretném, mert kissé hiú vagyok, és úgy vélem, fontosabb, hogy karcsú maradjak. Bárcsak kevésbé lennék hiú. (De vajon csak akkor gondolom ezt, amikor tortát kívánok enni?)

nézve aligha lehet eltúlozni. Freud ezt az „örömelvvel” magyarázta, a lélek azon hajlamával, hogy közvetlen kielégülésre tör.³⁴ Jobban érzem magam, ha azt hiszem, hogy a dolgok olyanok, amilyenek szeretném őket, még ha végső soron inkább hasznomra lenne, ha olyannak hinném őket, amilyenek ténylegesen.³⁵ A vágyteljesítő gondolkodás érvényesülhet közvetlenül (áthúzott nyíl a 4:1. ábrán) vagy közvetve, a bizonyítékok gyűjtésével. Az utóbbi, kifinomultabb mechanizmus a következő. Tegyük fel, kezdetben a bizonyítékok nem támasztják alá azt a vélekedést, amelyről azt szeretném, hogy igaz legyen. Ezért nekiállok bizonyítékokat gyűjteni, és menet közben módosítom és helyesbítem vélekedéseimet. Azon a ponton állok le, ahol az összegyűjtött bizonyítékok összessége az általam előnyben részesített vélekedést támasztja alá. Ekkor őszintén azt mondhatom magamnak és másoknak, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alátámasztják a vélekedésemet, szemben a nyers vágyteljesítő gondolkodással, ami egyszerűen fittyet hány a bizonyítékokra.³⁶

A vágyteljesítő gondolkodás, jóllehet önmagában nem kívánatos, olykor olyasmivel párosul, amit nem szeretnénk elveszíteni. Egy lehangoló szociálpszichológiai felfedezés szerint a legjobb ítélőképességű egyének – tehát akik a leginkább képesek arra, hogy az örömelv helyett a realitáselvnek rendeljék alá magukat – klinikai értelemben depressziósak. Szomorúbbak, noha bölcsőbbek. Viszont a normális hedonizmus állapotában a se nem mániákus, se nem depresszív emberek hajlamosak túlbecsülni képességeiket, és azt hiszik, hogy a többiek többre tartják őket, mint valójában. Ha egyáltalán bármit el akarunk érni, azt kell hinnünk, hogy többre vagyunk képesek, mint valójában. Bizonyos mértékű irracionális, vágyteljesítő gondolkodás árán akarunk egyáltalán tovább élni. Lehet, hogy szenvedélyeinknek rossz szolgálatot tesznek az általuk előidézett vélekedések, *nekünk* mégis jó szolgálatot tesz, hogy bizonyos dolgok annyira fontosak számunkra, hogy velük kapcsolatban elveszítjük a fejünket. A 7. fejezetben többet is mondok még az érzelmekről.

A vélekedések kialakítása akkor is tévútra juthat, ha nem nógatják a szenvedélyek. Amikor statisztikai összefüggésekkel foglalkozunk, elménk különösen ki van téve kognitív illúzióknak és tévedéseknek. Ezeknek izgalmas részleteit az elmúlt tíz-tizenöt évben térképezték fel. Sokukat kísérletekben mutatták ki először, majd később valóságos élethelyzetekben is rájuk ismertek. Általános hiba, hogy személyes tapasztalatainkat és az aktuális eseményeket túlzott jelentőséggel ruházzuk fel a személytelen ismeretforrások és múltbéli események rovására. A tőzsdei árfolyamokat például túlzottan befolyásolják a vállalatok jelenlegi teljesítményei, a múltbeliek viszont nem eléggé. Az 1972-es elnökválasztási kampányban a képzett tudósítók is azt jósolták, hogy McGovern legfeljebb tíz százalékponttal maradhat le. Tudták, hogy a közvélemény-kutatások szerint húsz pont a lemaradása, és hogy huszonnégy éve egyetlen nagyobb közvélemény-kutatás sem tévedett három százalékpontnál többet, mégis inkább hittek a saját szemükkel látott, fellelkesült tömegeknek.

Egy másik ismert hibaforrás az, hogy sokszor nem vagyunk tisztában a statisztikai következtetés alapelveivel. Az izraeli légierőnél egyszer arra lettek figyelmesek, hogy a rossz teljesítmény után megrótt pilóták legközelebb rendszerint jobbak voltak. Ha viszont dicséretben részesültek jó teljesítményükért, legközelebb általában gyengébbek voltak. Az oktatók arra a következtetésre jutottak, hogy a bírálat hatékony eszköz a pilóták felkészítésében, mivel feltehetően összpontosításra készíteti őket, míg a dicséret ellentétes hatású, feltehetően ugyanis elkényezteti őket. Nem ismerték azt az egyszerű statisztikai elvet, hogy a nagyon jó teljesítményt általában gyengébb követi, míg a rosszat nagy átlagban egy jobb. Ha a baseballjátékosok egy kiemelkedő idény után nem ugyanolyan jók a következőben, gyakran kapnak igazságtalan kritikát az edzőktől vagy a szurkolóktól, akik azt mondják, hogy a siker a fejükbe szállt. A véletlenszerűség fogalmát sem könnyű felfogni. Az emberek rendszerint alábecsülik például a sűrűsödés mértékét a véletlenszerű folyamatokban. A II. világháborúban a légítámadások idején a londoniak észrevették, hogy a bombák csoportokban hullanak, és ebből helytelenül arra következtettek, hogy a német bombázás egy szándékos mintát követ.

Végül, rosszul mehet a sorunk azért is, mert irracionálisak a vágyaink. Mivel a racionális és irracionális vágyaknak már a fogalma is vitatott, egy viszonylag elfogadott példával kezdem. Ha vágyaim nagyon is a jelenre összpontosulnak és nem szövkök hosszú távú terveket, azt valószínűleg hosszú távon megszenvedem.³⁷ E példa a racionális vágyak olyan definícióját sugallja, hogy a lehetőségeinket adottnak véve, ezek a vágyak tesznek minket a lehető legboldogabbá. Akinek vasszervezete, nagy vagyona és jó ügyvédje van, annak igencsak racionálisak lehetnek a jelenre irányuló vágyai, akiknek viszont kevesebb a lehetőségük, azoknak

³⁴ Arról nincs szó, hogy szándékosan gondolnám azt, hogy a tények olyanok, amilyenek szeretném őket. Mint a 3. fejezetben mondtam, nem határozhatom el, hogy higgyek, mint ahogy azt sem, hogy elfelejtsek valamit. E mechanizmus tudattalanul, a „hátam mögött” hat.

³⁵ Ez nem magyarázza a megrögzött pesszimiztának azt a hajlamát, hogy a dolgokat olyannak lássa, amilyenek *nem* szeretné hogy legyenek. E fonák mechanizmussal analóg az 1. fejezetben említett hajlam, hogy arra vágyjunk, amit nem kaphatunk meg, épp azért, mert elérhetetlen. Nem ismerek semmiféle kielégítő magyarázatot ezekre az önmeghiúsító hajlamokra.

³⁶ A 4.1. ábrán tehát azon a nyílon kívül, amely a vágyaknak az arra vonatkozó döntésre gyakorolt jogos befolyását jelzi, hogy mennyi bizonyítékot kell összegyűjteni, lennie kellene egy olyan áthúzott nyílnak is, amely a vágyaktól a bizonyítékok felé tart.

³⁷ Itt nem az akaratgyengeségre gondolok. Már emuttem, s a következő fejezetben kifejtem, hogy akaratgyengeség nélkül is előfordul a pillanatnyi késztetéseknek engedelmessé válásuk.

gondolniuk kell a jövővel. De jobban meggondolva, e definíció nem megfelelő. Vegyük például azokat, akik szilárd, totalitárius rendszerekben élnek. A másként gondolkodó belső ellenzék, ha van, alighanem boldogtalan. Legfőbb vágyuk a politikai szabadság, és éppen ezt nem érhetik el.³⁸ Ezzel szemben sokan viszonylag elégedettek; mert nem vágnak szabadságra, és mindenféle kivétnevalót találnak azokban a társadalmakban, amelyek biztosítják azt. Szerintem képtelenség lenne azt mondani, hogy az előbbiek irracionálisak, az utóbbiak pedig racionálisak. Noha a totalitárius rendszerek vezetői elmeorvosintézetekbe szokták zárnai a másként gondolkodókat, ne fogadjuk el a diagnózisukat.

A definíción némiképp javíthatunk, ha különbséget teszünk két, többé-kevésbé ugyanazt eredményező mechanizmus között. Az egyik az a tudattalan alkalmazkodás és igazodás a lehetséges alternatívák halmazához, amelyről a róka és a szőlő meséje szól. Tipikus formájában nem az értékelődik fel, amit az ember megszerezhet, például az eper édessége (vagy a citrom savanyúsága), hanem az értékelődik le, amit nem kaphat meg. Amikor elménk ilyen tréfát űz velünk, furcsa volna, ha azt mondanánk, hogy az így létrejött vágyak racionálisak. Ha egyáltalán valamilyenek, hát irracionálisak. A másik esetben szándékosan kidomboríthatjuk a jó oldalát annak, ami a miénk lehet, és igyekezzünk mérsékelni arra irányuló vágyunkat, amit nem kaphatunk meg. Ez a racionális jellemtervezésnek a buddhizmusban, a sztoikusoknál és Spinozánál egyaránt hirdetett módszere.³⁹ Ha így konstruáljuk meg a racionális vágyak fogalmát, nem kényszerülünk arra, hogy a totalitárius rendszerek híveit racionálisnak nevezzük. De így is azt kéne mondanunk, hogy a másként gondolkodók irracionálisak, szemben az intuitív, analízist megelőző képzeinkkel arról, hogy mit jelent racionálisnak lenni.

Nem tudom, hogyan oldható meg ez a talány. A pillanatnyi kényszerítő erejű vágyokról elhíhet, hogy irracionálisak, mivel visszajára fordulnak. Ha ma engedek a spontaneitásnak, ezzel csökkentem azon alkalmak számát, amikor spontán módon viselkedhetem a jövőben. A spontaneitás olyan érték, amelyet a jövővel való nem spontán törődés véd meg. Amellett is érvelhetünk, hogy irracionálisak az olyan vágyak, amelyeket szégyellni való oksági mechanizmusok hívnak létre – mintegy az ember háta mögött –, úgyhogy szégyenkezniük miattuk, ha tudnánk róluk.⁴⁰ Ezek a példák még kevesek egy definícióhoz, de jelzik, hogy talán az ész fontosabb helyet tölt be, mint amit Hume aforizmájának szó szerinti értelme kijelöl számára.

4. 5. RÖVIDLÁTÁS ÉS ELŐRELÁTÁS

A természeti állapotban-ebben a fiktív, a filozófusok által sokat tárgyalt és valamelyest William Golding *A legyek ura* című regényének szigetére emlékeztető állapotban – az emberek a jelennek élnek és csak magukkal törődnek. Ennek eredményeképpen életük, Hobbes emlékezetes mondása szerint, „magányos, szegényes, csúnya, állatias és rövid”.^{41*} Egyetlen ismert társadalom sem egészen ilyen. Az ugandai ikek – egy társadalomantropológus leírása szerint,⁴² aki egy ideig velük élt – valószínűleg közelebb állnak a természeti állapothoz, mint bármelyik ismert embercsoport, de még náluk is megvannak az önkorlátozás minimális formái. A társadalomtudományok egyik fő feladata az, hogy magyarázatot adjanak arra, miért nem élünk a természeti állapotban.⁴³ Most az önkorlátozás egyik lehetséges magyarázataként az *előrelátást* vizsgálom meg – amikor a cselekvés indítékát hosszú távú következményei alkotják. Más magyarázatokról később lesz szó.⁴⁴

A 3. fejezetben azt mondtam, hogy a racionális döntés a cselekvések eredményére irányul. Gyakran hasznos úgy elgondolni a cselekvést, mint ami a (szándékolt vagy várt) eredmények avagy következmények meghatározatlan *folyamát* idézi elő.⁴⁵ Tegyük fel, hogy a közgazdászdiploma megszerzése után valaki választhat: tovább tanul-e doktori fokozatért vagy elhelyezkedik egy bankban. A két lehetőséggel a jövedelem más-más időbeli alakulása jár együtt,⁴⁶ és minden jövedelemszinthez meghatározott hasznossági avagy jóléti szint kapcsolódik (5.1. ábra).⁴⁷

³⁸ Itt feltételezem, hogy nem azért vágnak a szabadságra, mert számukra elérhetetlen.

³⁹ Amit a buddhizmus hirdet, az valójában kicsit más. Azt tanácsolja, hogy az ember mérsékelje vágyait, hogy kevéssel is beérje, *még akkor is, ha sokra tehet szert* – mert még a beteljesült vágyak is több kint okoznak, mint élvezetet.

⁴⁰ Ha egyszerűen azért vágyom valamire, mert elérhetetlen, a vágy önfelszámoló jellegű, és ráadásul egy szégyellni való oksági mechanizmus terméke. A „savanyú a szőlő” mechanizmusa nem önfelszámoló.

^{41*} Thomas Hobbes: *Leviatán*. Budapest, Magyar Helikon, 1970. 109. ó. Vámosi Pál fordítása.

⁴² A következő fejezetben idézem beszámolóját.

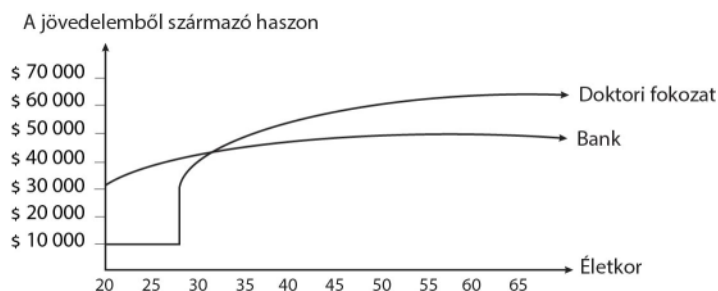
⁴³ Ez két dolgot jelenthet. Először, ha mi (vagy állat őseink) voltunk is valaha a természeti állapotban, hogyan kerültünk ki belőle? Másodszor, mi akadályozza meg, hogy belecsúszunk (vagy visszacsúszunk)? Az első kérdést röviden érintjük a 8. fejezetben, a hangsúly azonban a másodikon van.

⁴⁴ A következő fejezetben az altruizmust és a hasonló, nem önző motivációkat vizsgálom meg, a 12. fejezetben pedig a társadalmi normák nehezen megragadható jelenségét. A 13. fejezet egységesebb kifejtésben a különböző magyarázatokat vonja össze.

⁴⁵ A nem szándékolt következmények alkotják a 10. fejezet témáját.

⁴⁶ Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy a hatvanötödik év után nincs különbség a választási lehetőségek között. Azt is feltesszük, hogy a jövőbeli jövedelmek terhére nem lehet kölcsönt felvenni.

⁴⁷ Itt feltételezzük, hogy a hasznossági függvények időben állandóak: Ha a fiataloknak több (vagy kevesebb) jólétet nyújt egy dollár, mint az öregeknek, akkor az érvelést ennek megfelelően módosítani kell.



5.1. ábra

Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy az egyént kizárólag a jövedelem motiválja, úgyhogy a továbbtanulásnak nincs olyan benső értéke, ami legalább részben kárpótolhatja az alacsony jövedelemért.

Ilyen körülmények között hogyan választ az egyén? Ez nyilván attól függ, hogy (jelenleg) mekkora jelentőséget tulajdonít a különböző időpontokban várható jólétnek. Ha teljesen a jelenre orientált, a bankbeli állást választja. A doktori fokozatért való tanulás „egy lépés hátra, két lépés előre” jellegű közvetett stratégia, amely megkívánja a kielégülés elhalasztásának képességét. Vegyük másik végletként, hogy a cselekvő ugyanakkora jelentőséget tulajdonít élete minden évének.⁴⁸ Ekkor úgy tűnhet, hogy a doktorit kell választania, mert az összességében nagyobb jólétet biztosít számára húsztól hatvanöt éves koráig. A bökkenő az, hogy talán meg sem éri hatvanötödik évét. Az egymást követő években várható jólétből tehát le kell számítolni az elhalálozás valószínűségét. Így, ha 10% az esélye, hogy nem éri meg hatvanadik évét, akkor a hatvanéves kori jólét *jelenértéke* csak 90%-a annak a jólétnek, amelyben akkor lesz része, ha megéri. A helyes eljárás ennél fogva a következő. Mindegyik választási lehetőségre és minden jövőbeli évre számítsuk ki annak a jólétnek a jelenértékét, amelyben ennek a választásnak az eredményeképpen része lesz abban az évben. Ezután mindegyik választási lehetőségre adjuk össze az összes jövőbeli év jelenértékét. Végül pedig válasszuk azt a lehetőséget, amelyre a legnagyobb a jelenértékek összege.⁴⁹

A tényleges viselkedés valahol e két véglet között van. Az emberek kevésbé számolnak a jövővel, mint ahogy a halálozási mutatók indokolnák, noha valamekkora fontosságot bizonyosan tulajdonítanak neki. Szerintem ez az attitűd irracionális. Leértékelni a jövőt csak azért, mert még jövő, nagyon hasonlít az olyan irracionális vélekedés kialakítására, amely túlzott jelentőséget tulajdonít az épp zajló eseményeknek a múltbeliek rovására. A jövő ugyanúgy nincs itt, mint a múlt, s ezért számít a kellenél kevésbé. Ha valaki túl keveset tesz félre öregségére, az gyakran képzelőereje fogyatékoságára vall. Mások pedig a jelen magával sodor ellenállhatatlan kísértéseivel. Amikor másodsor veszek a tortából, az néha olyan, mintha kikerülnék racionális énem felügyelete alól. Látom, hogy a kezem elveszi a tortát, de ezt az én hozzájárulásom nélkül teszi. Hasonló, még inkább elgyengítő hatással jár az ivás, a cigarettázás, a kábítószerfogyasztás, a házasságtörés és a szerencsejáték. A 13. fejezetben látni fogjuk, hogy részben ugyanezzel a mechanizmussal magyarázható a nem kooperatív viselkedés. Akit egyáltalán nem befolyásolnak jelen viselkedésének jövőbeli következményei, az előreláthatóan összekuszálja a maga – és mások – életét.

Az önpusztító viselkedés önmagában nem az akaratgyengeség jele: Aki nem törődik a jövővel, vagy következetesen kevésbé, mint a jellel, megússza azt a kínos élményt, hogy olyat tesz, amit – mindent figyelembe véve – inkább nem akarna. Ez az élmény akkor jön létre, amikor a jövő leszámítolása olyan sajátos formát ölt, hogy nem engedi, hogy következetesen tartsuk magunkat múltbeli döntéseinkhez.

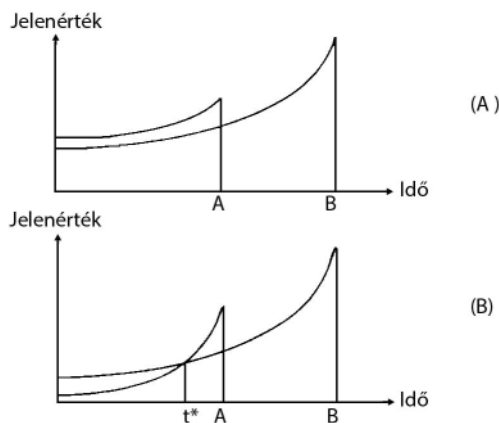
Tegyük fel, hogy január 1-jén bejelentkezem a fogorvosomnál január 21-ére. Nem mintha fájna a fogam, hanem mert úgy gondolom, okos dolog rendszeresen ellenőriztetni a fogaimat. Számolok vele, hogy a fogorvos talál egy-két lyukat, lesz némi fáj daluras fúrás is, de úgy döntök, hogy az egészség hosszú távú előnyei bőven ellensúlyozzák a nagy, de időleges szenvedést. Január 20-án felhívom a fogorvost és lemondom a kezelést csak azért, mert most már sokkal közelebb, mint amikor megbeszéltem. (Bár valószínűleg azt mondom a fogorvosnak, hogy temetésre kell mennem.) Mi történt, ami megváltoztatta az elhatározásomat?

⁴⁸ Valójában a másik végletet az a személy képviselné, akinék a jövőbeli jólét mindennél fontosabb, s nem törődik jelenlegi jólétével.

⁴⁹ Itt azonban a szőnyeg alá söprünk egy problémát. Vegyük szemügyre e személyes döntési probléma interperszonális megfelelőjét. Ha egy kormány előtt két választási lehetőség áll, választhatja azt, amelyik a teljes jólétet maximalizálja. Ez a fent alkalmazott döntési elv megfelelője. De azt a lehetőséget is választhatja, amely a legrosszabb helyzetű társadalmi csoport jólétét maximalizálja – inkább a gyengéket védve, semmint „a legtöbb ember számára elérhető legnagyobb jó” elvét pártolva. A személyes döntési problémában ennek megfelelője azon lehetőség választása lenne, amelyhez a legnagyobb minimális jólét tartozik, az állás a bankban. (Jegyezzük meg, itt nem lenne helyénvaló a halál valószínűségét leszámítolni.) E döntési kritérium nem kevésbé (és nem inkább) racionális, mint az, amelyik a teljes leszámított jólétet maximalizálja.

Vagy vegyünk egy másik példát. Dédnagybátyám váratlanul meghal, és rám hagy egymillió dollárt. Úgy döntök, hogy a feléből nagyot mulatok az első évben, s azután a fennmaradó 500 000 dollár kamatjából élek. Az első év elmúltával meggondolom magam. Úgy döntök, hogy a második évben 250 000 dollárért valamivel kisebbet mulatok és a maradékot a bankban tartom nehezebb időkre. A második év végén ismét meggondolom magam, s így tovább, amíg alig marad valami az örökségből. Miért nem tudtam kitartani a döntéseim mellett?

Ezek az akaratgyengeség példái. Elhatározok valamit, de amikor eljön döntésem végrehajtásának ideje, valami mást teszek. Ezt a jelenséget nem lehet arra visszavezetni, hogy fontosabbnak tartom a jelen a jövőnél, vagy a közeljövőt a távolabbi jövőnél. Ez megmagyarázhatná, miért nem jelentkezem be soha a fogorvoshoz, de azt nem; hogy miért beszélek meg egy időpontot, ha aztán lemondok. Megmagyarázhatná, hogy miért költöm el örökségem nagy részét az első évben, de azt nem, hogy miért készítek tervet az örökség többi részének megfontoltabb felhasználására, ha aztán nem tartom be. E következetlen viselkedésnek az a magyarázata, hogy a jövő nem egyenletesen romlik- vagyis nem egyenletesen veszít a jelen szempontjából vett értékéből – a jelentől való távolsága függvényében, hanem először nagyon gyorsan, aztán pedig lassabban. Az 5.2. ábra segítségével ez pontosabban is kifejezhető.



5.2. ábra

A diagramok azt mutatják, amikor valaki egy korábbi, de kisebb A nyeresmény, és egy későbbi, de nagyobb B nyeresmény között választhat. Akkor kell döntenie, amikor A elérhetővé válik. A görbék A és B jelenértékét ábrázolják az elérhetővé válásuk előtt különböző időpontokban. Minél távolabbi jövőben válnak elérhetővé, annál kisebb a jelenértékük.⁵⁰ Az egyén preferenciái a választási lehetőségek mindenkori jelenértékeinek összehasonlításából adódnak: azt preferálja, amelyiknek a legnagyobb a jelenértéke. Arra vonatkozó szándéka, hogy mit választ később, ezen a preferencián alapul: *most* az a szándéka, hogy *akkor* majd azt tegye, amit *most* leginkább előnyben részesít.

Az (A) diagramon a jövő egyenletesen romlik:

$$\frac{\text{egy dollár jelenértéke ma}}{\text{egy dollár jelenértéke holnap}} = \frac{\text{egy dollár jelenértéke holnap}}{\text{egy dollár jelenértéke holnapután}}$$

Ebben az esetben a jelen ugyanúgy viszonyul a közeljövőhöz, mint a közeljövő a távolabbi jövőhöz. Ebből következően, ha valamely választási lehetőséget bármikor előnyben részesítenek egy másikkal szemben a választás időpontja előtt, akkor mindig előnyben részesítik vele szemben. Más szóval, az egyén nem gondolja meg magát a döntés meghozatalának időpontja közeledtével. Noha pillanatnyi vágyait követi, nem rabja az akaratgyengeségnek.

A (B) diagramon a jövő először gyorsan, majd lassabban romlik:

⁵⁰ A diagramokon ezt a „jelen” balra tolódása képviseli, avagy A és B jobbra tolódása. A jövő romlásának sebességére vonatkozó állításokat jobbról balra kell leolvasni a diagramokról úgy, hogy a jövő gyors kezdeti romlása azt jelenti, hogy balra haladva a görbe először meredeken, majd enyhébben esik.

$$\frac{\text{egy dollár jelenértéke ma}}{\text{egy dollár jelenértéke holnap}} > \frac{\text{egy dollár jelenértéke holnap}}{\text{egy dollár jelenértéke holnapután}}$$

Itt a jelennek a közeljövőhöz viszonyított értéke nagyobb, mint a közeljövőnek a távoli jövőhöz viszonyított értéke. Emiatt *preferenciamegfordulásra* kerülhet sor. A t^* időpontban B többé nem a legpreferáltabb választási lehetőség, A pedig vonzóbbá válik, s az is marad a döntés pillanatáig. Ez az akaratgyengeség: az arra való képtelenség, hogy valaki azt tegye, amiről – mindent figyelembe véve – úgy véli, hogy meg kell tennie.

Az állatok viselkedésének kutatása azt mutatja, hogy az állatok –patkányok és galambok – a (B) diagramon ábrázolt módon számítozzák le a jövőt.⁵¹ Arra is van bizonyíték, noha kevésbé egyértelmű, hogy az emberek ugyanígy viselkednek. Ha így van, akkor a következőproblémával találják szembe magukat. A kísértés közeledtével a jó szándékok egyre veszítenek motiválóerejükből. Az egyetlen remény, hogy tanulunk a tapasztalatból. Ha valaki irracionális, *és tudja, hogy az*, már nagyot lépett előre a naiv és öntudatlan irracionalitáshoz képest. Ha racionálisan bánok az irracionális viselkedésre való hajlammal, jobban járhatok, mint ha e hajlam tétlen áldozata maradok. Ennek technikáit azonban nem adják ingyen, és néha a gyógyszer rosszabb, mint a betegség.

Kezelésének egyik módja a lehetséges alternatívák halmazának megváltoztatása, mint azt a 2. fejezetben kifejtettem.⁵² Amikor bejelentkezem a fogorvoshoz, egyben felhatalmazhatom, hogy a lemondott kezelésért is a teljes összeget számlázza.⁵³ Ha öröklök egymillió dollárt, a felét letétbe helyezhetem és bebiztosíthatom, hogy ne nyúlhassak a tőkéhez. Vagy takarékoskodni szeretnék, de ezt mindig megghiúsítja az a hajlamom, hogy rögtön elköltsem megtakarított pénzemet. Megoldhatom a problémát azzal, hogy belépek egy karácsonyi takarékosági klubba, ahonnan az év vége előtt nem vehetem ki betéteimet.⁵⁴ Ha le akarok szokni a dohányzásról, világgá kürtölhetem döntésemet, hogy a visszaeséstől elretentsem a presztízsveszteségtől való félelem. Hogy abbahagyjam az ivást, szedhetek olyan tablettákat, amelyekről rosszul leszek, ha iszom. Ha attól félek, hogy valami hülyeséget csinálok a munkahelyi karácsonyi ünnepségen, távol maradhatok. Hogy elkerüljem a szeszélyes vásárlást a szupermarketben, megtehetem, hogy csakannyi pénzt viszek magammal, amennyi épp elég ahhoz, hogy megvehessem, ami a cédulámon áll. Van olyan ország, ahol az emberek jogilag kikényszeríthető megállapodást köhetnek a kábítószer-elvonó klinikával arról, hogy három héten belül még saját kérésükre sem engedik ki őket. Ha a kormány fél, hogy netalán engedne a pénz leértékelésére vagy a bérek emelésére irányuló tömeges nyomásnak, átruházhatja a felelősségét egy független, a pénztartalékokért felelős testületre vagy a Nemzetközi Valutaalapra. Az alapító atyák gondoskodhatnak arról, hogy az általuk létrehozott alkotmányt nehéz legyen megváltoztatni, nehogy a későbbi nemzedékek a demagógia áldozataivá váljanak.

E fortélyoknak nagy lehet az áruk. Az előre nem látott események nyomán talán azt kívánom, bárcsak ne zártam volna ki néhány lehetőséget. Odüsszeusz megbánhatja, hogy az árbocrúdhoz köttette magát, ha hajója olyanveszélyes vizekre téved, ahol emberei egyedül nem boldogulnak. Megtakarított pénzem, amelyhez nem nyúlhatok, nélkülözhetetlen lehet egy fontos műtéthez. Vállalatom csődbe juthat, ha nem engednek ki néhány napra a kábítószer-elvonó klinikáról. A pénzügyi tartalékokat kezelő testület a felelőtlen pénzügyi konzervativizmus védőbástyájává válhat. Az alkotmány a múlt zsarnokságává válhat a jelen felett, olyan törvényekkel béklyózza meg a későbbi nemzedékeket, amelyeknek már rég semmi hasznuk. Ideális esetben Odüsszeusz azt akarná, hogy *lazán kötözzék* az árbochoz – elég erősen ahhoz, hogy ne tegyen jobb belátása ellenére, de ne olyan erősen, hogy vészhelyzetben ne tudjon közbelépni. Sajnos ritkán adatik meg egyszerre valami és az ellenkezője is. Nem lehet előre látni az összes jogos kivételt az önmagunkat megkötő szerződések alól, és a kikényszerítő fél az előre látott kivételeken belül rendszerint képtelen különbséget tenni a valódiak és azok között, amelyek miatt a szerződés egyáltalán létrejött.

Az akaratgyengeséggel a külvilágba történő beavatkozás nélkül is meg lehet birkózni úgy, hogy a mentális könyvvitel új alapelveit alakítjuk ki. A trükk csak annyi, hogy belehelyezkedünk abba a lelkiállapotba, amelyben a szabály egyetlen megsértése nyomán előre látható a szabály megsértése minden további

⁵¹ Lásd a 9. fejezetet.

⁵² Az akaratgyengeséggel való megbirkózás során vágyainkat is módosíthatjuk

úgy, hogy a kísértés – ha fellép – kevésbé legyen vonzó. A fogyókúrázók szigorúan követik a „Soha ne vásárolj üres gyomorral!” elvét. Van, aki azért hipnotizáltatja magát, hogy megundorodjon a dohányzástól. Bár ez a technika a többenél kevésbé költséges, sokkal ritkábban is alkalmazható.

⁵³ A pszichoanalitikusok, akiknél még a fogorvosinál is fájdalmasabb lehet a kezelés, ezt a gyakorlatot követik, de tudtommal nem a beteg kérésére.

⁵⁴ A karácsonyi klub betétei általában a normális betéteknél kisebb kamatot fizetnek, ami azt mutatja, hogy az emberek hajlandók fizetni az önuralom eme pótlékáért. Mindkét előnyt élvezheti az, aki olyan, magas kamatozású betétbe helyezi pénzét, amely bünteti a gyakori kivételeket.

alkalommal. „Ha másodsor is veszek ma a tortából, akkor csak áltatom magam azzal, hogy legközelebb már nem teszem. Mivel a mai alkalomban nincs semmi különös, azok az okok, amelyek miatt ma engedek a kísértésnek, legközelebb ugyanígy fognak hatni.” E dominóhatás elindításával egyre emelem a tétet. Egyetlen, csak egyetlen szál cigaretta elkerülhetetlenül visszavezet a napi egy dobozhoz. Egyetlen pohár ital, s azon a csúszós lejtőn vagyok, amely életem tönkretételéhez vezet.⁵⁵ Noha a döntések efféle „csokorba kötésének” fortélya némileg a mágikus gondolkodásra emlékeztet – mintha a tünetekre hatva megváltoztathatnám az okot is –, mégis nagyon hatásos lehet.⁵⁶

De nagyon sokba is kerülhet, ha azt nézzük, mit tesz az emberek jellemével és személyiségével. Akiket visszarettent az impulzív viselkedéstől annak réme, hogy mi történne, ha mindig pillanatnyi vágyaikat követnék, általában merevek és kényszeresek. Nincs sok örömük az életben, mert nem mernek lazítani, még ha nyilvánvalóan ártalmatlan lenne is.⁵⁷ Gyakran mint viktoriánus karaktertípusra utalnak rájuk, akik a kötelesség rabjai, kíméletlenek önmagukkal és másokkal. William James szerint maximájuk ez: „Soha ne túrj el egyetlen kivételt sem!” Freud a „felettes én” fogalmával írta le azokat a tiltásokat és előírásokat, amelyek féken tartanak bennünket a kísértéssel szemben. A lélek freudi hármasságában az ego – az autonóm én – kétfrontos harcot vív az ösztön-én⁵⁸ teljesen rövidlátó erőivel és a felettes én⁵⁹ kényszerítő utasításaival. Az autonóm egyén *laza csokrokra* törekszik, amelyek lehetővé tesznek egy kis élvezetet anélkül, hogy félnie kéne a saját sötét oldala ellen gondosan felépített védekezés összeomlásától.

Gyakran azt mondják, hogy az ösztön-én a lélek *tudattalan* részéhez tartozik. Nem vagyok biztos abban, hogy ez lenne a kérdés helyes felfogása. A meggondolatlan indulati viselkedés teljesen tudatos is lehet. E felfogás igazságmagva az, hogy a tudattalan motiváció a jelenre irányul és képtelen hosszú távú, stratégiai kalkulációkra. Ahhoz, hogy a jövő befolyásolhassa a jelenbeli cselekvést, tudatunk közegében valamiképp meg kell előlegeznünk a jelenben. Nincs nyoma, hogy képesek volnánk tudattalanul megjeleníteni a jövőt. A tudattalan nem tud se várni, se „egy lépés hátra, két lépés előre” formájú közvetett stratégiákat alkalmazni. Ahogy a víz is a legalacsonyabb szintet keresi, a tudattalan is azon cselekvések felé gravitál, amelyek a legnagyobb közvetlen élvezettel járnak, bármily szörnyűek legyenek is a hosszú távú következmények. A vágyteljesítő gondolkodás például erős rövid távú kielégülést okoz, ami ellenállhatatlannak bizonyulhat.

Ennek az érvnek a pszichoterápiát illetően is vannak következményei. Tegyük fel, hogy egy gyerek, akinek a szülei gyakran veszekednek, elkezd furcsa dolgokat fenni. Nem ésszerűtlen arra gondolni, hogy a családban lévő sajnálatos feszültségnek köze van a gyerek problémáihoz. A terapeuta magyarázhatja azzal a gyermek viselkedését, hogy szülei összebékítésének tudattalan vágya mozgatja. „Ha megbetegszem, aggódni fognak miattam, és elfelejtik saját problémáikat.” Ha viszont a fenti érvem helytálló, akkor a terapeuta téved. A tudattalan soha nem viselkedhet ilyen stratégiai módon. A gyermek tüneteit valóban okozhatja a boldogtalanság, de nem a boldogtalanság megszüntetésének tudattalan vágya.

5. 6. ÖNZÉS ÉS ALTRUIZMUS

A természeti állapotban senki nem törődik másokkal. Szerencsére nem ebben a sivár állapotban élünk. Olykor más emberek sikerére és jólétére is figyelünk, és készek vagyunk áldozni a magunkéból is az érdekükben.⁶⁰ Legalábbis így tűnik. Ám lehet, hogy az altruista viselkedés valójában önérdékből fakad. Például hosszú távon nem érdekem-e, hogy segítsék másokon, hogy viszonzásképp én is segítséget kapjak, amikor rászorulok? Vajon egy jótékonyági akció védnökét nem inkább a saját presztízse, mint a rászorulók insége motiválja? Számára az a fontos, hogy látványos adományait hírverés kísérsje, s nem az, hogy kik kapják.⁶¹ Lehet úgy érvelni (lásd 2. fejezet), hogy az embereket mindig és mindenütt az önérdék motiválja, és viselkedésük különbségei csak eltérő lehetőségeiknek tulajdoníthatók. Eszerint a civilizált társadalom olyan *intézményeken* múlik, amelyek az emberek önérdékévé teszik az igazmondást, ígéreteik betartását, mások megsegítését – és nem az emberek jó indítékain.

⁵⁵ Ezt a hatást meg kell különböztetni a szenvedélybetegség testi vonatkozásaitól. A jó útra tért alkoholistára már egyetlen ital is olyan, tisztán fiziológiai hatást gyakorolhat, amely tényleg kiváltja a még több iránti ellenállhatatlan vágyat. A dominóhatás teljes egészében gondolati.

⁵⁶ Ez teljesebb magyarázatot kap a 13. fejezetben, amely ugyanennek az érvelésnek egy interperszonális esetét tárgyalja.

⁵⁷ Ahogy a 4. fejezetben említettem, ők is szenvedhetnek – noha a maguk nagyon sajátos módján-akaratgyengeségben.

⁵⁸ Más néven „Az”; latinul „id”.

⁵⁹ Freud úgy gondolta, hogy a felettes ént a családi szocializáció alakítja ki bennünk. Mint a fenti érvelés sugallja, a felettes én tisztán egyéni konstrukció is lehet.

⁶⁰ A mondat második fele hozzátessz valamit az elsőhöz. Előfordulhat az is, hogy csak akkor vagyok tekintettel mások érdekére, amikor két olyan cselekvés között választok, melyek egyformán jól szolgálják saját érdekemet.

⁶¹ Csakugyan, néha az a hajtóerő, hogy *a többi adakozónál többet adjon*, és ez köztudott legyen. Először a chicagói Art Institute-ban döbbsentem rá erre, ahol a művek adományozóit feltüntető tábla mérete gondosan igazodik az adomány nagyságához. Ami a köz iránti altruista viselkedésnek látszik, valójában az adományozók versengéséből és irigykedéséből is fakadhat.

Szerintem ez az érvelés hibás, és mindjárt megmagyarázom, miért. Először azonban takarítsunk elegyet s mást az útból. Az a tétel, hogy az önérdek alapvető, a fentire túl még két más módon is értelmezhető.⁶² Jelentheti azt is, hogy a cselekvő végső soron minden cselekvést a maga örömeire hajt végre, vagy azt, hogy az önérdeknek bizonyos módszertani prioritása van. Az első nézet ismét csak téves. A második igaz, de a viselkedés megértésében nem sokat segít.

Vegyük először azt a nézetet, hogy minden racionális cselekvésnek önérdekűnek kell lennie, mivel végső soron az az élvezet motiválja, amelyet a cselekvőnek okoz. Ilyen volna a szeretet, ami a gyakori meghatározás szerint a másik öröme feletti öröm. Ha megajándékozom azt, akit szeretek, nem egyszerűen saját kielégülésem eszközeként használom őt? E nézettel szemben elég arra utalnunk; hogy az altruista cselekvés nem mindig szeretetből fakad. Néha kötelességérzetből fakad, és nem is párosul vele semmiféle öröm. Akit a kötelesség megtételéből fakadó jó érzés motivál, nem kötelességből cselekszik, hanem narcisztikus szerepet alakít. A szeretet cél-eszköz elmélete különben sem megfelelő. Olyasmit ajándékozok, ami a másik személy vágyát elégíti ki, s az én kielégülésem csak melléktermék.⁶³

Bizonyos értelemben az önérdek mégis alapvetőbb, mint az altruizmus. A természeti állapot – jóllehet gondolat kísérlet logikailag koherens helyzet. Olyan világot viszont nem tudunk logikailag koherensen elképzelni, amelyben mindenkinek kizárólag altruista indítékai vannak. Az altruista célja, hogy alkalmat adjon másoknak az önző élvezetre⁶⁴ – az ajándékba kapott könyv olvasásának vagy üvegbor elfogyasztásának élvezetére.⁶⁵ Ha senkinek sem lennének első fokú, önző örömei, senkinek sem lehetnének magasabb rendű, altruista indítékai sem. A kínai kulturális forradalom néhány túlkapása szemléltetheti az általános altruizmus képtelenségét. Minden kínai állampolgárnak azt mondták, áldozza fel önző érdekeit a nép érdekében mintha a nép a kínai állampolgárok összességén túl és felett álló valami lenne.⁶⁶ Ez tisztán logikai kérdés. Ahhoz, hogy egyesek altruisták lehessenek, másoknak legalább időnként önzőnek kell lenniük, de mindenki mindig *lehetne* önző. Az a feltevés; hogy minden viselkedés önző, a lehető legtakarékosabb, és a tudósok mindig szeretnek kevésbé sokat megmagyarázni. De ebből sem általában, sem bármely adott esetben – nem vonhatjuk le azt a következtetést, hogy az önzés az elterjedtebb motiváció.⁶⁷ A világ néha zűrös, és a legtakarékosabb magyarázat téves.

Jól ismert tények cáfolnak rá arra az elképzelésre, hogy az önérdek mozgatja a világot. A segítő viselkedés nem egy formája viszonzatlan, tehát nem magyarázható a hosszú távú önérdekkel. A szülőknek önérdekük gyermekük segítése, feltéve hogy a gyerekek majd gondoskodnak róluk időskorukban – de ez a gondoskodás nem önérdeke a gyerekeknek.⁶⁸ S mégis sokuk megteszi. A jótékonysági akciókhoz hozzájárulók némelyike névtelenül adományoz, tehát nem motiválhatja a presztízs.⁶⁹ A jövedelmek újraelosztásának néhány formája talán a gazdagok érdeke. Ha nem adnak a szegényeknek, a szegények megölhetik őket. De soha senkit nem ölt meg olyan ember, akinek mind a négy végtagja béna.⁷⁰ Az önérdek szempontjából az országos választásokon való szavazás költsége jóval nagyobb, mint a várható haszna. Néhány száz dollárnyi adókedvezményben részesülhetnek, ha az én jelöltem győz, de ezt a nyereséget meg kell szorozni azzal a nagyon kicsi valószínűséggel, hogy az én szavazatom lesz a döntő – ami sokkal kisebb, mint annak az esélye, hogy a szavazóhelyiség felé tartva egy halálos autóbaleset áldozata leszek. És mégis nagyon sokan szavaznak. Sok ember őszintén számot ad adóköteles jövedelméről és adómentes levonásairól, még ha az adócsalás szinte kockázatmentes lenne is.

A példák némelyike ellenérvre ösztönöz. *Igenis* a gyermekek racionális önérdeke, hogy segítsék szüleiket, mert különben barátaik megrónák vagy talán faképnél is hagynák őket. *Igenis* önzően racionális szavazni, mert különben az embert informális társadalmi szankciók sújtják, a homlokráncolástól a kiközösítésig. Ezekre a 12. fejezetben válaszolok. Most csak két dolgot említenék. Nem nyilvánvaló, hogy a többieknek racionális önérdekében áll a szankciók alkalmazása. És ez az érv semmiképp sem alkalmazható mások által nem

⁶² Van még az a további elképzelés is, melyet a 8. fejezet tárgyal, hogy az altruista indítékok az „önző génekkel” magyarázhatók.

⁶³ A szeretet nem a rosszindulat ellentéte. A rosszindulatú azért cselekszik, hogy csúfot üzzön mások vágyaiból, mert családottságuk jó érzéssel tölti el. Az ő szenvedésük a saját jólétének eszköze. Ennek az attitűdnek az igazi ellentétét az a személy képviseli, aki azért segít másokon, mert boldog arcokat szeret maga körül látni.

⁶⁴ Ez nem szükségképpen igaz. Az ember segíthet a számára közömbös unokájának, hogy (önzetlen) örömet okozzon a maga gyermekének. Ez viszont feltételezi, hogy gyermekének öröme származik az unoka önző örömeiből.

⁶⁵ Amikor egy kisgyermek ajándékot vásárol szüleinek, azok gyakran jobban meghatódnak magától az ajándékozástól, mint amennyire az ajándék öröme – de csak azért vannak meghatva, mert tudják, hogy a gyerek megörvendeztetni akarta őket, nem pedig meghatni.

⁶⁶ Ezt Garrison Keillor a 13. fejezetben idézett történetével is illusztrálhatnánk.

⁶⁷ Egyetlen önző személy is elég lehet, s mindenki más abban lelhetné minden örömét, hogy őt és egymást figyelik.

⁶⁸ Olyan társadalmakra gondolok itt, amelyekben a szülők nem tagadhatják ki gyermekeiket az örökségből.

⁶⁹ Nem kétséges, sokan leginkább azt szeretnék, ha a kecske is jóllakna és a káposzta is megmaradna: ha mint névtelen adományozók lennének közismertek.

⁷⁰ És még ha a jövedelem-újraelosztás az adományozók érdeke is, akkor sem szükségképpen ez az érdek motiválja őket.

megfigyelhető viselkedésre. A névtelen adományok éppúgy ebbe a kategóriába tartoznak, mint számos választási rendszerben a szavazás.

A tisztán önzetlen viselkedést képviseli a személytelen jótékonyagra szánt névtelen adomány. A meghatározott személyeknek szóló adományokat még lehetne (bár szerintem nem lehet) azzal magyarázni, hogy az adományozó örömet leli az örömszerzésben. A közhírré tett ajándékokat magyarázhatná az adományozás presztízse vagy a nem adakozókat sújtó társadalmi szankciók. Csak az ismeretlenek ismeretleneknek szóló ajándékai egyértelműen önzetlenek. Átlagosan ez az emberek jövedelmének körülbelül egy százalékát teszi ki – ami a világ mozgatásához ugyan nem elég, de nem is elhanyagolható, még ha kevesen részesülnek is belőle. Ha ehhez hozzáadjuk a kockázatmentes adócsalástól való tartózkodást, az összeg még nagyobb. A nem egyértelműen önzetlen átruházások száma egész nagy. Mivel a kétértelműség szerintem gyakran az önzetlenség javára oldható fel, az összeg ezzel is nő.

Vizsgáljuk meg az altruista motiváció finomszerkezetét. Szeretetből segíteni vagy adni instrumentális viselkedés, vagyis az eredménnyel törődő viselkedés. Ha segíték a gyerekeknem, igyekszem a legjobb eszközt megtalálni annak, hogy boldoggá tegyem. A kötelesség fogalma kétértelműbb: egyaránt lehet instrumentális vagy határozottan nem instrumentális. Az utóbbival kezdve, vegyük Kant „kategorikus imperatívuszát”, amely durván annak a kérdésnek felel meg: „De mi lenne, ha mindenki így tenné?” Mi lenne, ha mindenki adócsalást követne el? Mi lenne, ha mindenki otthon maradna a szavazás napján, vagy senki sem segítene a szegényeknek? Ez a nagy horderejű hivatkozás nem a tényleges eredményekre vonatkozik, nem arra, mi történne, ha én egy bizonyos módon cselekednék. Hanem arra, mi történne, ha hipotetikusán mindenki így tenné. Tegyük fel, engem a kategorikus imperatívusz mozgat, s megpróbálom eldönteni, mennyit adakozzam. Meghatározom a jótékony adományok szükséges összegét, azt elosztom a potenciális adományozók számával, és az így kapott összeget adom oda. Ha mindenki így tenné, minden nagyszerűen menne.

De a való világban nem mindenki tesz így. Sokan semmit sem adnak. Ennek tudatában néhányan azt mondanák, hogy többet kell adniuk annál, mint amire akkor lenne szükség, ha mindenki adakozna. A tényleges körülmények közötti cselekvés tényleges kimenetele motiválja őket, nem pedig a hipotetikus körülmények közti kimenetel. Mivel ügyelnek a kimenetelre és a körülményekre, annál többet adnak, minél kevesebbet adnak mások. Ha viszont a többiek sokat adnak, saját hozzájárulásukat csökkentik. Hogy megértsük, miért, gondoljunk vissza a pénz csökkenő határhasznára (3. fejezet). Ha már sokan sokat adtak, az adományozottak viszonylag nagy jövedelemhez jutottak, amelynél egy újabb dollár már kevésbé növeli jólétüket, mint az alacsonyabb jövedelemszinten. Akit az adakozás instrumentális hatékonysága érdekel, annak a motivációja csökken.

A kantiánusokat nem foglalkoztatják sem az eredmények, sem a körülmények. Az előző bekezdésben tárgyalt embereket viszont – akiket gyakran utilitaristáknak neveznek – mindkettő foglalkoztatja. Egy harmadik kategóriába tartoznak azok, akik a körülményekkel törődnek, de az eredménnyel nem. Azt nézik, mások mit tesznek, és a többséget követik. Ha mások keveset adnak, akkor ők is; ha mások sokat, akkor ők is. Az alapul szolgáló indíték a *méltányosság* normája.⁷¹ Mindenkinnek meg kell tennie, ami osztályrésze, de csak ha a többiek is megteszik a magukét. Ez a motiváció közömbös az eredménnyel szemben, amit az is jelez, hogy az eredményhez igazodó haszonelvűséggel szögesen ellentétes viselkedési mintához vezet. Tegyük fel, hogy nagy buli volt nálunk, s másnap reggel rengeteg a mosogatnivaló. Mindenki beszáll, noha a konyha kicsi és egymás útjában vagyunk, úgyhogy a munka valójában kevésbé hatékony, mint akkor volna, ha néhányan kiülnének a hátsó tornácra.

De a méltányosság normája tiltja a potyázást, még ha az mindenkinnek hasznos volna is.⁷²

Az adakozásról és a segítségről feltesszük, hogy kedvezményezettjei érdekét szolgálja. De honnan tudjuk, mi az érdekük? A nyilvánvaló válasz: megkérdezzük őket. Néha azonban nem tudják megmondani. A kisgyerekek és az értelmi fogyatékosok nem tudják megmondani, szükségük van-e a segítségünkre. Az objektív érdek valamilyen fogalmára kell támaszkodnunk, és ez többnyire nem is túl nehéz. A nehéz esetek azok, amikor az emberek kinyilvánított érdeke más, mint amit mi, az adományozók a valódi érdeküknek vélünk. A kinyilvánított érdekekben túlzott jelenközpontúság tükröződhet, holott mi, adományozók egész életükön akarunk javítani. Az efféle *paternalizmus* viszonylag könnyen igazolható, ha szó szerint szülő és gyermek viszonyáról van szó, de nehezebben, ha a megajándékozottak állampolgári jogokkal, többek közt szavazati joggal rendelkező felnőttek. Például, ha pénz helyett élelmiszerjegyet adunk a rászorulóknak. Ha a kedvezményezettek megszavazták volna az átruházásnak ezt a módját, akkor ez az előző fejezetben tárgyalt önmagukkal szembeni paternalizmus nem kifogásolható formája lenne, de az efféle döntések nem így születnek. A népjóléti bürokrácia döntései.

⁷¹ Ezt a normát, a kategorikus imperatívusszal és más társadalmi normákkal együtt a 12. és 13. fejezetben fogjuk még tárgyalni.

⁷² Az egyszerűség kedvéért felteszem, hogy a pusztá együttlét számunkra önmagában nem öröm.

A paternalisztikus döntéseket komolyan kell venni. Egyrészt a választás lehetősége – beleértve a rossz döntéshez való jogot is – a jellemfejlődés értékes, sőt nélkülözhetetlen eszköze. Másrészt feltételezhető, hogy minden ember a saját érdekeinek legjobb bírója. Egy középosztálybeli népjóléti hivatalnok a szegények értékeit és prioritásait örültségnek tarthatja, de ehhez valójában semmi köze. Az ő életstílusát azok valószínűleg ugyanilyen örültségnek látják. A paternalizmus csak akkor helyénvaló, ha a választás szabadsága valószínűleg súlyosan önpusztító, s különösen akkor, ha másoknak is árt.

A paternalizmus, ha tévúton is jár, legalább a támogatottja jólétével törődik. Az ajándékozás azonban az uralom és a manipuláció technikája is lehet, mely az adományozó érdekeit nem a kedvezményezettek érdekeinek közvetítésével, hanem azok ellenében szolgálja. A legjobb, ha e ponton hosszan idézem Colin Turnbull leírását arról, hogy milyen szerepet játszanak az ajándékok és az áldozatok az ikek életében:

Ezek nem annak kifejeződései, hogy az altruizmus lehetséges és kívánatos, hanem éles támadófogverek, amelyek sokféleképp forgathatók. De az ajándék célját meghiúsíthatja, ha nem fogadják el, és az ikek leleményességének nagy része éppen arra irányul, hogyan hiúsítsák meg céljuk meghiúsítójának tervét. A cél természetesen az, hogy egész sor lekötelezettjük legyen, hogy azután a válságos időkben a számos adósuk közül, ha szerencsájük van, legalább egy fizet is. E cél az ikek életkörülményei között jelentős, egészen a létminimum határáig menő áldozatokat is igazolhat. A visszautasítható áldozat azonban haszontalan, így hát ezeknél a máskülönbben kizárólag saját érdekeikkel törődő embereknél azzal a különös jelenséggel találkozunk, hogy egymás „segítése” érdekében semmilyen fáradságot nem sajnálnak. Ami azt illeti, valójában önmagukon segítenek, és még ha segítségüket végtelenül sérelmezik is a címzettek, megtalálják a módját, hogy segítségüket ne lehessen visszautasítani, hiszen már megtörtént. Valaki, teljesen kéretlenül megkapálhatja egy másik földjét, amíg az nincs ott, kijavíthatja cölöpkerítését vagy bekapcsolódhat a ház építésébe, amelyet könnyen felépíthetne a férfi és a felesége egyedül is. Egyszer annyi embert láttam egy háztetőt zsúpolni; hogy az egész tetőt az összeomlás veszélye fenyegette; s a tulajdonos tiltakozása mit sem számított. Az elvégzett munka adósság lett. Már csak ezért is jó okkal óvakodtak szomszédaiktól. Egyikük mindig bosszúságot okozott a többieknek, hogy elfogadta a segítséget, de azon nyomban étellel fizetett érte (amiről az öreg róka tudta, hogy képtelenek visszautasítani), s ezzel rögtön kiegyenlítette a tartozást. (*The Mountain People*. New York, Simon & Schuster, 146. o.)

De nem lehetne a kölcsönösség normájával manipulálni; ha nem tartaná fogva az embereket, hiszen akkor nem volna mit manipulálni. Turnbull leírása egyszerre tanúskodik az altruizmus törékenységéről és szívósságáról.

Az önzésnek rossz híre, bár nem egy motivációhoz képest egyenesen jóindulatúnak tűnik. Amikor az embereket irigység, rosszindulat vagy féltékenység mozgatja, akkor azon vannak, hogy mások jólétét csökkentse. Nehezebb úgy felülmúlni másokat, hogy a magunk teljesítményét javítjuk, jóval könnyebb a versenyt felrúgni. Mások balszerencséjének valószínűleg gyakrabban örülünk, mint ahányszor tevékenyen előidézünk,⁷³ néha azonban az ember nem sajnálja a fáradságot, hogy másoknak ártson, még ha nincs is belőle közvetlen haszna. Amikor egy jószág – mint a gyermek elhelyezése – nem osztható fel az igénylők között, gyakori reakció, hogy „ha az enyém nem lehet, senkié se legyen”. Számos paraszttársadalomra jellemző az a lehangoló tény; hogy a másoknál jobban boldogulót gyakran bosszorkánysággal vádolják, és így nyomják vissza a többiek szintjére vagy még annál is mélyebbre. Ilyen körülmények között a könnyörtelen önzés felszabadító hatású lehet.

Az önzés azonban akkor a leghatásosabb, ha némi becsületességgel párosul. A becsületet ne keverjük össze az altruizmussal. Nem azért tartom be neked tett ígéretemet, mert törődöm a jóléteddel, hanem mert ügyelek rá, hogy becsületes ember hírében álljak. A késhegyig menő piaci verseny megfér a becsületesség normájával és az ígéret betartásával.⁷⁴ Ha nem korlátozzák társadalmi normák és a minimális tisztesség kódexe, az önzés opportunizmusba csap át. Ez a csúfság megjelenésében és következményeiben nem kevésbé kellemetlen, mint az irigység. Míg a hagyományos, irigység fűtötte társadalmakat bosszorkányvadás itatják át, addig sok átmeneti társadalom a burjánzó opportunizmus, korrupció és cinizmus melegágya.

6. 7. ÉRZELMEK

⁷³ Ez egy újabb feladvány a racionális döntések elméletének. Tegyük fel, hogy előnyben részesítem x állapotot – amelyben a te vágyaid meghiúsulnak – y -nal szemben, amelyben kielégülnek. Ha alkalom kínálkozik, hogy meghiúsítsam vágyaidat, azt kell választanom, még bizonyos költségek árán is. Ha nem teszem, irracionális vagyok-e? Avagy racionálisan megbirkózom egy irracionális vágygal, ha megállom, hogy ne annak alapján cselekedjek?

⁷⁴ A társadalmi normák tárgyalását lásd a 12. fejezetben.

Érzelmekből áll az élet. A harag, a szégyen, a rettegés, az öröm vagy a szerelem roppant erejű lelkiállapot. Úgy éljük át őket, mint amivel nem tudunk szembeszállni. Nem mi választjuk őket, ők tartanak bennünket a hatalmukban. Legerősebb érzelmeink elűzik éjjeli álmunkat, meghajtják beleinket, természetfeletti élességgel ruházzák fel vagy homályba borítják világlátásunkat és csodákra tesznek képessé bennünket, amikor épp meg nem bénítanak. Vannak finomabb, kevésbé heves érzelmek is, amelyek ugyanilyen központi szerepet játszanak életünkben. Remény és meglepetés, csalódás és megbánás, sóvárgás és vágyódás, irigység és rosszindulat; büszkeség és elégedettség színezi mindennapi életünket. Az érzelmileg semleges tapasztalatnak, ha egyáltalán elképzelhető, nem volna semmi értelme. Érzelmek nélküli teremtményeknek nem volna miért élniük, de életüknek véget vetni sem.

Az érzelmeknek az emberi életben betöltött fontossága csak azzal a mellőzéssel vetekszik, amiben a filozófusok és a társadalomtudósok részesítik őket. Az érzelmek természete, okai és következményei az emberi viselkedés legkevésbé megértett vonatkozásai közé tartoznak csakúgy, mint a társadalmi normák (12. fejezet), amelyekkel szorosan összefüggnek. Többet spekuláltak e jelenségekről; mint amennyire odafigyeltek rájuk. Az érzelmeket a biológiai túlélésre, a társadalmi kohézióra vagy a személyes boldogulásra gyakorolt állítólagos előnyeikkel magyarázták, de nem tanulmányozták közvetlen elevenségüket. Vagy pedig csak az érzelmek kognitív vonatkozására figyeltek, ismét csak nyers motiváló erejük rovására. Az érzelmeket gyakran az irracionális forrásának és a jól elrendezett élet akadályának tekintették, megfélemlítve arról, hogy az érzelmek nélküli élet rideg és – mint mondtam – értelmetlen lenne. Az érzelmek megértésében nem a társadalomtudományok segítenek, hanem a világirodalom vagy saját magunk.

A racionalitás és az érzelmek viszonyáról még lesz szó, de helyénvalóbb egy egyszerű tipológiával kezdeni. Bizonyos érzelmi élmények lényegükben fogva kellemesek és kívánatosak. Csodálatos látványok, ízek és hangok élvezetéből fakadnak; szerelemből és barátságból; képességünk és tehetségünk gyakorlásából és fejlesztéséből; abból az elismerésből, amit teljesítményünk a hozzáértőktől kivált. Ezeknek az érzelmeknek sajátos személyes, idő- és módbeli szerkezete van. Az *én* élményeimből fakadnak, nem máséiból. Továbbá a *mostani*, s nem a múlt- vagy jövőbeli élményeimből. Végezetül a *tényleges* élményeimből, s nem olyanokból, amelyek lehetnének vagy lehettek volna. Az ilyen tulajdonságokkal rendelkező érzelmeket *elsődleges érzelmeknek* tekinthetjük. Noha eddig csak lényegükben fogva pozitív elsődleges érzelmeket említettem, vannak lényegükben fogva nemkívánatosak is, mint az undor, félelem, gyűlölet, szégyen, kín. A harag ugyancsak elsődleges érzelem, de lényegénél fogva sem nem kellemes, sem nem kellemetlen.

A többi érzelem így vagy úgy élőszködik az elsődleges érzelmeken. Az elsődleges érzelmek korábbi, leendő vagy tehetséges alkalmairól való tűnődésből, az efféle alkalmak megszűnéséből vagy hiányából, vagy pedig mások élményeiből táplálkoznak.

A várakozás és a remény a bizonyos vagy a lehetséges jövőre irányuló érzelem, akárcsak a rettegés és a szorongás. Hasonló érzelmek irányulnak a múltra. Ha másban nem különböznek, akkor ezek a vissza- és előretékintő érzelmek ugyanolyan előjelűek, mint azok az elsődleges érzelmek, amelyekre vonatkoznak. Egy rossz élmény emléke rossz emlék. A remény azért kellemes élmény, mert egy kellemes élmény reménye, olyané, amit szívesebben átélnénk, mint nem. Néha azonban másban is különböznek. A világ legjobb francia éttermében enni csodálatos élmény lehet, emléket sokáig lehet dédelgetni.⁷⁵ Lehet azonban olyan hatása is, hogy megfosztja értéküktől a tisztes francia éttermekben később elfogyasztott ebédeket, mert új összehasonlítási mércét állít fel. Vagyis nem biztos, hogy mindig jót tesz nekem egy fenséges ebéd elköltése, ha erre csak egyszer futja. Tennyson sorával: „Jobb az elveszett szerelem, mint a sohase volt.”^{76*}

John Donne-é vitázhat: „Nem szenved úgy; ki rút, mint ki hájat veszít.”^{77*78}

Most nézzük a „tényellentétes” érzelmeket, amelyek abból erednek, ami megtörténhetett volna, de nem történt meg. Idetartozik a megkönnyebbülés, a megbánás, a sóvárgás és hasonló, köztük számos esztétikai eredetű érzelem is, ami a regény olvasójának vagy a színdarab nézőjének áttételes élményéből fakad. Minthogy végtelen sok olyan dolog van, ami megtörténhetett volna velünk, hogyan választjuk ki közülük tényellentétes érzelmeink tárgyát? Ha az alkalom elmaradása véletlenül múlik, jobban zavarnak azok a lehetséges világok, amelyek csak nemrég zárultak le előttem, mint azok, amelyek csak a régmúltban kezdődhettek volna el. Ha nagyon

⁷⁵ Vesd össze Ibsen megállapításával: Csak amit elvesztettünk, az lehet mindörökké a miénk.

^{76*} Kiss Zsuzsa fordítása.

^{77*} Kiss Zsuzsa fordítása.

⁷⁸ Samuel Butler Tennyson paródiája ezt egy újabb dimenzióval gazdagítja: „Jobb az elveszett szerelem, s még jobb, ha sohase volt.” (Kiss Zsuzsa fordítása.)

valószínűtlen egybeesés kell hozzá,⁷⁹ kevésbé nyugtalanít, mint akkor, ha hihető történetét tudnám adni annak, hogyan eshetett volna meg. Ha az alkalom elszalasztása rajtam múlt, jobban sajnálom a dolgot, mint akkor, ha úgysem tehettem volna semmit.

A más, nem kitalált személyek élményei által keltett érzések közé tartozik a rosszindulat, az irigység, a sajnálat és a részvét. Mások jó vagy rossz élményei jó vagy rossz érzést kelthetnek bennünk: (Tükröződéssel jön létre az olyan összetettebb érzés, mint az, amikor azt élvezzük, hogy a többiek irigyelnek.) Ezek az érzelmek is felbonthatók, mégpedig felruházó- és kontraszthatásokra. Hathat rám egyszerűen az, ami másoknak megvan, vagy pedig a különbség a között, ami nekik és ami nekem van. Mint a francia ebédnél, itt is rákérdezhetünk a tiszta hatásra: az öröm, amit amiatt érzek, hogy élvezed az életet, ellensúlyozza-e az irigység kínját, hogy te jobban élvezed az életet, mint én?

A másokra irányuló érzelmekben fontos elem az a meggyőződés, hogy „ez velem is megeshetett volna”. Más szóval, tényellentétes elem van a mások élményei által kiváltott érzelmekben. A gondolatkísérletnek csak akkor van érzelmi hatása, ha nem különbözünk túlságosan a másiktól. Tocqueville jegyezte meg; hogy nem azokat irigyeljük, akik messze felettünk állnak a társadalmi ranglétrán, hanem csak azokat, akik közvetlenül felettünk helyezkednek el.

Külön említést érdemel az az evvel rokon érzés, amit a méltánytalannak vélt bánásmód táplál. Az elégséges feltételek ennek az erős érzelmenek az előfordulásához a következők: a helyzetet erkölcsileg helytelennek látjuk; a helyzetet szándékosan teremtették meg, s nem a természeti vagy a társadalmi okság láthatatlan kezének mellékterméke; s végül, társadalmi beavatkozással kiigazítható. Az igazságtalanság érzése tehát a „másképpen kellene lennie”, a „valakinek a hibája, hogy nincs másképpen” és az „el lehetne érni, hogy másképpen legyen” kombinációján nyugszik, kiegészülve a „másképpen is lehetett volna” általános tényellentétes feltétellel. Amikor e feltételek egyike hiányzik, akkor inkább irigység vagy neheztelés ébred bennünk.

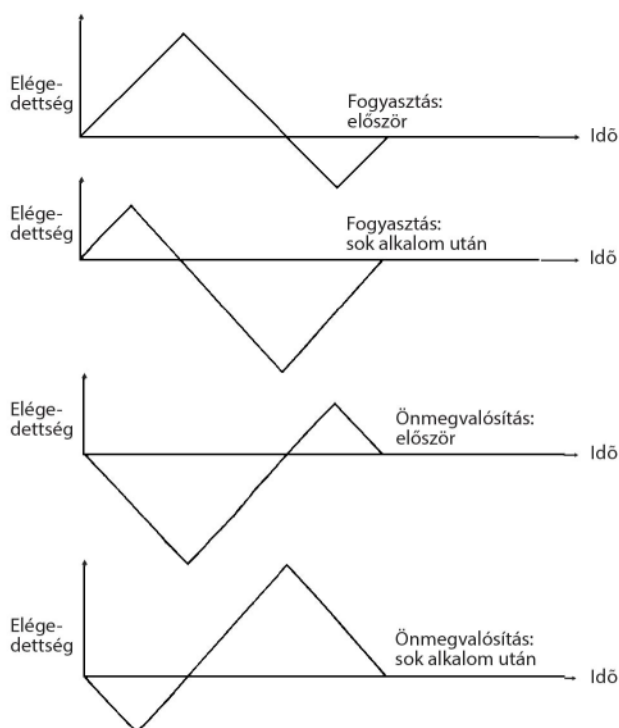
Az érzelmek egy további osztályát a veszteség, s nem pedig a hiány váltja ki: bánatot és csalódást érzünk, ha az elsődleges érzelem pozitív lett volna, megkönnyebbülést, ha negatív.⁸⁰ Egy érzelmi állapot megszűnése – akár pozitív volt, akár negatív nem állítja vissza egyszerűen a korábbi érzelmi szintet, hanem inkább egy másik, ellentétes előjelű érzelmi állapotot idéz elő. Tegyük fel, hogy egy nő csomót fedez fel a mellében és rendkívüli aggodalom fogja el. Amikor az orvosa közli, hogy a rák lehetősége ki van zárva, hangulata egy ideig mámoros, mielőtt visszatérne az érzelmileg semleges állapot. Egy kellemes szexuális élmény megszakítása viszont heves frusztrációt válthat ki, mielőtt itt is helyreállna a semleges állapot.

Az efféle események ismétlődése fokozhatja a kontraszthatást. A kábítószer-függőséget például a fogyasztásával járó élvezet csökkenése⁸¹ és az elvonási tünetek növekvő súlyossága jellemzi. Akik már régóta házasságban, talán nem táplálnak többé erős érzelmeiket egymás iránt, mégis mély és tartós bánatot éreznek, ha a másik meghal. Az ejtőernyősök viszont arról számolnak be, hogy az ugrás előtti szorongás idővel csökken (még ha soha nem is szűnik meg teljesen), míg a mámoros utóhatás intenzitása ezzel szemben nő. Hasonló mintát mutat a fogyasztás és az önmegvalósítás örömeinek különbsége. Mint a 7.1. ábrán látható, a fogyasztás és az önmegvalósítás egyes eseteinek öröme és fájdalma az idő függvényében változik, mind az egyes eseteken belül, mind pedig az esetek egymásutánjában.

⁷⁹ Az, hogy például George Eliot *Middlemarch* című regényében minden egy igen véletlenszerű egybeesésen múlik, bizonyos mértékben csökkenti a könyv nyújtotta élvezetet.

⁸⁰ A nyelv nem mindig alkalmas érzelmeink leírására. Noha másképp érzünk, ha épphogy elkerül bennünket egy csapás, mint akkor, ha nem következik be a valószínűnek tartott csapás, vagy ha megszűnik egy kellemetlen tényállás, mégis egyetlen szóval illetjük mindhárom esetet: „megkönnyebbülés”. A megfelelő pozitív elsődleges érzelmekre viszont három szavunk is van: sajnálkozás, csalódás, bánat.

⁸¹ A függőség előtti állapothoz képest.



7.1. ábra

A fogyasztás sémája szembevetően megmutatkozik a szenvedélyfüggő viselkedésben, de bizonyos módosulásokkal általánosan fellelhető. Egy adott típusú jószág fogyasztásából származó élvezet idővel kétségtelenül gyengül. Az önmegvalósítás sémáját mutatja a csónaképítés, a cikkírás vagy a könyvolvasás.

A kezdő ács unalmasnak és nehéznek találja munkáját, de még a gyakorlott mesterembertől is erőfeszítést igényel a kezdeti összpontosítás. Sok tudós módfelett kellemetlen élménye az első cikk megírása, amit csupán az a megkönnyebbülés enyhít, amelyet akkor érez, amikor a cikket elfogadták kiadásra. Később viszont már értelmetlennek érezhetik az életet a munkájuk nélkül,⁸² de egy-egy írásba belefogni még mindig annyira kínos lehet, hogy valamilyen vállalt határidő betartásával kell rákényszeríteni magukat (5. fejezet). A legtöbb regénybe mindaddig nehéz belekezdeni, amíg az embernek nem vált még szokásává a regényolvasás. A *Bovaryné* első oldalai valószínűleg még a veterán olvasókat is próbára teszik.

Érzelmeink rendje rövid távon adott. Hosszú távon legalábbis részben szabályozhatjuk őket. Amilyen mértékben ez sikerül, feltehetjük a kérdést, hogy az érzelmek milyen összetétele tartozik a jó élethez. De még ha nem szabályozhatók is, akkor is firtathatjuk, miért élvezik egyesek jobban az életet, mint mások. Létezne az érzelmi diszpozícióknak valamilyen optimális együttese, amely szándékosan vagy szerencsével elérhető? Halétezik, akkor nem lehet független a külső körülményektől. Ha életem többé-kevésbé jól telik, a balsors eltérésének sztoikus képessége nemcsak értelmetlen, de még csak nem is kívánatos. Hogy megértsük, miért, gondoljunk csak arra, hogy érzelmeinket nem egy listából válogatjuk össze, hogy – általánosabban fogalmazva – az érzelmi diszpozíciók nem egymástól függetlenül változnak. Egyszerre vágnai a szeretet képességére, s arra, hogy a bánatra érzéketlenek legyünk, olyan, mint a Holdra vágnai, vagy arra, hogy anélkül élvezhessük a remény

⁸² Néha azonban a fordítottja igaz. Vannak tudósok, akik minél gyakorlottabbak, annál kevésbé elégedettek munkájukkal. Minél jobban megismerik tárgyukat, annál inkább tisztában vannak tudatlanságuk mértékével. Ha nő a fénykör, nő a sötétség is körülötte. A természetről szólva írja Emily Dickinson (*The Complete Poems of Emily Dickinson*. No.1400. London, Faber & Faber):

Szánni, ki őt nem ismeri,

annál inkább lehet,

Tudós is mind tudatlanabb,

Míg felé közeleg.

(Kiss Zsuzsa fordítása.)

eufóriáját, hogy csalódást okozna, ha a remélt esemény mégsem következne be. Nem kétséges; „mindez az elme játéka”, de elménk nem kapcsolótábla, amelyen minden érzelemhez egy-egy kapcsoló tartozik. Mivel az érzelmek között *kapcsolódások* vannak, a sztoikus beállítódásnak egy minden tekintetben szegényebb érzelmi élet az ára.

Kapcsolódások vannak az elsődleges érzelmek készletén belül, továbbá az elsődleges és a nem elsődleges érzelmek között, és ez utóbbiakon belül is. Vegyük először az elsődleges érzelmek közti kapcsolódásokat. Az elsődleges pozitív és negatív érzelmek nyilvánvalóan összefüggnek egymással. A büszkeség- és szégyenérzetre vagy az eufóriára és a depresszióra való hajlam rendszerint együtt nő és csökken.⁸³ Hasonló viszony lehet a nem elsődleges érzelmek – például a remény és a rettegetés vagy az irigység és a rosszindulat – között is. Az a közkeletű gondolat, hogy nincsenek érzelmi csúcspontok az érzelmi mélypontok kockázata nélkül, összhangban van a jellemtervezés buddhista elképzelésével is. A buddhista igyekszik minden érzelemtől megszabadulni, nem csupán a kellemetlenektől.

Nézzük most az elsődleges és nem elsődleges érzelmek közti kapcsolódásokat. Nem reménykedhetsz *X*-re gondolva, ha *X* nem okoz örömet, s nem retteghetsz *X*-től, ha jelenlétében soha nem érzel fájdalmat. Többnyire legalábbis ez a helyzet. Nem szokványos esetekben előfordulhat, hogy valaki reméli egy esemény bekövetkeztét, és mégsem tud örülni neki, amikor bekövetkezik. A remény azonban logikailag még ilyen esetekben is az elsődleges érzelmeken élösködik, mivel célja mégiscsak azok átélése. Nem reménykedhetem *X* bekövetkezésében, ha *tudom*, hogy nem fogok örülni neki.

A szerelem bizonyos formái szemléltetik a nem szokványos eseteket. A hagyományos felfogás szerint csak a viszonzott szerelem fokozódik; hiszen a szerelmes célja, hogy viszonzszeressék. Racine *Andromakkéjában* Hermione felteszi a költői kérdést: „Je t' aimais inconstant, qu'aurais-je fait fidèle?”⁸⁴ A kérdésben rejlő válasz nyilván az, hogy akkor szerelme még erősebb lett volna. Az újabb írók gyakran ennek épp az ellenkezőjét állítják. Julien Sorel és Mathilde de La Mole viszonya a *Vörös és fekete*ben vagy az elbeszélő és Albertine viszonya *Az eltűnt idő nyomában* című regényben olyan, mint a mérleghinta: mikor az egyik fenn van, a másik lenn; a viszonzott szerelem kihuny.

A gyűlölet hasonló paradoxonnal szolgál, amelyet gyönyörűen ragadott meg John Donne verse, *A tilalom*:

Ne szertelen gyűlölj,

Mert diadalmad túl heves gyönyör.

Nem mintha vágnám, hogy bírád legyek,

S gyűlöletért osszak gyűlölködést,

De elveszítéd győzelmes neved,

Ha gyűlölséged engem elemészt;

Ezért, nehogy holtomtól összetörj,

Hogyha gyűlölsz, ne szertelen gyűlölj.

(Molnár Imre fordítása.)

A zsigerekig ható gyűlölet olyannyira központi lehet egy ember életében, hogy egész élete értelmét vesztené, ha gyűlölete tárgya megsemmisülne. A fanatikus antikommunistának szüksége van kommunistákra, hogy táplálják gyűlöletét, hiszen enélkül semmivé válna.⁸⁵ Az „épater la bourgeoisie” mint életstílus, ugyancsak magában foglalja az ellenségtől való függést, amit ez akár bármiféle utánzásnál őszintébb hízelgésnek is érezkelhet.

Az érzelmek egyik központi nyalábja – a büszkeség, a szégyen, az irigység – annak szükségletével kapcsolatos, hogy hinnünk kell saját értékünkben. Amikor megkísérlünk számot vetni magunkkal, az első késztetés az, hogy

⁸³ Ez nagyfokú leegyszerűsítés. Nem minden depressziós mániákus-depressziós. Sok szégyenkezésre hajlamos ember ritkán büszke bármire is.

⁸⁴ „Szerettelek, hűtlent; mi lett volna, ha hü vagy?” (Szabó Lőrinc fordítása)

⁸⁵ Egy értelmezés szerint a mai kommunizusból sem maradt sokkal több, mint pusztá Nyugat-ellenesség, minden saját pozitív tartalom nélkül.

másokra tekintünk. Ritka az olyan higgadtelme, amely anélkül állapítja meg, boldog-e, hogy másokkal összemérné magát. Ha az összehasonlítás eredménye kedvezőtlen, irigység, múltó düh fog el.

Az irigy első gondolata nem is az, hogy „azt akarom, ami neki van”; hanem, hogy „azt akarom, hogy neki ne legyen, amije van, mivel emiatt kevesebbnek érzem magam”. Az irigységnek különböző fajtái vannak. Gyengeformája: „ha nekem nem lehet, senkinek se legyen”. Egy rosszindulatúbb formája akár a saját kárunk árán is ártana a másoknak; kevesebbrel is beéri, ha ezzel másokat leránthat a maga szintjére. A világ minden kisvárosának lakója ismerősként üdvözölheti „Jante törvényét”, amelyet olyasvalaki írt le 1933-ban, aki megmenekült:

1. Ne hidd, *tenmagadról*, vagy valaki.
2. Ne hidd *tenmagadról*, oly jó vagy, mint *mi*.
3. Ne hidd *tenmagadról*, bölcsebb vagy, mint *mi*.
4. Ne akard magad jobbnak, mint *mi*.
5. Ne hidd, hogy többet tudsz, mint *mi*.
6. Ne hidd, hogy nagyobb vagy, mint *mi*.
7. Ne hidd *tenmagadról*, juthatsz valamire.
8. Ne neved te *mirajtunk*.
9. Ne hidd, hogy bárki törődik *veled*.
10. Ne hidd, hogy bármit taníthatsz *nekünk*.

(A. Sandemose: *A Fugitive Crosses His Track*. New York, Knopf, 1936. 77–78. o. – Kiss Zsuzsa fordítása.)

Ezek a nagyon is társadalmi érzelmek fontos szerepet játszanak a társadalmi normák működésében (12. fejezet). Ha a normasértés irigységet vált ki, a mások irigységétől való félelem féken tartaná a deviánsokat. E félelem viszont észrevétlenül szégyenérzetbe és büntudatba csap át, amelyek viszont már általában a társadalmi normák fő támaszai.

Az érzelmek fontosak, mert mozgatnak és zavart keltenek, s mert a társadalmi normákhoz való kötődésük révén megszilárdítják a társadalmi életet. Gondolkodásunkba is beavatkoznak, miáltal az kevésbé lesz racionális, mint amilyen egyébként lenne. S főleg, a valóságtól elrugaszkodó várakozásokat alakítanak ki bennünk arról, hogy mit tehetünk és érhetünk el, továbbá alaptalan elképzeléseket arról, hogy másoknak mi a véleményük rólunk. Önmagában véve e hatás elég siralmas. Jó volna, ha érzelmeinket valahogyan el tudnánk szigetelni ésszerű gondolkodásunktól. Bizonyos mértékig ez lehetséges. Vannak, akik egészen jól távol tudják tartani minden mástól érzelmeiket. Csakhogy ezeknek az embereknek gyakran nincsenek is nagyon erős érzelmeik. Lehet, hogy megszerzik, amit akarnak, de nem akarnak nagyon. Csak azon az áron tudnak kiemelkedő jelentőséget biztosítani a kognitív racionalitásnak, hogy nem nagyon van bármi, amivel *kapcsolatban* racionálisak kívánnának lenni. Másrészt viszont az, hogy nincs valóság-hű képünk arról, mik a képességeink és a céljaink elérésére megfelelő eszközök, talán épp az ár, amit többségünk azért fizet, mert fontos számunkra az élet, a tudás vagy a többi ember. Erős érzelmek hatása alatt hajlunk a vágyteljesítő gondolkodásra, szeretjük azt hinni, hogy a jó dolgok együtt járnak, vagy hogy nincs is szükség nehéz döntésekre. E tévedésekhez tartozik maga az a vélekedés is, hogy kiaknázzhatjuk az érzelmek motiváló erejét anélkül, hogy ki lennénk téve torzító hatásuknak. Az érzelmek kölcsönöznek értelmet és irányultságot az életnek, de egyúttal meg is gátolnak bennünket abban, hogy kitaratóan ebben az irányban haladjunk.

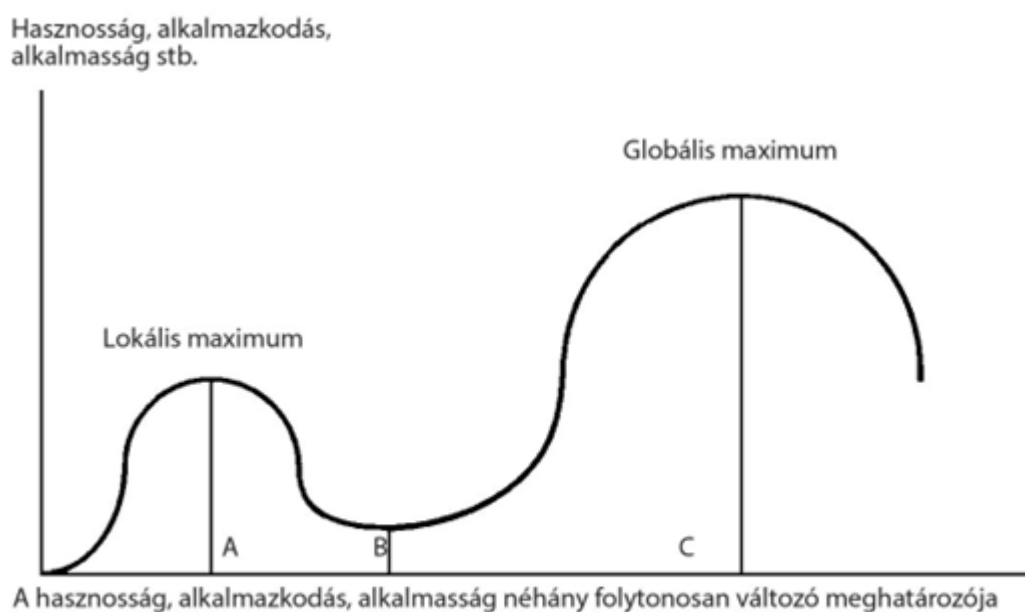
7. 8. TERMÉSZETES ÉS TÁRSADALMI KIVÁLASZTÓDÁS

Hogy miért alkalmazkodik az emberek viselkedése a körülményeikhez, azzal is magyarázhatnánk, hogy aki nem alkalmazkodik, az nem marad meg. Nem a racionális döntés, hanem a legalkalmasabbak kiválasztódása teremt szoros megfelelést a viselkedés és a környezet követelményei között. E két mechanizmus számos módon különbözik egymástól.

A racionális döntés a cselekvés szándékolt kimeneteleire irányul, a kiválasztódás mechanizmusai viszont a tényleges kimeneteleken át hatnak.⁸⁶ Az állatok viselkedésének magyarázatában, ahol szándékokról a legjobb esetben is csak minimálisan lehet beszélni, a tényleges kimenetekre hárul a magyarázat legnagyobb terhe. Vitatottabb, hogy az emberi cselekvés tanulmányozásában melyik mechanizmus a legfontosabb.

Ahogy a 3. fejezetben kifejtettem, a racionalitás nem szavatolja a sikert. Az orvosok a tünetek egy meghatározott együttesét látva akkor cselekszenek racionálisan, ha az orvosi egyetemen tanultakat alkalnazzák a diagnózisban és a beteg kezelésében. Ha újfajta betegséggel találkoznak, nagyot tévedhetnek. Csalódott betegek könnyen kuruzslókhoz fordulhatnak, akik a gyógymódot többé-kevésbé találmányra választják meg. Egyikük véletlenül ráiházhat az eredményes gyógymódra. Végül minden beteg ezt a kezelést kapja – vagy azért, mert a szerencsés kuruzsló elhódítja a piacot, vagy mert a többiek utánozni kezdik. A gyógykezelés sikere egyik esetben sem a racionalitásnak köszönhető, hanem a véletlennek és a kiválasztódásnak.

A kiválasztódás sikeressége attól függ, milyen anyagon fejt ki hatását. Ha a véletlen jó nem, vagy rosszkor következik be, kimenete távol eshet az optimálistól. Itt a racionális döntésnek jobb az esélye. Amikor mérlegelve választok, számos alternatívát áttekinthetek, beleértve sok olyan cselekvést is, amit még soha senki nem próbált ki. Reális esélyem van arra, hogy a megvalósítható alternatívák teljes halmazában rátaláljak a legjobb alternatívára. A kiválasztódási folyamatok ezzel szemben véletlen által adott alternatívákra korlátozódnak. Ezek gyakran csak részletekben különböznek a *status quo*tól. Ha egy alternatíva jobb, mint a *status quo*, kiválasztódik; ha nem, kiselejteződik. A folyamat előbb-utóbb véget ér annál a pontnál, ahol már bármely további *kis* változás káros lenne. Ez a pont azonban a megvalósítható alternatívák halmazában a legjobb alternatívától messze elmaradhat, mint ezt a 8.1. ábra szemlélteti.



8.1. ábra

Tegyük fel, hogy egy olyan létezővel van dolgunk – egy állattal, szerszámmal, katonai egységgel vagy, vállalattal –, amelynek teljesítménye saját szerkezetének vagy viselkedésének valamely mérhető tulajdonságától függ. Magát a teljesítményt a hasznosság, az alkalmazkodás vagy az alkalmasság méri vagy bármi, ami lényeges a fennmaradás szempontjából. Hogy gondolataink ne csapongjanak, tegyük fel, hogy egy mozgó objektummal (repülőgéppel vagy madárral) van dolgunk, a kérdéses tulajdonság a szárnyak hossza, a teljesítményt pedig a sebesség méri. Feltételezzük, hogy a szárnyak hossza és a sebesség közti viszony olyan, mint a 8.1. ábrán. Egy racionális repülőgép-tervező a *C* szárnyhosszt választaná, mint ami a legnagyobb sebességet teszi lehetővé.⁸⁷ Ha a kiválasztódási folyamat csak kis lépésekben haladhat, kizárva minden, a sebességet csökkentő változást, akkor

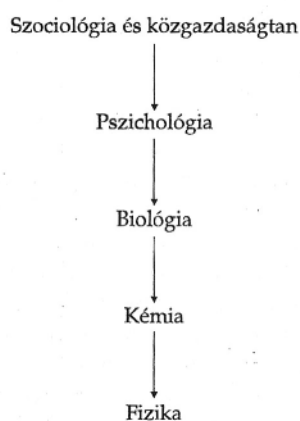
⁸⁶ Mint majd a következő fejezetben kifejtem, a tényleges kimenetek fenntarthatnak vagy kiküszöbölhetnek valamely viselkedést a megerősítés mechanizmusa révén.

⁸⁷ Az egyszerűség kedvéért a költségeket nem veszem figyelembe.

soha nem juthatna el *C*-ig. Ez kizárja a szárnyhossz véletlenszerű csökkenését, ha a madár szárnyhossza kezdetben *A*-nál kisebb. Bármely véletlen növekedését viszont mint a legjobb alternatívát választja ki, mindaddig, míg el nem éri *A*-t. De ha már elérte, a kis lépések evolúciójának többé nincs helye. Ahhoz, hogy a kiválasztódási folyamat *C*-nél elérje a globális maximumot, át kellene haladnia a minimumon is *B*-nél, ami lehetetlen, hiszen csak a mindig jobbat eredményező változásokat választja ki. A kiválasztódás a „lokális maximum csapdájának” foglya, a racionális döntés viszont egyenesen megcélozhatja a globális maximumot.

Érvelésem eddig igen elvont és általános volt, hogy érvényes legyen számos kiválasztódási mechanizmusra. Nemcsak a természetes kiválasztódás biológiai elméletére vonatkozik – ahol először fogalmazódott meg –, hanem a gazdasági verseny, a tudattalan motiváció és a számítógépes sakkprogramok elméletére is.⁸⁸ Mielőtt részletesebben szemügyre venném az első kettőt, röviden kitérek a biológia és a társadalomtudományok viszonyára.

A tudományágak között általában kétféle viszony lehet: redukciós vagy analógiás. A redukció vagy visszavezetés abban nyilvánul meg, hogy a tudományok hierarchiájának bizonyos szintjén lévő jelenségeket alacsonyabb szintű jelenségekkel magyarázzák (8.2. ábra). A redukcionista kutatási programok általában vitatottak. Hosszú időn át sokan szenvedélyesen állították, hogy a biológiát nem lehet visszavezetni a kémiára – mégis sikerült. Sokan állítják, hogy a szociológiát aligha, vagy legalábbis ma még nem lehet visszavezetni a pszichológiára. Mivel azt vallom, hogy a társadalomtudományi magyarázat alapegysége az egyéni emberi cselekvés; híve vagyok ennek a visszavezetésnek.⁸⁹ Egy további lépés a társadalomtudományok – a közgazdaságtan, a szociológia és a pszichológia-visszavezetése az evolúciós biológiára. Azt a diszciplínát, amely ezt kísérli meg, *szociobiológiának* hívják. Később még lesz némi mondandóm e tudományág hatóköréről és korlátairól.



8.2. ábra

A tudományban a redukció a haladás motorja. Az analógia jóval kétesebb értékű művelet. Valójában a tudományos haladásnak talán épp az analogikus érvelés csábítása a legnagyobb akadálya. Ami a társadalomtudományokat illeti, az is késleltette haladásukat, hogy a fogalmi modelleket a fizikából és a biológiából merítették, ahelyett hogy tárgyukhoz illő fogalmakat kerestek volna. Különösen a biológiának volt erős, tartós és nagyrészt katasztrofális hatása. Az élő szervezet és a társadalom közti analógia álmagyarázatokat sugallt,⁹⁰ és álproblémák megvitatásával időpocsékoláshoz vezetett.⁹¹ Kevésbé látszott abszurdnak, s épp ezért sokkal veszélyesebb volt az a következtetés, hogy a társadalmak eredendően stabilak, mivel vannak mint minden élő szervezetnek-beépített védekező és kiigazító mechanizmusaik. A gazdasági versenynek a biológiai kiválasztódáshoz hasonló mechanizmusként történő modellezése egy másik analógiára támaszkodik. A vállalatokat az élő szervezetek megfelelőinek tekintik, amelyek a túlélésért küzdenek a kompetitív piacon. Mint látni fogjuk, ez az analógia is súlyosan félrevezethet.

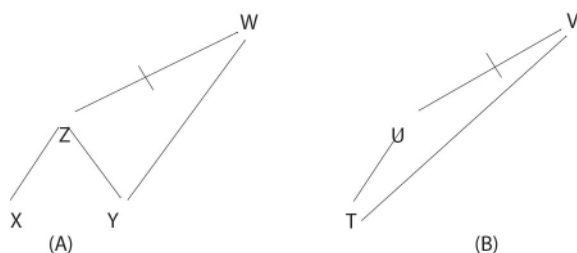
⁸⁸ Az 5. fejezet végén mondottakból az következik, hogy a tudattalan – mivel az örömelemek engedelmeskedik – mindig megreked egy lokális maximumnál. A komputeres sakkprogramokkal (legalábbis első változataikkal) az volt a baj, hogy egy jó játékos mindig ki tudta aknázni a programok mohóságát, vagyis azt a hajlamukat, hogy gyors nyeresre törjenek, mivel az általuk megtehető „visszalépések” számának volt egy felső határa.

⁸⁹ Mindamellet úgy vélem, sok esetben nem célravezető ezzel próbálkozni. Ha számos vállalat interakcióját akarjuk megérteni, valószínűleg mindegyiket egységes cselekvőként kell felfognunk; bár döntéseik valójában összetett, belső folyamatok eredői.

⁹⁰ Például a forradalmakat a lázhoz vagy a hisztériához hasonlították, vagy olyanokat állítottak, hogy a sürgönydrótok nem véletlenül futnak párhuzamosan a vasúttal, éppúgy, mint az idegek az ütőerekkel.

⁹¹ Például abban a vitában, hogy az egyén vagy a család-e a sejt társadalmi megfelelője.

A természetes kiválasztódáson alapuló evolúció biológiai elmélete két mechanizmuson nyugszik. Először is szüksége van a sokféleséget-a kiválasztódás nyersanyagát-biztosító mechanizmusra. Végző soron⁹² minden változatosságot a génekben végbemenő véletlenszerű változások avagy mutációk folytonos árama idéz elő – amelyek olyan értelemben véletlenszerűek, mint a sajtóhibák.⁹³ Akárcsak a sajtóhibák többsége, a *mutációk* többsége is káros. Másodszor szüksége van egy olyan mechanizmusra, amely kiválasztja és megőrzi azt a néhány mutációt, amely véletlenül hasznos⁹⁴. A természetes kiválasztódás akkor őriz meg egy mutációt; ha az organizmus; amelyben előfordul, várhatóan több utódot hagy hátra, mint a többi egyed ugyanazon faj ugyanazon populációjában.⁹⁵ Mivel a mutáció a génekben következik be, átadódik az utódoknak. Tehát az a mutáció; amely több utódnak kedvez, az organizmusok következő nemzedékének nagyobb hányadában lesz megtalálható. Előbb-utóbb aztán az összes organizmusban.⁹⁶ További mutációk tovább növelhetik az organizmusok reprodukív képességét mindaddig, amíg el nem érnek egy lokális maximumot. Ez azonban nem feltétlenül a globális maximum, a 8.3. ábra (A) és (B) diagramjáról leolvasható okok miatt.



8.3. ábra

Az ábra azt mutatja, hogy adott genetikai állapotból egyetlen mutációval nem érhető el az összes többi állapot, mivel a koherensnek számító genetikai utasítás bizonyos korlátozásoknak van alávetve.⁹⁷ A nem áthúzott nyílak a megvalósítható, egy lépéses elmozdulásokat, az áthúzottak a megvalósíthatatlanokat jelölik. A magasabb rendű állapotok az alacsonyabb rendűek felett találhatók. Tegyük fel, hogy az (A) diagramon az organizmusok kezdetben X-nél vannak. A Z lokális maximumot elérhetik, de a W globális maximumot nem. Az X-től W-ig vezető egyenes út el van zárva. Az Y-on keresztül vezető kerület járhatatlan, mivel bármely organizmus, amelyben ez a kedvezőtlen mutáció megjelenik, elpusztul. Azoknak az organizmusoknak, melyek egyet hátralépnek, nem lesznek leszármazottaik, melyek megtehetnék a két lépést előre. A (B) diagramon az organizmusok kezdetben T-ben vannak, ahonnan vagy az U lokális maximumhoz mehetnek, ahol megrekednek, vagy a V globális maximumhoz. Ha az U-hoz vezető mutáció következik be először, az organizmusok nem „várhatnak” a V-hez vezető kedvezőbb mutációra. A természetes kiválasztódás a jelenben működik, nem úgy, mint a racionális döntés, amelyet irányíthat a jövő.⁹⁸

A természetes kiválasztódás javítja az egyedi organizmus „alkalmasságát” – reprodukív képességét.⁹⁹ (Egy kivételtől a következő bekezdésben lesz szó.) Ennek nagyon könnyen végzetes eredményei is lehetnek a populáció egészére nézve. Vegyük például a halrajokat, vagyis a halaknak azt a hajlamát, hogy zárt alakzatban ússzanak. Tegyük fel, hogy kezdetben szétszórtabban úsztak, de bekövetkezik egy mutáció, amely arra készteti hordozóját, hogy a csoport középpontjába törekedjen. Ez hasznos mutáció, mivel a hal így nagyobb védelmet élvez a ragadozókkal szemben. Minél több hal viselkedik így, annál tömörebb lesz az alakzat, mivel mindegyik

⁹² Rövid távon a két szülőtől eredő gének keveredése is változatosságot biztosít.

⁹³ A példa valóban pontos, mivel a legtöbb mutáció a genetikai anyag másolási folyamatában keletkező hiba.

⁹⁴ Tegyük fel, hogy egy könyv idejétmúlt statisztikákat tartalmaz, és hogy a hibás szedés teszi véletlenül naprakésszé őket. (Itt vége az analógiának, mivel nincs olyan mechanizmus, amely révén a szerencsés véletlen növelhetné az eladott példányok számát.)

⁹⁵ Az utolsó két mondat jó néhány fontos tényt söpör: a szőnyeg alá. Először is a mutációk semlegesek is lehetnek, azaz se nem ártalmasak, se nem hasznosak. A semleges mutációk teremtik meg a véletlenszerű *gensodródás* lehetőségét. Másodszor, még a hasznos mutáció sem marad fenn, ha első hordozóját, balszerencséjére, megölik, mielőtt utódokat nemzett volna. Ezen okokból nemcsak a mutációk keletkezésében van véletlenszerűség, hanem abban a folyamatban is, amelyben eldől, megőrződnek-e vagy kihullanak.

⁹⁶ Hacsak a mutáció hatása nem függ azoknak az organizmusoknak a számától, amelyekben jelen van. Ez esetben a régi és az új forma tartósan együtt élhet egy „gyakoriságtól függő egyensúlyban” (lásd még a 11. fejezetet).

⁹⁷ Vegyük azt a társasjátékot, amelyben úgy kell egyik szóból egy másikat alkotni, hogy egyszerre csak egy betűje változtatható meg, és minden közbeeső lépésnél értelmes szót kell kapnunk. A RONT-tól egy lépésben eljuthatunk a BONT-hoz, de öt lépés kell ahhoz, hogy a RONT-tól eljussunk a SÉRV-ig. És biztos vagyok abban, hogy nincs annyi lépés, amennyivel a RONT-tól a LYNX-ig juthatnánk, hacsak ki nem lépünk a szótárból.

⁹⁸ Jegyezzük meg azonban, hogy a természetes kiválasztódás programozhatja

úgy az organizmust, hogy kivájon vagy közvetett stratégiákat használjon bizonyos, gyakori helyzetekben. Egy ragadozó lehet úgy programozva, hogy zsákmánya elé ugorjon, mintha előre látná a mozgó célpont elmozdulását.

⁹⁹ Jegyezzük meg, hogy az alkalmasság nem azonos a környezethez való alkalmazkodással. Az utóbbit – amit például a várható élettartammal mérhetünk – az utódok hiánya is maximalizálná, hiszen a fiatalok felnevelése olyan erőforrásokat igényel, amelyeket a szülők saját magukra fordíthattak volna.

hal a középpontba próbál kerülni. Ennek következtében a ragadozók dolga könnyebb lesz. Több halat ejtenek zsákmányul egy olyan mutáció eredményeként, amely az egyes halak kockázatát csökkentette *azon társaik kilátásaihoz képest*, amelyek nem mentek át ezen a mutáción.¹⁰⁰ A természetes kiválasztódásban a relatív, s nem az abszolút siker számít. A rosszindulatú viselkedésnek tág tere van.

De az altruizmusnak is van helye – az önfeláldozásra való genetikai alapú hajlam esetében. A madarak például olykor figyelmeztető kiáltásokat hallatnak, hogy a többiek elmenekülhessenek, még ha a figyelmeztetést adó madár számára kockázatos is, hogy felhívja magára a figyelmet. Ilyen altruista viselkedésre akkor kerül sor, ha a többi madár közeli rokon, az altruista viselkedés egyazon génjeinek hordozója. Önmaga feláldozásával a madár elősegíti az önfeláldozó gén megőrződését a populációban. Durván szólva, megéri az önfeláldozás, ha ezzel két testvérnél, négy féltestvérnél vagy nyolc elsőfokú unokatestvérnél többet megment.¹⁰¹

A természetes kiválasztódás elmélete nagyon sikeresnek bizonyult az állati és az emberi fiziológia olyan részleteinek a magyarázatában, mint a rejtőszínek vagy a genetikai alapú vérszegénység rejtélyes állandósága. Az állatok viselkedésének magyarázatában is ért el sikereket, az ember viselkedésében viszont mindeddig alig. A szociobiológia előtt álló legnagyobb akadály az, hogy az emberek nem viselkednek olyan merev, sztereotip módon, mint az állatok többsége. Nincsenek génjeikben rögzített utasítások, mit tegyenek minden, valószínűleg előforduló helyzetben. Amit tesznek, az inkább az eleve meglévő genetikai hajlamok és a környezet még kevésbé megértett kölcsönhatásából ered. Nem tudjuk; hogy az „emberi természet” – ha teszi egyáltalán – milyen határokat szab a megfelelő társadalmi intézményekkel előmozdítható békeesség, altruizmus vagy monogámia mértékének. Ezenfelül a szociobiológiai gondolkodás zömmel figyelmen kívül hagyja az emberi lények egyik döntő fontosságú vonását: kreativitásukat, illetve általános problémamegoldó képességüket. Minden egyes emberi viselkedést először is mint e képességnek a felmerülő problémára való alkalmazását kell felfognunk úgy, ahogy azt a 3. fejezetben bemutattam. E képesség evolúciós alapját csak homályosan értjük, de ez különben sem a társadalomtudósok dolga. A szociobiológusok nem rivális magyarázatot kínálnak, hanem kiegészítő jellegűt.

Jóllehet az evolúciós biológia magyarázatot kínál az optimális viselkedésre, nem utal semmilyen optimalizáló szándéokra. Emiatt tűnhetett jó modellnek ama probléma megoldásához, amellyel a közgazdászok a vállalatok tanulmányozása során kerültek szembe. Egyfelől úgy tűnik, hogy a vállalatok optimálisan igazodnak és alkalmazkodnak környezetükhöz. Másfelől viszont a vállalati viselkedéssel foglalkozó esettanulmányok kevés jelét találták annak, hogy a vállalatok tudatosan próbálnák maximálizálni a profitot. Ehelyett hevenyészett gyakorlati szabályokra támaszkodnak amelyek megdermedt történelmi véletlenek, esetleg belső alkufolyamatok eredményei. A két felismerés összeegyeztethető, ha a gazdasági versenyt kiválasztódási folyamatnak tekintjük. Ahogy az organizmust a génjei jellemzik, a vállalatot rutinjainak készlete. Azoknak a vállalatoknak, amelyek éppenséggel profitmaximalizáló rutinokkal élnek, jobban megy, mint a többieknek. Ez azt eredményezi, hogy ezek a rutinok – átvétellel vagy utánzással – elterjednek a vállalatok populációjában.

Megpróbálhatjuk ilyen szemszögből magyarázni a technikai változást. Egy szinten a vállalat technikája is rutin. Magasabb szinten a vállalatoknak újítási rutinjaik is vannak: a technikák megváltoztatására. Tegyük fel, hogy kezdetben egy vállalat egész jól boldogul. Mínthogy a „Soha ne változtass a nyerő csapaton!” magasabb szintű rutinjának engedelmessé válik, semmi sem ösztönzi technikai megváltoztatására. A nyereség hirtelen a vállalat aspirációs szintje vagy a „nyerésről” alkotott elképzelése által meghatározott kritikus szint alá esik. Ezért úgy dönt, hogy új, hatékonyabb termelési eljárásokat keres. A keresés részben csak annyi, hogy megnézi, mit tesz a többi vállalat, részben viszont valódi újító tevékenység. Idővel talál olyan technikát, amely a kritikus szint feletti nyereséget hoz, és leállítja a keresést. Végül az összes többi vállalat is átveszi az új technikát. A folyamat más, mint a biológiai evolúcióé, mivel a vállalat nem az új technikák folytonos áramát állítja elő, ami a mutációk folytonos áramához volna fogható. A „mutációk” áramlását a szükségnek megfelelően indítja meg és állítja le.

A folyamat változást hozhat a magasabb szintű rutinokban is. A „Soha ne változtassa nyerő csapaton!” régi rutinja azt az elképzelést tükrözi, hogy a szükség a lelemény szülőanyja. Ne újíts, hacsak – és amíg – rá nem kényszerülsz! De – mint a 2. fejezetben emutettem – ez kockázatos stratégia, mert ha nyeresége csökken, a vállalatnak esetleg nem lesznek meg az újításhoz szükséges erőforrásai. Azok a vállalatok, amelyek ezt a rutint követik, előbb-utóbb megszűnnek vagy legalábbis rossz átlagteljesítményt nyújtanak. A fennmaradó és prosperáló vállalatok más rutint követnek. Akkor újítanak, amikor az élen állnak, s megvannak a fejlesztés erőforrásai, nem pedig akkor, amikor lemaradtak.

¹⁰⁰ Valójában fogoly dilemmája típusú helyzetben vannak.

¹⁰¹ Az altruizmusnak van egy másik evolúciós elmélete, amely az idegennel, sőt más fajok tagjaival szembeni altruizmus magyarázatát célozza. Ez az elképzelés szorosan kötődik az ismétlődő fogoly dilemmája helyzetekben kialakuló együttműködés elméletével, amelyet közelebbről a 13. fejezet tárgyal.

Ahhoz, hogy megértsük, hol siklik ki ez az érvelés, figyelembe kell vennünk egy mindeddig mellőzött bonyodalmat, azt a tényt, hogy minden kiválasztódási folyamat változó környezetben zajlik. Mivel az alkalmasság mindig a környezethez viszonyított alkalmasság, egy organizmus vagy egy vállalat alkalmatlanná válhat egyszerűen azért, hogy nem mozdul egy változó világban.¹⁰² Más szóval, két folyamat zajlik egyszerre. Egyrészt változik a környezet. Másrészt a kiválasztódás egységei – a gének, organizmusok, rutinok vagy vállalatok – alkalmazkodnak a környezethez.¹⁰³ A kiválasztódásnak tehát mozgó célpontja van. A természetes kiválasztódás nyers ténye, hogy a szerves környezet lassan változik az alkalmazkodás folyamatához képest. Ezért az igazodás árnyalt lehet, és megközelítheti az elméleti optimumot. A gazdasági versenyben a környezet nagyon gyorsan változik – sokkal gyorsabban, mint az a folyamat, amelyben a sikertelen vállalatok tönkremennek, a sikeresek pedig növekednek. A gazdasági kiválasztódás nem az optimális alkalmazkodás felé tartó folyamatos haladás, hanem inkább cikcakkos út, amely soha nem kerül igazán közel ahhoz, ami az adott pillanatban optimális lenne. A társadalmi kiválasztódás elve érvényes lehet a lassan változó paraszttársadalmakra, ahol elég idő van arra, hogy a szerszámok és rutinok elérjék a lokális tökéletességet. Viszont aligha van nagy magyarázóereje az összetett és gyorsan fejlődő gazdaságok esetében.

Ez, valamint a 4. fejezetben kifejtett érv együttesen azt sugallja, hogy az optimális alkalmazkodás inkább kivétel, semmint a szabály. Általában véve sem a szubjektív, sem az objektív mechanizmusoktól nem várható, hogy annak megtételére késztessek az embereket, ami érdekükben áll. A racionális döntés gyakran meghatározatlan, és nem lehet tőle optimális viselkedést várni, még ha feltételezzük is, hogy az emberek megszabadulnak az irracionális viselkedésre való hajlamuktól. A kiválasztódási folyamatok túl lassan hatnak ahhoz, hogy a gyorsan változó környezethez optimálisan alkalmazkodó viselkedést eredményezzenek. A következő fejezet azt sugallja, hogy az sem valószínűbb, hogy a megerősítés mechanizmusa kikényszerítene az optimális viselkedést.

8. 9. MEGEROSÍTÉS

A 2. fejezet végén említettem, hogyan alakulhatnak ki egy gyermekben neurotikus tünetek a szülei veszekedései miatt. Azt a valószínűtlen elképzelést is tárgyaltam, hogy a gyermek tudattalanul *azzal a céllal* folyamodnék a tünetekhez, hogy véget vessen szülei veszekedésének. Van azonban más lehetőség is. Tegyük fel, hogy a szülők valóban véget vetnek a veszekedésnek, mikor látják, hogy boldogtalaná teszik gyermeküket. A gyermek szemszögéből nézve *jutalmat* kapott tüneteire. Jóllehet a tünetek a szülők viselkedésének mindennemű szándékos befolyásolásától függetlenül keletkeztek, tényleges hatásuk *megerősíti* őket. Így tekintve, a tüneteknek az a *funkciójuk*, hogy visszatartsák a szülőket a veszekedéstől.¹⁰⁴

Hihető vagy sem a megerősítésnek ez a példája, számos esetben ez a mechanizmus ad legjobb magyarázatot a viselkedésre. Többé-kevésbé véletlenszerűen ismerkedünk meg másokkal, s azokkal ápoljuk a barátságot, akiknek élvezzük a társaságát. Az ételrecepteket általában véletlenszerűen próbáljuk ki, s azoknál maradunk meg, amelyek hitvesünknek történetesen ízlettek. Gyakran nem a vele járó élvezetért teszünk meg valamit, hanem mert élvezetet nyújt. Ezekben az esetekben a viselkedés egy bizonyos formája értékes vagy élvezetes következményekkel jár, és e tény észlelése vagy tudomásulvétele fokozza vagy megerősíti a kérdéses viselkedésre való készségünket.

A következmények nem feltétlenül alkotják a cselekvés tudatos célját. Sőt ahhoz, hogy megkülönböztessük a racionális döntéstől, definiáljuk a megerősítést úgy, hogy nincs benne szándékos törekvés a megerősítő következményekre. Ha egy fiú dührohamaival megerősíti, hogy ezzel felhívja magára a figyelmet, attól általában még téves lenne azt mondani, hogy viselkedésének a figyelemfelkeltés a célja. Sokkal valószínűbb, hogy szubjektíve úgy éli meg a helyzetet, mint amelyben *nem* kapja meg azt, amit akar, és ezért dühöng.¹⁰⁵ Egy festőt bátoríthat társai elismerése, de rendszerint téves az az állítás, hogy az elismerés vágya mozgatja festés közben. Az a vágy motiválja, hogy „jó legyen” a kép, bár e motiváció erősségének magyarázatában a többiek elismerése is szerepet játszhat.¹⁰⁶

¹⁰² A 4. fejezetben adtunk erre példát: a vállalatnak keveset kell kutatásba és fejlesztésbe fektetnie, ha más vállalatok sokat fektetnek be, és sokat, ha azok keveset. Nincs olyan stratégia, amely mindenkor a legjobb lenne.

¹⁰³ A két folyamat összefügg, mivel a környezetet részben a többi fejlődő egységek alkotják. Ezt illusztrálja az előző lábjegyzetben szereplő példa is.

¹⁰⁴ Ezt az általános tárgykört-hogy a viselkedés nem szándékolt következményei is fenntarthatják a viselkedést – a következő fejezet vizsgálja.

¹⁰⁵ Ha azért hisztizne, hogy magára vonja a figyelmet aligha figyelne rá.

¹⁰⁶ Azoknak a festőknek, akik többet törődnek mások elismerésével, mint azzal, hogy jó legyen a kép; ritkán sikerül jó képet festeniük, így azután túl sok elismerésben sem részesülnek.

A megerősítő esemény – jutalom vagy büntetés – annál inkább alakíthatja a viselkedést, minél hamarabb, minél bizonyosabban és minél gyakrabban következik be. A szomjat az ivás azonnal, bizonyosan és gyakran csillapítja, s ezért az elképzelhető legközvetlenebb módon képes alakítani a viselkedést. A kávézástól kapott hasnyálmirigyirák olyan következmény, amely igen kis valószínűséggel erősíti meg a viselkedést. Ha valaki rákot kap a kávétól, az több évtized múltán következik be, csak keveseknél, és úgyis csak egyszer élünk. Kevésbé szélsőséges példa a teherbe esés kockázata. Csak az elmúlt mintegy ötven évben vált ismertté, hogy a teherbe esésnek a két menstruáció közti középső időszakban legnagyobb az esélye. Ha minden közösülés terhességhez vezetne, e felismerés korábban is megszülethetett volna. Akkor is kiderülhetett volna korábban, ha a terhesség első jelei a megtermékenyülés utáni első órában megjelenének, vagy ha élete során minden nő százszor vagy ezerszer esne teherbe.

A legtöbb társadalmi helyzet ilyen fajtájú. Túl kevésbé szabályszerű és túl nagy zajjal jár ahhoz, hogy a megerősítés árnyaltan alakíthassa a viselkedést. A fő kivétel az az érzelmi öröm vagy örömhány, amelyet a szorosan együtt élő emberek nyújthatnak egymásnak. A szülők tetszésük és nemtetszésük kimutatásával alakítják gyermekeik viselkedését. A házastársak számtalan módon jutalmaznak és büntetnek egymást, így alakítva egymáshoz fűződő viszonyukat. A tartós, boldogtalan házasságokban mindkét fél jutalma az a pillanatnyi öröm, amikor sikerül a másikat a legrosszabb oldala kimutatására provokálni. A tartós, boldog házasságokban mindkét fél jutalma a másinak is jutalom. De ha a parlamenti szavazásra, a vállalatok bérpolitikájára vagy a földrajzi mobilitásra keresünk magyarázatot, a megerősítési mechanizmus szerepeltetése nem meggyőző. A szándékolt következmények sokat számíthatnak, a tényleges következmények viszont nem eléggé szabályszerűek ahhoz, hogy visszahathassanak a viselkedésre.

Némiképp rejtélyes, pontosan hogyan is erősíthetik a következmények a motivációt anélkül; hogy részét alkotnák, de tény, hogy ez megtörténhet: Az állatok viselkedését nem ösztönzik tudatos szándékok,¹⁰⁷ viszont a következmények kétségkívül igen. Valójában majdnem minden, amit a megerősítésről *tudunk*, az állatok tanulásának és alkalmazkodásának tanulmányozásából származik – minden egyéb főleg extrapoláció és spekuláció.

A megerősítés tanulmányozója az állatnak-rendszerint patkánynak vagy galambnak – két, különböző módon jutalmazott tevékenység közt enged választást. A való életben ennek megfelelője a táplálékkeresés más-más környezetben. Azt kell megmagyarázni, hányszor fog az állat az egyik vagy a másik tevékenységbe. Általában mindegyik tevékenység (vagy *válasz*) egy billentyű megpöccölésében vagy egy fogantyú lenyomásában ölt testet. Két alapvető módon kapcsolhatjuk a jutalmakat a válaszokhoz. Egyrészt, mindegyik válaszhoz a jutalom egyfajta állandó valószínűségét rendelhetjük hozzá. A Las Vegasból ismert félkarú rabló ezt a jutalmazási mechanizmust képviseli. Ennek a mechanizmusnak nincs memóriája: ha egy alkalommal megütjük a főnyereményt, az nem módosítja annak esélyét, hogy a következő alkalommal újra megüssük. Másrészt, felállíthatunk emlékezzettel bíró mechanizmust is, amelynél minden jutalom nélkül maradt válasz után nő a valószínűsége, hogy a következő választ jutalom követi. A gyakorlatban ez a következőképpen nézhetne ki. A kísérletet végző személy minden egyes időszakban egy véletlengeneráló eszközzel dönti el, hogy hozzáférhetővé tegye-e a táplálékot. Ha egyszer elérhetővé lett, az is marad. Tegyük fel, hogy az első időszak után a táplálék elérhetőségének esélye 20%, a második után 36%, a harmadik után 49% és így tovább.¹⁰⁸ Az állat azonban nem tudja, hogy elérhető-e. Hogy kiderítse, és az ételmezt megszerezze, a megfelelő választ kell adnia (lenyomni a fogantyút vagy megpöccinteni a billentyűt): Kétféle hibát követhet el: válaszol, mielőtt a táplálék elérhető volna, és nem válaszol, amikor már elérhető.

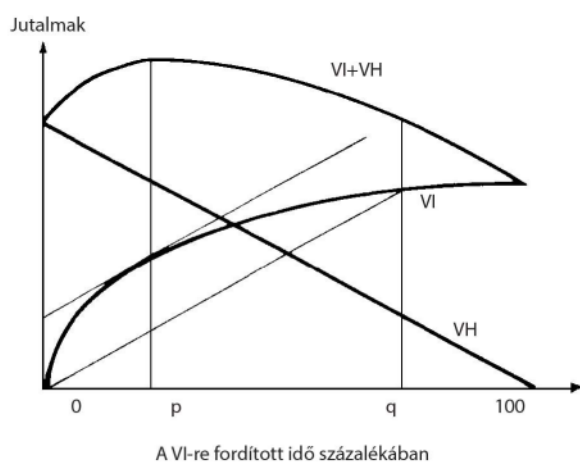
A megerősítélmélet központi kérdése az, vajon az állatok optimálisan osztják-e meg válaszaikat a két tevékenység között, vagyis úgy cselekszenek-e, hogy maximalizálják a szerzett jutalmakat. Kiderül, hogy a válasz a kétféle tevékenységhez kapcsolódó jutalmazási mechanizmustól függ. Ha mindkét jutalmazási mechanizmus félkarú rabló típusú, akkor az állatok gyakran azt teszik, ami racionális; vagyis minden figyelmüket a jutalom legnagyobb valószínűségével járó tevékenységre fordítják. Néha azonban belesnek a „szerencsejátékos hibájába” és az esélyek arányában teszik meg tétjeiket. Ha mindkét mechanizmus a másik fajtába tartozik, az eredmények is kétértelműek. Amikor mind a két mechanizmus megvan – mint a 9.1. ábrán –, akkor az állatok általában nem optimalizálnak.

¹⁰⁷ Ez némiképp vitatott. Az állatok intencionális viselkedésének komoly bizonyítéka lenne, ha ki lehetne mutatni, hogy új helyzetekben olyan közvetett stratégiákat alkalmaznak, amelyekre a természetes kiválasztódás nem programozhatta őket. A magasabb rendű főemlősök effajta viselkedésére van némi bizonyíték, de a megerősítélmélet képviselői által legtöbbet tanulmányozott patkányokéra és galambokéra tudtommal nincs.

¹⁰⁸ Hogy megértsük e számítások módját, vegyük azt az esélyt, hogy a második időszak végén a táplálék nem lesz elérhető. Ez két, egyenként 80%-os valószínűségű eseményt követel: azt, hogy a táplálék nem válik elérhetővé az első időszakban, és azt, hogy nem válik elérhetővé a másodikban. Annak valószínűsége, hogy mindkettő bekövetkezik, valószínűségeik szorzata, vagyis 64%. Tehát annak valószínűsége, hogy elérhető lesz a táplálék: $100 - 64 = 36\%$.

Az állat a rendelkezésére álló időt 0-tól 100%-ig fordíthatja a két tevékenységre. Az egyiket egy VH (változó hányadosú) mechanizmus jutalmazza: ez a félkarú rabló. A másikat egy VI (változó intervallumú) mechanizmus jutalmazza: ez a memóriával felruházott mechanizmus. A VI görbe a VI tevékenységből származó teljes jutalmat ábrázolja a ráfordított időhányad függvényében. Alakja azt jelzi, hogy minden további válasz várható nyeresége a válaszok számának növekedésével csökken. Ha az állat nagyon ritkán válaszol VI-re, akkor minden alkalommal igen nagy a jutalom esélye, mivel hosszú idő telt el utolsó látogatása óta. Ha nagyon gyakran válaszol, esélyei kisebbek. A VH görbét jobbról balra kell olvasni. Ha az állat 100%-ot fordít VI-re, semmi sem marad VH-ra, és minél kevesebbet fordít VI-re, annál többet VH-ra. E tevékenység várható jutalma egyszerűen a VH válaszok számával arányos, mivel bármelyik válasznak ugyanakkora az esélye, hogy megüti a főnyeresémet és jutalommal jár.

Egy racionális állatnak ideje jó részét tartósan a VH tevékenységre kéne fordítania, olykor kitérve a VI alternatívára, hogy begyűjtse az utolsó odalátogatása óta talán már esedékessé vált jutalmat. Ez az intuitív belátható elképzelés a 9:1. ábra segítségével pontosabban is megfogalmazható. Az állatnak nyilván az az érdeke; hogy a VI és VH jutalmak összegét maximalizáló arányt válassza. Ez akkor következik be, amikor idejének p százalékát VI-re, a maradékot pedig VH-ra áldozza. Ugyanez a gondolat úgy is megfogalmazható, hogy az állatnak VI és VH olyan kombinációját kell választania, amelyben mindkét tevékenység határértéke ugyanaz.¹⁰⁹ Hogy kézzelfoghatóbb legyen, tegyük fel, hogy az állat 1000-szer válaszol VI-re és 2000-szer VH-ra. VI határértéke – azaz egy VI-re adott újabb válasz értéke – az 1001. válasz jutalma és az 1000. válasz jutalma közti különbség. E nyereséggel állítsuk szembe az abból származó veszteséget, hogy VH-ra 2000 helyett csak 1999-szer válaszol. Ha a nyereség a veszteségnél nagyobb, az állat nem optimalizál: jobban járna, ha megváltoztatná válaszai kombinációját. Egy optimalizáló állat viszont a válaszok tovább nem tökéletesíthető kombinációjával él.



9.1. ábra

Kiderül azonban, hogy az állatok nem viselkednek optimálisan. Az optimális p helyett q százaléknyi időt fordítanak VI-re. Ahelyett hogy egyenlővé tennék a két tevékenység határértékét, az átlagértékeket teszik egyenlővé.¹¹⁰ VH átlagértéke állandó, a határértékével egyenlő. VI egy meghatározott szintjének átlagértékét a VI görbe ezen pontjából az origóhoz húzott egyenes meredeksége adja meg. A tevékenységek q -nak megfelelő keveréke esetén VI átlagértéke egyenlő VH átlagértékével. Amikor az állatok az átlagértékeket egyenlítik ki, mintegy elfelejtik, hogy a VI jutalmak legnagyobb része kevés válaszból származik, s hogy nem igazán kifizetődő, ha figyelniüket továbbra is e tevékenységre fordítják. Nem látják, hogy a VI tevékenység minden megismétlésének jutalma attól függ, összesen hányszor ismétlik meg.

Nem világos, vajon az emberi viselkedésben fellelhető-e ez az eltérés az optimálistól. Személyekkel nehéz ellenőrzött kísérleteket végrehajtani. Ráadásul a tudatos döntés emberi képessége és az emberi dolgok összetettsége inkább csökkenti a tisztán mechanikus megerősítés jelentőségét. Mégis, amilyen mértékben a megerősítés alakítja az emberi viselkedést – mint néhány korábban emutett példában –, hasonló hatások várhatók.

¹⁰⁹ Az ábrán VH határértéke állandó. VI határértéke a p pontnál van feltüntetve: megegyezik a VI görbéhez ebben a pontban húzott érintő meredekségével. Amikor az állat optimalizál, ez a meredekség a VH egyenes meredekségével egyenlő.

¹¹⁰ Ezt az elvet „egybevágósági törvény”-nek hívják.

A megerősítést vizsgáló kísérletek az idő leszámítolásáról is fontos információkkal szolgálnak. Tegyük fel, ha egy galamb csőrével ráüt egy piros billentyűre, akkor azonnal hozzáfér a táplálékhoz 2 másodpercig. Ha nem üt rá, akkor 4 másodpercre fér hozzá a táplálékhoz, de csak 3 másodperccel később. A galambok mohók, és kivétel nélkül mindig a korábbi, kisebb jutalmat választják. Tegyük fel azonban, hogy zölden gyullad ki a billentyű 12 másodperccel azelőtt, hogy pirosra váltana. A zöld billentyűre ütve a galamb megakadályozhatja, hogy az pirosra váltson, s így elejét veszi annak, hogy mohó lehessen. Néhány galamb él is ezzel a választási lehetőséggel: ők az 5.2. ábra (B) diagramjának megfelelően értékelik a jövőt¹¹¹ és előre megkötik magukat, hogy megszabaduljanak a kísértéstől.

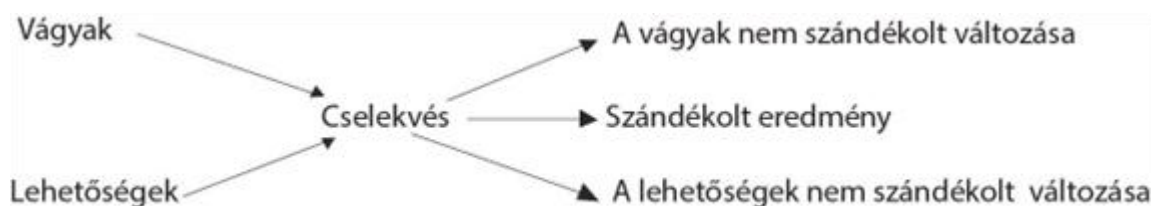
¹¹¹ Ez az értékelés valójában levezethető az egybevágósági törvényből.

3. fejezet - HARMADIK RÉSZ | INTERAKCIÓ

1. 10. NEM SZÁNDÉKOLT KÖVETKEZMÉNYEK

A dolgok nem mindig úgy sikerülnek, ahogy várjuk. Sok esemény nem szándékolt. Adam Ferguson emlékezetes kifejezésével élve: „A történelem emberi cselekvés, de nem emberi terv eredménye.” Kortársa, Adam Smith egy „láthatatlan kézre” hivatkozott, amely az emberi dolgokat alakítja. Fél évszázaddal később Hegel az „ész cselére” hivatkozott; harminc évvel utána pedig Marx az emberek saját cselekvésüktől való „elidegenedéséről” beszélt. A cselekvés nem szándékolt következményeinek témája ebben az időszakban a kialakuló társadalomtudományok két központi problémájának egyike volt. A másik a társadalom organikus egységként való szemlélete volt. E két elképzelés még mindig kísér bennünket. Egyfelől az a gondolat, hogy az egymást keresztező egyéni cselekvések nem szándékolt eredményre vezetnek. Másfelől az a – részletesebben a következő fejezetben kifejtendő – gondolat, hogy az egyéni tervek kölcsönösen igazodnak egymáshoz, miáltal mind torzulás nélkül valóra válhatnak.

Mielőtt szemügyre veszem a társadalmi interakcióból és interferenciából kinövő nem szándékolt következményeket, szeretnék rámutatni néhány, az emberi elmében ható mechanizmusra. Korábban kifejtettem, hogy a cselekvés a vágyak és a lehetőségek eredője, de a cselekvés is alakíthatja nem szándékolt módokon a vágyakat és a lehetőségeket. (Lásd a 10.1. ábrát.)



10.1. ábra

Egy cselekvésnek szándékolt eredményén túl olykor nem szándékolt következménye a vágyak megváltozása is. Egyszerű példa a káros szenvedély. Lehet, hogy csak egy újabb pohár italra vágyom, de amit kapok, az egy pohár ital és a még erősebb vágy. Ha tudtam volna, akkor esetleg nem is nyúlok a pohárhoz. A vágyak ellenkező irányú hatásnak is ki lehetnek téve, például az újdonság iránti vonzódás miatt. Andersen *Amit apjuk tesz, mindig jó* című meséjében egy paraszt reggel kimegy a piacra, hogy eladja vagy elcserélje lovát. Először egy olyan emberrel találkozik, akinek van egy tehene, amely annyira megtetszik neki, hogy elcseréli a lóért. Az ügyletek egymásutánjában a tehenet egy birkára, a birkát egy libára, a libát egy tyúkra, és végül a tyúkot egy zsák rohadt almára cseréli. A parasztnak a romlásba vezető útja fokozatos javításokkal van kiköveve.¹ Minden alkalommal azt hiszi, hogy jó cserét csinál, de az összes csere nettó eredménye végzetes.² A probléma abból adódik, hogy minden új tárgy váratlanul új vágyat is ébreszt benne. Ha előre láthatta volna, miféle síkos lejtőn indul meg, talán rá sem lép. Bár a történetben ez nincs benne, a paraszt aligha cserélte volna el a lovát egy zsák rohadt almára. A kíváncsiságot és az újdonság iránti vágyat olyan választási lehetőségek keltik fel, amelyek se nem nagyon hasonlóak, se nem nagyon mások, mint a jelenlegi állapot.

A cselekvéseknek lehet nem szándékolt hatásuk a lehetőségekre is. Tudom, hogy az ivást a pénztárcám sínyli meg, de ez döntésem azon következményeihez tartozik, amelyekkel számolok. De talán nem tudom, hogy az egészségem is megsínyli, és ennél fogva az a képességem is, hogy a jövőben más tevékenységekben örömet leljek. Bármely adott időpontban az ivás jó ötletnek tűnhet, de ha minden ilyen alkalmat megragadok, akkor végül nagyon rossz állapotba kerülhetek. Egy ember különböző időpontokban hozott döntéseinek interferenciája

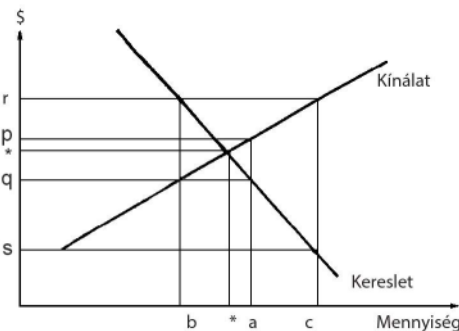
¹ Végül is nem megy tönkre, mert két angol turista fogadást köt vele, hogy a felesége dühös lesz rá, amikor hazatér az almával, s a fogadást elvesztik.

² Kissé formalizálva: képzeljünk el egy személyt, aki rendszeresen (bár nem tudatosan) úgy alakítja vágyait, hogy mindig azt az árut kívánja erősebben, amelyikből éppen kevesebbél bír. Tegyük fel, hogy két áruból álló fogyasztói kosarak következő sorozatával találkozik: $(1/2, 3/2)$, $(3/4, 1/2)$, $(1/4, 3/4)$, $(3/8, 1/4)$... Ha egy adott időpontban a sorozat n -edik kosarát fogyasztja, és a következő periódusban az n -edik és az $n+1$ -edik kosár közül választhat, akkor mindig az utóbbit választja, amely többet kínál abból az áruból, amelyből éppen kevesebbje van. De mivel a sorozat nullához közelít, ezek a fokozatos javulások a romlásba vezető útját kövezik ki.

kicsit olyan, mint különböző emberek döntéseinek interferenciája. Ha mindig azt teszem, ami az adott pillanatban a legjobbnak tűnik, akkor lehet, hogy minden alkalommal rosszul járok.³ Ha mindenki azt teszi, ami racionális, akkor mindannyian veszíthetnek.

Áttérve azokra a nem szándékolt következményekre, amelyek több személy interakciójából keletkeznek, kezdjük a gazdaságtudomány híres „pókháló” példájával, amit „sertésciklus”-nak is neveznek, mivel először a sertésenyésztés periodikus ingadozásának magyarázataként fogalmazódott meg. Alkalmazási köre azonban jóval tágabb. Az utóbbi évtizedekben a hajógyártás ingadozásai nagyon hasonló mintázatot mutattak: az eladói piac kialakulását túlzott beruházás és telítődés követte.

A sertésenyésztőknek egy évvel korábban kell eldönteniük, hogy mennyit akarnak piacra vinni a következő évben. E döntést a sertések várható eladási ára és termelési költsége határozza meg. A várható ár növekedése arra ösztönzi a gazdákat, hogy többet tenyészessenek – mint az a 10.2. ábra emelkedő kínálati görbéjén látható.⁴ A tényleges ár, amennyiért a sertéseket adják, meghatározza, hogy mennyit vesznek a fogyasztók, amint azt a csökkenőgörbe mutatja.⁵ Ha a termelők egy adott árra számítva többet visznek piacra, mint amennyit a fogyasztók megvásárolnak ezen az áron, akkor a termelők közötti verseny az árakat leszorítja, míg a piac meg nem tisztul. Ha kevesebbet kínálnak, mint amennyit a fogyasztók megvennének, akkor a fogyasztók közötti verseny tornássza fel az árakat a piac megtisztulásáig. Az ábrán a két csillaggal jelölt egyensúly akkor jön létre, amikor a várható és a realizált ár egybeesik; és a termelők minden terméküket azon az áron adják el, amely termelésre készítette őket.



10.2. ábra

Az árakra vonatkozó várakozások kialakításának legegyszerűbb módja azt feltenni, hogy az árak j övőre ugyanazok lesznek, mint az idén. Tegyük fel, hogy a 10.2. ábrán az 1. évben az ár p . Arra számítva, hogy ez az ár marad a 2. évben is, a termelők a mennyiséget kínálnak a 2. évben. A fogyasztók azonban ezen az áron nem kívánnak megvásárolni ekkora mennyiséget, és ez az árat q -ra szorítja le. Feltételezve, hogy az árak a 2. és a 3. év között nem változnak, a termelők b mennyiséget kínálnak a 3. évben. Ennek eredményeképpen a realizált r ár meghaladja a várt árat. A termelők arra számítva, hogy r ár fennmarad a 4. évben, c mennyiséget kínálnak, de ahhoz, hogy eladhassák, el kell fogadniuk a minden eddiginél alacsonyabb s árat.

Az árak és a mennyiségek mozgása egyfajta pókhálót alkot, mely csigavonalban távolodik az egyensúlyi ponttól.⁶ Az árak és a jövedelmek váltakozva hol magasabbak, hol alacsonyabbak a várt árnál és jövedelmeknél. Kellemes és kellemetlen meglepetések váltják egymást. A várt eredmény soha nem következik be.

³ Ez nem lehet szó szerint igaz, mivel az első pohárnál még az italt is élvezhetem

és jó egészségnek is örvendhetek. Adott pillanatban csak az árthat az embernek, amit korábban csinált; amit később tehet, az még nem. De az is árthat neki, amit mindenki más tesz.

⁴ E kínálati görbe valójában az egyes termelők egyéni kínálati görbéinek összege. Az egyéni kínálati görbe minden egyes pontja azt a mennyiséget mutatja, amely az adott ár mellett maximális nyereséget biztosít. Ennél a mennyiségnél a határköltség (egy újabb sertés előállításának költsége) egyenlő a sertés árával. Ha felmegy az ár, a termelés egészen addig a pontig bővül, ahol a határköltség ismét egyenlő az árral. A határköltség azért nő, mert mindegyik gazdaság az adott eszközökkel működik, ami a termelés bővülésével szűk keresztmetszetté válik. Habár az eszközök egy része (épületek stb.) könnyen bővíthető hatékonyságvesztés nélkül, más része (nevezetesen a döntéshozó kapacitás) nem.

⁵ E görbe szintén a sertések iránti sok egyéni keresleti görbe összege. E görbék azért negatív meredekségűek, mert a fogyasztók más termékekre térnek át, ha a sertés drágul.

⁶ Eltérő meredekségű kínálati és keresleti görbék esetén a mozgás befelé haladó csigavonalban közelít az egyensúlyhoz.

A szavazói magatartás ugyanezt a mechanizmust mutathatja. A szavazás napja előtt nyilvánosságra hozott közvélemény-kutatási eredmények többféleképpen is befolyásolhatják a tényleges szavazást. Van, aki a többséggel akar tartani, s ezért átpártol a közvélemény-kutatásokban első helyen álló jelölthöz. Mások az esélytelenebbet támogatják, talán mert fontosnak vélik, hogy a vesztes ne nagyon veszítsen. A vesztes ügyre vonatkozó okoskodás azonban önmagát érvénytelenítheti, ha eléggé sokan cselekszenek ennek alapján. Ugyanis minden egyes szavazó szemszögéből csak akkor van értelme, ha az összes többi vagy a legtöbb szavazó a közvélemény-kutatási előrejelzéseknek megfelelően viselkedik – vagyis ha nem úgy, mint ő. Ha viszont sokan pártolnak át az esélytelenebbhez, azt feltételezve, hogy kevesen tesznek így; akkor bajba kerülnek. Szavazásuk együttesen a jelölt hivatalba juttatásával végződik, habár egyénileg csak annyit kívántak jelezni neki, hogy tisztességes helyet tölt be.⁷

A legmeghökkenőbb nem szándékolt következmények mindenkit rosszabb helyzetbe hoznak. Jean-Paul Sartre ezt „célellentéességnek” nevezte, az eróziót hozva fel példaként. Amikor a földművesek irtással próbálnak több termőföldhöz jutni, végül is csökkenhet a termőterületük, mivel a nagymértékű erdőirtás erózióhoz vezet. A célellentétes következmények eseteivel lépten-nyomon találkozhatunk. Ha mindenki feláll, hogy jobban lássa a mérkőzést, senki sem lát jobban, és mindenki elfárad az állásban. Amikor mindenkit az a vágy hajt, hogy egy kicsivel többet keressen a szomszédjánál, végül mindegyikük azért lohol, ahogy csak bír, hogy egy helyben maradjon. Amikor minden családfő úgy dönt, hogy sok gyereke lesz, akik majd gondoskodnak róla öreg napjaiban, az ebből eredő túlnépesedés mindenkit rosszabb helyzetbe hozhat. Amikor mindenki egyszerre akarja kivenni pénzét a bankból, valamennyien elveszíthetik betétjeiket. Amikor minden vállalat bércsökkenéssel próbálja átvészelni a recessziót, a keletkező vásárlóerő-csökkenés a recessziót általános válsággá változtathatja.

Vegyük szemügyre részletesebben az utolsó példát. A vállalatok viszonya a munkásokhoz kettős. Mivel termékeik fogyasztóiként szükségük van a munkásokra, érdekük fűződik a magas bérekhez, mert akkor a munkások többet költhetnek. De mivel a vállalatok egyben munkaadók is, az alacsony bérekben is érdekelték. Ideális esetben mindegyik vállalat azt szeretné, hogy saját dolgozói alacsony, míg az összes többi vállalatnál foglalkoztatott munkások magas bért kapjanak. Hogy egy-egy vállalatnál ez meg is történjék; annak nincs logikai akadálya, habár kompetitív munkaerőpiacon nem fordulhat elő. Logikailag *lehetetlen* viszont, hogy mindegyiküknek sikerüljön; hogy mindegyik vállalat az az egyetlen vállalat legyen, amely alacsony bért fizet munkásainak.⁸

A nem szándékolt következmények azonban lehetnek mindenki számára kedvezőek is. Ez az Adam Smith-féle láthatatlan kéz: az önérdek követése a közös érdeket szolgálja. Az új technológiát bevezető vállalatot kizárólag saját nyereségei ösztönzik, mégis azáltal, hogy olcsóbbá tesz fogyasztási cikkeket (vagy más vállalatok által használt termékeket), közvetve a közös érdeket szolgálja. A magánélonyöket szolgáló fogyasztás foglalkoztatást – és ezáltal fogyasztási lehetőségeket – teremt másoknak.⁹ Az emberek azért festik le házukat, hogy védjék az időjárás viszontagságaitól, de ezzel egyúttal a kellemes látvány örömét nyújthatják másoknak. Ha egy közösség minden tagja szemmel tartja gyermekét, míg az kinn játszik, egyúttal elkerülhetetlenül figyelik a többiekét is. Így mindenkinek a gyermekei nagyobb védelmet élveznek.

A célellentétes következmények és a láthatatlan kéz szerkezete ugyanaz. Az ember a maga javát keresve cselekszik. Ennek során másodlagosan másokra (és gyakran saját magára¹⁰) is hat. A másodlagos hatás -akár pozitív, akár negatív-típusan igen csekély az elsődleges, szándékolt előnyhöz képest. Amikor azonban mindenki így cselekszik, mindenkit sok kicsi előny, vagy sok kicsi kár ér. (Ezeket a kis mellékhatásokat rendszerint *externáliáknak* nevezik.) Ha a másodlagos hatás pozitív, a láthatatlan kéz mechanizmusa érvényesül. Ha negatív, akkor két lehetőség van. Vagy a sok apró kár összege nagyobb az elsődleges előlynél (célellentétes következmény), vagy az elsődleges előny nagyobb az összesített kárnál. Mindenki jobban jár, ha a meghatározott módon cselekszik, de nem annyira, mint várta. A célellentétes következmények említett példái módosított formában szintén illusztrálhatják ezt az esetet.¹¹

⁷ Az is előfordulhat, hogy a „vesztes ügy; igaz ügy” hatást kiegyenlíti a „siessünk, mert lemaradunk” hatás, és így a tényleges eredmény megfelel az előre jelzett eredménynek.

⁸ Azt a vélekedést, hogy ami igaz lehet külön-külön *bármelyik* egységre, szintén

igaz lehet egyidejűleg az összes egységre, néha „kompozíciós hibának” nevezik. Ilyet vétünk, amikor a határadókulcsot alkalmazzuk az összes adólevonás valódi költségének kiszámításához, megfelelően arról, hogy csak egy dollár lehet utolsó dollár.

⁹ Ez volt Adam Smith előfutárának, Bernard Mandeville-nek egyik dédelgetett gondolata, kinek jelszava – „magánvétek, közhaszon” – a láthatatlan kéz mechanizmusának talán első megfogalmazása.

¹⁰ A vállalatot némi kár éri, ha csökkenti munkásai bérét, mivel azok jövedelmük egy részét – még ha tipikusan nagyon kis részét is – a vállalat termékeire költik. Vagy gondoljunk egy számítógépet gyártó cégre, amely egy új típussal jelentkezik. A vállalat elsődleges előnye abból származik, hogy az új számítógép eladása nyereséget hoz. A másodlagos előny, hogy a számítógépet maga is használhatja.

¹¹ Tegyük fel, hogy az erdőirtás előtt a parasztnak tízezer hektár földjük volt: a fele művelhető, a fele erdő. Az erdőirtás után kétezer hektárt vesztenek az erózió miatt, de a művelhető föld nagysága ötezerrel nyolcezer hektárra nőtt.

Ezekben a példákban azok szenvedik el vagy élvezik a cselekvések nem szándékolt következményeit, akik elkövették. Nem kevésbé fontosak és számosak azok az esetek, amelyekben a következményeket más emberek érzik meg. A régi Kínában sok szegény család pusztította el leánygyermekét. Az eredmény az lett, hogy a fiúk többségbe kerültek, és a sok nőtlén fiatalember kiváló utánpótlást biztosított a banditáknak. A banditizmus áldozatai többnyire a földesurak és jómódú parasztok voltak, akik kevésbé éltek a leánygyermek elpusztításának eszközével. A gazdagok kifosztása a szegények önvédelmének nem szándékolt következménye volt.¹² Amikor a szakszervezetek ragaszkodnak tagjaik munkahelyének biztonságához, nem a vállalat érdekeit tartják szem előtt. Mégis; nem szándékolt következményként, a dolgozók kisebb mértékű cserélődése növeli a termelékenységet, mivel csökkenti a betanítás és a munkaerő-toborzás költségeit.¹³ Az efféle mechanizmusok adják a társadalomtudomány fő témáját.

A társadalmi magyarázat filozófiájának egyik régi kérdése, hogy a nem szándékolt következmények bekerülhetnek-e az őket előidéző cselekvés – vagy cselekvések – magyarázatába. Egy nyilvánvaló értelemben nem. Egy cselekvés magyarázatának olyan eseményre kell hivatkoznia, amely időben megelőzte. A jövő nem hozhatja létre a múltat. A kérdést azonban másképpen is feltehetjük, ekkor a kialakult cselekvésmintákra vagy cselekvéssorokra, nem pedig egyetlen cselekvésre vonatkozik. Ez esetben így hangzik: Magyarázhatnák-e mai cselekedetem nem szándékolt következményei, hogy miért teszem holnap is ugyanezt?¹⁴

A véletlen variációt követő kiválasztódás esetében például igen. A társadalmi életben a legvalószínűbb mechanizmus nem a természetes, hanem a mesterséges kiválasztódás. A kutatások kialakult rendszerét például nagyrészt a finanszírozó intézmények által kívánt, de a tudósok által nem szándékolt haszon magyarázza. Sok tudós rutinszerűen a védelmi minisztériumtól kér anyagi támogatást tisztán intellektuálisan motivált munkájához.¹⁵ A védelmi minisztérium feltehetően azokat a pályázatokat fogadja el, amelyekről úgy véli, hogy a legnagyobb katonai lehetőséget rejtik magukban. A kutatási alapok így létrejövő elosztását olyan következmények magyarázzák, amelyek a tudósok szempontjából mellékesek.

A megerősítés lehet egy másik mechanizmus, amelynek folytán a nem szándékolt következmények magyarázhatják az őket előidéző viselkedés továbbélését. Tegyük fel, hogy az első dührohamot az váltja ki, hogy a gyermek nem kapja meg, amit akar, mondjuk a fagyaltot. Kis idő múlva megkapja, és ez az, amit akart. Egyúttal kap valami fontosabbat is, amire nem is törekedett – a szülei figyelmét. Valahogyan – nem tudni, hogyan – a kapott figyelem örömet a hisztis viselkedéshez társítja, ami megerősíti azt. Mindazonáltal sohasem lesz a figyelem felkeltése a gyermek viselkedésének szándékos célja.

Amikor a szociológusok nem szándékolt következményekkel magyarázzák a viselkedést, rendszerint nem a kiválasztódásra vagy a megerősítésre gondolnak. Sajnos nehéz megmondani, hogy akkor mire. Az egyik sokat vitatott példa a bizonyos társadalmakban ismert esőtánc. A tánc esőt hoz, de hoz valami sokkal fontosabbat: társadalmi kohéziót és szolidaritást. A mi társadalmunkban a templomba járásnak lehet nagyon hasonló hatása, avagy – ahogy sok szociológus mondani szokta – *funkciója*. Aki azt állítja, hogy a rítus funkciója a társadalmi kohézió fenntartása, nemcsak azt állítja, hogy a rítusnak van ilyen hatása, hanem azt is, hogy ez a hatás magyarázza a rítust. Na már most, az ilyen esetekben nehéz a tényeket megállapítani. A társadalmi kohézió nehezen mérhető. De még ha valamiképp megállapítható volna is az, hogy e rítusok valóban fokozzák a társadalmi kohéziót, hogyan nézne ki a következő lépés, amely a rítust a társadalmi kohézióhoz való nem szándékolt hozzájárulásával magyarázná?

Mivel a társadalmi kohézió fogalma amúgy is nehezen megfogható, többre mehetünk egy másik példával. Az ember azt gondolná, hogy egy szervezet hatékonyságának árt a nyílt belső konfliktus. Az ellenkező azonban még rosszabb lehet. Ha minden konfliktust elfojtanak, akkor a feszültségek addig halmozódnak, míg egy napon a szervezet összeomlik. Sokkal jobb, ha a szervezet tagjai szabályos időközönként kis adagokban kiadhatják a dühüket, mint hogy az egész szétrobbanjon. Következtethetünk-e ebből arra, hogy a konfliktusnak az a *funkciója*, hogy a szervezetet karbantartsa, hogy tehát a konfliktust ez a nem szándékolt következmény magyarázza?

A következő mechanizmus szólhat emellett. Az a szervezet, amely nem tűri a konfliktust, instabil. Idővel összeomlik, és módosult formában alakul újjá. Az új forma vagy megengedi a konfliktust, vagy nem. Ha igen, akkor életképes, és várhatóan megmarad egy ideig. Ha nem, akkor ismét összeomlik. Előbb-utóbb kialakul egy

¹² Azt mondhatnánk, hogy a gazdagok saját vermükbe estek, hiszen a szegénységet nagyrészt a földesúri kizsákmányolás okozta. A kizsákmányolás egyik hatása teljesen véletlenül létrehozta a kizsákmányolás ellensúlyát.

¹³ A vállalatok mégsem feltétlenül örülnek a szakszervezeteknek, mivel azok általában magasabb bért is biztosítanak tagjaiknak.

¹⁴ Szorítkozhatunk azokra a következményekre, amelyek valamilyen értelemben kedvezőek. Az előnyök azonban nem szükségképpen a cselekvőknek jutnak, ahogy ezt a kutatásfinanszírozás most következő példája is mutatja.

¹⁵ A tiszta nyelvészeti kutatások nagy részét például az USA Haditengerészeti Híradós Alakulata támogatta.

stabil forma. Ha azt látjuk, hogy a létező szervezetek többsége eltúri a konfliktust, akkor a magyarázat az, hogy a konfliktust nem tűrő szervezetek instabilak, és ezért kisebb az előfordulásuk valószínűsége a szervezetek populációjában. Ez az érvelés nem adna magyarázatot arra, hogy bármely adott szervezet miért engedi meg a konfliktust, de arra igen, hogy a többségük miatt. És ezt a tényt a konfliktus nem szándékolt, hasznos következményével magyarázná.

Ez az érv kicsit hasonlít a 7. fejezetből ismert társadalmi kiválasztódási érvre. Az ellenvetések is hasonlóak. Az alkalmazkodás folyamata csak akkor érvényesül, ha meglehetősen gyors a környezet változásához képest. Az utóbbi két dologtól függ: az új szervezetek létrehozásának sebességétől és a régi szervezetek elavulásának ütemétől. Az alkalmazkodás sebessége is két tényezőtől függ: attól, mennyi idő kell egy instabil szervezet összeomlásához, illetve, hogy mekkora annak a valószínűsége, hogy egy instabil szervezet utódja stabil lesz. A komplex, modern társadalmakban a környezet minden bizonnyal oly gyorsan változik, hogy az alkalmazkodás folyamatának kis esélye van arra, hogy utolérje.

2. 11. EGYENSÚLY

Korábban azt mondtam, hogy a társadalomtudományoknak meg kell magyarázniuk, miért nem élünk a természeti állapotban. A másik kihívás, hogy megmagyarázzák, mitől van a társadalmakban valamennyi rend – amire nem igaz, hogy „egy félkegyelmű meséje, zengő tombolás, de semmi értelme sincs”.^{16*} A Macbethnek ez a mondata másfajta anarchiát idéz, mint Hobbes leírása a természeti állapotról, ahol az élet szerinte „magányos, szegényes, csúnya, állatias és rövid”.^{17**} Inkább a koordináció, semmint a kooperáció hiányáról, inkább a káoszról, semmint csúnyaságról vall. Az előző fejezetben megvizsgáltuk néhány módját annak, ahogy az emberek tervei meghiúsulhatnak. Egyetlen társadalom sem működhetne azonban, ha mindig mindenki tervei meghiúsulnának. A tervek egyetemes meghiúsulása káoszhoz vezetne.

Mindkét problémát – hogy miért nem élünk a természeti állapotban, és miért nem vagyunk a káosz állapotában – kétféleképpen lehet megoldani. Egyrészt a kooperáció és a koordináció kialakulhat decentralizált, nem kikényszerített cselekvéssel. Ez a témája ennek és a következő két fejezetnek. Másrészt a kooperációt és a koordinációt központilag érvényesíthetik az erőszak által támogatott társadalmi intézmények. Ez a 15. fejezet témája lesz, ahol viszont amellet is érvelek, hogy e megkülönböztetés nem olyan egyértelmű, mint amilyennek tűnhet.

A társadalomtudományokban az egyensúly olyan állapotot jelent, amelyben összhang van az emberek tervei között. Ez általában, de nem mindig, azt is biztosítja, hogy ne forduljanak elő nem szándékolt következmények. A 10.2. ábrán ott volt az egyensúly, ahol a keresleti és a kínálati görbe metszi egymást. Ha a sertésenyésztők arra számítanak, hogy a következő évben egyensúlyi ár érvényesül, akkor olyan döntést hoznak (arról, hogy mennyit termeljenek), ami előidézi az egyensúlyi ár létrejöttét.

Egyszerűbb példát nyújtanak a közlekedési szabályok. Ha arra számítok, hogy mindenki az út jobb oldalán hajt, akkor érdekem, hogy ugyanígy tegyek. Ez már jelzi az egyensúly egy definícióját. Vegyünk bizonyos számú embert a maga vágyaival és lehetőségeivel, és tegyük fel, hogy mindegyik valamilyen cselekvés mellett dönt. Miután valamennyien döntöttek, mind felteheti magában a kérdést: Figyelembe véve, mit tettek a többiek, járhattam volna-e jobban, ha másképp cselekszem? Ha egyensúly van, mindenki nimmal válaszolna. Ha mindenki az út jobb oldalán hajt, ez egyensúly, mivel senkit sem ösztönöz semmi arra, hogy másképp tegyen. Hasonlóképpen, amikor minden gazda az egyensúlyi ár megvalósulását feltételezve cselekszik, egyikük sem bánja.

A közlekedési egyensúlynak van néhány olyan tulajdonsága, amellyel más egyensúlyi helyzetek nem rendelkeznek. Ha mindenki az út jobb oldalán hajt, semmi sem ösztönöz arra, hogy másképp tegyek – és azt sem kívánom, hogy bárki más ne így tegyen. Sok egyensúlyban nincs meg ez utóbbi vonás. Mindegyik gazda azt szeretné, ha versenytársai az egyensúlyi mennyiségnél kevesebbet termelnének, mivel ez felhajtana az árakat és az ő nyereségét.¹⁸ Azokat az egyensúlyokat, amelyekben senki sem akarná, hogy bárki másképp tegyen, *konvención nyugvó egyensúlynak* nevezzük. Kiváló példáját nyújtják a nyelvi konvenciók. Mivel azt akarom, hogy megértsenek, ez arra ösztönöz, hogy helyesen beszéljek, és mivel meg akarom érteni; hogy mások mit mondanak, azt szeretném, hogy ők is így tegyenek. New Yorkban a maffia vezetői körében a kínos találkozások elkerülése végett kialakult az a konvenció, hogy pénteken a szeretőjükkal, szombaton a feleségükkel mennek vacsorázni. Ha tudom, hogy a többiek ezt a gyakorlatot követik, magam is így teszek, nehogy összetalálkozzam

^{16*} Szabó Lőrinc fordítása.

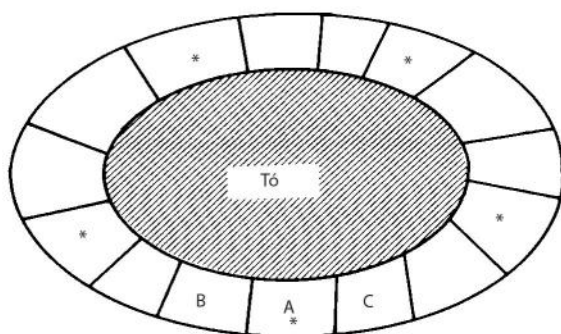
^{17**} Thomas Hobbes: *Leviatán*. Budapest, Magyar Helikon, 1970. 109. o. Vámosi Pál fordítása.

¹⁸ Ha viszont ez tényleg bekövetkezik, akkor azt bánja, hogy miért nem termelt többet.

a feleségükkel, amikor a szeretőmmel vacsorázom, és fordítva. Ugyanezért szeretném, hogy a többiek is tartsák ehhez magukat. Ha már létrejöttek, ezek az egyensúlyok rendkívül szilárdak.

A jobb vagy bal oldalon való hajtás közötti választás a *többszörös egyensúly* esete, mivel azok az országok is egyensúlyban vannak, ahol mindenki bal oldalon hajt. (A sertésenyésztők esetében viszont csak egy egyensúly van.) Mármost nem igazán fontos, hogy melyik egyensúlyt választják a közlekedésben. Amíg mindenki ugyanazt teszi, mindegy. Más esetekben viszont egyáltalán nem mindegy, melyik egyensúly valósul meg. A könnyű esetekben mindenki ugyanazt az egyensúlyt részesíti előnyben. Nehéz esetekben néhányan az egyik, mások egy másik létrejöttét szeretnék.

Szemléltetésül visszatérek az erdőirtás példájához (11.1. ábra). A tó körül számos parasztelek van. Három történetet mesélek el azokról a különböző döntésekről, amelyek elé a parasztok nézhetnek. Az első történetben az erdőirtás már megtörtént, és az erózió megindult. Új fák ültetésével azonban megállítható. Pontosabban, egy egyéni telken, például A-n, akkor és csak akkor állítható meg az erózió, ha rajta és a két szomszéd telken, B-n és C-n, fákat ültetnek. Két egyensúly van. Az egyikben egyetlen fát sem ültetnek, és a termőföld a tóba vész. Egyénileg egyik földműves sem tud ellene tenni. A másikban minden telken fákat ültetnek és az eróziót megállítják. Amennyiben a többiek együttműködnek az újrafásításban, mindenkinek érdeke a csatlakozás. Lehet, hogy ez az egyensúly -bár mindenkinek jobb, mint az első -nem valósul meg. A parasztok talán nem tudják, hogy helyzetük olyan, amilyennek leírtam. De ha tudják (és azt is tudják, hogy a többiek is tudják), akkor egyet fognak érteni az újrafásítás politikájával.¹⁹



11.1. ábra

A második történetben nehezebb egyezsére jutni. Ebben kikötjük, hogy adott telken akkor és csak akkor van erózió, ha rajta és mindkét szomszédos telken kivágják a fákat. Most három egyensúly van. Mindegyik megköveteli, hogy minden harmadik telken – például az ábrán minden csillaggal jelölt telken mondjanak le a fák kivágásáról. A csillaggal jelölt telkeken semmi nem ösztönzi a parasztokat kivágásra, mivel ezzel saját telkükön eróziót idéznének elő. A csillag nélküli telkek parasztjait semmi nem ösztönzi arra, hogy tartózkodjanak a fák kivágásától, mivel a kivágással semmit sem kockáztatnak saját telkükön. Minden paraszt jobban jár, ha az egyik egyensúly megvalósul, mint ha az összes telken kivágják a fákat. A kérdés az, hogy kinek jusson több termőföld, és ki hozzon áldozatot a többiekért. Az információ nem elég: alkudozásra vagy erőszakra van szükség.

A második történet más szempontból is különbözik a közlekedési szabályoktól. Minden közlekedési egyensúly mindenkítől ugyanolyan viselkedést követel – vagy mindenkinek a jobb, vagy mindenkinek a bal oldalon kell hajtania: A második történet valamennyi egyensúlya egyesektől azt követeli, hogy másként viselkedjenek, mint a többiek – nem mintha más vágyaik vagy lehetőségeik lennének, hanem mert interakciójuk eleve egyensúlyhiányos. Ez jellemzi a „gyakoriságtól függő egyensúlyokat” is, amelyekre az 1. fejezetben utaltam. Vegyük azt a problémát, vajon érdemes-e azért becsületesen viselkedni, hogy becsületes ember hírében álljunk: Egy szinte kizárólag becsületes emberekből álló populációban nem érné meg információt gyűjteni az emberek jó híréből. Mivel a csalás nem derülne ki és büntetlen maradna, egy magányos csaló sokkal jobban járna, mint a becsületes ember. Ha azonban sok volna a csalás, akkor egy-egy ember jobban járhat, ha becsületes emberként

¹⁹ Ezek nem konvención nyugvó egyensúlyok. Azt az esetet, amikor két konvención nyugvó egyensúly közül mindenki az egyiket részesíti előnyben, az a probléma illusztrálja, hogy mit tegyünk, ha megszakad a telefonvonal. Ha mindkét fél megpróbálja újrahívni a másikat, akkor mindkettő foglalt jelzést kapnak. Ha egyikük sem próbálkozik, az eredmény nem kevésbé rossz. A következő két konvención bármelyike egyensúlyt teremthetne: az újrahívás lehetne annak a dolga, aki eredetileg telefonált, vagy azé, aki a hívást fogadta. Az első megoldás jobb, mivel az, aki eredetileg telefonált, biztosan tudja, milyen számot kell hívnia, míg a hívott fél esetleg nem tudja, hogy milyen számról telefonált a másik. De amennyire tudom, nincs olyan konvención, amely az efféle helyzeteket szabályozná.

ismerik. Egyensúly esetén néhányan becsületesen, mások becsületlenül fognak viselkedni. Az érv megint nem arra vonatkozik, hogy az emberek bensőleg különböznek egymástól, hanem csak arra, hogy egyensúly esetén különbözőképpen viselkednek.

Minden közlekedési egyensúly mindenkinek jobb, mint bármely más viselkedési minta. Az első eróziós történetben az egyik egyensúly mindenki számára *rosszabb*, nevezetesen az, amelyben semmilyen újrafásítás nem történik. Szerencsére van egy másik egyensúly is, amelyet mindenki előnyben részesít minden mással szemben, amit még tehetnének. A fogoly dilemmája játékban csak egy egyensúly van, amely mindenki számára rosszabb, mint a kooperatív (nem egyensúlyi) viselkedési minta. Ezt az esetet egy harmadik eróziós történettel illusztrálhatjuk, amelyben feltesszük, hogy egy adott telken akkor és csak akkor fordul elő erózió, ha a szomszédos két telken kivágják a fákat. Bármit tesznek a többiek, minden egyes parasztnak az az érdeke, hogy saját telkén kivágja a fákat, mivel ezzel csak a szomszédjának árt, nem önmagának. Az egyensúlyi eredmény az, hogy a termőföld a tóba vész, hacsak nem találnak valamilyen politikai megoldást.

A fogoly dilemmája játékban az egyensúly abban különbözik valamennyi eddig említett egyensúlytól, hogy olyan cselekvések eredménye, amelyek mind a legjobb válaszok *bármire*, amit a többiek tehetnek, s nem pusztán az egyensúlyi viselkedésükre. Az egyensúly így nem követel meg helyes feltevéseket arról, mit tesznek majd a többiek, mivel az egyén ugyanúgy cselekszik, akármit vár is a többiektől. (Az ilyen típusú cselekvést *domináns stratégiának* nevezik.) Ha várakozásai tévesek, meglepetés – talán kellemetlen meglepetés – éri, de nem fogja megbánni, amit tett. Ilyen esetekben nem szándékolt következmények is lehetnek az egyensúlyban. Általában azonban a meglepetés és a megbánás együtt jár.

Az előző bekezdésben tárgyalt egyensúlyok nagyon szilárdak. Csak valamilyen irracionális cselekvés zavarhatja meg őket. A másik szélsőséget a nagyon törekeny egyensúlyi helyzetek osztálya alkotja, amelyek annyira törekenyek, hogy létrejöttük sem valószínű. Az a sajátosságuk, hogy bárki *bármilyen* cselekvése a legjobb válasz lehet a többiek egyensúlyi viselkedésére. *Minden* válasz legjobb válasz. Mindegy, mit tesz az egyén, amíg a többiek tartják magukat az egyensúlyhoz. De miért tartanák? A racionális döntések elmélete meghatározatlan az egyensúlynál.

Ahhoz, hogy megmagyarázzuk az egyensúlyoknak ezt az osztályát, finomítanunk kell a racionális cselekvés fogalmát. Eddig racionális cselekvésen annak a *jól meghatározott cselekvésnek* a végrehajtását értettük, amely maximalizálja a cselekvő hasznát. Néha azonban racionális lehet vaktában cselekedni felállítani egy olyan véletlengeneráló eszközt, amely *jól meghatározott* valószínűséget rendel a lehetséges alternatívák halmazának minden eleméhez, majd pénzfeldobással vagy kockadobással eldönteni, hogy melyiket is hajtsuk végre. Itt nem a végül is sorra kerülő cselekvés hasznosságát, hanem az összes cselekvés átlagos hasznosságát maximalizáljuk.

Vegyük a „gyáva nyúl” játékot [game of „Chicken”], az amerikai ifjúsági kultúra jól ismert rítusát. Két fiú egymással szembe vezetí autóját, és aki elsőként tér ki – „futamodik meg” –, az veszít. Tegyük fel, hogy a nyeremények a következők:

Pál	Péter	
	Kitér	Nem tér ki
Kitér	3, 3	0, 6
Nem tér ki	6, 0	-6, -6

Egyből felfedezünk két egyensúlyt. Mindkettőben az egyik játékos kitér és a másik nem: Van továbbá egy harmadik egyensúly is, melyben mindkét játékos $2/3$ -nyi valószínűséggel választja a kitérést. Nézzük a helyzetet Pál szemszögéből. Arra számít, hogy Péter $2/3$ -nyi valószínűséggel kitér. Mi a legjobb válasza? Milyen p valószínűséggel döntsön ő a kitérés mellett?²⁰ Várható haszna a négy lehetséges kimenetelnek, a kimenetel bekövetkezési valószínűségével súlyozott hasznától függ. Annak valószínűsége, hogy mindketten kitérnek: $2/3 \cdot p$.²¹ Annak valószínűsége, hogy Pál kitér és Péter nem: $1/3 \cdot p$. Annak valószínűsége, hogy Pál nem tér ki és Péter kitér: $2/3(1-p)$. Annak valószínűsége, hogy egyikük sem tér ki: $1/3(1-p)$. A valószínűségeket a megfelelő hasznokkal összeszorozva Pál várható haszna: $2/3 \cdot p \cdot 3 + 1/3 \cdot p \cdot 0 + 2/3(1-p) \cdot 6 + 1/3(1-p) \cdot -6 = 2$. Ha Péter a $2/3$ egyensúlyi valószínűséggel tér ki, Pál 2 -t kap, bármit is csinál.²² S különösen akkor kap 2 -t, ha ő is $2/3$ -os egyensúlyi valószínűséggel tér ki.

²⁰ Ebbe beletartozik az a lehetőség is, hogy $p = 1$ vagy $p = 0$.

²¹ Annak a korábban már felhasznált elvnek az alapján, hogy két független esemény együttes bekövetkezésének valószínűsége az egyes események bekövetkezési valószínűségének szorzata.

²² Ez azt az általános szabályt szemlélteti, hogy ha a cselekvő egyensúlyi viselkedését az alkotja, hogy több cselekvés közül nullától eltérő valószínűséggel választ egyet, akkor nem járhat rosszabbul (és az egyensúly meghatározásánál fogva, jobban sem), ha ugyanazon

De miért tenné? Minthogy a racionális viselkedés törékeny egyensúlyi helyzetben meghatározatlan, racionális megfontolások nem tarthatják fenn.²³ És nehéz belátni, mi más tarthatná fenn. Nagyon törékeny. Nem ritka, hogy valamennyi egyensúly ilyen. A 4. fejezetben tárgyalt kutatási és fejlesztési játszma is ezt szemlélteti. Egyensúlyban minden vállalat valamilyen véletlengeneráló eszközzel dönti el, hogy mennyit fektessen kutatásba és fejlesztésbe. Nem kell túl sokat tudni a valóságos vállalatokról ahhoz, hogy viselkedésüknek ez a leírása hitelét veszítse. A vállalatoknak valahogyan dönteniük kell, de nem várhatjuk el, hogy döntéseik a legjobb egymásra adott válaszok legyenek.

Bemutattam, mit jelent az egyensúlyi állapot, és áttekintettem az egyensúly különböző típusait. De eddig még egyáltalán nem indokoltam meg, miért várható el az egyensúly kialakulása – kivéve a domináns stratégiákból létrejövő egyensúlyok speciális esetét. Több kérdést is meg kell vizsgálni. Ha egyensúlytalanságból indulunk ki, van-e olyan mechanizmus, amely előbb vagy utóbb egyensúlyba hoz bennünket? Ha több egyensúly is lehetséges, melyik valósul meg, ha egyáltalán megvalósul az egyensúly? Ha egy egyensúly megvalósul, ellenálló-e a kisebb zavarokkal szemben? És nagyobb zavarokkal szemben?

A 10.2. ábrán látható pókhálóciklusban az egyensúly ingatag. Bármilyen kis zavar növekvő kilengésű ciklust indít be. Ugyanezért, ha a gazdák egyensúlytalansággal kezdik, soha nem jutnak az egyensúly közelébe. Ha másképpen, a keresleti görbénél meredekebb kínálati görbével rajzoljuk meg a diagramot, akkor az ellenkezője igaz. Egy idő múlva a gazdák közelítenek az egyensúlyhoz, és bármilyen esetleges zavar után visszatérnek hozzá. Arra lehetne következtetni, hogy az egyensúly megvalósulása az interakció részletein múlik. Az egyensúlytól való eltérések közt vannak olyanok, amelyek önmagukat korrigálják, s vannak, amelyek kezelhetetlenné válnak.

Ez a következtetés azonban vitatott. Vegyük a robbanásszerű pókhálóciklust. Az egyik érvelés szerint a gazdák idővel kifinomultabban alakítják az árakra vonatkozó várakozásaikat. Ahelyett, hogy csak az idejű árakat néznék, a múlt évi árat is figyelembe veszik, azt jósolva, hogy a jövő évi ár a mostani és a korábbi árak átlaga lesz. E tanulási mechanizmus – melyre általában mint *adaptív várakozásokra* hivatkoznak – valószínűbbé teszi az egyensúly elérését.²⁴ Ekkor azonban egy régi problémába ütközünk: egy gyorsan változó világban a tanulás és az alkalmazkodás elégtelen mechanizmus lehet az egyensúly eléréséhez. Mire a gazdák rájönnek, hogy mi folyik, a technológia és a fogyasztók ízlése már olyannyira megváltozhatott, hogy a korábbi árak nem mérvadóak.

Egy másik érvelés a *racionális várakozásokra* épít. Ez lényegében azt jelenti, hogy a társadalomban élő személyek ugyanazokat a modelleket és ugyanazokat az információkat használják fel, mint az őket tanulmányozó társadalomtudós. Ha a tudós megelölgelezheti, mi fog történni, akkor ők is: Az egyensúly eléréséhez a gazdáknak nem kell végigjárniuk a ciklusok és tanulási folyamatok hosszú sorát. A pókhálómodell segítségével azonnal felismerik, hogy milyen egyensúlyi árak kell kialakulnia, és ennek megfelelően cselekszenek.

Sok érv szól a racionális várakozások hipotézise mellett. Az egyszerű pókhálóciklusnál, de még az adaptív várakozásoknál is fel kell tételeznünk, hogy minden cselekvő azt hiszi, hogy egyedül ő igazodik racionálisan a körülményekhez, míg a többiek többé-kevésbé mechanikusan cselekszenek.²⁵ Ez azonban olyan irracionális vélekedés volna, amelyet bizonyítékok híján nem szabad az embereknek tulajdonítanunk. Biztosan helytállóbb azt feltételezni, hogy az emberek másokat éppoly racionálisnak tartanak, mint önmagukat. Ráadásul egy gyorsan változó világban ostobaság volna túl sok figyelmet szentelni a múltnak. Amikor az olajárak 1973-ban megnégyszereződtek, az 1973 előtti árak teljesen alkalmatlanná váltak arra, hogy irányadóak legyenek a jövőbeli árak tekintetében. És ha a hétköznapi emberek sokkal kevésbé értenék a gazdaságot, mint a közgazdászok, akkor azt várnánk, hogy az utóbbiak sokkal több pénzt keresnek. De erről szó sincs. A közgazdászok azért nem csinálnak – a piac eszén túljárva – bomba üzleteket, mert a piac minden olyan információhoz hozzájut, amivel ők rendelkeznek, és éppoly hatékonyan tudja azt használni, mint ők.²⁶

A kézenfekvő ellenvetés ezekkel az állításokkal szemben az, hogy a munkanélküliség, a tőzsdekrachok és hasonló fényében teljesen hihetetlenül hangzik, hogy az emberek helyes becsléseket tennének arra

cselekvéseket bármely más valószínűségi megoszlásban választja, beleértve azt az esetet is, amikor az egyiket 100%-os valószínűséggel választja.

²³ Pál természetesen tudja, hogy ugyanez az érvelés vonatkozik Péterre is. Így valóban nincs oka, hogy Pétertől azt várja, hogy az az egyensúlyi valószínűséget használja. És ettől még kevésbé van értelme annak, hogy ragaszkodjon hozzá.

²⁴ Ez nem nyilvánvaló, de bebizonyítható.

²⁵ Ez nagyon világosan látható a 10. fejezet „vesztes ügy – igaz ügy” – „siessünk, mert lemaradunk” példájában, de a pókhálóciklusra is igaz. Amikor egy gazda úgy véli, hogy az idejű árak jövőre is megmaradnak, ennek csak akkor van értelme, ha feltételezi, hogy a többi ember jövőre is úgy fog viselkedni, mint az idén.

²⁶ A racionális várakozások elméletének két közgazdász híve sétál a Wall Streeten. Egyikük megpillant egy ötvendolláros a járdán, és lehajol, hogy felvegye. A másik megállítja, mondván: ha a bankjegy eredeti volna, valaki már felvette volna.

vonatkozóan, hogy mi fog történni. Való igaz, az efféle következményeket nem lehetett teljesen előre látni. A racionális várakozások elméletének hívei azt felelik, hogy a megsejtések összetettebbek. Az emberek nem úgy előlegezik meg a jövőbeli eseményeket, mintha biztosra vennék a bekövetkezésüket. Hanem valószínűségi becsléseket tesznek arra a sok jövőbeli eseményre vonatkozóan, amelyek megtörténhetnek. Ezek a becslések racionálisak abban az értelemben, hogy minden elérhető információt számításba vesznek, és szisztematikusan nem torzítanak, de nem is tévedhetetlenek. Ha egy kis valószínűségű esemény fordul elő; az emberek meglepődnek és talán csalódottak is, de ez nem jelent teljességgel előre nem látott eredményt. Valójában a legvalószínűtlenebb esemény az lenne, ha valószínűtlen események sohasem fordulnának elő. A munkanélküliség és a tőzsdekrach egyensúlyi jelenségek, mivel az őket előidéző cselekvésekre visszatekintve senki sem mondhatja azt, hogy valami olyat követett el, amit az akkori ismeretei fényében nem kellett volna megtennie. E válasz azonban feltételezi, hogy a szubjektív valószínűségek kialakításának folyamata megbízható. A 4. fejezetben bizonyítottam, hogy gyakran nem az.

A többszörös egyensúlyok óriási problémát jelentenek a racionális várakozásokkal való érvelés számára. Konvenció nyugvó egyensúly – mint a közlekedési szabályoké – nem alakulhat ki racionális várakozások alapján, ha a helyzet nem kínál támpontot arra, hogy a többiek mit fognak csinálni.²⁷ (A támpontokról még lesz szó.) A más-más győzteseket és veszteseket produkáló többszörös egyensúlyok – mint az erózióról szóló történet második változata – még kevésbé előzékenyek a racionális várakozásokkal szemben. Ilyen körülmények között ugyanis sok minden történhet. A helyzet, ki tudja meddig, egyensúlytalan maradhat. Hogy melyik egyensúly áll be inkább, az a véletlen is múlhat. Az egyének egyik csoportjának elég hatalma lehet ahhoz, hogy a számára kedvező egyensúlyt rákényszerítse a többiekre. Ami kizárható, az az, hogy valamelyik egyensúlyt hallgatólagos koordinációval és racionális megsejtések alapján valósítják meg.

Ha a racionális várakozásokon túl pszichológiai támpontokat is keresünk, a hallgatólagos koordináció könnyebben elgondolható. A logikában nincs különbség jobb és bal között. A valóságban a jobb pszichológiailag domináns avagy kitüntetett helyzetű, mivel a legtöbb ember jobbkezes. Ha két személlyel közlik, hogy jobbra vagy balra kell mutatniuk, s mindketten jutalmat kapnak, ha ugyanazt választják, akkor mindketten jobbra fognak mutatni, akkor is, ha egymással nem kommunikálhatnak. Vagy tegyük fel, azt mondják nekik, hogy ketten együtt ezer dollárt nyerhetnek, ha külön-külön annyit kérnek belőle, hogy kérésük összege éppen ezer dollár. Ekkor mindketten megkapják, amit kérnek. Bármely ezer összegű számpór egyensúlyt képez. Egy pár azonban szembeszökő: amikor mindketten ötszázat igényelnek. Ilyen helyzetben szinte mindenki ezt választja.

Azt mondtam, hogy egyensúlyi helyzetek véletlenül is kialakulhatnak. Tegyük fel, hogy két rivális konvenció él az útkereszteződésbeli viselkedés szabályozására. Az egyik szerint a jobbról érkezőknek van elsőbbsége, a másik szerint a főútvonalon haladóknak.²⁸ Ha történetesen több sofőr tartja magát az első konvencióhoz, mint a másodikhoz, akkor az első követői átlagosan kevesebb balesetet szenvednek.²⁹ A második konvenció néhány követője ezt észreveszi, és áttér az elsőre, amely ezáltal még előnyösebbé válik (és előnyeik még inkább felismerhetővé válnak), mígnem végül mindenki az elsőt követi. (Vagy kialakulhat a mechanizmus a szó szoros és tragikus értelmében vett balesetek révén, ha a második konvenció követői meghalnak a közlekedési balesetekben, amire nekik aránytalanul nagyobb az esélyük.) De a második konvenció is uralkodóvá válhatott volna, ha kezdetben azt követték volna gyakrabban.

Végül az egyensúlyt kikényszeríthetik azok, akiknek a legtöbb hasznuk származik belőle. Ehhez az kell, hogy nyomást tudjanak gyakorolni azokra, akik egy másik egyensúlyt részesítenek előnyben. E nyomás nem más, mint hogy akiknek a legtöbb nyernivalójuk van, azoknak van gyakran a legkevesebb veszítenivalójuk is. E megállapítás kevésbé paradox, mint amilyennek tűnik, mivel két összehasonlításon alapul. A gyengék számára nagyon fontos a törvényesség és a rend, még ha súlyosan elfogult is velük szemben. Törvényesség és rend nélkül – a természeti állapotban – nem maradnának életben. Az erősek is előnyben részesítik a törvényességet és a rendet a természeti állapottal szemben, és persze azt a törvényességet és rendet, amely az ő javukra elfogult. Mindazonáltal, erősek lévén, életben maradnának a természeti állapotban is. Az erősek számára kevesebb forog kockán, ami másképpen azt jelenti, hogy nagyobb az alkuerejük, amit az általuk kívánt egyensúly kikényszerítésében érvényesíthetnek. Erről még lesz szó a 14. fejezetben.

²⁷ Ezzel szemben az a konvenció, hogy a hívó fél telefonáljon újra, ha megszakad a vonal, kialakulhat racionális várakozások alapján. Az a tény, hogy ilyen konvenció nem létezik, ellene szól a racionális várakozások elméletének, de mivel a probléma nem túl fontos, az ellenpélda nem nagy horderejű.

²⁸ Feltételezem, hogy mindig világos, melyik az alsóbb és melyik a magasabb rendű út.

²⁹ Bármelyik szabály követői jobban járnak, mint azok, akik soha nem adnak elsőbbséget. Ha mindkét szabálynak sok követője van, akkor viszont rosszabbul járnak, mint azok, akik mindig elsőbbséget adnak. Ezt a nehézséget megkerülhetjük, ha feltesszük, hogy a legtöbb ember irracionálisan türelmetlen, és nem hajlandó a mindig utat engedő stratégiát alkalmazni.

A társadalom biológiai megközelítésének egyik vészes öröksége (8. fejezet) az a feltevés, hogy a társadalmak stabilak. E nézet szerint az egyensúlyból való bármely kimozdulás olyan erőket mozgósít, amelyek helyreállítják az egyensúlyt, nagyjából úgy, ahogy a normális testhőmérséklettől való bármely eltérés olyan folyamatokat (izzadást vagy didergést) vált ki, amelyek helyreállítják a normális hőmérsékletet. Vegyük szemügyre ebből a szemszögből a pókhálóciklust. Néhány egyensúlytalanság egyszerűen az egyensúlyhoz való közeledés révén megszűnik. Ha nincs közeledés (mint a 10.2. ábrán), akkor adaptív várákozások szilárdítják meg az egyensúlyt. Ha ez sem működik, akkor majd a politikai cselekvés gondoskodik róla. A társadalmak azonban nem olyanok, mint az organizmusok. Semmi okunk azt gondolni, hogy olyan csodálatos a felépítésük, hogy az egyensúlytól való bármilyen eltérés automatikusan kioltódik.

3. 12. TÁRSADALMI NORMÁK

A racionális cselekvést, akár gazdaságilag, akár politikailag motivált, az eredmény érdekli. A racionalitás azt mondja: „Ha el akarod érni *Y*-t, tedd *X*-et!” A társadalmi normák vezérelte cselekvés nem az eredményekhez igazodik. A legegyszerűbb társadalmi normák „Tedd *X*-et!”, illetve „Ne tedd *X*-et!” típusba tartoznak. Az összetettebb normák feltételes formát öltenek: „Ha *Y*-t teszed, akkor tedd *X*-et!” vagy „Ha mások *Y*-t teszik, akkor te tedd *X*-et!” Egy még összetettebb norma azt mondja ki: „Ha jó lenne, hogy mindenki *X*-et tegye, akkor tedd *X*-et!” Ahhoz, hogy a normák *társadalmiak* legyenek, az kell, hogy mások is osszák őket, és részben az ő helyeslésüknek és helytelenítésüknek kell fenntartaniuk őket. Rendszerint azok az érzelmek is hozzájárulnak fennmaradásukhoz, amelyeket megszegésük vált ki: zavar, büntudat és szégyen a normasértésben; harag és felháborodás a szemtanúkban. Az *X*-et előíró normához gyakran társul az a magasabb szintű norma, hogy meg kell büntetni azokat, akik megsértik az első fokú normát, ahol a büntetés a kérdő tekintettől a társadalmi kiközösítésig terjedhet.

A társadalmi normák ilyen jellemzése vitatható, talán még inkább, mint e könyv összes többi érve. Az ellentéteket később tárgyalom, először meg kell világítanom, mire is gondolok, amikor társadalmi normákról beszélek. Arra a kérdésre fogok összpontosítani, hogy vajon a társadalmi normák valamilyen távolabbi célt szolgálnak-e, vagyis hasznosak-e valamilyen értelemben az egyén vagy a társadalom számára. Ha így volna, akkor sem következtethetünk minden további érv nélkül arra, hogy a normák azért léteznek, mert ezt a célt szolgálják.

Vannak normák, amelyek a konvenciókra emlékeztetnek, csakhogy nem világos, szolgálnak-e bármiféle távolabbi célt. Az öltözködés normái, az etikett és az étrend szabályai tartoznak ebbe a kategóriába. E normákat néha a közlekedési szabályokhoz hasonlítják, de nyomban belátható, hogy az analógia félrevezető. Ha megsérték egy közlekedési szabályt, két rossz dolog történhet velem. Karambolozhatok, vagy pedig a járókelők szemrehányásokkal illelhetnek, hogy bajuk eshet az én vakmerő vezetésem miatt. Ha a vacsoránál rossz villához nyúlok, más bajom nem történhet, mint hogy a többiek elítélnék rossz modorom miatt. De miért teszik ezt? Nem éri őket sem kár, sem veszély attól, hogy én a rossz villához nyúlok. De elítélhetik őket, ha nem ítélnének el engem.

Más társadalmi normák a becsületkódexek alakját öltik. Sok társadalomban a bosszúnak szigorú szabályai vannak, generációkon keresztül tartó vendettákkal. A bosszút nem a jövőbeli nyereség reménye vezérli, hanem a korábbi sérelem váltja ki. Habár a bosszúállásra való hajlandóságot nem a következmények vezérlik, mégis lehetnek kedvező következményei. Ha a többiek azt hiszik, hogy mindig megbosszulom az engem ért sérelmet, még ha nagy kockázattal jár is számomra, ügyelnek arra, hogy meg ne sértsenek. Ha azt hiszik, hogy csak akkor válaszolok a sérelemre, ha érdekemben áll, nem kell annyira vigyázniuk. Nem racionális hitelt adni annak a fenyegetésnek, amelynek beváltása-amikor elérkezik az ideje-a fenyegetőnek nem érdeke. Az öngyilkossággal való fenyegetőzés például racionálisan nem hihető. A becsületkódexre hivatkozó fenyegetések azért olyan hatásosak, mert akkor is beváltják őket, ha az egyébként a fenyegetőnek nem áll érdekében. Úgy tűnhet tehát, mintha a kódex egy távolabbi célt szolgálna, habár betartóját nem motiválja ez a távolabbi cél. A nem instrumentális cselekvés is lehet instrumentálisan hasznos. De nyomban belátható, hogy ez kivételes eset. Ha egy becsületkódexét követő személy olyannal keveredik vitába, akit kizárólag racionális megfontolások motiválnak, az utóbbi gyakran enged neki. A becsületkódex két követőjének vitájában viszont előfordulhat, hogy mindketten rosszabbul járnak, mint ha megegyeztek volna abban, hogy a jogrendszerre hagyják konfliktusuk megoldását.³⁰ Mivel olyan becsületkódexekről beszélünk, amelyeket társadalmi normák alkotnak, az utóbbi a tipikus eset:

³⁰ Ez lehet az, amiért a maffiózók jobban boldogulnak az Egyesült Államokban, mint Szicíliaiban.

Vannak normák, amelyek megszabják, mi az, ami megvásárolható. Úgy tűnik, hogy társadalmi norma tiltja például azt, hogy odamenjünk valakihez a mozipénztár előtti sorban, és megvásároljuk a helyét.³¹ Pedig ez a megoldás senkit sem sértene. A többi sorban álló nem veszítené el a helyét. Akit megkértek, hogy adja el a helyét, meg is tagadhatja azt. Ha belemenne, ő és a vásárló egyaránt nyerne a cserén. Van olyan vélemény, hogy ez a norma annak az általánosabb normának egy különös esete, amely tiltja a gazdagság fitogtatását az irigység és a konfliktus csökkentésének távolabbi célja érdekében. Ez a norma azonban az egymást ismerők közösségében érvényesül, nem pedig sorban várakozó idegenek között. Nincs norma az ellen, hogy valaki drága bundában, felékszerezetten álljon a sorban, noha ez is a gazdagságot fitogtató viselkedés.

Egy másik példaként vegyünk egy kertvárost, ahol minden házhoz ugyanakkora méretű pázsit tartozik. Tegyük fel, hogy az egyik háztulajdonos kész tíz dollárt, de nem többet, fizetni a szomszéd fiának azért, hogy lenyírja nála a gyept. Inkább nyírná fél órán át maga a fűvet, semhogy tizenegy dollárt fizessen másnak ezért a munkáért. Képzelnék el, mi volna, ha neki ajánlanának fel húsz dollárt, hogy lenyírja egy másik szomszéd pázsitját. Könnyű elképzelni, hogy ezt, feltehetően, méltatlankodva elutasítaná. De ez irracionálisnak tűnik. Ha a szomszéd fiának nem hajlandó tizenegy dollárt fizetni a fűnyírásért, az annyit tesz, hogy fél óra a saját idejéből legfeljebb tizenegy dollárt ér. Amikor viszont elutasítja azt az ajánlatot, hogy húsz dollárért lenyírja másnak a pázsitját, akkor ugyanezt az időt legalább húsz dollárra taksálja. De az – egyszerre – nem érhet tizenegynél kevesebbet és húsznál többet!

Magyaráztaképpen felmerült, hogy az emberek másként értékelik a veszteségeket, mint az elmulasztott nyereségeket. A hitelkártya-forgalmazók ezt a különbséget aknázzák ki, amikor ragaszkodnak ahhoz, hogy az áruházak inkább a készpénzfizetési engedményt, s ne a hitelkártyával fizetőnek felszámított költséget reklámozzák. A hitelkártya-tulajdonost kevésbé érinti a készpénzfizetési engedmény elvesztett lehetősége, mint a hitelkártyával történő fizetés többletköltsége. A háztulajdonost is jobban érinti az az összeg, amit zsebből fizetne ki, ha lenyíratja a pázsitot, mint az, ha elesik egy nem várt jövedelemtől. Azonban többről is szó van, hiszen arra még nem kaptunk magyarázatot, miért méltatlankodna a háztulajdonos, ha ilyen ajánlatot kapna. Részben bizonyára azért, mert nem olyan embernek tartja magát, aki pénzért nyírja mások pázsitját. Ez *nem illik* – hogy ezt a megvilágító erejű fordulatot használjuk, amely gyakran kíséri a társadalmi normákat. Ebben az esetben feltételezhető egy távolabbi cél: a szomszédok közötti társadalmi kapcsolatokat megzavarná, ha a vagyoni különbségek túl kirívóan mutatkoznának meg, és egyikük fizetett alkalmazottként kezelné a többit. Azonban rendszerint egy alkalommal sem ez az indoka vagy a motívuma annak, hogy visszautasítanak, illetve nem is tesznek ilyen ajánlatot. Egyszerűen nem való.

A normák egyik fontos csoportja együttműködést javasol a fogoly dilemmája típusú helyzetekben. Közülük a szavazás normái képviselnek – sok más mellett – egy fontos példát. Szinte mindenkinek jobb, ha minél többen szavaznak, mert különben a demokrácia megrendülhet, utat nyitva egy tekintélyelvű rendszernek. Önmagában az egyén számára azonban nincs sok értelme a szavazásnak, hiszen a demokrácia működőképességére gyakorolt befolyása csaknem nulla. Az emberek többsége mégis leadja szavazatát a demokratikus társadalmakban. A 4. fejezetben foglalkoztunk különböző, az altruizmus, a kantianizmus és a méltányosság elveit érvényesítő magyarázatokkal. A terminus itt használt értelmében az utóbbi kettő társadalmi norma.³² A kantianizmus azt mondja ki, hogy tegyék *X*-et, ha *X* olyan tevékenység, amely mindenkinek a javára volna, ha mindenki ezt tenné. Nem az eredményekhez igazodik, és valóban járhat rossz következményekkel. Ha csak néhányan – de nem mindannyian – végzik azt a tevékenységet, amely mindenki javát szolgálná, ha valamennyien ezt tennék, akkor lehet, hogy mindenki rosszabbul jár annál, mintha senki sem tette volna. Bizonyos körülmények között ilyen lehet például az egyoldalú leszerelés. A méltányosság normája arra szólít, hogy tegyék *X*-et, ha a többség *X*-et teszi, akkor is, ha nekünk előnyös volna, hogy a többiek *X*-et teszik, még ha mi nem is tesszük azt. Ez a potyázás elleni norma, ami azonban nem az eredményekhez igazodik, hiszen akkor is együttműködésre buzdítja az egyént, ha mindenkinek jobb lenne, ha potyázna.

Nem kérdéses, hogy e normák egy távolabbi célt szolgálnak. Még ha adott esetben az általános érdek ellen hatnak is, ezek ritka esetek: Egészében mérhetetlenül jótékonyak. Az általunk ismert civilizáció nem létezne nélkülük, ami persze nem jelenti azt, hogy az emberek a civilizáció fenntartása érdekében cselekszenek, amikor követik ezeket a normákat. Ismétlem, a nem instrumentális normáknak lehetnek instrumentálisan hasznos következményeik. A bosszúállás nem instrumentális normája csak akkor jár hasznos következményekkel követője számára, ha azt senki más nem követi. Az együttműködés normájának következményei hasznosak a többi embernek, legalábbis az esetek többségében. Az érvelés részleteit a következő fejezet tartalmazza.

³¹ Több száz embert kérdeztem meg arról, szerintük van-e ilyen norma. Csupán mintegy 5%-uk mondta azt, hogy szerinte nincs.

³² Az altruizmus, vagy valamilyen személytelenebb változata, lehet *morális norma* is (6. fejezet).

Néha az emberek önérdük igazolására hivatkoznak társadalmi normákra. Tegyük fel, hogy a feleségemmel nyolcszemélyes vacsorát tervezünk, és négy embert már meg is hívtunk. Arról vitatkozunk, hogy a fennmaradó két helyre meghívjunk-e egy bizonyos házaspárt, és valamilyen homályos okból nem értünk egyet. Én kedvelem a házaspár hölgy tagját, a feleségemnek viszont épp ez nincs inyére. Indokainkat azonban nem akarjuk felfedni. Inkább társadalmi normákra hivatkozunk. Én a kölcsönösség normáját hívom segítségül, mondván: „Mivel mi már vacsoráztunk náluk, most rajtunk a sor.” A feleségem egy másik normát hív segítségül: „Mivel már meghívtunk két facér fiatalembert, két hölgyet kell meghívunk, hogy egyensúly legyen.”

A bértárgyalásokon a jó alkupozíció önmagában is sokat számít (14. fejezet), de az elfogadott társadalmi normákra való hivatkozásnak is van némi hatása. A béremelést igazolandó a munkások hivatkozhatnak a vállalat jövedelmezőségére, más vállalatok és szakmák bérszínvonalára, a százalékos vagy az abszolút béremelésre más vállalatoknál és szakmákban. A jövedelemváltozások összehasonlításakor választhatják azt a bázisévet, amely leginkább mellettük szól. A munkáltatók ugyanilyen érvekkel védekeznek a béremelési követelésekkel szemben. Mindegyikérvelést alátámaszthatja a méltányos bér valamilyen normája. Létezik a nyereség tőke és munka közötti méltányos felosztásának normája. A munkáltatók erre hivatkoznak, ha a vállalatnak rosszul megy, a dolgozók pedig akkor, ha jól. Létezik az egyenlő munkáért egyenlő bért normája. A munkások erre hivatkoznak, ha kevesebbet keresnek a hasonló vállalatoknál dolgozó munkásoknál, akkor viszont nem, ha többet. Az elért státus-, vagy bérkülönbségek megőrzésének normája is bevethető az alkudozásban.

Van, aki szerint egy norma ennyi s nem több – a manipuláció eszköze, amelyet az önérdék elfogadhatóbb csomagolására használnak. Ez azonban nem lehet igaz, hiszen egyes normák, például a bosszúállásé, nyilván felülkerekednek az önérdéken. Általánosabb érv a normák cinikus felfogása ellen az, hogy ha senki sem hinne a normákban, nem lenne mit manipulálni. Kiváló példa Colin Turnbull 6. fejezetben idézett leírása arról, hogyan manipulálják a normákat az ikek. Ha egyesek sikerrel aknázzák ki öns céljaikra a normákat, úgy ezt csak azért tehetik meg, mert mások készségesen engednek a normáknak öns céljaikkal szemben. Ráadásul, rendszerint azok is hisznek a normákban, akik hivatkoznak rájuk, máskülönben e hivatkozás alighanem erőtlen marad. A normáknak az az érzelmi színezet kölcsönöz hatalmat, amellyel elménket uralják. Lehet az érzelmeket színlelni is, de a valódiak meggyőzőbbek.

Aki a normák manipulálására vállalkozik, azt a következetesség követelménye is korlátozza. Még ha elméjét nem is uralja a szóban forgó norma, úgy kell tennie, mintha ez volna a helyzet. Ha egyszer már segítségül hívtam a kölcsönösség normáját, nem legyinthetek rá, ha máskor a feleségem hivatkozik rá. A munkáltató sikerrel kérheti a munkásokat arra, hogy osszák meg vele a rossz év terheit. Ennek viszont az az ára, hogy esetleg egy jó év nyereségében is osztoznia kell velük. A korábbi hivatkozásával a többlet méltányos megosztásának normája mellett kötelezte el magát.

Ideje szembenézni egy nyilvánvaló ellenvetéssel, amely a normákról vallott nézetemmel, és különösen azzal az állítással szemben fogalmazható meg, hogy a normavezérelt viselkedés nem az eredményhez igazodik. Amikor az emberek normáknak engedelmessé válnak, gyakran egy bizonyos eredmény lebeg a szemük előtt: elkerülni mások rosszallását. A normavezérelt viselkedést a társadalmi szankciók fenyegetése támogatja, ami racionálissá teszi a normakövetést. Tegyük fel, hogy választhatok: vagy bosszút állok a nővéremet ért sérelemért, vagy nem teszek semmit. A bosszúállásnak az az ára, hogy én válhatok az ellenbosszú célpontjává. Annak az ára, hogy nem teszek semmit, az, hogy családom és barátaim biztosan megtagadnak, magamra hagynak a ragadozók védtelen prédájaként. A költség-haszon elemzésből könnyen kiderülhet; hogy a bosszúállás a racionális döntésem. Az ellenbosszú bizonytalan, hiszen családom, nemzetségem vagy törzsem más tagja ellen is irányulhat. A téltenség következményei ezzel szemben bizonyosak.

Erre az évrre válaszolva először is leszögezhetjük, hogy a normák hatékonysága nem szorul rá külső szankciókra. Ha egyszer már *interiorizálták* a normákat, még akkor is követik őket, ha megsértésük észrevétlen, és nem fenyegetik szankciók. A szégyenkezés vagy a szégyen valószínűsége elégséges belső szankció. Nem piszkálom az orromat, ha az elhaladó vonaton utazók megláthatnak, még ha biztos vagyok is benne; hogy valamennyien vadidegenek, akiket sohasem fogok viszontlátni, és akiknek nincs módjukban, hogy szankciókkal illessenek. Nem szemetelek a parkban, még akkor sem, ha nincs ott senki, aki megláthatna. Ha a büntetés nem volna más, mint a büntett ára, senki sem szégyenkezne, amikor rajtakapják. A normák interiorizálásának folyamatában lényeges más emberek állásfoglalása, de amint a folyamat lezárult, a normák mintegy önmagukban megállnak. Nem lehet azzal érvelni, hogy a mások által nem látott normakövetés a döntési költségekkel való takarékoskodás racionális módja. Néha az ember tudja, hogy a norma megszegésével sokat nyerhetne és nem veszítene semmit – semmit, csak az önbecsülését. Ez nem jelenti, hogy amint egy norma interiorizált, a szankciók feleslegesek. Az emberi természetet ismerve, a külső szankciók hasznosan ellensúlyozzák az akaratgyengeséget.

Felvetődik a kérdés, hogy miért szankcionálnak az emberek másokat a normák megsértése miatt. Mit várnak tőle? Az egyik lehetséges válasz, hogy ha nem jelzik, hogy helytelenítik a normasértést, maguk válnak egy harmadik fél rosszállásának tárgyává.³³ Amikor van egy *X* megtételét előíró norma, gyakran van – mint mondtam – egy magasabb fokú norma is azok szankcionálására, akik elmulasztják *X*-et tenni. Sőt még azok szankcionálására is lehet norma, akik elmulasztják szankcionálni azokat; akik elmulasztják *X*-et tenni. Mindaddig, míg a rosszállás kifejezésének költsége kisebb, mint a rosszállás ki nem fejezéséért kapott rosszállás költsége, kifejezése az egyén racionális önérdéke. Mármost a rosszállás kifejezése mindig költséges, bármilyen viselkedést illet. Legalábbis energiát és figyelmet köt le, amit különben más célokra lehetne használni. Az ember elidegenítheti magától vagy felbosszanthatja azt, akinek a viselkedését rosszállja, ami némi költséggel vagy kockázattal is jár. Másrészt az első sértéstől kiinduló cselekvési láncolatban felfelé haladva a rosszállás kiváltásának költsége gyorsan csökken a nulláig. Az emberek nem nézik rossz szemmel azokat, akik elmulasztják szankcionálni azokat, akik elmulasztják szankcionálni azokat, akik elmulasztják szankcionálni azokat, akik elmulasztják szankcionálni a normasértést. Következésképp, kell hogy legyenek olyan szankciók is, amelyekhez nem a büntetéstől való félelemtől indítva folyamodunk. Az előző bekezdésben amellet érveltem, hogy néha egy mozdulatlan mozgató van a lánc elején. Most viszont amellet érvelek, hogy minden láncban kell lennie ilyenek.³⁴

A következmények még akkor is bekerülhetnek a normák magyarázatába, ha nem tartoznak a normavezérelt viselkedés közvetlen motivációjához. Normák létezhetnek azért is, mert hasznosak az őket követő egyén vagy csoport számára. Az általam említett normák némelyike kétségtelenül hasznos, például az együttműködés normái. A többiek hasznossága kétesebb.

Az etikett szabályainak, az öltözködési normáknak és hasonlóknak, úgy tűnik, nincs semmilyen hasznos következményük. Sőt, a normák merev uralma az ellne felett, úgy tűnik, rengeteg értelmetlen gyötrődés forrása. Vannak, akik hasznos funkciójuk mellett érvelnek: e normák erősítik az egyén identitását vagy egy társadalmi csoporthoz való tartozását. Ez az érv egy kicsit ahhoz hasonlít, amit a 10. fejezetben, az esőtánc kapcsán említettünk. Mivel a társadalmi identitás fogalma nehezen megfogható, értékelni is nehéz. Az érv egyik gyengéje, hogy nem magyarázza meg, miért ennyire bonyolultak gyakran ezek a szabályok. Ahhoz, hogy az ember jelezze vagy megerősítse egy csoporthoz való tartozását, elég lenne egyetlen jel is, például egy jelvény vagy nyakkendő. Ehelyett gyakran óriási redundanciát látunk. Az Oxfordban képzettek beszédmódja sokkal nagyobb mértékben különbözik az átlagosan beszélt angoltól, mint amennyi szükséges lenne ahhoz, hogy egykori oxfordi diákokként azonosítsuk őket. Az egyik válasz erre az, hogy a szabályok bonyolultságának egy további funkciója is van: kirekeszti a kívülállókat és visszanyomja a feltörekvőket. Könnyű egy bizonyos viselkedésformát utánozni, de nehéz megtanulni ezer különböző kifinomult szabályt. Ez az érv csődöt mond azonban azon tény előtt, hogy a munkásosztály életét éppúgy normák szabályozzák, mint a felsőbb osztályokét. Míg sok középosztálybeli szeretne a felsőbb osztály tagjának látszani, kevesen próbálják munkásnak kiadni magukat.³⁵

A bosszúállás normái is kétértelműek. Lehet amellet érvelni, hogy a becsületkódexekkel szabályozott társadalmakban kevesebb lesz a vitás ügy, mivel mindenki tudja, hogy következményeik végzetesek lehetnek. Az azonban nem világos, vajon ez jó lenne-e. Valószínűleg minden bűnöző-magatartást ki lehetne küszöbölni, ha minden bűncselekményért halálbüntetés fáma, de az efféle rémuralom kialakításának költségei ellene szólnak. Mellesleg a vendetta uralta társadalmakban nagyon gyakori az erőszakos halál.

A pénz szerepét szabályozó normák ugyancsak kétértelműek. Nem hiszem; hogy annak a normának, mely tiltja, hogy a mozi előtti sorban megvegyük valakinek a helyét, volnának hasznos következményei, bár persze lehetnek. Bármely jó közgazdász öt perc alatt kitalál egy történetet arról; mennyi baj támadna abból, ha nem volna ilyen normánk. De a tantörténet még nem érv. Ebben a vonatkozásban ígéretebbnek tűnik az a norma, amely meggátol bennünket abban, hogy ajánlatokat fogadjunk el vagy tegyünk mások pázsitjának pénzért való lenyírására. Ha rosszul állok anyagilag, kísértésbe eshetek, hogy elfogadjak vagy magam kérjek ilyen ajánlatot, azt gondolva – helyesen –, hogy egyetlen ügyleten semmi sem múlhat. De ha sok pénzügylet van a szomszédok között, annak az lehet a nem szándékolt következménye, hogy eltűnik a spontán, kölcsönös segítségnyújtás, ami pedig a közösségben élés egyik fő előnye. Az ilyen ügyleteknek gátat vető norma a közösséget őrzi.

³³ Sőt még az első félnek – vagyis annak, akinek normasértését elmulasztják szankcionálni – a rosszállását is magukra vonhatják. Próbáljon csak az olvasó bátran példákat találni!

³⁴ Az előző fejezet nyelvén kifejezve: ha a normavezérelt viselkedést csak külső szankciók tartják fenn, akkor nincs egyensúly.

³⁵ Persze erre az esetre is volna történet. Az etikett normáit éppoly nehéz levetkőzni, mint elsajátítani. Meglehet, hogy a munkásosztály egészének érdeke, hogy tagjainak ne legyen könnyű elhagyni az osztályt, mivel elsőként a letehetségebb tagjai; tehát potenciális vezetői távoznának.

E normának azonban lehet egy szégyenletesebb vonatkozása is. Az igaz, hogy ha pénzt ajánlok a szomszédomnak pázsitot lenyírásáért, akkor fitogtatom gazdagságomat, ami bomlasztó a közösségre nézve. De lehet, hogy a gazdagság fitogtatását tiltó norma csak egy magasabb fokú norma speciális esete: *Ne kockáztass!* „Ne hidd, hogy különb vagy nálunk, és főképp, ne viselkedj úgy, hogy azt gondoljuk, hogy azt gondold, hogy különb vagy nálunk!” Ennek a sok kis közösségben uralkodó normának nagyon rossz következményei lehetnek. Elveheti a tehetségesek kedvét attól, hogy éljenek adottságaikkal, és oda vezethet, hogy boszorkánynak bélyegzik azt, aki mégis él velük.

Innen is nézhetjük a túlteljesítést tiltó normát, ami a legtöbb munkahelyen megtalálható. A bevett magyarázat szerint a túlteljesítés normaemelésre készíti a munkaadót, s így végül minden munkás veszít. E magyarázattal az a baj, hogy meglehetősen irracionális színben tünteti fel a munkaadókat, mivel az ő érdekük az volna, hogy eloszlassák a munkások félelmét, és elkötelezzék magukat a megállapított norma mellett. Alternatív magyarázatot kínálnak a társadalmi normák, a konformizmus és az irigység. A kockázatkerülés normájának hatása összességében valószínűleg nem túl jó, habár alkalomadtán lehetnek hasznos következményei. Megőrzi a közösséget, viszont gátat vet a haladásnak.

Tegyük fel, úgy találjuk, hogy egy adott norma mindenki helyzetén javít ahhoz képest, amilyen a norma nélkül lenne. Még mindig hatalmas lépés választ el bennünket attól a következtetéstől, hogy a norma azért létezik, mert mindenkinek javít a helyzetén. Amíg pontosan meg nem határoztuk, milyen mechanizmus révén tartják fenn a normát a normavezérelt viselkedés nem szándékolt előnyei, mindez csak egy alátámasztást nélkülöző, pusztán állítás. A természetes kiválasztódással magyarázhatjuk az együttműködés normáit, habár annak megértésében nem segít, hogy társadalmanként miért különböznek oly nagy mértékben, és miért öltenek megannyi különböző formát: altruizmus, kötelesség, méltányosság. Máskülönből nem látok egyetlen esélyes jelöltet sem arra a mechanizmusra, amellyel a normákat előnyös következményeik fenntartanak. Sajnos más magyarázattal sem szolgálhatok a normákra. Nézetem szerint a normák olyan pszichológiai hajlamokból származnak, amelyekről keveset tudunk. Bár kitalálhatnánk egy-két történetet arról, hogyan keletkeztek a normák,³⁶ semmit sem tudok arról, valójában hogyan jöttek létre.

4. 13. KOLLEKTÍV CSELEKVÉS

Garrison Keillor *A Wobegon Lake-i napok* című könyvében leírja a Zászló Napjának ünnepét^{37*} elképzelt városában. Herman, az ünnepség szervezője, nagy mennyiségű kék, piros és fehér sapkát vásárolt és osztott szét a város lakói között, hogy élő zászlóként vonulhassanak végig az utcákon, míg ő a központi épület tetejéről fényképezi őket. Közvetlenül a háború után az emberek örömmel vettek részt az ünnepségen, később azonban már kétségeik támadtak:

A neheztelés egyik oka az volt, hogy egyikük sem táthatta a zászlót, melyet alkottak; a fénykép az újságban fekete-fehér volt. Csak Herman és Hanson úr láthatta a valódi zászlót, valamint néhány fiú, akik túl alacsonyak voltak ahhoz, hogy lent szükség legyen rájuk. Az emberek szerették volna, ha maguk is felmehetnének a tetőre, hogy tanúi legyenek a látványnak.

„Hogyan mehetnétek fel, ha itt lent kell lennetek?” – mondta Herman. „Ha felmentek megnézni, nem lesz, amit néztek. Nem elég, ha tudjátok, hogy részt vesztek benne?”

1949-ben a Zászló Napján, épp akkor, amikor Herman azt mondta: „Ez az! Most maradjatok így!”, az egyik piros kiugrott a sorból, felrohant négy emeletet a tetőre, kihajolt, és jól megnézte magának a látványt. Noha a helyén lyuk támadt a képben, így is csodálatos volt a látvány. Az élő zászló betöltötte lent az utcát. Egy tökéletes zászló! A pirosak oly ragyogóak! Képtelen volt levenni róla a szemét. „Gyere le! Szükségünk van a fényképre!” – kiáltotta fel Heretan neki. „Hogy néz ki?” – kiáltottak fel az emberek. „Hihetetlen! Leírhatatlan!” – mondta.

Ezután mindenki meg akarta nézni. „Ne!” – mondta Herman; de ők egyhangúan megszavazták. Az élő zászló tagjai egyenként felmentek a tetőre, és megcsodálták. Tényleg káprázatos volt. Könnyeket csalt az emberek szemébe, és elgondolkoztatatta őket, micsoda hatalmas ország ez, s hol is van benne Wobegon Lake. Az ember legszívesebben egész délután ott állt volna, habzsolva a látványt. Egy óra múltán az ötszázból még csak

³⁶ Mint azt a 8. fejezetben megjegyeztem, az irigységnek igencsak kedvezhet a

természetes kiválasztódás. A normavezérelt viselkedések némelyike szorosan összefügg az irigységgel. Ez lehetne az egyik történet. Egy másik evolúciós történet szerint őseink számára a konformizmus hatékony túlélési stratégia lehetett, habár később a haladás akadályává lett. Talán így lett foltos a leopárd és az etióp fekete, talán nem.

^{37*} Június 14., a csillagos-sávós amerikai zászló 1777-es beiktatásának ünnepe. (A ford.)

negyvenen voltak fent a tetőn, és a többiek egyre türelmetlenebbek lettek. „Gyorsan! Ne piszmojjatok! Ti már láttátok! Gyertek le, és engedjétek másokat is oda!” Heretan négy-, majd tízfős csoportokban küldte fel az embereket. Két óra múlva azonban az élő zászlóból ülő zászló lett és bomladozni kezdett, amikor azok, akik már látták, úgy gondolták, hogy hazamennek vacsorázni, ami felbőszítette azokat, akik még nem látták. „Még tíz perc!” – kiáltotta Heretan, de a tíz percből húsz, majd harminc lett. Az emberek szétszéledtek, s az utolsó már csak egy ágyútűz szaggatta zászlót láthatott.

1950-ben a Knute Fiai vették át a Zászló Napjának megszervezését. Heretan átadta nekik a sapkákkal teli dobozokat. Azóta a knute-osoknak több jó zászlót is sikerült összehozniuk, a részvétel azonban a legtöbb évben gyér volt. Egy jó zászlóhoz legalább négyszáz ember kell. Volt, hogy a knute-osok nem engedélyezték a zászló megtekintését, volt, hogy sorshúzás döntött. Egyszer megpróbálkoztak egy hatalmas tükörrel, amelyet két ember tartott a tető szélén. De amikor az emberek hátrahajoltak és felnéztek, a zászló természetesen eltűnt.

A wobegoniak szokatlan kollektív cselekvési problémával szembesültek. Mindenki szeretne felmenni a tetőre, vagy – a későbbi kísérletben – felnézni a tükörbe. De ha mindannyian így tesznek, a zászló felbomlik, és nem lesz mit nézniük.³⁸ A probléma megoldásához klasszikus koordinációs technikákhoz folyamodnak: letiltják a megtekintést, váltják egymást, sorsot húznak. Az első nem igazán kielégítő, mert nincs sok értelme, hogy olyan zászlót alkossanak, amelyet senki sem láthat.³⁹ A másik kettő biztosítja, hogy néhány ember megnézhesse, de annyian nem, hogy ne legyen mit nézni. Ezek azonban központi koordinációt követelnek, amelyet szankciók támogatnak vagy legalább a tekintély. Ebben a fejezetben a kollektív cselekvési problémák decentralizált megoldásait tárgyalom, a centralizált megoldásokat a 15. fejezetre hagyva.

Hadd definiáljam a kollektív cselekvést kicsit gondosabban. Tegyük fel, hogy egy csoport minden tagja választhat, hogy végez-e egy bizonyos tevékenységet vagy sem. A csoport a kollektív cselekvés problémájával néz szembe, amennyiben mindenkinek jobb, ha néhányan végzik, mint ha senki sem tenné, viszont minden tagjának jobb, ha ő maga nem végzi.⁴⁰ Lehet, hogy mindenkinek jobb, ha mindannyian végzik, mint ha senki sem tenné, de lehet, hogy nem. Lehet, hogy mindenkinek az a legjobb, ha mindannyian bekapcsolódnak, de az is lehet, hogy nem. *Kooperálni* annyi, mint saját önérdékünk ellen cselekedni úgy, hogy mindenkinek előnyös, ha néhányan vagy esetleg mindannyian így cselekszenek.

A legismertebb kollektív cselekvési problémánál mindenkinek az a legjobb, ha mind kooperálnak. Ez a fogoly dilemmája játék kiterjesztése két személyről tetszőleges nagyságú csoportra. A társadalmi életben megszámlálhatatlan példa van az egyéni racionalitás efféle – kollektív katasztrófát előidéző – fonák tendenciájára. Vegyünk néhány példát, a 10. fejezetben idézetteket kiegészítendő.⁴¹ Minden munkásnak jobb, ha mindannyian sztrájkolnak a magasabb bérekért, mint ha senki se lépne sztrájkba, de minden egyes munkás jobban jár, ha nem teszi le a munkát. Ha a többiek sztrájkolnak, ő anélkül élvezi erőfeszítéseik gyümölcsét, hogy megfizetné a költséget, ha viszont nem sztrájkolnak, egymagában semmit sem tehet. Egy iparág minden vállalatának, vagy az OPEC valamennyi tagjának jobb, ha mindannyian betartanak valamilyen termelési kvótát vagy kartellárat, mintha valamennyien kompetitív módon viselkednek, de mindegyik ösztönözve van arra, hogy kitáncoljon a sorból. Minden ingázónak jobb, ha mindannyian busszal járnak, mint ha mind autóval mennének, de az egyes ingázónak mindig jobb, ha autóval megy. Mindenkinek jobb, ha senki sem szemetel a parkban, de az egyéneknek semmi sem ösztönzi arra, hogy tartózkodj annak a szemeteléstől. Minden vállalatnak jobb, ha mindannyian befektetnek kutatásba és fejlesztésbe, de szabadalmi rendszer hiányában minden egyes vállalatnak jobb lehet másoktól ellesni az újításokat. A szavazás, a pontos jövedelembevallás, a helyi iskola bezárása elleni lobbizás, a közszolgálati rádióállomások támogatása és egy forradalmi mozgalomhoz való csatlakozás mind ezt a sémát követi.

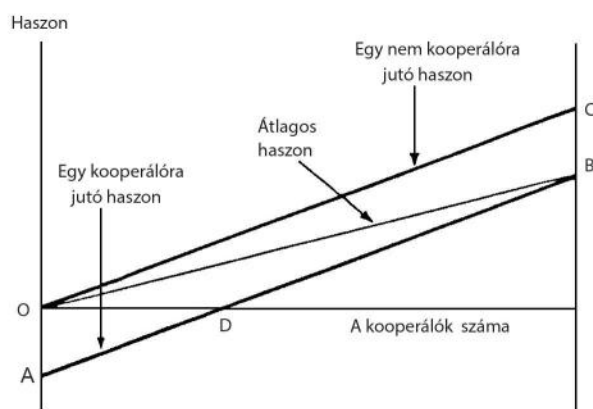
³⁸ Sokszor beszélünk a cserbenhagyás miatt „felbomló” kooperációról. Az élő zászló szó szerint illusztrálja e kifejezést.

³⁹ Isten természetesen láthatná. A középkori katedrálisokban sok csodálatos

oszlopfejelet olyan magasan van, hogy távcső nélkül senki sem láthatja a részleteiket, amit viszont építésük idején még nem is ismertek. De ez nem számított, mivel Isten láthatta őket. A wobegoniakat, úgy tűnik, nem fűtötte ez a vallásos szenvedély.

⁴⁰ Itt a „jobb” a tiszta önérdék szempontjából vett jobbat jelenti. A „jobb mindenkinek” kifejezés – mint még kiderül – kétértelmű.

⁴¹ A célellentétesség szorosan kötődik a kollektív cselekvés problémájához.

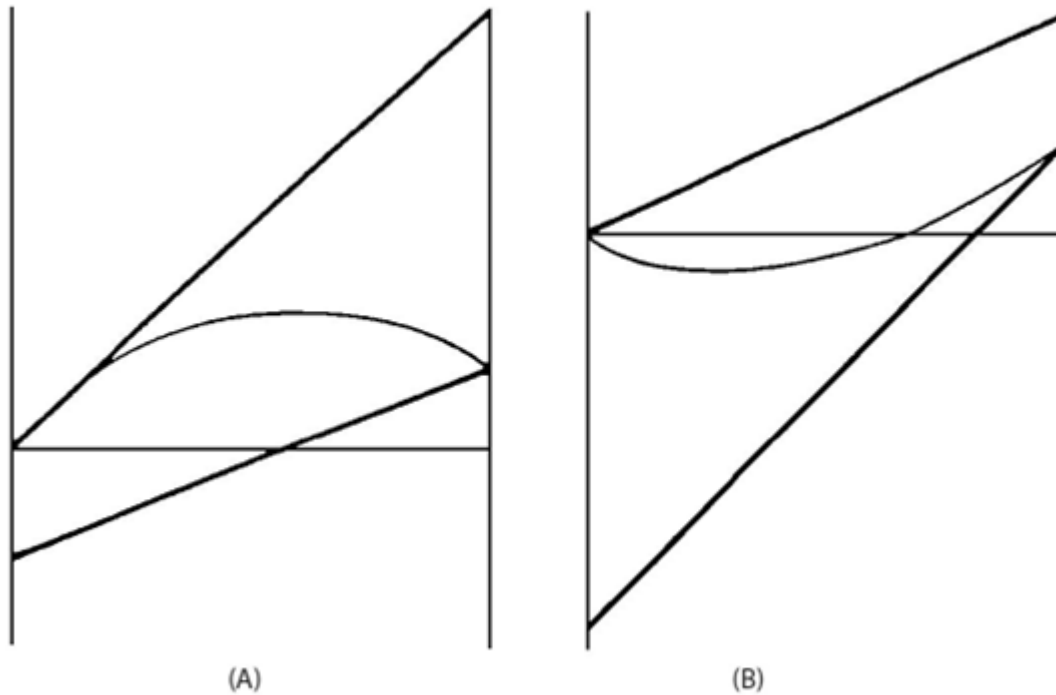


13.1. ábra

A 13.1. ábra a sokszemélyes fogoly dilemmája játék legegyszerűbb esetét mutatja. Azokat, akik azt teszik, ami mindenkinek a legjobb – ha mindannyian azt teszik –, kooperálóknak nevezzük; a többieket nem kooperálóknak. A két vastag vonal azt mutatja, hogyan változik várható hasznuk a kooperálók számával.⁴² A nem kooperálás individuális racionalitását az önző előnyök szempontjából az mutatja, hogy a nem kooperálók nyeresiményét jelölő vonal mindig feljebb húzódik. Azt, hogy mindenkinek jobb, ha mindannyian együttműködnek, mint ha senki sem kooperálna, az jelzi, hogy $B > O$ felett van. A kétszemélyes fogoly dilemmája játékhoz hasonlóan az egyoldalú nem kooperálóé avagy a potyautasé a C legnagyobb nyeresimény, míg az A legrosszabb eredmény az egyoldalú kooperáló kiváltsága. Ha legalább D számú kooperáló van, jobban járnak, mint ha senki sem kooperálna. A vékony vonal azt mutatja, hogyan változik a kooperálók számával az átlagos haszon a csoport valamennyi tagja – kooperálók és nem kooperálók – számára. Definíció szerint O -nál kell kezdődnie, s B -nél végződnie.

A két görbe közötti távolság a kooperáció (egy kooperálóra eső) költségét jelzi. Az ábrán a költség nem változik a kooperálók számával, ami nem tipikus eset. A kooperáció költsége emelkedhet, ha több ember működik együtt. Amint az emberek csatlakoznak a közösségi rádióért folyó betelefonálási kampányhoz, a vonalak túlterhelődhetnek, s több időbe kerül a sikeres kapcsolat. A költség csökkenhet is: ha többen csatlakoznak a forradalmi mozgalomhoz, a kormányzati erőknek gyérebben kell szétterülniük.

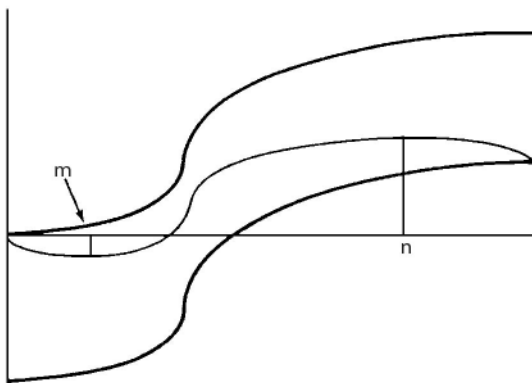
⁴² A további kooperálók kétféleképp is hasznára lehetnek a többieknek. Növelhetik az elérhetővé tett jószág mennyiségét vagy annak valószínűségét, hogy elérhetővé válik. Amikor egyre több ember jár autó helyett busszal munkába, folyamatosan kisebb lesz a forgalmi dugó, és mindenki időt takarít meg. Amikor egyre több ember csatlakozik a helyi iskola bezárása elleni kampányhoz, a siker esélyei folyamatosan javulnak. Mindkét esetet lefedti, ha a hasznát *várható* haszonként gondoljuk el.



13.2. ábra

Ezt a két esetet mutatja a 13.2. ábra (A) és (B) diagramja. Az (A) esetben a kooperáció költségei olyan gyorsan emelkednek, hogy amint egyre többen csatlakoznak, a költség nemcsak az egyes kooperáló hasznát, hanem mindenki összhasznát is meghaladja. Ezt az mutatja, hogy az átlaghaszon görbéje a legnagyobb értéket akkor éri el, amikor körülbelül az egyének fele együttműködik. A (B) esetben a kooperáció költségei nagyon magasak, ha kevés a kooperáló. Valójában az első kooperálók rontanak a helyzetet.

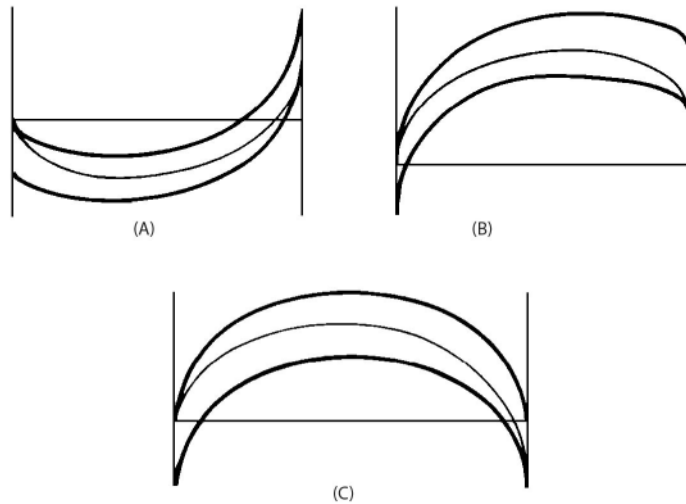
A 13.1. és 13.2. ábra annyiban nem tipikus, hogy a kooperáció hasznát állandónak veszi: minden egyes további kooperáló ugyanakkora összeggel járul hozzá mindenki jólétéhez. A valóságban a tipikus helyzet az, hogy az első és az utolsó kooperáló kevéssel járul hozzá, míg a köztük érkezők eredményesebbek.⁴³ Egy pár forradalmár nem sokra megy, de ha már majdnem mindenki csatlakozott hozzájuk, nem igazán számít, hogy vajon az a néhány ember, aki nem hívük, szintén csatlakozik-e. Néha fontos az egységes fellépés: az a vállalat, amely a kartellárnál olcsóbban kínálja termékét, elfoglalhatja a piacot, ha elegendő termelési kapacitással rendelkezik. Rendszerint azonban egy pár potyautas nem számolja fel a hasznot.



⁴³ Az „első”, „utolsó” és „köztes” azokra az időpontokra utalhat, amelyekben a kooperálók egymás után csatlakoznak (mint egy forradalmi mozgalom kiépítése során). De utalhatnak a kooperáció egyidejű aktusaira is (mint a szavazásnál). Az utóbbi esetben két szituáció összehasonlítását fejezik ki. Az, hogy az utolsó szavazók hozzájárulása nagyon kicsi, ugyanazt jelenti, mint az, hogy a létrehozott haszon egy olyan szituációban, amelyben mindenki szavaz, majdnem ugyanakkora, mint amit akkor hoznak létre, amikor majdnem mindenki szavaz.

13.3. ábra

A 13.3. ábra ezt az esetet mutatja, feltéve hogy a kooperáció költségei állandóak. A 13.2. ábra (A) és (B) diagramján ábrázolt két jelenség egyaránt megfigyelhető. Az átlaghaszon tekintetében az m -től balra eső kooperálók többet ártnak, mint használnak, akárcsak az n -től jobbra esők. Ez a megfogalmazás azonban kissé félrevezető. A kooperálók akkor csinálnak több kárt, mint hasznot, ha a kooperáció költségeivel önmaguknak okozott kár nagyobb mindenki másnak (és önmaguknak) okozott haszonnál. Valójában nem okoznak másoknak kárt. A 13.4. ábra viszont olyan eseteket illusztrál, amelyekben a kooperatív cselekedetek kifejezetten károsak.



13.4. ábra

Az (A) esetben az egyoldalú együttműködési aktusok mindenkinek ártnak. Ahogy a 6. fejezetben említettük, az egyoldalú leszerelés ezt a lehetőséget illusztrálja. Az egyéni lázadó tettek ürigyet adhatnak a hatóságoknak, hogy lecsapjanak nemcsak a lázadókra, de a körülöttük állókra is. A (B) esetben az utolsó kooperálók részben tönkreteszik a korábbiak munkáját. A 6. fejezetben utaltam a buli utáni takarítás példájára. Vagy tegyük fel, hogy háború idején mindenki ragaszkodik hozzá, hogy bevonuljon a hadseregbe, s így senki sem marad, aki a háború szempontjából létfontosságú iparágakban dolgozzon.

A (C) esetben mindenkinek rosszabb, ha mindenki együttműködik, mint ha senki sem. Mondjuk, egy buli után temérdek szemét van a pázsiton, s mindenki rohan, hogy összeszedje, s közben letapossa a füvet. Ez ugyan nem sokszemélyes fogoly dilemmája típusú helyzet, definícióm értelmében mégis kollektív cselekvési probléma.

A kollektív cselekvési problémák azáltal jönnek létre, hogy nehéz rávenni az embereket, hogy kölcsönös hasznuk érdekében együttműködjenek. A probléma „megoldása” a kölcsönösen előnyös kooperáció megteremtése. Amikor az egyetemes kooperáció nem kívánatos,⁴⁴ a megoldásnak ki kell jelölnie, ki kooperáljon, és ki ne. A megoldás lehet centralizált vagy decentralizált, attól függően, igényel-e külső kényszert és ösztönzést. A decentralizált megoldások az alapvetőbbek, mivel egy központi intézmény iránti engedelmesség biztosítása maga is kollektív cselekvési probléma (15. fejezet). Ha viszont az egyetemes kooperáció nem kívánatos, decentralizált megoldással nehéz kijelölni, ki kooperáljon, és ki ne. Ezekben az esetekben a decentralizált mechanizmusok rendszerint vagy túl sok, vagy túl kevés együttműködést eredményeznek. Akárcsak Lake Wobegonban, felmerülhet a centralizált megoldás igénye. Ez egy kétlépéses folyamatot sugall: az egyetemes részvétellel megvalósuló decentralizált kollektív cselekvés megalkotja a központi intézményt, amely ki tudja kényszeríteni a szelektív részvételt. Jó példa a sztrájkok és a szakszervezetek közötti kapcsolat. Mielőtt a munkások megszerveződtek volna, néhányukat nem lehetett utasítani a sztrájkra: vagy mindenki sztrájkolt, vagy senki sem.

A decentralizált megoldásokat sokféle egyéni indíték hívhatja létre: az önérdék, az altruizmus, a társadalmi normák vagy ezeknek valamilyen együttese. A kooperatív viselkedés magyarázatában két hibát kell kerülni. A durvább hiba azt gondolni, hogy létezik egy kitüntetett indíték – például az önérdék –, amely a kooperáció

⁴⁴ Mint a 13.2. ábra (A) diagramján, a 13.3. ábrán és a 13.4. ábra mindhárom diagramján.

összes esetére magyarázatot ad. A kisebbik hiba az a feltételezés, hogy a kooperáció minden egyes esete megmagyarázható egyetlen indítékkal. A valóságban kooperáció akkor és azért jön létre, amikor a különböző indítékok felerősítik egymást.

Az önérdek valószínűtlen indítéknak tűnhet, mivel a kollektív cselekvésproblémáját részben az a kitétel definiálja, hogy a kooperáció önző módon nem racionális. Egyszeri probléma esetén ez igaz is. Amikor viszont ugyanazok találják szembe magukat újra és újra a kollektív cselekvés problémáival, önérdekük is az együttműködést diktálhatja – a viszonyosság reménye, a megtorlástól való félelem vagy mindkettő miatt. Az ismétlődő interakciókban mindenkinek meg kell választania azt a *reakciómechanizmust*, amely annak függvényében, hogy mit tett ő, és mit tettek a többiek az előző interakcióban, megmondja, mit tegyen bármely adott interakcióban. Egy különösen egyszerű reakciófüggvény a „szemet szemért”, mely azt sugallja az embereknek, hogy az első fordulóban kooperáljanak, de bármely későbbi fordulóban akkor, és csak akkor, ha az összes többi résztvevő együttműködött az előző fordulóban. Ha mindenki magáévá teszi ezt az elvet, mindenki kooperálni fog minden egyes interakcióban. Bizonyos feltételek mellett a szemet szemért elv egyetemes elfogadása egyensúlyt teremt. Ha a többiek elfogadják, senki sem tehet jobbat, mint hogy maga is elfogadja: A „soha ne kooperálj” elvének egyetemes elfogadása is egyensúlyt teremt, de alacsonyabb rendűt.

Azok a feltételek, amelyek mellett az emberek önérdekből együttműködnek, meglehetősen szigorúak. Az emberek ne nagyon legyenek rövidlátók. Ahhoz, hogy a jövőbeli megtorlás és a viszonyosság mozgassa őket, törődniük kell a jövővel. Ha törődnek vele, akkor a hosszú távú önérdek helyettesítheti az erkölcsöt vagy a társadalmi normákat, amennyiben néhány további feltétel is teljesül. Legyen az egyetemes kooperáció hozama számottevő, az egyoldalú nem kooperálás hozama nem túl nagy, az egyoldalú kooperációból származó veszteség pedig csekély.⁴⁵ Végül, minden egyén legyen nyugodt afelől, hogy a többiek racionálisak, és mindent tudnak a helyzetről. Mivel nincs domináns stratégia, az egyén ne alkalmazza a szemet szemért elvét, hacsak nem bizonyos benne, hogy a többiek is ezt teszik. Nagy csoportban, ahol sokan nem ismerik jól egymást, ez utóbbi feltétel aligha teljesül.⁴⁶ Ha megkérdezzük tőlük, miért kooperálnak, sok ember valószínűleg azt válaszolná, hogy azért, mert a többiek együttműködtek velük a múltban, de ez inkább egy méltányossági normát tükröz, s nem valamilyen reakciómechanizmust egy önérdeken nyugvó egyensúlyban.

Ezért én azt gondolom, hogy a legtöbb kooperáció valamiféle nem önző indítéknak köszönhető. Rendszerint egyszerre több indíték is hat, egymást erősítve. Ennek illusztrálására térjünk vissza a 13.3. ábrához, amely szerintem a kollektív cselekvés tipikus esete. Tegyük fel, hogy az egyének rendelkeznek azokkal a különböző, nem önző indítékokkal, amelyekről a 6. fejezetben volt szó. Vannak köztük kantianusok: azt akarják tenni, ami a legjobb lenne, ha mindenki azt tenné. Vannak utilitaristák: a közjót kívánják előmozdítani. Vannak, akiket a méltányosság normája motivál: nem akarnak potyautasként hasznot húzni mások kooperációjából, de kooperálni sem akarnak, ha csak kevesen teszik ezt. Soha nincs sok kantianus, de tegyük fel, hogy számuk m . Mindaddig, amíg a többi kooperáló száma m és n közé esik, az utilitaristák is együtt akarnak működni, mivel ebben az intervallumban a kooperáció minden újabb aktusa növelné az átlagos hasznot. A kantianusok az utilitarista viselkedés kiváltójának vagy katalizátorának szerepét tölthetik be, míg az utilitaristák a kantianusok multiplikátorát alkotják.

Az utilitaristák maguk is katalizátorrá válhatnak azokra nézve, akiket a méltányosság normája motivál. Az utóbbiak közül mindegyiknek bizonyos számú együttműködő társ kell ahhoz, hogy kooperáljon. Van, aki a megszegyenüléstől félve csatlakozik, mások viszont csak akkor, ha már majdnem mindenki csatlakozott. Van, akinek ehhez elég a kantianusok és utilitaristák együttes száma. Másoknak a kantianusok, az utilitaristák és azok részvétele is kell, akikből a kantianusok és az utilitaristák együtt már előhívták a kooperációt. S így tovább. Az indítékok sajátos együttesétől függően a láncreakció elmehet egészen az egyetemes kooperációig vagy megállhat előtte. Mivel a méltányosság normája érzéketlen az eredmények iránt, semmi sem akadályozza meg, hogy végigszaladjon az egész láncon, még ha mindenkinek jobb is lenne, ha erre nem kerülne sor.

A való életben senki sem cselekszik utilitaristaként, már csak azért sem, mert nehéz kikalkulálni az átlaghaszon görbáját. De vannak jelei annak, hogy egyesekben él az a jellegzetesen utilitarista ösztön, hogy inkább együttműködnek akkor, ha mások kevésbé és viszont.⁴⁷ A méltányosság normája persze éppen ellenkező irányba mutat. A kantianizmus definíció szerint érzéketlen arra, hogy a többiek mit tesznek. Úgyszólván semmit sem

⁴⁵ Ezek hozzátételleges állítások, de pontosíthatók.

⁴⁶ Egyes kicsiny, összetartó csoportokban teljesülhet. A nyugati bankárok közössége szemmel láthatóan sikeresen lép fel egységesen a harmadik világbeli adós országokkal szemben abban a hiszemben, hogy egyetlen kivétel mindent tönkretesz.

⁴⁷ Ez még akkor is érvényes, amikor a döntéseket egyidejűleg hozzák, amennyiben az egyidejű döntéseket több, egymást követő alkalommal kell meghozni. Az a döntés, hogy az ember elmenjen-e szavazni egy adott választáskor, függhet a legutóbbi választásokon való részvételtől. Ily módon politikai pókhálóciklusok alakulhatnak ki.

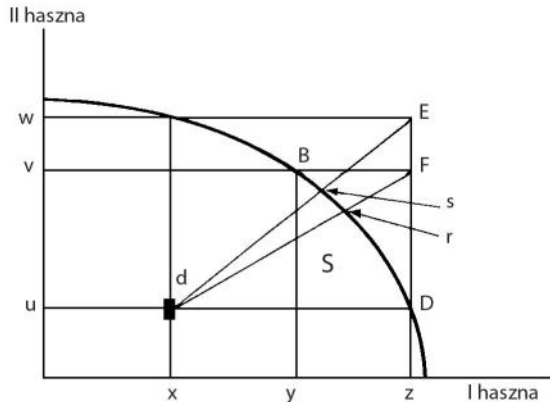
tudunk arról, hogyan oszlanak el ezek az indítékok a népességben, és hogyan zajlik az a kölcsönhatás, amelynek során decentralizált kooperációt hoznak létre.

5. 14. ALKU

A kooperációnak két típusa van. Az egyikben van értelme kooperatív egyéni cselekedetéről beszélni; a másikban viszont egy kooperatív viselkedésmód – a kooperatív cselekedetek valamilyen együttese – az alapegység. Az első típusba tartozik a szemét felszedése a parkban vagy az adófizetés – olyan cselekedetek, melyek még akkor is szolgálják a többiek javát, ha senki más nem kooperál. Az élő zászló a második típusba tartozó példa. Ha valaki egyedül kimenne az utcára mondjuk piros sapkával a fején, abból senkinek sem származna semmi jó. Tekintélyes számú ember kell ahhoz, hogy zászlóra emlékeztető alakzat jöhessen létre. Ez kooperáció a szó szoros, mindennapi értelmében: együttműködés más emberekkel – együtt menetelés egymás kezét fogva. Vagy vegyük a munkások és tőketulajdonosok kooperációját a termelésben. Önmagában sem a tőke, sem a munka nem hoz létre értéket. Ehhez az kell, hogy a kettő a termelésben *interakcióba* lépjen. További példa a munkamegosztással járó haszon. A könyvnyomtatásra szakosodott vállalat nem jövedelmező, ha nincs egy másik, szedésre szakosodott vállalat. Ebben a fejezetben a kooperációnak ezt a második, interaktív értelemben vett típusát vizsgálom.

A sikeres kooperáció ebben az értelemben két probléma megoldását követeli meg. Általában lennie kell valamilyen mechanizmusnak a kooperációból származó haszon felosztására. Azokban az esetekben, melyekben az egyetemes részvételnek semmi értelme, kell egy olyan mechanizmus is, mely arról dönt, hogy ki potyázhat. Mindkét probléma megoldható centralizált és decentralizált módon. Az a decentralizált mechanizmus, mellyel ez a fejezet foglalkozik, az alku.⁴⁸ A következő fejezetben a centralizált mechanizmusokat vizsgálom.

A legegyszerűbb alkuproblémák csak kétszereplősek: a házra alkudozó vevő és eladó, a gyermek elhelyezéséről alkudozó válófélben lévő házaspár, a bérszínvonalról alkudozó szakszervezet és munkaadó, vagy két, a közös határuk megvonásáról alkudozó ország stb. Az alkunak számos kimenetele lehet, köztük az is, hogy a feleknek nem sikerül egyezsége jutniuk. Minden lehetséges kimenetel mindegyik fél számára valamilyen hasznossági szintet képvisel.

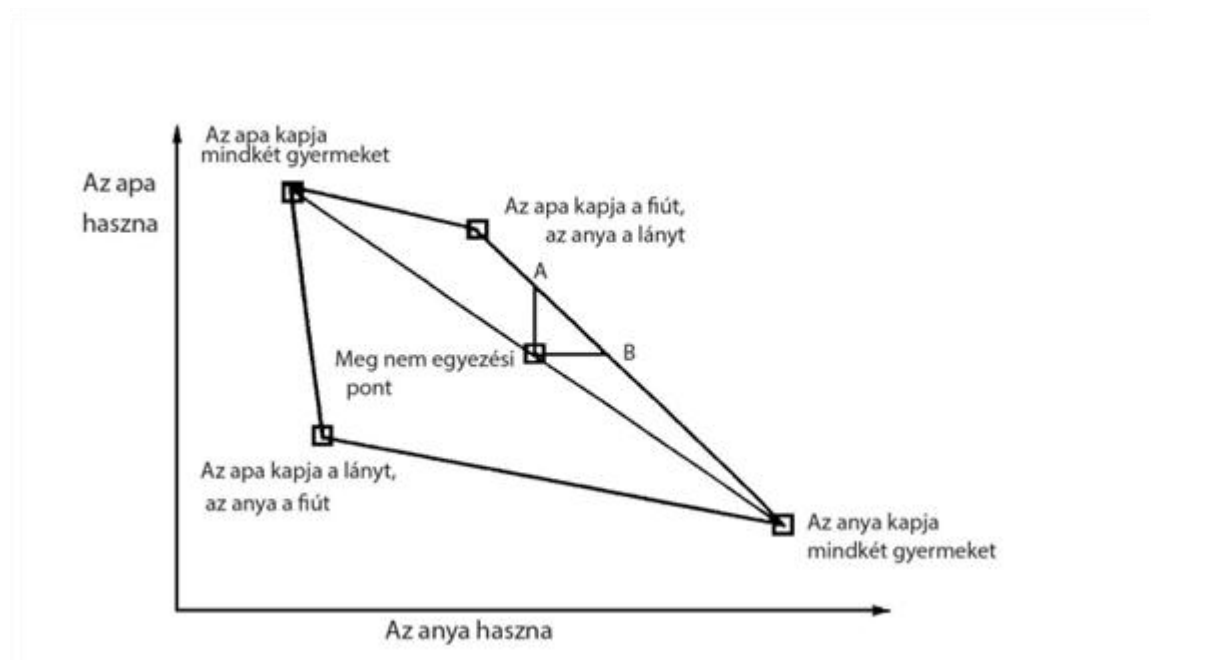


14.1. ábra

A 14.1. ábrán a lehetséges haszonkombinációk az S halmazban helyezkednek el, amit a két tengely és a görbe határol körül. Ha a felek nem jutnak egyezsége, hasznukat a meg nem egyezést jelölő d pont képviseli. Világos, hogy a felek sokkal jobban járhatnak, ha megegyeznek, mint ha nem jutnak egyezsége. De épp az, hogy oly sokféle megegyezés lehetséges, válhat akadályává annak, hogy bármelyikre is sor kerüljön, mivel mindkét fél olyan megegyezést szeretne, amelyinkább neki kedvez. (Az ábra további részleteinek magyarázatára később kerül sor.)

⁴⁸ Alkudozást igényelhet az első, individualisztikus értelemben vett kooperáció megteremtése is. Ha nincs értelme, hogy mindenki a szemetet szedegesse a fűről, alku tárgya lehet, hogy ki mentesül alóla. Ha egyesek kevesebbet nyerne a kooperáción vagy többet szenvednek, alkudozás folyhat arról, mekkora kártérítést kapjanak. Minden, amit ebben a fejezetben az alkuról elmondok, az efféle esetekre is áll.

Ezt a gyermekelhelyezési alkudozásokkal szemléltethetjük. Tegyük fel, hogy az alku tárgya két gyermek; egy fiú és egy lány elhelyezése. Négy alapvető kimenetel van: az apa kapja mindkét gyereket; az anya kapja mindkettőt; az apa kapja a fiút és az anya a lányt; az apa kapja a lányt és az anya a fiút. A szülők minden egyes kimenetelhez tartozó hasznát a 14.2. ábra csúcspontjai képviselik.



14.2. ábra

Az apa leginkább abban érdekelt, hogy a fiút helyezték el nála, az anya viszont nagyon szeretné, ha mindkettő nála lenne. Továbbá számos kevertkimenetel létezik, amelyek a csúcspontok és a belső pontok közötti vonalakon elhelyezkedő hasznokkal járnak. A kevert kimenetek kétféleképpen idézhetők elő. Sorshúzással, ami különböző valószínűségeket rendel az alapvető kimenetekhez, vagy azzal, hogy az alapvető kimenetekhez járulékos kifizetéseket kapcsolnak. A gyermekelhelyezési alkudozás gyakran pénzügyi alkudozással kapcsolódik össze. A meg nem egyezési pont ott van, ahol a két fél a bírósághoz fordul. Felteszem, hogy a bíróság egyenlő valószínűséggel ítéli oda mindkét gyermeket vagy az apának, vagy az anyának, az ő szempontjukból tehát a bíróság úgy működik, mintha pénzfeladobással döntene e két kimenetel között. Az *A*, *B* és a meg nem egyezés pontja által határolt háromszögbe eső kimenetek mindkét szülőnek jobbak a bíróság érvényesített megoldásnál. Vegyük észre, hogy az egyik alapvető kimenetel mindkettőjüknek rosszabb, mint a meg nem egyezés.

A kimenetel attól az *alkumechanizmustól* függ, amely meghatározza a javaslatok és ellenjavaslatok egymásutánját. A mechanizmust elvontan olyan gépként képzelhetjük el, amely minden (S, d) párhoz kihúzza *S*-ből a megvalósítandó kimenetelt. A kimenetel a meg nem egyezési ponttól északkeletre esik, mivel egyik fél sem fogad el olyan kimenetelt, amely kevesebbet nyújt neki annál, amit akkor kapna, ha felállna a tárgyalóasztaltól. E nyilvánvaló tényen túl kevés biztos tudásunk van az alkukról. Azt tudjuk, hogyan befolyásolják a helyzet egyes elemei a kimenetelt, ha a többi tényezőt állandónak tekintjük, de ez más, mint ha meg tudnánk mondani, hogy mindent figyelembe véve mi lesz a kimenetel. Most röviden áttekintem ezeket a részleges mechanizmusokat.⁴⁹

Az alkudozás költsége az egyik olyan tényező, ami az alkudozókat a megegyezésre hajtja. Az alku apparátusának fenntartása – fizetett hivatalnokokkal vagy drága ügyvédekkel költséges. A megegyezés halasztása önmagában is költséges, ha a felek – a legtöbb emberhez hasonlóan – inkább előbb, mint később szeretnék élvezni a hasznot.⁵⁰ Ha a felek nem egy zsugorodó tortáról alkudoznának, a civakodást örökké folytathatnák. A több erőforrással rendelkező fél előnyhöz juthat szándékos időhúzással, tudva, hogy a másik inkább belemegy korábban egy kedvezőtlenebb megállapodásba, mint hogy egy későbbi kedvezőbbre várjon. A

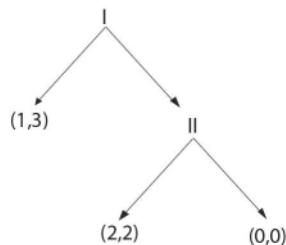
⁴⁹ Mivel az alkuelmélet csak a beavatottaknak érthető, az itt következő ismertetés még inkább eltávolodik a pontos elemzéstől, mint a könyv többi része.

⁵⁰ Lásd az 5. fejezetet.

válási alkudozásokban a férj gyakran rákényszeríti feleségét, hogy elfogadja a számára kedvezőtlen megoldást, csak azért, mert nincs pénze ügyvédre.

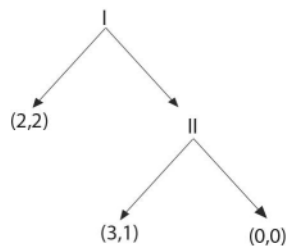
A fenyegetőzés is kikényszerítheti a megállapodást. A szakszervezet sztrájkjal fenyegetőzhet abban a reményben, hogy a vállalat megretten a termelés kieséstől és vevői elvesztésének lehetőségétől. Tudva, hogy az anyának a gyermek jóléte a fontos, az apa azt mondhatja, hogy semmi dolga a gyerekekkel, ha az anyánál helyezik el. E fenyegetés nem nagyon lenne hihető. Ha az apa eléggé törődik a gyerekekkel ahhoz, hogy azt akarja, hozzá kerüljön, bizonyára akkor is szeretné látni gyermekét, ha az anya kapja meg. A szakszervezet fenyegetése hitelesebb, ha van sztrájkalapja és a munkásokat nem terheli túl sok jelzálogkölcson és hasonlók. A fenyegetés hitelessé tételének egyik módja az, ha kötelezzük magunkat, hogy akkor is végrehajtjuk, ha ehhez már nem fűződik érdekünk, amikor elérkezik az ideje.

A társadalmi normák is hitelt kölcsönözhetnek a fenyegetéseknek, melyek egyébként üresnek tünnének. Vegyük a 14.3. ábrán vázolt játékot. Racionális játékosokkal e játék kimenetele (2, 2). I játékos jobbra lép, arra számítva, hogy akkor II balra fog lépni. Habár II fenyegetőzhet avval, hogy ha I jobbra lép, akkor ő is jobbra lép, a fenyegetés nem hiteles. Tegyük fel azonban, hogy II szavahihető ember, aki közismerten sohasem beszél a levegőbe és sohasem szegi meg ígérését. Ekkor a jobbra lépéssel való fenyegetés arra az esetre, ha I jobbra lépne, hiteles, és I valóban balra lép, ha racionális. Ha I is valamilyen becsületkódexet követ, amely azt írja elő, hogy soha ne hagyja kihasználni magát, akkor inkább jobbra lép és veszteséget szenved, semmint hogy a fenyegetésnek engedjen. Következésképpen mindketten rosszabbul járnak annál, mint akkor, ha I racionális lett volna.



14.3. ábra

Az elosztási normáknak hasonló hatásai lehetnek. Vegyük a 14.4. ábrát. Racionális játékosok a (3, 1) felé tartanak. II esetleges fenyegetőzése, hogy jobbra lép, nem hiteles. Tegyük fel azonban, hogy II egalitárius normához igazodik. Ebben az esetben még saját kárára is kitarthat elvei mellett: inkább beéri semmivel, mint hogy egyenlőtlen elosztást fogadjon el. Tudva ezt, I balra lép, ha racionális.



14.4. ábra

De I-et is vezethetik normatív megfontolások. Hihet például abban az egyenlőségi normában, amely szerint egyenlőtlen hozzájárulásért egyenlőtlen jutalom jár. Ha I úgy véli, hogy nagyobb a hozzájárulása, mint II-é, lehet, hogy inkább ő sem nyer semmit, mint hogy elfogadja az egalitárius elosztást.

A megegyezést előmozdíthatja, ha az egyik kimenetel különösen szembeötlő. Amikor két ország a közös határán alkudozik, feladatukat nagyban megkönnyíti, ha van egy folyó a határtérségben. Amikor egy gyarmati uralomtól megszabaduló országnak hivatalos nyelvet kell választania, a gyarmatosító hatalom nyelve lehet az egyetlen, amely elfogadható az egymástól gyökeresen eltérő nyelvjárású törzsek számára. Amikor ketten versengenek a királyi trónért, lehet, hogy a köztársasági rendszer az egyetlen, amiben meg tudnak egyezni. A kooperáció hasznának egyenlő elosztása nem mindig értelmes elképzelés, de amikor az, gyakran alkotja a

megegyezés fókuszpontját.⁵¹ A precedens ereje szintén nagyon nagy. Egyszerűen az a nehézség, amit egy új megállapodás létrehozása jelent, még akkor is életben tarthatja a régit, ha a felek relatív alkuereje időközben megváltozott. Néha ezek a szembeötlő megoldások versenyben állnak egymással. Az egyik fél azt mondja: „Osztozunk egyenlően!”, míg a másik: „Ügy csináljuk, ahogy tavaly!”

Áttekinthető helyzetben ezek a mechanizmusok kikényszeríthetik az azonnali megállapodást. Habár a kimenetelt befolyásolja, milyen hitelt érdemlő fenyegetésekkel tudnak élni a felek, beváltásukra nincs szükség. Amikor a felek már tárgyalóasztalhoz ülnek, a kimenetel előre eldöntött ügy. Ez nem azt jelenti, hogy nincs cselekvés, csak azt, hogy egy korábbi szintre tevődik át, oda, amelyen a felek megpróbálják a maguk szája íze szerint alakítani az alkuhelyzetet. Hogy kevésbé legyen megfenyegethető a szakszervezet, sztrájkalapot hoz létre, a vállalat pedig raktárkészletet. A vállalat inkább a gyengébb technológiát választhatja, ha a termelés legjobb módja olyan gépi berendezésekre épül, amelyek különösen sebezhetővé tennék sztrájk vagy szabotázs esetén; vagy a vállalat inkább házasságokat alkalmazhat, akiknek valószínűleg magas jelzálófizetési kötelezettségük van, s így kevésbé hajlandók kitartóan sztrájkolni. Az effajta helyezkedési technika pazarló, mert azon az áron növeli a saját részt a tortából, hogy az egész torta kisebb lesz. Bizonyos körülmények között a munkásoknak érdekük, hogy meggyőzzék a vállalatot arról, hogy nem fognak sztrájkolni, s így a vállalatnak sem kell ezekhez a pazarló praktikákhoz folyamodnia, melyek csökkentik a megosztandó mennyiséget. A kívánt hatás eléréséhez hitelessé kell tenni az ígéretet, hogy nem fognak sztrájkolni, például azzal, hogy nem hoznak létre sztrájkalapot vagy közhírré teszik kötelezettségvállalásukat.

Azonban az alku környezete rendszerint messze nem áttekinthető. A felek tudása egymásról hiányos, s ennek következtében lehet, hogy nem jön létre megállapodás. Ha az eladó azt hiszi, hogy a vevő 100 000 dollárt is megad a házért, pedig az legfeljebb csak 90 000-et hajlandó fizetni, nem jöhet létre az üzlet, még ha az eladó kész lett volna akár 80 000-ért is megválni tőle. A szakszervezet vélheti úgy, hogy a vállalat pénzügyi helyzete jobb, mint valójában. Ez nem egyszerűen közönséges bizonytalanság. Súlyosbítja az a tény, hogy ez a helyzet mindkét felet arra ösztönzi – amit mindketten tudnak is –, hogy megtévesztően jelenítsék meg preferenciáikat. Ha a vállalat azt mondja, hogy nehéz helyzetben van, a szakszervezet csak legyint rá, mint bevett alkufogásra. Minden válóperes ügyvéd tudja, hogy az apák gyakran csak tettetik, hogy maguknál kívánják elhelyeztetni a gyermeket, azért, hogy kedvező pénzügyi megállapodást kényszeríthessenek ki.

A bizonytalanság egyik paradox vonását fejezi ki Groucho Marx mondása: „Nem lennék tagja olyan klubnak, amelybe még én is beléphetek.” Néha a pusztán tény, hogy az alku megkötött, azt sugallja, hogy kedvezőtlen volt. Képzelnék el, hogy valaki egy keleti piacon olyan szőnyegre bukkan, amelyet eredeti uphistaninak tart, melynek ára New Yorkban véleménye szerint ötezer dollár volna. Igazából nincs rá pénze, de ezt a jó üzletet nem akarja kihagyni. Végül is ötszáz dollárt kínál érte, nem is remélve, hogy az ajánlatát elfogadják. Legnagyobb meglepetésére minden további alkudozás nélkül elfogadják. Elsétál a szőnyeggel és avval a kellemetlen érzéssel, hogy ez túl szép ahhoz, hogy igaz legyen, hiszen aligha fogadták volna el az ajánlatát, ha a szőnyeg valódi. A „győzelem átka” ez, mely abból adódik, hogy az ajánlat elfogadásával a másik fél olyan új információt szolgáltatott, amelynek birtokában az illető nem is tett volna ajánlatot. A tanulság: soha ne tégy olyan ajánlatot, amit megbánsz, ha elfogadják.⁵²

Fordítsuk figyelmünket arról, születik-e megegyezés, arra, hogy milyen egyezés születik: Az alkudozás kimenetele gyakran a Máté evangéliumából ismert igazságot tükrözi: mindenkinek, akinek van, adatik. Vegyük az ezer dolláron való osztás példáját a 9. fejezetből. Tegyük fel, hogy – ellentétben azzal, amit ott feltételeztem – a két fél kommunikálhat és alkudozhat az elosztáson. Ha az egyik gazdag és a másik szegény, a gazdagé lesz az oroszlárnész. Mivel nincs igazán szüksége a pénzre, követelhet mondjuk nyolcszáz dollárt, azt mondva a másiknak, eszi, nem eszi, nem kap más. A másik belemegy, mivel szüksége van a pénzre. Hasonlóképpen a kockázattól idegenkedők és a rövidlátók rosszabbul járnak azoknál, akik nem bánják a hazárdjátékot vagy a kivárást.⁵³

Megoldatlan kérdés, hogyan hat az alternatívák száma a végső kimenetelre. Tegyük fel, hogy a 14.1. ábrán a felek megegyeztek az S kimenetelben. Egy másik alkudozó pár hasonló helyzetben találja magát avval a különbséggel, hogy kevesebb a lehetséges kimenetel. Pontosabban az S halmazt levágja a B-ből induló vízszintes vonal oly módon, hogy csak a vonal alatti kimenetek valósíthatók meg. Ha például egy szakszervezet és egy vállalat a munkanap hosszáról alkudozik, akkor a vonal a jogilag szabályozott felső határt képviseli. A kérdés az, más lesz-e a kimenetel, ha a halinaz kisebb lesz. Az egyik intuitív kielégítő válasz

⁵¹ Mikor az alku tárgya oszthatatlan, az egyenlő esélyű sorshúzás ugyanezt a funkciót töltheti be, eltekintve attól, hogy nem sok tartja vissza a vesztést a megállapodás felrúgásától.

⁵² A salomoni döntés is azt példázza, hogyan leplezheti le a preferenciákat az alkudozás során mutatott viselkedés.

⁵³ A kockázattól való idegenkedés és a rövidlátás lehet a szegénység következménye, de attól függetlenül is kialakulhat.

szerint nem számíthat néhány olyan lehetséges kimenetel elvesztése, amelyet a felek úgysem választottak volna. Mivel s volt a nagyobb alkuprobléma kimenetele, és a kisebb problémában is elérhető, itt is s a kimenetel. A kimenetel „független az irreleváns alternatíváktól”.⁵⁴ Egy másik meggyőzőnek tűnő válasz az, hogy a felek alkuerije részben az általuk elérhető legjobb kimeneteltől is függ. Ezek a válaszok azonban ellentmondanak egymásnak.

Vegyük ismét a 14.1. ábrát. A teljes S halmazban w a legjobb, amit II elérhet, mivel I x -nél kevesebbet nem fogadna el. I sem remélheti, hogy z -nél többet ér el, mert II nem adja u -nál alább. A csonka halmazban II számára v a legjobb kimenetel. Feltehető, hogy a végső kimenetel érzékeny a felek által elérhető legjobb kimenetelre. Az nem méltányos, ha az egyik fél majdnem a maximumát kapja annak, amit elérhet; míg a másiknak sokkal kevesebbel kell beérnie. Azt várnánk, hogy a csonka halmazban a kimenetel I javára változzon, hiszen II a maximumához közelítene, ha a kimenetel s maradna. Ezt a gondolatot úgy fogalmazhatjuk meg pontosabban, hogy a feleknek a meg nem egyezés pontjához viszonyított nyeresége arányos kell legyen az általuk elérhető maximális összeggel. A 14.1. ábrán a kimenetelnek a teljes halmazban s -nek, a csonka halmazban r -nek kell lennie. Ez azonban ellentmond az irreleváns alternatívák függetlenségének. A probléma, mint említettem, megoldatlan. Amiben a tudósok megegyeznek, az talán az, hogy a racionális emberek nem törődnek az irreleváns alternatívákkal, a valóságos emberek viszont igen.

Alkuproblémák nagyobb csoportokban is felmerülnek. Néha értelmetlen, sőt egyenesen káros, ha mindenki részt vesz egy kooperatív feladatban. Alku dolga annak eldöntése, hogy kik mentesüljenek és mennyit fizessenek a kooperációban részt vevőknek. Többféle módon lehet jogrendszert létrehozni, de mindenkinek jobb, ha van valamilyen jog, mint ha semmilyen sincs. Viszont minden egyes jogi berendezkedés egyeseknek hasznosabb, mint másoknak. A megegyezéshez alkudozásra van szükség. Még ha egy iparág minden vállalata egyetért is a termeléskorlátozás szükségességében, a termelési kvótákról akkor is alkudozniuk kell. Az ugyanazon központ alá tartozó szakszervezeteknek is alkudozniuk kell egymással, hogy egyeztessék követeléseiket, mielőtt a munkaadókkal alkuba bocsátkoznának. A koalíciós kormányt alkotó pártok arról alkudoznak, hogy ki melyik miniszteri tárcát kapja. Az amerikai alkotmány részben alku eredményeként jött létre. Alexander Hamilton azt javasolta, hogy a kongresszusi képviselőt kizárólag az egyes államok szabad lakosainak létszámán alapuljon. A déli államok azt akarták, hogy mindenki, legyen akár rabszolga, akár szabad, teljes mértékben számíton. A kimenetel egy kompromisszum volt: minden rabszolga háromötöd személynak számított.

Sok ember között az alkudozás könnyen kudarcot vallhat. Ha sok kölcsönösen előnyös megoldás van más-más győztesekkel és vesztesekkel, senki sem akar a vesztesek közt lenni. A kooperatív egyezségeknek éppen a sokasága lehet a gátja annak, hogy bármelyikük is megvalósuljon. Előnyös lehet, ha az alkudozó felek egyike elég erős ahhoz, hogy kicsikarja az általa preferált kimenetelt – nem nyers erőszakkal, hanem egyszerűen közölve a többiekkel: eszik, nem eszik, nincs más. Mivel erős, kevésbé érinti, hogy megszületik-e a megegyezés, s ezért az ő ultimátuma hitelesebb, mint bárki másé lenne. A részrehajló rend is jobb, mint az anarchia. Egy természeténél fogva szembeötlő kimenetel is lehetővé teheti a felek megállapodását. Valamennyi párt egyenlő képviselője a parlamentben vagy valamennyi szövetségi állam egyenlő képviselője a szenátusban a megállapodás gyújtópontja lehet.

Kettőnél több személy alkudozása minőségében más, mint két személyé, amennyiben *koalíciók* kialakítását teszi lehetővé. Ha három fél alkudozik, ketten szövethetnek a harmadik ellen. Klasszikus eset a 19. századi brit politika. A földbirtokos arisztokrácia és az ipari tőkés szövetkeztek a munkások ellen, hogy alacsonyban tartsák a béreket a bányászatban, ahol mindkét birtokos osztálynak érdekeltsége volt. A tőkés és a munkások szövetkeztek a földbirtokosok ellen a gabonatörvények eltörlése érdekében, amelyek a brit földművelők védelmében magas gabonaárakat biztosították. Hogy elnyerjék a munkások támogatását ebben a kérdésben, a földesurak azt ígérték, hogy segítik őket a tízórás munkanapért folytatott harcukban. Manapság a kongresszusi és a nemzetközi politika kínál számtalan példát a koalícióalkotásra.

A koalícióalakítás lehetősége még akkor is befolyásolhatja az alku kimenetelét, ha nem jön létre koalíció. Tegyük fel, hogy néhány ember azon alkudozik, hogyan osszák fel egy kooperatív vállalkozás hasznát, és valaki javasol egy bizonyos elosztást. Ha a csoporton belül egy kisebb koalíció jobban járhat azzal, hogy a közös vállalkozásból kiszáll és létrehozza a maga kisebb vállalkozását, a javasolt elosztást nem fogják elfogadni. Az elfogadható vagy stabil elosztás az, amely egyetlen koalíciót sem ösztönöz kilépésre. Néha sok elosztás rendelkezik e tulajdonsággal: ekkor további alkudozásokban kell meghatározni, melyik valósuljon meg. Néha

⁵⁴ Az egyéni választást illetően ez meglehetősen kényszerítő erejű alapelv. Tegyük fel, hogy az étteremben az étlap három lehetőséget kínál: marhahúst, csirkét és pizzát. Úgy döntök, hogy csirkét rendelek, de amikor a pincér közli, hogy a pizza elfogyott, meggondolom magam és marhahúst rendelek. Hacsak a pizza hiánya nem jelez nekem valamit a csirke minőségével kapcsolatban, viselkedésem irracionális. Ez az alapelv az alkudozás kontextusában már vitathatóbb.

nincs olyan elosztás, amelynek megvolna e tulajdonsága. Például abban a játékban, amelyben a három játékosal közlik, hogy tetszésük szerint oszthatnak 100 dolláron: Ha a döntés módszere a többségi szavazás, bármelyik javasolt elosztást megakadályozhatja egy koalíció. Ha például a második (50, 50, 0)-t javasol, az első és a harmadik megakadályozhatja ezt azzal, hogy (75, 0, 25)-öt javasol. Amit viszont a második és a harmadik akadályozhat meg, ha (0, 50, 50)-et javasol és így tovább.

A koalíciók elmélete technikailag bonyolult téma; nehéz egyszerű példákkal és intuitív érveléssel érzékeltetni. Ezért ennél a pontnál abba is hagyom. Szerencsére ez bizonyos értelemben nem nagyvesztés, mert az elméletnek kevés jól megfogható eredménye van. Más értelemben persze elég baj, mert az alkudozás és a koalícióalkotás a társadalmi élet alapvető ténye.

6. 15. TÁRSADALMI INTÉZMÉNYEK

Intézmények tartják egyben a társadalmat, feltéve hogy van, ami az intézményeket összetartja. Az intézmények megóvnak bennünket a szenvedély és az önérdék pusztító következményeitől, `viszont maguk is ki vannak téve annak, hogy aláassa őket az önérdék – vagy ahogy Tocqueville nevezte: a „társadalmak rozsdája”. Egy intézménynek – mondhatni – két arca van. Egyrészt azt látjuk, hogy cselekszik, választ és dönt, mintha felnagyított egyén volna, másrészt egyének hozzák létre és egyénekből áll. Mindkét arca figyelmet érdemel. Habár az utóbbi az alapvetőbb, az első, ismerősebb arccal kezdem.

Erre a célra az intézményt szabályokat foganatosító mechanizmusként definiálhatjuk. A szabályok külső, formális szankciók segítségével irányítják az emberek egy jól körülhatárolt csoportjának viselkedését. Ez a meghatározás szembeállítja a társadalmi intézményeket mind a társadalmi normákkal – melyek külső, informális szankciók segítségével szereznek érvényt a szabályoknak –, mind a belsővé tett szabályokkal. Ha szemetelek a parkban, a rendőr megbírsághat. Ha nincs rendőr a közelben, a többi ember rosszállóan nézhet rám. Ha senki sincs a közelben, saját lelkiismeretem is kellőképpen visszaretenthet.

A szankciók természetétől függően az intézmények lehetnek magán- vagy közintézmények. Magánintézmények a vállalatok, a szakszervezetek, a vallási szervezetek, az egyetemek. A rendelkezésükre álló fő szankció a csoportból való kizárás. Hogy az embereket csatlakozásra késztessek, a legkülönbözőbb jutalmakat kínálják a bértől a tudományos fokozaton át a bűnbocsánatig. Közintézmények a Kongresszus, az Értékpapír- és Tőzsdei Bizottság, a Legfelsőbb Bíróság, az Oktatási Tanács. Szankcióik, melyek érvényesítését a törvényes rend biztosítja, a szubvenciók, az adók, a bírságok és a bebörtönzés. A foganatosított szabályok lehetnek törvények, bírósági döntések, igazgatási rendeletek és végrehajtási utasítások.

Az intézmények számtalan módon hatnak ránk: arra készítetnek vagy kényszerítenek, hogy meghatározott módon cselekedjünk; arra kényszerítenek, hogy olyan tevékenységeket pénzeljünk, amelyekre különben nem áldoznánk; képessé tesznek arra, hogy bizonyos dolgokat megtegyünk, amire egyébként képtelenek lennénk; megnehezítik számunkra bizonyos dolgok megtételét; s megváltoztatják a magánfelek közötti alku kontextusát. E mechanizmusokat a fenti sorrendben vizsgálom.

A viselkedés módosítása kényszer alkalmazásával az intézmények legszembeszökőbb aspektusa. „Kényszer” ebben az esetben minden olyan cselekvés, amely egy nemkívánatos gyakorlatot költségesebbé kíván tenni azoknak, akik kísértést érezhetnek rá. Különösen a közintézmények támaszkodnak erősen szabályaik foganatosításában erre az eszközre. Tegyük fel, hogy az állam, hogy visszatartsa az embereket az ivástól, adót vet ki a pálinkára. Ez kétfajta kényszert jelent. Az állam kényszert alkalmaz a pálinkavásárlókkal szemben, amikor költségesebbé teszi az ivást, de egyúttal kényszert alkalmaz az eladókkal szemben is, amikor költségesebbé vagy kockázatosabbá teszi a zupálinka árusítását. Ha az adó célja egyszerűen az állami bevételek növelése, akkor csak a második fajta kényszer játszik szerepet. Az állami bevételeket tipikusan olyan közjavak-például tudományos alap kutatás vagy honvédelem – finanszírozására fordítják, melyek máskülönbem nem biztosíthatók.

A magánintézmények is alkalmaznak kényszert, s nemcsak úgy, hogy kizárással fenyegetnek. A munkaadók szövetsége megbírsághatja azokat a tagvállalatokat, melyek megszegik arra vonatkozó utasításait, hogy meddig mehetnek el a bérengedmények terén. A vállalat a lógós munkást véglegesítésének vagy előléptetésének megtagadásával büntetheti. Az egyház a válást azzal büntetheti, hogy nem vállal részt az újbóli házasság megkötésében. A végső fenyegetés a kizárás, a felmondás vagy a kiközösítés, de az intézmény általában a szankciók szélesebb skálájával rendelkezik.

Míg a kényszer a nemkívánatos viselkedést kívánja költségesebbé tenni, az ösztönzés a kívánatos viselkedést teszi kevésbé költségessé. Az állam adókedvezményben részesíti a befektetést vagy a jótékony célú

adományokat.⁵⁵ Támogatja a peremterületek vállalatait vagy azokat az egyetemeket, amelyek kisebbségi csoportokhoz tartozó diákokat oktatnak. Egyes országokban azért támogatja a mezőgazdasági termelőket, hogy műveljék a földet, másokban azért, hogy ne. Gyakran választhat kényszer és ösztönzés között. A modern társadalmakban a szavazás rendszerint önkéntes, néha kötelező, de (tudomásom szerint) sohasem ösztönzik a részvételt jutalmakkal. Az ókori Athénban viszont fizettek a polgároknak; hogy részt vegyenek a népgyűlésen: A munkásokat kényszeríthetik a szakszervezethez való csatlakozásra, ha az üzem csak szervezett munkásokat foglalkoztat, vagy ösztönözhetik rá kedvező nyugdíj- és biztosítási rendszerrel.

Némely intézményt inkább azért hoztak létre, hogy lehetővé tegye bizonyos dolgok megtételét; nem pedig azért, hogy elriasszon tőlük vagy ösztönözzön rájuk. A szerződéskötésre vonatkozó törvények célja az, hogy módot adjanak az embereknek olyan kötelező érvényű ígéretet megtételére, amelyek máskülönbben nem lennének hitelesek.⁵⁶ Kikényszeríthető szerződések hiányában a hosszú távú interakció és tervezés a becsület és a hihető fenyegetések törékeny alapjain nyugodna. Érdekes módon nincs olyan intézmény, mely abban segítené az embert; hogy hihetően kötelezze magát arra, hogy önmagának vagy másoknak ártani fog. Fenyegetőzésem, hogy végzek magammal, ha nem teljesül az akaratom, hitelessé válna egy olyan intézmény által, amelyet a törvény jogosítana fel és kötelezne arra, hogy megöljön, ha nem állnám a szavam. A fenyegetésnek, hogy megszakítom üzleti kapcsolatam egy vállalattal, ha nem ad nekem engedményt, hitelt kölcsönözhetne egy olyan intézmény, melynek joga és kötelessége; hogy kártérítési pert indítson ellenem, ha mégsem tennék így. Az persze jó, hogy nincsenek effajta intézmények. Az viszont inkább ad okot fejtörsésre, hogy miért nincs intézményes eszköz az önuralom erősítésére. Ha le akarok szokni a dohányzásról, lehet, hogy szívesen venném azt a lehetőséget, hogy kikényszeríthető kötelezettséget vállaljak ezer dollár jótékony célú befizetésére, ha ismét rágyújtok.

A házassági törvények lehetőségeket teremtő törvények: hiányukban lehetetlen volna hitelt érdemlően egy életre elkötelezni magunkat egy másik ember mellett. Az érem másik oldalát alkotó válási törvények korlátozó törvények: megnehezítik az elkötelezettség felmondását. Nem kényszerítik az embereket a házasságban maradásra, de ellensúlyozzák a szakításra irányuló pillanatnyi késztetéseket. Az effajta intézmények közül a legfontosabbak az alkotmányok. Az alkotmány azon részei, melyek nehezebbé teszik az alkotmány megváltoztatását, mint a közönséges törvényalkotást, a válási törvényekhez hasonlóak. Nem arra való, hogy örök érvényű keretet alkossanak,⁵⁷ hanem hogy arra kényszerítsék az embereket, kétszer is meggondolják, mielőtt megváltoztatnák őket. Mivel az alkotmány korlátoz, egyben lehetőségeket is teremt. A tulajdonelkobzással szembeni alkotmányos biztosítékok hiánya például lehetetlenné tenné, hogy az emberek hosszú távú gazdasági terveket szőjenek.

Végül az intézmények az egyének közti alku kontextusának módosításával is befolyásolhatják a viselkedést. Az előző fejezetben mondtam, hogy az, hogy az alkudozás kimenetelét jórészt a megvalósítható megegyezések halmaza és a meg nem egyezési kimenetel határozza meg, arra ösztönzi a feleket, hogy stratégiai cselekvéssel befolyásolják a helyzet ezen elemeit. Kívülálló felek, mint például az állam, hatékonysági vagy elosztási célok érdekében szintén megpróbálhatják átalakítani a helyzetet (mint később tárgyaljuk). A kollektív tárgyalások kimenetelét befolyásolja a munkanap törvényesen előírt felső határa⁵⁸ és azok a törvények, amelyek kötelező döntőbíráskodást írnak elő vagy engednek meg, ha a felek nem jutnának megegyezésre. A magánszerződésekre nagy hatással volt az adósok börtönének eltörlése csakúgy, mint a *caveatemptor* elvének meggyengülése.

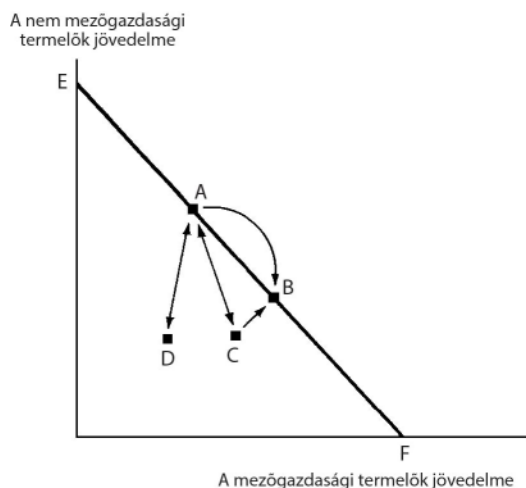
Amikor az intézmények befolyásolják az emberek jólétét, akkor vagy mindenkinek a helyzetét javítják, vagy egyesekét javítják mások kárára, vagy mindenkiet rontják. Vegyük azt az adót, amit a mezőgazdasági termelők támogatása céljából vetnek ki a nem mezőgazdasági tevékenységekre. A 15.1. ábra A pontja jelöli az eredeti jövedelemeloszlást.

⁵⁵ Az ösztönzések közvetve feltételezik a kényszert, mivel az intézményt megbüntethetik, ha nem adja meg a beígért jutalmat.

⁵⁶ Ez a lehetőségeket teremtő funkció szintén kényszeren nyugszik, mivel a szerződések törvényesen kikényszeríthetők.

⁵⁷ Ahogy a jogtudósok mondják, az alkotmány nem öngyilkossági egyezmény.

⁵⁸ Ha az alkuerőt – ahogy arról az előző fejezetben szó volt – befolyásolja az, hogy melyik a felek számára elérhető legjobb kimenetel, úgy ez akkor is igaz, ha a nem korlátozott alkudozás a törvényesen előírt felső határnál rövidebb munkanaphoz vezetett volna.



15.1. ábra

A nem mezőgazdasági tevékenységekből származó jövedelemre kivetett százalékos adó a teljes jövedelem csökkenéséhez szokott vezetni, mivel a megadóztatottak inkább kevesebbet dolgoznak.⁵⁹ Mivel az EF egyenes minden pontja azonos összegű jövedelemeloszlót képvisel, az átcsoportosítás utáni eloszlásnak valamilyen, az egyenes alatti C pontban kell lennie. C -ben a mezőgazdasági termelők keveset nyernek A -hoz képest, míg a nem mezőgazdaságiak jó sokat veszítenek. Még az is lehet, hogy a nem mezőgazdasági termelők jövedelemvesztése olyannyira csökkenti a mezőgazdasági termékek keresletét, hogy a végén a mezőgazdasági termelők is veszítenek, s így a végső eloszlás D lesz. Bármelyik kimenetel, különösen az utóbbi, könnyen az adó eltörlésére irányuló politikai nyomáshoz és A -hoz való visszatéréshez vezethet. Tegyük fel azonban, hogy valaki kitalál egy ötletes adóbeszedési módszert, mellyel az átcsoportosítás termelés-csökkenés nélkül is elérhető.⁶⁰ Ez a C -ből B -be való lépéshez vezethet. Ha ez hamarabb eszükbe jutott volna, A -ból közvetlenül B -be lehetett volna lépni.

Az intézményeknek – mint ebben a példában is – ötféle hatásuk lehet. Az intézményi cselekvés lehet tisztán hatékony: mindenkit jobb helyzetbe hoz, mint a C -ből B -be, vagy D -ből A -ba lépéssel.⁶¹ Lehet tisztán *újraelosztó*: veszteség nélkül átcsoportosítja a jövedelmet, mint az A -ból B -be lépéssel. Más cselekvések némi veszteség árán valósítják meg az újraelosztást, mint az A -ból C -be lépés. Megint mások az újraelosztási cél rovására érik el a hatékonyságot,⁶² mint a C -ből A -ba lépés.⁶³ S végül néhány cselekvés tisztán *pusztító*, amely mindenki helyzetén ront, mint az A -ból D -be lépés.

Ezek a hatások lehetnek szándékoltak vagy sem. A remélt hatás gyakran az újraelosztás, míg a veszteség a nem szándékolt mellékhatás. Vagy a cél a hatékonyság, amiről kiderül, hogy nemkívánatos elosztási hatásokkal jár. Néha a cél meghiúsul, mivel az intézmény nem látja előre cselekvései másod- vagy harmadfokú hatásait, példánkban az új adó okozta keresletcsökkenést. Amikor a gyermekelhelyezési törvénykezés, az anya elsőbbségével szakítva, azt a szabályt fogadta el, hogy az elhelyezés a gyermek érdekét vegye figyelembe, a törvényhozók nem látták előre, hogy az új törvény egy olyan ütőkártyától fosztja meg a nőket, amelyet korábban felhasználhattak a pénzügyi megegyezésről szóló alkudozás során. Vagy esetleg az intézmény – mint az új adó okozta termelés-csökkenés előrelátásának hiánya esetén – nem számol azzal, hogy cselekvései nyomán az egyének módosítják stratégiájukat. Erre a naiv hitre, hogy a törvény által szabályozott emberek továbbra is úgy viselkednek majd, mintha nem is volna szabályozás, már az 1. fejezetben is hoztam példát. Ha az állam kötelezi

⁵⁹ Ez nyilvánvalónak tűnhet, de nem az, sőt téves is lehet. Amikor a jövedelem

adózik, előfordulhat, hogy az emberek többet dolgoznak; hogy fenntartsák a megszokott életszínvonalat. Azonban e hatáson rendszerint felülkerekedik az, hogy a kevésbé kifizetődővé vált munkával szemben inkább a pihenést választják.

⁶⁰ Elméletileg ezt valósíthatja meg az általánadózás, melynél a kivetett adó független attól, hogy az emberek mennyit dolgoznak és keresnek. Ebben a rendszerben nincs okuk arra, hogy kevesebbet dolgozzanak, mivel minden további munkaóra jövedelme az övék.

⁶¹ A hatékonyságnak két fogalma van, melyek könnyen összekeverhetők. Azt a változtatást, mely mindenki helyzetén javít – Pareto olasz közgazdász nyomán – paretoi értelemben vett javulásnak nevezzük. Azt az állapotot, melyben senki sem kerülhet jobb helyzetbe anélkül, hogy valaki más helyzetén ne rontana, Pareto-optimalisnak nevezzük. Egy paretoi értelemben vett javulás elérheti a Pareto-optimalis állapotot, de csak akkor, ha további paretoi értelemben vett javulás nem lehetséges. A Pareto-optimalis állapotba lépés lehet paretoi értelemben vett javulás, de nem az, ha valakinek rosszabbodott a helyzete, mint például a C -ből A -ba lépésnél.

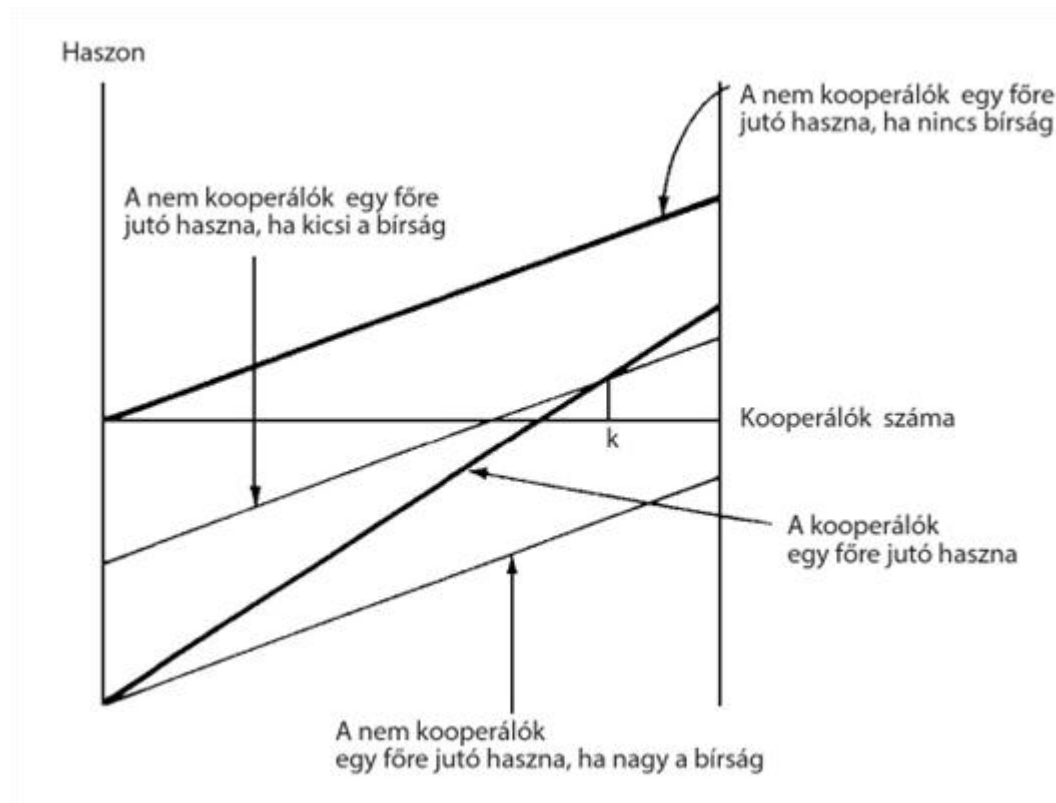
⁶² Vagyis a Pareto-optimalitást.

⁶³ Ez a lépés valójában persze újraelosztást eredményez a nem mezőgazdasági termelők javára, és lehet, hogy ez a hatás motiválja igazán az adó eltörlését, még ha a hivatalos indok a hatékonyságból származó nyereség is.

a munkáltatókat, hogy a két éve alkalmazásukban álló embereket véglegesítsék, akkor sok embert bocsátanak el másfél év után. A végeredmény az állásbiztonság növekedése helyett annak csökkenése lehet.

A kollektív cselekvési problémák megoldásával az intézmények mindenkit jobb helyzetbe hoznak. Ha a szakszervezet különleges kedvezményeket kínál tagjainak, belépésre és arra ösztönözheti a munkásokat, hogy betartsák a sztrájkutasításokat. Egy forradalmi párt erőszakkal fenyegetőzve kényszerítheti vagy – oktatási programokat, illetve az aratásban való segítséget kínálva – ösztönözheti a parasztságot a csatlakozásra. A polgárok potyázási hajlandóságának ellensúlyozása végett az állam adófizetésre kényszerítheti őket, s a bevételt közjavak előállítására fordíthatja. Vagy pedig kooperatív cselekvésre kényszerítheti, illetve ösztönözheti őket például azzal, hogy megbírsáolja a környezetszennyező vállalatokat, vagy állami járadékban részesíti a feltalálókat.

A kollektív cselekvés problémája, amelyet a 15.2. ábra a kooperáció állandó hasznával és csökkenő költségével jellemez, azt mutatja, hogy az eltérő mértékű kényszer mennyire készíti az embereket az együttműködésre. Ha a nem kooperatív viselkedést magas bírság sújtja, a kooperálók mindig jobban járnak a nem kooperálóknál: a kooperáció domináns stratégia. Ha a bírság kicsi, az egyetemes kooperáció és az egyetemes nem kooperáció egyaránt egyensúlyi helyzet.⁶⁴ A kooperáció csak akkor valósul meg, ha az emberek jól informáltak, s ennél fogva számíthatnak egymás együttműködésére: Ha egyszer megvalósul, stabil a dezertőrökkel szemben, de lehet, hogy nehéz megvalósítani. Ugyanígy az erős ösztönzés domináns stratégiává tenné a kooperációt, míg a gyenge ösztönzés egyaránt teremtené kooperatív és nem kooperatív egyensúlyt.



15.2. ábra

Mind ez ideig azt mondtam, hogy az intézmények ezt vagy azt „teszik” vagy „szándékozzák”, azonban ez szigorúan véve képtelenség. Csak egyének cselekedhetnek és szándékozhatnak valamit. Ha az intézményeket felnagyított egyénekként fogjuk fel, és elfelejtjük, hogy eltérő érdekű egyénekből állnak, reménytelenül tévútra juthatunk. Olyan agyszülemények köszönhetik létüket ennek a zavarnak, mint „a népakarat”, „a nemzeti érdek” és „a társadalmi tervezés”.

⁶⁴ Ráadásul sok olyan egyensúlyi helyzet van, melyben pontosan k számú ember kooperál. Ezek azonban igen ingatagok: ha csak egy újabb ember kooperál, mindenki más is együttműködik, mivel a kooperálók most jobban járnak a nem kooperálóknál. Ha csak egyetlen ember felmondja az együttműködést, mindenki követi, mivel most a kooperálók járnak rosszabbul.

Egy intézmény működtethető diktatórikusan vagy demokratikusan. Az előbbi esetben az intézménynek valóban van „akarata” és „érdeke”, habár – mint látni fogjuk – lehet, hogy nem könnyű érvényesíteni. Az utóbbi, érdekesebb esetben nem világos, hogyan kellene az intézmény akaratát vagy érdekét definiálni. Vegyünk egy gyűlést, melynek minden tagja tökéletesen képviseli választói érdekeit,⁶⁵ s tegyük fél, hogy három javaslat közül kell választaniok. Hogy konkrétabbak legyünk, vegyünk egy városi gyűlést, melynek egy fedett uszoda építése, a helyi szimfonikus zenekar támogatása és egy golfpálya létesítése között kell választania. Ha van olyan alternatíva, amelyet mindenki a legjobbnak vél, akkor meggyőző ennek a lehetőségnek a választását a népakarat kifejeződésének nevezni. A politikában azonban az egyhangú vélemény kivétel.

Úgy tűnhet, érdekkonfliktus esetén a többségi szavazás felszínre hozza, sőt megalkotja a népakaratot. Ám ez a feltételezés nem tartható. Tegyük fel, hogy a tanácsban három, körülbelül azonos nagyságú csoport van, melyek az üzleti köröket, az ipari munkásokat, valamint az egészségügyi és szociális szolgáltatások szakértelmiségét képviselik. Tegyük fel továbbá, hogy az efféle csoportokra vonatkozó sztereotípiáknak megfelelően a lehetőségeket a következőképp rangsorolják:

táblázat

Tegyük fel, hogy a többségi szavazás eredménye a népakarat vagy a városi érdek kifejeződésének számít. Eszerint a népakarat az, hogy jobb egy golfpálya, mint a zenekar támogatása, mivel az üzletemberek és a munkások együtt ilyen preferenciájú többséget alkotnak. S népakarat az is, hogy a zenekar támogatása jobb az uszodaépítésnél, mivel az üzletemberek és a szakértelmiségiek együtt ilyen preferenciájú többséget alkotnak. A népakarat azonban a golfpálya ellenében az uszodát is támogatja, mivel a munkások és a szakértelmiségiek ezt preferálják. Mindez csak azt jelentheti, hogy a népakarat fogalma ellentmondásos, vagy, ha úgy jobban tetszik, maga a népakarat az. Ha valaki azt mondja, hogy jobban szereti a vaníliafagyaltot a csokoládénál, a csokoládéfagyaltot az epernél, s az eperfagyaltot a vaniliánál, azt gondolnánk, vagy nem érti, mit jelent valamit jobban szeretni, vagy pedig egészen megzavarodott és összekavar mindent. Bizonyosan nem tekintenénk kijelentését úgy, mint annak kifejezőjét, amit *valójában* akar. A körkörös többségi preferenciákat se tekintsük úgy, mint annak kifejezőjét, amit a városi közösség *valójában* akar.

Az egyén esetében azonban általában *van* valami, amit a személy *valójában* akar, még ha maga nehezen is jön rá, mi az. Elmondható-e ugyanez a városi közösségről? Az egyik lehetséges érvelés szerint a gyűlés tagjai racionális vitában leküzdhetik az érdekkonfliktust, úgy hogy mindenki belátja, hogy az egyik igény megalapozottabb a többinél. Valami ilyesmi olykor igaz lehet, de korántsem mindig. Az idő gyakran rövid, és dönteni kell, mielőtt megegyezés születik, de néha megegyezés még akkor se születne, ha a vita vég nélkül folyna tovább. Ha az embereknek különböző elképzelésük van arról, hogy mit szeretnének szabadidejükben csinálni, nincs az a hosszú vita, ami meggyőzné őket, hogy a zene lényegéből fakadóan értékesebb a sortnál.

Ígéretesebbnek tűnhet egy másik érvelés, amely szerint a többségi szavazás hibás, mivel figyelmen kívül hagyja a preferenciák intenzitását. Ha a zeneszeretőknek nagyon erős a preferenciájuk, míg a többieknek nagyjából mindegy, akkor a zenekar támogatása tűnik a helyes választásnak. Ha megmérhetnénk és összehasonlíthatnánk az emberek jóléti szintjét, mondhatnánk azt, hogy a népakaratot az az alternatíva képviseli, mely a városi közösség összjólétét a legnagyobb mértékben növeli. Ez az elgondolás azonnal komoly filozófiai nehézségekbe ütközik, de mivel úgyis teljesen kivihetetlen, e nehézségekkel itt nem kell foglalkoznunk. Nincs megbízható eljárás a preferenciák intenzitásának mérésére, már csak azért sem, mert az embereknek érdekében állhat, hogy hamis színben tüntessék fel őket.

Az egyén rendszerint tudja, mit akar; amellet érveltem, hogy a társadalom nem tudja. Az egyén általában megteheti, amiről elhatározta, hogy megteszi; amellet fogok érvelni, hogy a társadalom erre képtelen. Az egyén esetében a döntés és a végrehajtás nem válik el élesen egymástól, eltekintve az akaratgyengeség és a fizikai alkalmatlanság esetétől. Az agy és a kéz közötti átviteli gépezetnek nincs saját akarata vagy érdeke, mely ellenezhetné az agyból jövő parancsot. Egy intézménynek viszont egyénekre kell támaszkodnia, akiknek megvan a maguk érdeke. Az intézményi döntéseket könnyen eltérítheti és eltorzíthatja azoknak a cselekvőknek az önérdékű viselkedése, akiknek végre kell hajtaniuk őket. Az opportunizmus legjobban látható és legbűnösebb formája a korrupció. Kívülállók megvesztegethetik a hivatalnokokat, hogy a szabályokat az ő javukra alakítsák át vagy sértsék meg. Ha a megbízottak inkább hatalomra törnek, mint gazdagságra, felduzzaszthatják a bürokrácia gépezetét és a feladat által megkövetelt szinten túl növelhetik beosztottaik számát. Olykor – semmibe véve a felülről jövő parancsot – az intézmény érdekéről kialakított saját elképzeléseik alapján cselekednek.

⁶⁵ A valóságban természetesen a képviselőt sosem tökéletes, mivel a választóknak eltérő érdekeik vannak. A választókerület tagjainak érdekeit képviselő személy kiválasztása pontosan ugyanolyan problémával jár, mint amilyenekkel alább foglalkozom.

Van, aki e tendenciák közömbösítését az intézményi tervezéstől reméli. A menedzsereket gyakran jutalmazták tőkerészesedéssel, hogy biztosítsák magánérdekük egybeesését a vállalatéval. Az intézmény céljává tehetik a csalás és a korrupció korlátozását, mint ott, ahol a földet és nem a termelést adóztatják meg. Néha az esküdteket, a bírókat és a közhivatalnokokat véletlenszerűen választják, hogy nehezebb legyen megvesztegetni őket. Vannak közhivatalnokok, akiket nem kineveznek, hanem választanak, úgyhogy cselekedeteikért inkább felelősségre vonhatók. A kínai császárságban bevezették a hivatalnokok rotálásának gyakorlatát, nehogy túl bizalmas viszonyba kerüljenek a helyi nemességgel. A korrupciós gyakorlatot leleplező egyének jutalomban részesülhetnek. Az egyik intézmény szemmel tarthatja a másikat, sőt korrupciós ajánlattal törbe is csaphatja.

Ezeknek a megoldásoknak is megvannak a maguk problémái. A rotáció, a választás és a hivatalnokok véletlenszerű kiválasztása a stabilitás és a hatékonyság ellen hat. Ha az intézmények célja a hatékonyság előmozdítása, nincs értelme, hogy megkössük a hivatalnokok kezét csak azért, hogy ne lehessen megvesztegetni őket. Az adóbehajtás korrupciónak legkevésbé kitett módszerei lehet, hogy nem hoznak sok bevételt. Ha az egyik intézmény felügyeli a másikat, fel kell tenni a kérdést: ki ellenőrzi az őrzőket? A kölcsönös felügyelet rendszerét az összejárás fenyegeti. Egy korrupciós gyakorlatot felderítő egyén nagyobb nyereséget húzhat a korrupciós felek zsarolásából, mint leleplezéséből. Általában minden mechanizmus, amelytől azt várják, hogy észlelje és ellensúlyozza az intézmény gépezetének rozsdásodását, maga is könnyen rozsdásodik.

Noha nehéz bizonyítani, úgy vélem, hogy a korrupció fokának eltérése az egyes országok között nagyrészt azzal magyarázható, hogy milyen fokú a hivatalnokok köz iránti odaadása, s nem azzal, hogy milyen okosan van az intézmény kialakítva. Az erkölcs és a társadalmi normák, úgy tűnik, inkább számítanak, mint a felvilágosult önérték. A vágyak inkább, mint a lehetőségek. A probléma ilyen megfogalmazása azonban félrevezető lehet. Ha több egyensúlyi helyzet is van, a véletlen és a történelem adhat magyarázatot. Ha két országban azonos az intézményi berendezkedés és az egyéni motivációk összetétele, az egyiket mégis megnyomoríthatja a korrupció, míg a másik mentes attól. Ami a köz iránt elkötelezett indítéknak tűnik, talán csak a köz iránt elkötelezett viselkedés; melyet önérték motivál egy olyan egyensúlyi helyzetben, ahol a becsületesség a kifizetődő. Ezt mutatja a 15.2. ábra. Nem hiszem, hogy az egyes országok közötti összes különbségre magyarázatot ad, de lehet, hogy tévedek.

Mindenesetre nyilvánvaló, hogy az intézmények nem olyan szilárdan összetartó entitások, amelyeknél biztosra vehetjük, hogy közvetítik és végrehajtják a felülről jövő döntéseket. Az intézményekről beszélni csupán leegyszerűsített formája annak, hogy azokról az egyénekről beszéljünk, akik interakcióba lépnek egymással és az intézményen kívüli emberekkel. Bármilyen is az interakció kimenetele, ezen egyének indítékai és lehetőségeivel kell magyarázatot adnunk.

7. 16. TÁRSADALMI VÁLTOZÁS

1630 körül Descartes egy barátjával vitatkozott, aki úgy vélte, hogy az ágyúgolyó valamivel a torkolat elhagyása után éri el legnagyobb sebességét. A barát vélekedése teljesen természetes. Amikor valaki futni kezd, elstart egy ideig, míg eléri legnagyobb sebességét, majd előbb-utóbb elfogy az ereje. Ahhoz is idő kell, hogy az ágyúgolyó elérje a röppálya csúcspontját. Az erők fokozatos lábra kapásának, majd fokozatos lankadásának a gondolata elemi erejű. Galilei és Descartes lángelméjére volt szükség annak felismeréséhez, hogy *a mozgás nem folyamat, hanem állapot*, amely a végtelenségig tart, ha csak külső erők meg nem zavarják. Az ágyúgolyó a torkolat elhagyásának pillanatában eléri maximális sebességét, és ha nem volna légellenállás és gravitáció, ugyanezzel a sebességgel haladna tovább.

A szervesanyag-csere másféle kétértelműséget mutat. Középről szemlélve a sejtek pusztulása és keletkezése szüntelen változási folyamatnak, majd hogyan nem káoszknak tűnik. Távolabbról azonban kivehető, hogy a változás bizonyos mintát követ. Egy adott sejtfajtából ugyanolyan arányban keletkeznek újak, mint amilyenben az öregek elpusztulnak,⁶⁶ aminek eredményeképp a sejtszerkezet egésze változatlan marad. „Plus ça change, plus c'est la même chose.”^{67*} Norvégiában vannak 12. században épült fatemplomok. Valószínűleg már egyetlen darabjuk sem származik valójában abból az időből, mégsem habozunk azt mondani, hogy ezek még ugyanazok a templomok.

A társadalmi változásban mindkét kétértelműség megmutatkozik. Ha a gazdasági növekedés évi két százalékos állandó ütemben zajlik, akkor a nulla százalékos növekedésre való visszaesés vajon változást jelent vagy a változás megszűnését?

⁶⁶ Minél inkább megváltozik, annál inkább ugyanaz. (*A ford.*)

^{67*} Sajnos ez nem igaz az agysejtekre (vagy legalábbis kevésbé, mint más sejtekre).

Vajon a kínai dinasztikus ciklusok vagy a latin-amerikai puccsok a politikai rendszer megannyi változását jelentik, vagy egyszerűen annak módját, ahogy a rendszer fenntartja önmagát? Vajon a társadalmi mobilitás a társadalmi változás vagy a társadalmi anyagcsere egyik formája?

A korábbi fejezetek fényében a következő válasz kínálkozik: a társadalmi változás a várakozások beteljesületlensége. A társadalmi változást a szubjektív meglepetés, nem pedig az objektív újdonság fémjelzi. Egyensúlyban nincsenek meglepetések; következésképpen a társadalmi változás az egyensúlyhiány jelensége. A társadalmi változás progresszív, ha az eredmények a vártnál jobbak, regresszív, ha rosszabbak.⁶⁸ E felfogás szerint egy dinasztikus ciklus a változások szakadatlan láncolata lenne, vagy pedig a regresszív és progresszív változások ciklusa. Először: pusztul a gazdasági környezet, mivel a hivatalnokok zsebre teszik az öntözésre szánt pénzt, burjánzik az adócsalás és banditák jelennek meg mindenütt. Ezek az események racionális egyéni alkalmazkodások nem szándékolt következményei.⁶⁹ Mikor azután a rendszernek elfogy a pénze és a legitimitása, könnyű prédájává válik a megdöntésére szerveződött mozgalomnak. Az új rendszer tiszta lappal indul, hatékonyságra, igazságosságra és a korrupció megszüntetésére törekszik, de egy idő után ezt is kikezdi a rozsdás és a korrózió.

A világtörténelem jó része politikai ciklusok képét mutatja, amely ráépül a nappalok és éjszakák, a holdhónapok, az évszakok, az aszályok és a sáskajárások ciklusaira. Nem csoda, hogy a történelem ciklikus elmélete és az örök visszatérés gondolata olyannyira vonzó. De a dolgok folyamatosan romolhatnak vagy folyamatosan javulhatnak is. A trendet a ciklusok elleplezhetik, de nem a végtelenségig. A környezeti pusztítást gyakran szinte lehetetlen jóténni. Kétezer évvel ezelőtt a Földközi-tenger melléke, beleértve a Szahara nagy részét is, zöld volt és termékeny. A mértéktelen földművelés és erdőirtás tette terméketlenné. Hasonló ökológiai katasztrófák következtek be a kínai alföldeken, Oklahoma elsivatagosodott vidékein, és mennek talán végbe napjainkban a Föld légkörében.

Enyészni nem egy pillanat,

Egycsapásra szünet,

Az összeomlás szakaszos,

Kárhozat, módszeres.

Előbb a lelken pókfonál,

Hártyányi porlepel,

Rozsda a tengelyt kezdi ki,

Az anyag mállik el.

Romolni rítus, ördögi,

Lassú, folyamatos,

Nem ember-vétke pillanat

A parancs, hogy lerogyj.

(The Complete Poems of Emily Dickinson. No. 997. London, Faber & Faber – Kiss Zsuzsa fordítása.)

Ahogy Marx megjegyezte egyik levelében, a civilizáció gyakran pusztaságot hagy maga után. Néhány élőlény ökológiai környezete eltűnik, s némelyik kihal. De van egy ellenerő: a technikai változás, és – általánosabban – a növekvő tudás. Míg a Szaharába vészett termőföld soha nem nyerhető vissza, az egyszer megszerzett tudás soha nem vész el.⁷⁰ A történelem során a termelékenység egyre nőtt, a szerszámok egyre pontosabban igazodnak rendeltetésükhöz, az állatok termékenyebbé, a gabonafélék az éghajlati változásokkal szemben ellenállóbbá, az emberek pedig képzetesebbé váltak. A legutóbbi időben a fokozatos technikai változást az ugrásszerű technikai

⁶⁸ Az előző fejezetben kifejtett okok miatt szándékosan homályban hagyom, mi a "jobb" és a "rosszabb". Ha a változás győztesekkel és vesztesekkel jár, esetleg nem lehet eldönteni, megfelel-e a "társadalmi érdeknek". Néha azonban minden nehézség nélkül meg tudjuk mondani.

⁶⁹ Idézzük fel a 10. fejezetből a leánygyermek elpusztítása és a banditizmus közti kapcsolatot.

⁷⁰ Megszorításokat és kivételeket könnyen ki lehet gondolni mindkét állításhoz, mindazonáltal nagy vonalakban mindkettő igaz és fontos.

változás váltotta fel, miután elhárult a rendszeres újítás két fő akadálya, a rövidlátás és a potyázás. A rövidlátás háttérbe szorult, mivel a fokozatos újítások születte bőségben az emberek már a jövőre is gondolhattak. A nem fokozatos újításhoz idő kell. Lévé az „egy lépés hátra, két lépés előre” esete, olyan erőforrásokat követel, amelyek lehetővé teszik a túlélést az átmeneti időszakban. Az újítások potyautasait a szabadalmazás intézménye küszöbölte ki, gondoskodva a leendő feltalálók számára szükségese ösztönzésről.

A technikai változás mindenkinek használhat, de rövid távon mindig vannak győztesek és vesztesek. Néhány ember elveszti a gazdasági környezetét vagy kiszorítják a gépek. Vagy továbbállnak, vagy éhen halnak. A társadalmi és földrajzi mobilitás következtében a társadalmi normák hatalma gyengül, főleg azért, mert az emberek életük nagyobb részét töltik idegenek közt, akik kevésbé tartatják be velük a társadalmi normákat. Eltűnik a föld adásvételét tiltó, a tradicionális társadalmakban uralkodó norma. A vagyoniért házasságot tiltó normát az arisztokrácia szavakban támogatja, de a gyakorlatban megszegi. A 17. századi Angliában, a polgárháború előtt, a nemesség normái ellene voltak, hogy a nemesek többjelöltes választáson induljanak. Kiválasztottak és nem megválasztottak akartak lenni, hiszen alulmaradni szégyen. A század második felében már elfogadták a versenyre épülő választást, mint ami hozzátartozik az új, individualista korhoz, amelyben a siker, s nem a becsület számít.

Mikor az emberek faluról városba költöznek, a kölcsönös segítségnyújtás vagy bosszúállás szemtől szembeni normái feloldódnak a névtelenség tengerében. Ez a normahiány avagy *anómia* a fejlődés egyik legnagyobb ára. A vesztesek megmentésének vagy kordában tartásának a költségei felemészthetik a gazdasági haladásból származó nyereség zömét. Azok a társadalmak, amelyek nem vállalják ezeket a költségeket, még nagyobb bajba kerülhetnek. Idővel új normák keletkezhetnek. A szolidaritás horizontális kötelekei váltják fel a lojalitás vertikális kötelekeit. Bár a föld adásvétele már elfogadott, most a szavazatok vásárlását tiltja norma. Noha egyes normák eltűnnek, mivel az emberek idejük nagyobb részét idegenekkel töltik, az idegenekkel való viszonyokat szabályozó új normák jelennek meg, mint például az, hogy nem vásárolhatják meg valakinek a helyét a mozipénztár előtti sorban.

Az egyensúly hiányából fakadó túlterhelés és feszültség akár intézmények hanyatlásából, ökológiai romlásból vagy gazdasági fejlődésből fakad – a különböző csoportokban más-más reakciókat vált ki. A legrosszabb sorban élőknek ritkán vannak erőforrásaik arra, hogy tegyenek valamit sorsuk jobbra fordításáért. A jobb módúaknak vannak erőforrásaik, és – hacsak nem megy nagyon jól a soruk – indíttatásuk is arra, hogy változtassanak. Tocqueville megfigyelte, hogy a forradalmak nem egy ország vagy egy földrész legszegényebb, hanem a gazdagabb vidékeken törnek ki. A feudális elnyomás erősebb volt Németországban, mint Franciaországban, de mégis itt szegültek először szembe vele. Franciaországban az életszínvonal alacsonyabb volt vidéken, mint Párizs környékén, ahol a lázadás kitört. Inkább a középparasztság, mint a legszegényebbek alkotják a parasztlázadások gerincét.

Tocqueville rámutatott arra az ezzel szorosan összefüggő tényre, hogy a forradalmak nem akkor következnek be, amikor a dolgok egyre rosszabbak lesznek, hanem amikor javulnak. A várakozások gyakran gyorsabban fokozódnak, mint kielégítésük lehetősége. A tradicionális társadalmakban a köznép beletörődik sorsába, amit természetesnek, változhatatlannak, talán még kívánatosnak is tart. Alávetettségét racionalizálja, amikor uraival szemben részben csodálattal (a rómaiak istenként imádták császáraikat), részben elítélően viseltetik („Efféle terhekre nekünk nincs szükségünk”), attitűdjében a beletörődés („Ez nem nekünk való”) számításal keveredik („Ki más védene meg minket?”). A feltételek javulása és az észlelt társadalmi mobilitás megszabadíthatja az embereket adaptív preferenciáiktól. Még ha továbbra is hisznek abban, hogy szegények mindig lesznek, feltehetik a kérdést, hogy miért kellene nekik közéjük tartozniuk. Ha az egyéni helyzet javulására vonatkozó várakozások gyorsabban nőnek, mint az objektív lehetőségek, a felgyülemlett frusztráció kollektív cselekvést robbanthat ki.

A hatalmi rendszer cselekvései döntőek az események további menetére nézve. Egyensúlyhiányos helyzetben a kormányok két hibát követhetnek el: vagy túl kevés, vagy túl sok engedményt tesznek. Gyakran az utóbbitól tartva teszik az előbbit. A kiváltságok megszüntetésére vagy a népképviselőre irányuló nyomásnak engedő reformok a nép vágyait tovább sarkallják, ahelyett hogy csillapítanák, ahogy erre utólag az iráni sah is rájött. A korlátozott sajtószabadság mindig veszélyes és bizonytalan félmegoldás. Tanácskozótestületek létesítése törvényhozó hatalom nélkül az ellenzékét igazolja anélkül, hogy igényeit kielégítené. Ennek tudatában sok uralkodó fél attól, hogy bármilyen engedményt is tegyen, s hagyja, hogy az elégedetlenség minden határon túl fokozódjon, egészen addig, hogy már semmi sem mentheti meg. Két út vezet ki ebből a dilemmából. Az egyik a folyamatos konfliktusmegoldás demokratikus rendszere, ami a modernizációs folyamat egyik kései fejleménye.

A másik, ha az uralkodó elébe vág a változások követelésének kielégíti az igényeket mielőtt megfogalmazódnának. A modern történelemben Bismarck ennek a stratégiának egyik kiváló követője.⁷¹

A rendszer ellenállóképessége a külső nyomással szemben belső egészségén múlik. Ez viszont jórészt attól függ, hogyan irányítja a pénzügyeit. Ha költséges háborúba fog, pénzsűkében lesz. Ha annyira elfogy a pénze, hogy nem tudja a katonák zsoldját kifizetni, akkor a rendszernek befelegzett. Ha rövid távú szükségmegoldásokkal próbál pénzt szerezni, hatékonysága és legitimitása szétmállik. Az adókulcsok emelése elveszi a kedvet a termelő beruházásoktól, amelyek a jövőben nagyobb adóalapot biztosíthatnának. A hivatalok áruba bocsátása az állam cselekvőképességét ássa alá. Amikor az alá- és fölérendeltet a tekintély helyett a pénz köti össze, az államnak nincsenek szervei döntései végrehajtására. A legrosszabb esetben a hivatalnokok eladják magukat annak, aki a legtöbbet ígéri; a legjobb esetben a közérdekről vallott saját felfogásuknak megfelelően cselekszenek. A címek árusítása megfosztja értékétől az arisztokráciát, amikor a becsület és a szolgálat még megmaradt illúzióját is szertefoszlatja. Ezek a rövid távú nyereségre irányuló tettek hosszú távon legitimitásvesztést eredményeznek. Végül már nem gondolják azt a rendszerről, hogy a köz érdekében cselekszik. A parasztság soraiból verbuvált, rosszul fizetett katonák megtagadják a parasztfelkelők ellen kiadott tűzparancsot, és a látszólag sziklaszilárd rendszer egyik napról a másikra megbukik.

Akik hasznot húznak a fejlődésből, és még többet szeretnének nyerni rajta, önmagukban esetleg nem elég erősek a változás kikényszerítéséhez. Gyakran a vesztesekkel – a városi proletariátussal vagy a szegényparasztsággal – lépnek szövetségre. Alkut kell kötni, hogy azoknak is nyújtsanak valamit, akiket a gazdasági fejlődés elsodort. Ehhez az kell, hogy a tehetősebbek sikerrel tüntessék fel saját különös érdekeiket – a kiváltságok és az uralkodói előjogok eltörlését – úgy, mint ami – egy szűk kisebbségtől eltekintve – mindenkinek az érdeke. Az arisztokrácia semmiféle szolgálatot nem nyújt már a kiváltságai fejében. A király, ahelyett hogy megerősítene, kiszipolyozza az országot. A kiváltságokat tehát el kell törölni, a királyt pedig korlátozni kell. „Képviselőt nélkül nincs adózás.”

A régi rendszer elleni koalíció létrehozásakor a birtokos osztályok azt kockáztatják, hogy- mint a bűvészes – olyan erőket szabadítanak el, amelyeket nem tudnak féken tartani. A szegények, akik kiverekedtek a változást, úgy érezhetik, hogy nem kapták meg a részüket a kooperációból fakadó nyereségből. Így az egyenlőtlenség elleni küzdelem könnyen az egyenlőségért folyó küzdelembe fordul, a törvényes kiváltság elleni harc a magántulajdon bírálatába, a parlament nagyobb hatalmáért folyó küzdelem az egyenlőbb parlamenti képviselőletért való harcba. A változás ideológiai szószólói, – mint minden értelmiségi – könnyen túlzásokba esnek. Számukra a kis egyenlőség olyan, mint egy kicsit teherbe esni. A forradalom balra tolódik, a monarchiát nem egyszerűen korlátozzák, hanem eltörlik.

A modernizációnak és a forradalomnak ez a stilizált vázlata az 1640-es angol és az 1789-es francia forradalomból összerakott kép. A későbbi forradalmak más utat jártak be, részben azért, mert később, részben azért, mert más körülmények közt zajlottak. 1848-ban Németországban vagy 1917-ben Oroszországban a háttér nem volt annyira más, de a résztvevők reakcióit ezek a korábbi események befolyásolták. Az angolok és a franciák nem tudták, hogy forradalmat csinálnak. Az események egymásutánja váratlan és meglepő volt, mint amikor egy házasság lépésről lépésre tönkremegy. De a második házasságban a felek kezdettől tudják, hogy mi történhet. Akár meggyorsítja ez a hatás a bizalmatlanság és elhidegülés egyébként fokozatos folyamatát, akár óvatosabb cselekvésre készíti a házastársakat, nem olyan lesz, mint az első házasságuk.

Hasonló okok miatt, ha az emberek tudják, hogy forradalmi helyzetben vannak, befolyásolja őket a korábbi forradalmak forgatókönyve. 1848-ban a német birtokos osztályok olyannyira tisztában voltak a munkásokkal és kézművesekkel való szövetség kockázatával, hogy forradalmuk ki sem bontakozhatott. Ehelyett visszatértek a korábbi rendszerhez, sőt egy annál is megrögzöttebben reakciós rendszerhez. Racionális uralkodó sohasem törekedne a forradalom előtti állapotok újratereztésére, hiszen azok definíció szerint forradalmakhoz vezethetnek. 1917 előtt az orosz kommunisták két táborra szakadtak. Az egyik amellel érvelt, hogy halasszák el a forradalmat a kapitalizmus teljesebb kifejlődéséig, a másik amellel, hogy azonnal ragadják meg a hatalmat. Ez utóbbi diadalmaskodott-és okkal. Az előbbi csoport úgy gondolta, hogy a munkások először segítsék hatalomra a tőkéseket, majd vonuljanak le a színről, hogy a tőkések megteremthessék egy szocialista forradalom feltételeit. A korábbi események fényében azonban egy racionális tőkés osztály igencsak meggondolná, szövetkezzen-e leendő sírásóival.

A kínai kommunisták hasonló hibát követtek el 1926–1927-ben, amikor azt hitték, manipulálhatják a Kuomintangot, és nem értették meg, hogy Csang Kai Sek rájöhet, miben sántikálnak.⁷² A sanghaji mészárlás

⁷¹ Alsóbb szinten ugyanez a mechanizmus figyelhető meg, amikor a munkáltatók előzetes bérengedményeket tesznek, hogy meggátolják a munkások szerveződését.

után a kommunisták megfelelőbb stratégiára tértek át, amely a vidék kollektív cselekvésére támaszkodott. Az efféle, paraszti bázisú forradalmak sikere vagy kudarca döntően a forradalmi párt és a kormány által bevezetett kényszer és ösztönzés arányától függ. Adott pillanatban a paraszt mindkét oldalról egy sor negatív és pozitív szankcióval találkozik, amit kiegészít társai – bármelyik irányba ható normatív nyomása. Ráadásul fel kell becsülnie a forradalmárok sikerének valószínűségét, és azt, hogy ha hatalomra jutnak, beváltják-e a társadalmi igazságosság ígértét. Mindezt tudva, a racionális forradalmárok a periferikus területekkel kezdik, ahol a kormányerők gyengék és a parasztok oly szegények, hogy az ösztönzés hatásos lehet. Hogy bizonyítsák megvesztegethetetlenségüket, és azt, hogy nem a személyes nyereség vágya hajtja őket, viselkedésük önmegtartóztató, sőt aszketikus. Hogy elhatárolják magukat a kormányerőktől és a banditáktól, a parasztság fosztogatását szigorúan tiltják. Ezek az intézkedések a siker szükséges, de nem elégséges feltételei. A kimenetel végül is a két fél taktikai és stratégiai készségétől függ, amit a racionalitás korlátoz ugyan, de nem határoz meg teljesen.

Az 1640 és 1950 közötti időszak a nagy horderejű társadalmi felfordulások kora volt. Manapság az emberek többsége olyan társadalomban él, melynek tartós és kielégítően hatékony intézményei vannak, amelyek közül soknak a változás tervezése a dolga.⁷³ Van olyan nemzetgazdaság, amely egészében központi tervezésen alapul, de mindegyikben van valamennyi tere a kormányzati irányításnak és szabályozásnak. E felfogás szerint a változás nem a szándékolatlan következmények láncolata, melyet az emberek anélkül szenvednek el, hogy megértenék vagy beleavatkoznának, hanem a racionális javítás szándékolt folyamata. A modern társadalomtudomány fejlődése, az adatgyűjtés és feldolgozás roppant fejlett módszereivel párosulva, lehetővé teszi, hogy a történelem során először az emberek saját kezükbe vegyék sorsuk irányítását.

Kevésbé hiszek ebben az elképzelésben. Az intézmények képessége erősen korlátozott a nagy léptékű, hosszú távú társadalmi változás hatékony előmozdítására – részben az előző fejezetben felsorolt okoknál, részben a társadalmi okság tényleges összetettségénél fogva. A társadalmi változás még a tervezett társadalmak esetén sem a problémák megoldását testesíti meg, hanem a megoldások keresését. „A történelem emberi cselekvés, de nem emberi terv eredménye.” Ígéretesebbnek tűnhet a kis léptékű javítgatás, a fokozatosan kiterjedő tervezés és a „próba-szerencse” eljárás. Értéküket azonban korlátozza, hogy az intézményi változás kis léptékű, rövid távú hatásaiból nehezen általánosíthatunk a nagy léptékű, hosszú távú következményekre.

Mivel egy intézmény nem olyan, mint egy egyén, semmi biztosítékunk nincs arra, hogy szándékai idővel nem változnak, még ha feltételezzük is, hogy az egyéni szándékok változatlanok maradnak. Egy terv megvalósítását – amely az irányelvek valamely együtteséhez való kitartó és állhatatos ragaszkodástól függ – aláaknázhhatja az, ha az új többség visszavonja a korábbi többség által hozott döntést. Ráadásul az is előfordulhat, hogy a tervet – még ha a politikai rendszer csúcán következetesen kitanak is mellette – alacsonyabb szinteken nem megfelelően hajtják végre. Ezeket a problémákat az előző fejezet tárgyalta, itt néhány további problémát veszek szemügyre.

A tervezőnek ahhoz, hogy egy tervről dönthessen, kétfajta információra van szüksége. Ismernie kell a gazdaság jelen állapotát, és egy olyan oksági elmélettel kell rendelkeznie, amely összefüggést teremt a korábbi és a későbbi állapotok között. A jelen állapotot a gazdaság szereplőinek vágyai és lehetőségei képviselik – a fogyasztók ízlése és a termelőkapacitások. Az ezekre vonatkozó információkhoz mindig nehéz hozzájutni. Először is nem biztos, hogy az embereknek érdekükben áll őszintén bemutatni preferenciáikat és kapacitásaikat. A fogyasztók nem vallják be, mennyire értékelnek egy közjószágot, ha megkérdezzük célja az, hogy ennek arányában adózzanak. A központi tervezés arra ösztönzi a vállalatokat, hogy a valóságosnál kisebb kapacitásokat jelentsenek, mert így könnyebben teljesíthetik a tervet. Másrészt előfordulhat, hogy a gazdasági szereplők maguk sincsenek tisztában preferenciáikkal és kapacitásaikkal. Lehet, hogy a háztartások nem képesek megmondani, hogy egy árváltozás mennyire befolyásolná fogyasztói terveiket. Lehet, hogy a vállalatok nem is ismerik a rendelkezésükre álló termelési technikák teljes körét. Csak az éppen használt technikát ismerik, s nem azokat, amelyeket hipotetikus körülmények között alkalmazhatnának.

A tervezés legnagyobb akadálya a megbízható társadalomelméletek hiánya. Ami rendelkezésünkre áll, az nem törvények készlete, hanem csak mechanizmusok szerszámosládája. Nem tudjuk előre jelezni, hogy bizonytalanság vagy többszörös egyensúly esetén a racionális emberek hogyan viselkednek majd, s azt sem, hogy viselkedésüket a racionalitás vagy pedig a társadalmi normák fogják-e irányítani. Még alapvetőbb, hogy azt sem tudjuk megjósolni, hogy a politikai reformok következtében hogyan változnának maguk a preferenciák

⁷² A politikában kerülendő hibák egyike az, ha terveinkben az ellenfelet kevésbé racionálisnak tételezzük fel, mint magunkat. Ugyanígy hiba, ha az ellenfelet éppoly racionálisnak tartjuk, mint magunkat. Ahogy a 2. fejezetben említettem, az ellenfél lehetőségeit, nem pedig indítékait kell a középpontba állítani.

⁷³ Ez áll Indiára, Kínára, a Szovjetunióra, az Egyesült Államokra, valamint Keletés Nyugat-Európára.

és a normák. Nem tudjuk megjósolni a technikai változást. Ahogy Humphrey Lyttleton mondta egy hasonló probléma kapcsán: „Ha tudnám, merre tart a jazz, már ott lennék.” A nemzetközi gazdaság és az államok közötti katonai kapcsolatok alakulása a bizonytalanság és meghatározatlanság további forrását jelentik csakúgy, mint az előre nem látható ökológiai változások, amelyek állandóan keresztülhúzzák a legjobb terveket is.

A kép sötét, de valóban ilyen rosszul állnak a dolgok? Nem valósíthatnánk-e meg a tervet lépésről lépésre, szükség esetén visszalépésekkel és újratervezésekkel? Kis léptékű kísérletek előzhetnék meg a nagy léptékű bevezetést. Vegyük például azt az ötletet, hogy a szövetkezeti tulajdont a vállalatszervezés kötelező formájává téve a magántulajdon kiiktatható. Ez a forma jól mutathat papíron, ám óvakodnánk attól, hogy pusztán elméleti megfontolások alapján vezessük be. Először létrehoznánk néhány ilyen típusú vállalatot, hogy lássuk, tényleges viselkedésük alátámasztja-e az elmélet előrejelzéseit. Ha igen, akkor a következő lépés a reform hatókörének kiterjesztése lenne, például úgy, hogy bizonyos vállalatméret alatt kötelezővé tesszük. Ha ez is sikeres lenne, a küszöböt addig a pontig emelhetnénk – ha van ilyen pont –, amelynél a szövetkezetek már kevésbé hatékonyak volnának a tőkés vállalatoknál.

Számos probléma van azonban ezzel a vonzó javaslattal. Az intézményi változás igencsak eltérő következményekkel járhat kicsiben és nagyban. Az elszigetelt szövetkezetek teljesítménye legalább négy okból nem lehet jó indikátora annak, hogy milyen lenne egy tisztán szövetkezeti nemzetgazdaság. Torzítást eredményezhet a pozitív vagy negatív önszelekció: egy-egy elszigetelt szövetkezet kivételesen motivált munkásokat, vagy éppenséggel túlzottan vállalkozó szellemű, kockázatkedvelő egyéneket vonzhat. Torzítást okozhat a pozitív vagy negatív diszkrimináció is. Lehet, hogy a szövetkezeteket támogatják az ideológiailag reformelkötelezett külső csoportok, míg a bankok, a szállítók és a fogyasztók kevésbé előnyösen kezelik őket, mint tőkés versenytársaikat. Torzító hatásuk lehet továbbá a pozitív és negatív externáliáknak. A szövetkezet hasznot húzhat tőkés versenytársai újításaiból, vagy szenvedhet attól, hogy munkásai otthagyják a tőkés vállalatok kedvéért.⁷⁴ Végül torzítás keletkezhet az adaptív és fonák adaptív preferenciaformálás nyomán. Egyes munkásokat elriaszthat a szövetkezetektől, hogy preferenciáik a tőkés környezethez alkalmazkodtak. Másokat éppen az vonzhat hozzájuk, hogy azt tehetik, amit csak kevesen.

E mechanizmusok közül azok, amelyek kedveznek az elszigetelt szövetkezeteknek, nem okoznak problémát. A reform kiterjedése aztán elér egy pontot, ahol ezek az előnyök elvesznek. Ennél a pontnál kialakulhat a különböző vállalatípusok stabil aránya. Azok a mechanizmusok, amelyek az elszigetelt szövetkezetek ellenében hatnak, sokkal nyugtalanítóbbak. Ha az eredmények negatívak, a tervező sutba dobna a reformot, levonva a következtetést, hogy a tulajdonlás tőkés módja mégiscsak különb. S eközben talán elmulaszt egy lehetőséget. Mert egy tisztán szövetkezeti gazdaság akár jóval különb is lehet, mint a tisztán tőkés gazdaság, még ha tőkés környezetben az elszigetelt szövetkezetek teljesítménye rosszabb is, mint a tőkés vállalatoké.

Vajon nem kísérletezhetne a tervező nagy léptékben, hogy megkerülhesse ezt a problémát? Eltekintve az egyéb nyilvánvaló ellenvetésektől, ennek a javaslattal van egy végzetes hibája. A nagy változásoknak sok, gyakran egymással ellentétes irányú hatásuk van, amelyek éppúgy hatnak a vágyakra, mint a lehetőségekre. Sok időbe, esetleg évszázadokba telik, míg elül a vihar, és azonosíthatók lesznek az új rendszer egyensúlyi tulajdonságai. Ennek kiváráshoz valószínűtlenül nagyfokú türelem és kitartás kellene, már csak azért is, mert mindig vitatható lenne, hogy egy-egy rossz tulajdonság vajon csak átmeneti jelenség-e, vagy pedig az új egyensúly része. Az embereket az átmenet költségeinek elviselésére egyedül az motiválhatná, ha a reformot nem a gazdasági hatékonyság, hanem az alapvető igazságosság kérdésének tartanák.⁷⁵ Ebben az esetben azonban már nem társadalmi tervezésről, hanem a reformra irányuló társadalmi mozgalmról beszélünk.

⁷⁴ Ezt az érvet ki kell fejteni. A vállalatoknak még a teljesen kapitalista gazdaságban is számolniuk kell azzal a lehetőséggel, hogy nem térülnek meg dolgozóik munkahelyi képzésének költségei, ha más vállalatok elcsábítják őket. A szövetkezetek helyzete azonban még rosszabb. A szélesebb körű interakció és a döntéshozatali részvétel tagjaiknak átfogóbb munkahelyi ismereteket nyújt.

⁷⁵ Részben ez a meggyőződés támogatta a politikai demokráciába való átmenetet.

4. fejezet - BIBLIOGRÁFIAI ÚTMUTATÓ

1. 1. MECHANIZMUSOK

A tudományos magyarázat itt tárgyalt kérdéseit sok tudományfilozófiai könyv vizsgálja. Carl Hempel klasszikus műve, az *Aspects of Scientific Explanation* (New York, Free Press, 1965) mindmáig remek kiindulópont. Jó értekezés az okságról Tom Beauchamp és Alexander Rosenberg munkája: *Hume and the Problem of Causation* (New York, Oxford University Press, 1981). Egyik sem foglalkozik kimondottan a társadalomtudományi magyarázattal. Az olvasó e kérdésben Philippe van Parijs *Evolutionary Explanation in the Social Sciences* (Totowa, N. J., Rowman & Littlefield, 1981) c. művéhez, vagy *Explaining Technical Change* (Cambridge University Press, 1983) c. könyvemhez fordulhat. A biológiai „mesélés” kritikai tárgyalása: Philip Kitcher: *Vaulting Ambition* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1985). Kitcher sok megállapítása a társadalomtudományi elbeszélésre is érvényes. Azt a nézetet, hogy a társadalomtudományokban a haladást a mind több mechanizmus megismerése, s nem pedig egyre jobb elméletek ismerete jelenti, Paul Veyne fejtette ki: *Writing History* (Middletown, Conn., Wesleyan University Press, 1984) c. művében.

2. 2. VÁGYAK ÉS LEHETŐSÉGEK

A közgazdászok nézete, hogy a döntéseket a cselekvők preferenciáival és az előttük álló lehetőségekkel lehet megmagyarázni, bármely mikroökonómia-tankönyvben megtalálható. A filozófus nézetét, hogy a döntéseket a cselekvők vágyaival és vélekedéseivel lehet magyarázni, Donald Davidson fejtette ki számos nagy hatású tanulmányban, melyeket *Essay on Actions and Events* (New York, Oxford University Press, 1980) c. kötetében gyűjtött össze. George Stigler és Gary Becker *De gustibus non est disputandum* (George J. Stigler: *Piac és állami szabályozás*. Budapest, KJK, 1989. 111-139. o.) c. tanulmányában érvel amellett, hogy az emberek lényegében hasonló preferenciákkal rendelkeznek, és csak az előttük álló lehetőségek különböznek. Azt a nézetet, hogy a preferenciák (még ha egyénekenként különböznek is) nem számítanak, mivel a korlátok olyan erősek, hogy a választásnak nem marad tere, olykor a marxisták és a francia strukturalista iskola tagjai hangoztatják.

A vágyak hatását a lehetőségekre, illetve a lehetőségek hatását a vágyakra külön-külön tárgyalom *Ulysses and the Sirens* (javított kiadás, Cambridge University Press, 1984) c. könyvem II., illetve *Sour Grapes* (Cambridge University Press, 1983) c. könyvem III. fejezetében. Azt a gondolatot, hogy kevesebb lehetőség jobb lehet, mint több, Thomas Schelling fejti ki ragyogóan a stratégiai interakció vonatkozásában *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960) c. művében. Az akaratgyengeséggel kapcsolatos hivatkozásokat lásd a Rövidlátás és előrelátás c. fejezetnél.

3. 3. RACIONÁLIS DÖNTÉS

A racionális döntések elméletének bevezető jellegű ismertetését nyújtja két – Gary Beckertől, illetve John Harsanyitól származó – tanulmány az általam szerkesztett *Rational Choice* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986) c. válogatásban. A preferenciák, a hasznosság és a cselekvés viszonyának pazar bemutatása R. Duncan Luce és Howard Raiffa *Games and Decisions* (New York, Wiley, 1957) c. könyve. Az olvasó itt egyúttal a játékelméletnek és a kockázat melletti döntések elméletének világos és könnyen érthető kifejtését is megtalálja. Újabb (s nehezebb) bevezetés a játékelméletbe: James Friedman: *Game Theory with Applications to Economics* (New York, Oxford University Press, 1986). Azt a gondolatot, hogy a cél-eszköz racionalitás önmegsemmisítő is lehet, *Sour Grapes* c. könyvem II. fejezetében dolgoztam ki. A racionális vélekedések kialakításának és az információ racionális gyűjtésének problémáit sok tanulmány tárgyalja a Peter Diamond és Michael Rotschild által szerkesztett *Uncertainty in Economics* (New York, Academic Press, 1979) c. kötetben.

4. 4. AMIKOR A RACIONALITÁS KUDARCOT VALL

A döntéseknek a nyers bizonytalanságból fakadó meghatározatlanságát tárgyalja Luce és Raiffa *Games and Decisions* c. könyvének 13. fejezete, valamint Isaac Levi, illetve Peter Gärdenfors és Nils-Eric Sahlin

tanulmánya a Peter Gärdenfors és Nils-Eric Sahlin szerkesztésében megjelent *Decision, Probability and Utility* (Cambridge University Press, 1986) c. kötetben. Levi *HardChoices* (Cambridge University Press, 1986) c. munkája kötelező olvasmány a kérdés iránt érdeklődőknek. Nem ismerem semmilyen általános tárgyalását a stratégiai bizonytalanságból fakadó meghatározatlanságnak, de Luce és Raiffa *Games and Decisions* c. könyvének 90–94. oldala, valamint Anatol Rapoport *TwoPerson Game Theory* (Ann Arbor, University of Michigan Press, 1966) c. könyvének 137–143. oldala érzékelteti a probléma természetét. A megalégedésre törekvés elméletét Herbert Simon dolgozta ki, és a *Models of BoundedRationality* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1982) c. könyve második kötetében összegyűjtött tanulmányaiban fejtette ki. Az akaratgyengeséget hosszan tárgyalja Robert Dunn: *The Possibility of Weakness of Will* (Indianapolis, Ind., Hackett, 1987). A „forró” avagy motivációs mechanizmusokból fakadó irracionális vélekedésformálást David Pears *MotivatedIrrationality* (New York, Oxford University Press, 1984) és Leon Festinger *A Theory of CognitiveDissonance* (Stanford, Calif., Stanford University Press, 1957) c. könyve tárgyalja. A „hűvös” mechanizmusok által kiváltott irracionális vélekedésformálást Richard Nisbett és Lee Ross *Human Inference:Strategies and Shortcomings of SocialJudgment* (Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1980) c. könyve, valamint a Daniel Kahneman, Paul Slovic és Amos Tversky által szerkesztett *JudgmentunderUncertainty* (Cambridge University Press, 1982) c. válogatás számos tanulmánya tárgyalja.

5. 5. RÖVIDLÁTÁS ÉS ELŐRELÁTÁS

Az időszámítás (5.2. (A) ábra) standard elméletének kifejtése: Tjalling Koopmans: Stationary ordinal utility and impatience, *Econometrica*, 28. 1960. 287–309. o. A nem standard eset (5.2. (B) ábra) híres tárgyalása: R. H. Strotz: Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of EconomicStudies*, 23. 1955–1956. 165–180. o. A nem standard eset szövegbeli tárgyalása nagyban támaszkodik George Ainslie írásaira, melyeket legutóbb a *Beyond microeconomics* c. tanulmánya összegez az általam szerkesztett *The MultipleSelf* (Cambridge University Press, 1986) c. kötetben. Az önuralmat tárgyalja Thomas Schelling *Choice and Consequence* c. könyvének 3. és 4. fejezete, valamint *Ulysses and theSirens* c. könyvem II. fejezete.

6. 6. ÖNZÉS ÉS ALTRUIZMUS

A kérdés számos tárgyalása megtalálható a Jane Mansbridge szerkesztette *Beyond Self-Interest* (University of Chicago Press, 1990) c. kötetben. A gazdasági életben előforduló altruizmus áttekintése: David Collard. *Altruism and theEconomy* (Oxford, Robertson, 1978). Néhány szociálpszichológiai megközelítés található a Valerian Derlega és Janusz Grzelak által szerkesztett *Cooperation and HelpingBehavior* (New York, Academic Press, 1982) c. válogatásban. E kétféle motiváció kapcsolatának eredeti elméletét állította fel Howard Margolis *Selfishness, Altruism and Rationality* (Cambridge University Press, 1982) c. könyve. Az eltérő altruista motivációk közötti különbségeket tovább vizsgálom a *Cement of Society* (Cambridge University Press, 1989) 5. fejezetében. A paternalizmus problémáit tárgyalja Rolf Sartorius (szerk.): *Paternalism* (Minneapolis, University of Minnesota Press, 1983), és Donald van DeVeer: *PaternalisticIntervention* (Princeton, N. J., Princeton University Press, 1986).

7. 7. ÉRZELMEK

Az érzelmekről szóló írások hasznos gyűjteménye az Amélie Rorty szerkesztette *ExplainingEmotions*(Berkeley-Los Angeles, University of California Press, 1980). Az érzelmek filozófiai elméleteit tekinti át William Lyons: *Emotions* (Cambridge University Press, 1980). A pszichológiai vonatkozásait vizsgálja a Carroll E. Izard, Jerome Kagan és Robert B. Zajonc által szerkesztett *Emotions, Cognition and Behavior* (Cambridge University Press, 1984). Az érzelmeknek a szövegben vázolt tipológiája a Sadder but wiser? Rationality and the emotions (*Social Science Information*, 24. 1985. 375–406. o.) c. tanulmányomra támaszkodik. Az önmegvalósítás és a fogyasztás közötti ellentét kifejtése Richard Solomon és John Corbit An opponent-process theory of motivation (*PsychologicalReview*, 81.1974.119–145. o.) c. tanulmányán nyugszik. Az érzelmek racionalitásának kérdését vizsgálja Ronald de Sousa *Rationality and theEmotions* (Cambridge, Mass., MITPress, 1987) c. könyve. Az a gondolat, hogy az érzelmek adnak értelmet az életnek, de ugyanakkor eltorzítják a megismerést, némi kísérleti alátámasztást nyer a következő munkákban: Lauren Alloy és Lyn Abrahamson: Judgments of contingency in depressed and non-depressed students. *Journal of ExperimentalPsychology:General*, 10. 1979. 441–485. o.; Peter M. Lewisohn, Walter Mischel, William Chaplin és Russell Barton: Social competence and depression. *Journal of AbnormalPsychology*, 89.1980. 203–212. o. Az irigységről lásd Helmut Schoeck: *Envy* (Indianapolis, Ind., Liberty Press, 1987). Két jó esettanulmány az érzelmekről: Robert Levy: *The Tahitians* (University of Chicago Press, 1973); Malcolm Budd: *Music and theEmotions* (London, Routledge & Kegan Paul, 1985).

8. 8. TERMÉSZETES ÉS TÁRSADALMI KIVÁLASZTÓDÁS

A természetes kiválasztódás működésének jó leírása: Elliott Sober: *The Nature of Selection* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1984); Philip Kitcher, *Vaulting Ambition* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1985). A társadalmi kiválasztódás jó tárgyalása: Richard Nelson és Sidney Winter: *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982) és Michael Faia: *Dynamic Functionalism* (Cambridge University Press, 1986).

9. 9. MEGERŐSÍTÉS

Kiváló kézikönyv John Staddon *Adaptive Behavior and Learning* (Cambridge University Press, 1983) c. munkája, mely hasznosan olvasható együtt a John Staddon szerkesztette *Limits to Action: The Allocation of Individual Behavior* (New York, Academic Press, 1980) és a John Dupré szerkesztette *The Latest on the Best* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1987) c. könyvvel. A megerősítésemélet jelentőségéről az emberi viselkedésben: Richard Herrnstein A behavioral alternative to utility maximization c. tanulmánya az S. Maitel szerkesztette *Applied Behavioral Economics* (London, Wheatsheaf Books, 1988) c. kötetben, továbbá William Vaughan és Richard Herrnstein Stability, melioration, and natural selection c. írása az L. Green és J. Kagel szerkesztette *Advances in Behavioral Economics* (I. kötet, Norwood, N. J., Ablex, 1987) c. könyvben.

10. 10. NEM SZÁNDÉKOLT KÖVETKEZMÉNYEK

Klasszikus tanulmány a jelenségről: Robert Merton: The unanticipated consequences of social action. *American Sociological Review*, 1. 1936. 894–904. o. Jó moderm elemzés: Raymond Boudon: *The Unintended Consequences of Social Action* (New York, St. Martin's Press, 1981). A probléma néhány logikai vonatkozását vizsgálom *Logic and Society* (New York, Wiley, 1978) c. könyvem 5. fejezetében. Az externáliák gazdasági elméletét – némileg a technikai részletekbe menően – tárgyalja Partha Dasgupta és Geoffrey Heal *Economic Theory and Exhaustible Resources* (Cambridge University Press, 1979) c. könyvének 3. fejezete, valamint – kevésbé technikai szempontból – William Baumol *Welfare Economics and the Theory of the State* (2. kiadás, London, Bell, 1965) c. műve. A cselekvések nem szándékolt következményekkel való magyarázatának a problémáját tárgyalja: G. A. Cohen: *Karl Marx's Theory of History*. VIII. és IX. fejezet (New York, Oxford University Press, 1978); Jon Elster: *Explaining Technical Change*, 3. fejezet (Cambridge University Press, 1983); Philippe van Parijs: *Evolutionary Explanation in the Social Sciences* (Totowa, N. J., Rowman & Littlefield, 1981); Arthur Stinchcombe: Merton's theory of social structure. In: Lewis Coser (szerk.): *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert Merton* (San Diego, Calif., Harcourt, Brace, Jovanovich, 1974).

11. 11. EGYENSÚLY

Érthető bevezetés a témába Werner Hildebrand és A. P. Kirman *Introduction to Equilibrium Analysis* (Amsterdam, North Holland, 1976) c. könyvének I. fejezete. A könyv többi része már nehezebb. Az egyensúly közgazdaságtani fogalmának természetét és szerepét mélyrehatóan feltárja John Harsanyi: *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations* (Cambridge University Press, 1977), továbbá: John Harsanyi és Reinhard Selten: *A General Theory of Equilibrium Selection in Games* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1988). Gondolatébresztő alkalmazása általánosabb kérdésekre Robert Sugden *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986) c. munkája. A megállapodáson nyugvó egyensúly fogalma David Lewis *Convention* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1969) c. könyvéből származik, amely Thomas Schelling *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960) c. művének 2. fejezetéből merít. A racionális és a velük szembeállított adaptív várakozások kérdését tárgyalja az előbbi, illetve az utóbbi híveként David Begg: *The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics* (Oxford, Allan, 1982) és Hashem Pesaran *The Limits of Rational Expectations* (Oxford, Blackwell Publisher, 1987).

12. 12. TÁRSADALMI NORMÁK

E fejezet nagymértékben támaszkodik a *Cement of Society* (Cambridge University Press, 1989) c. könyvem 3. fejezetére. Hasznos empirikus áttekintés Robert Edgerton *Rules, Exceptions and the Social Order* (Berkeley-Los Angeles, University of California Press, 1985) c. munkája. Más, a normák kognitív szerepét jobban hangsúlyozó

megközelítés Francesca Cancian *WhatAreNorms?* (Cambridge University Press, 1975) c. műve. A normák evolucionista magyarázatát adja Robert Frank: *PassionswithinReason* (New York, Norton, 1988). A bizalom ezzel szorosan összefüggő jelenségének kitűnő elemzése található a Diego Gambetta által szerkesztett *Trust* (Oxford, Blackwell Publisher, 1988) c. válogatásban. A becsületkódexeket tárgyalja R. MacMullen: *Corruption and theDecline of Rome* (New Haven, Conn., Yale University Press, 1988) és Christopher Boehm: *BloodRevenge* (Lawrence, University Press of Kansas, 1984), hogy csak néhányat említek. A pénz szerepét szabályozó normákat tárgyalja Michael Walzer *Spheres of Justice* (New York, Basic Books, 1983) c. könyvének 4. fejezete. A fogyasztási normákat hosszan taglalja Pierre Bourdieu *Distinction* (Cambridge Mass., Harvard University Press, 1986) c. műve. A túlteljesítés elleni normákat Stephen Jones *The Economics of Conformism* (Oxford, Blackwell Publisher, 1984) c. könyve elemzi.

13. 13. KOLLEKTÍV CSELEKVÉS

A kollektív cselekvés problémájának két alapműve: Mancur Olson: *A kollektív cselekvés logikája*. Ford.: Csontos László. Budapest,1997, Osiris Kiadó; Russell Hardin: *Collective Action* (Baltimore, Md., Johns Hopkins University Press, 1982). A szövegben alkalmazott diagrammatikus ábrázolás Thomas Schelling *Micromotives and Macrobehavior* (New York, Norton, 1978) c. könyvéből származik. Az ismétlődő kollektív cselekvési helyzetekben kialakuló kooperációt elemzi Robert Axelrod *The Evolution of Cooperation* (New York, Basic Books, 1984) és Michael Taylor *The Possibility of Cooperation* (Cambridge University Press, 1987) c. könyve. A kollektív cselekvést előmozdító vagy gátló feltételek aprólékos vizsgálata: Pamela Oliver, Gerald Marwell és Ruy Teixeira: A theory of the critical mass. I. Interdependence, group heterogeneity, and the production of collective action. *American Journal of Sociology*, 91. 1985. 522-556. o.; Pamela Oliver, Gerald Marwell és Ralph Pahl: Social networks and collective action: A theory of critical mass. III. *American Journal of Sociology*, 94. 1988. 502-534. o. Empirikus tanulmányok: Samuel Popkin: *The RationalPeasant*(Berkeley-Los Angeles, University of California Press, 1979) [Részletek magyarul: Samuel L. Popkin: *A racionális paraszt*. Szociológiai Füzetek 39. Budapest, 1986]; John Bowman: *CapitalistCollective Action* (Cambridge University Press, 1989).

14. 14. ALKU

Az alku két klasszikus és könnyen érthető elemzése, melyek a valóságos életben alkudozók trükkjeit és cseleit hangsúlyozzák: Thomas Schelling: *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960) és Howard Raiffa: *The Art and Science of Negotiation* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982). A terepet 1980-ig uraló, s mindmáig széles körben használt formális alkuelméletek kifejtése: Alvin Roth: *AxiomaticTheories of Bargaining* (New York, Springer, 1979). Egy újabb-jórészt Ariel Rubinsteinnek köszönhető-megközelítést ismertet az Alvin Roth szerkesztette *Game-TheoreticModels ofBargaining* (Cambridge University Press, 1985), valamint a Ken Binmore és Partha Dasgupta által szerkesztett *The Economics of Bargaining* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986) c. kötet. A modern alkuelmélet (viszonylag) könnyen érthető ismertetése: John Sutton: Non-cooperative bargaining theory: An introduction. *Review of EconomicStudies*, 53. 1986. 709–724. o.

15. 15. TÁRSADALMI INTÉZMÉNYEK

Az intézményeknek mint a koordinációs és a kollektív cselekvési problémák megoldásának spontán kialakulását tárgyaló újabb munkák: Andrew Schotter: *The EconomicTheory of SocialInstitutions* (Cambridge University Press, 1981); Robert Sugden: *The Economics of Rights, Co-operatiornndWelfare* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986). Az intézményeknek a társadalom tagjai közötti tranzakciók költségeit csökkentő szerepét hangsúlyozó szerzők: Douglass North: *Structure and ChangeinEconomicHistory* (New York, Norton, 1981); Oliver Williamson: *The EconomicInstitutions of Capitalism* (New York, Free Press, 1985). Az alkotmány szerepét tárgyalják a Jon Elster és Rune Slagstad által szerkesztett *Constitutionalism and Democracy* (Cambridge University Press, 1988) tanulmányai. A népakarat meghatározásának problémáját tárgyalja: Kenneth Arrow: *SocialChoice and IndividualValues* (2. kiadás, New York, Wiley, 1963) és William Riker: *LiberalismAgainstPopulism* (San Francisco, Freeman, 1982). A korrupció okait és következményeit tekinti át az Arnold Heidenheimer, Michael Johnston és Victor Levine által szerkesztett *PoliticalCorruption*(New Brunswick, N. J., Transaction Books, 1989).

16. 16. TÁRSADALMI VÁLTOZÁS

A kínai dinasztikus ciklusról nyújt információt Edwin Reischauer és John Fairbank *EastAsia: The Great Tradition* (London, Allen & Unwin, 1960) c. könyve. Összehasonlító vizsgálódást kínál a Carlo M. Cipolla szerkesztette *The Economic Decline of Empires* (London, Methuen, 1970). A 17. és 18. századi európai forradalmak két kiemelkedő elemzése: Lawrence Stone: *The Causes of the English Revolution* (London, Routledge & Kegan Paul, 1972) és Alexis de Tocqueville: *A régi rend és a forradalom* (Budapest, Atlantisz, 1994). A német, az orosz és a kínai forradalomról szóló jó könyvek: Theodore Hamerow: *Restoration, Revolution, Reaction: Economics and Politics in Germany, 1825–1872* (Princeton, N. J., Princeton University Press, 1966); Leon Trotsky: *The History of the Russian Revolution* (London, Pluto Press, 1977); Yung-fa Chen: *Making Revolution: The Communist Movement in Eastern and Central China, 1937–1945* (Berkeley-Los Angeles, University of California Press, 1986). A megtervezett társadalmi változásra vonatkozó megjegyzések nagymértékben támaszkodnak *Solomonic Judgements* (Cambridge University Press, 1989) c. könyvem IV. fejezetére. Hasonlóan szkeptikus elemzés található Friedrich Hayek *Law, Legislation and Liberty* (3. kötet, London, Routledge & Kegan Paul, 1978) c. művében.