

## VISELKEDESI KÖZGAZDASÁGTAN

### Kiemelkedő alakok válogatása

- **Daniel Kahneman:** izraeli-amerikai pszichológus, a Princetoni Egyetem professzora, 2002-ben közgazdasági Nobel-díjat kapott Vernon L. Smithszel közösen.
- **Vernon L. Smith:** amerikai közgazdász, a Chapman University professzora, 2002-ben közgazdasági Nobel-díjat kapott Daniel Kahnemannel közösen.
- **Amos Tversky:** izraeli pszichológus, Daniel Kahneman hosszú távú munkatársa, 2013-ban elhunyt, Kahneman közösnek tekinti vele a Nobel-díját, amit posztumusz nem osztanak ki, így hivatalosan Tversky nem díjazott.
- **Robert J. Shiller:** amerikai közgazdász, a Yale Egyetem professzora, 2013-ban közgazdasági Nobel-díjat kapott két társával együtt.
- **Richard H. Thaler:** amerikai közgazdász, a viselkedési pénzügyek úttörője, a Chicagói Egyetem professzora, 2017-ben elnyerte a Nobel-díjat és a Rajk László Szakkolégium Neumann János-díját is.
- **Kőszegi Botond:** a viselkedési közgazdaságtan leghíresebb magyar kutatója, a legtöbbet idézett magyar közgazdász, tanulmányait a Harvardon és az MIT-n végezte, jelenleg a CEU professzora.

*Jelen Infojegyzet összegzi a legfontosabb tudnivalókat a viselkedési közgazdaságtanról, vagyis a közgazdaságtudomány azon fiatal területéről, ami a pszichológiából, egyéb társadalomtudományokból és az agytudományból származó ismeretek bevonásával igyekszik jobb gazdasági döntéseket és előrejelzéseket elérni (Kőszegi, 2010).*

### Homo economicus

A viselkedési közgazdaságtan nem külön tudományág, hanem a **közgazdaságtudomány egy feltörekvő válfaja**, ami egyéb tudományterületek, elsősorban a **pszichológia és különböző társadalomtudományok eredményeivel gazdagítja közgazdasági ismereteinket** (Thaler, 2016). Ahhoz, **hogyan megértsük miért is látják ezt szükségesnek** a viselkedési közgazdaságtan képviselői, **a hagyományos (neoklasszikus) közgazdaságtan jellegzetes emberképét (homo economicus) kell először megvizsgálni**, aminek legfőbb jellemzői (Thaler, 2017 & Neszveda, 2018):

- tökéletes racionalitás;
- optimalizálás;
- a döntéseket nem torzítja semmi (pl. elfogultság);
- ezekből következően, az ember a lehetőségekhez mérten mindig a legjobb gazdasági döntés hozza meg;
- az egyén tudja legjobban, hogy önmagának mi a jó és állandóan önmagának követi, amit maximum a családja érdekeivel egészít ki.

A hagyományos közgazdaságtan a fentieket a kereslet és kínálat egyensúlyának feltételezésével egészíti ki.

**A viselkedési közgazdaságtan arra világít rá, hogy az emberek valós viselkedése nem egyezik meg ezzel a képpel**, hiszen (Kiss, 2015 & Hockley, 2017 & Thaler, 2017 & Kovács, 2018):

- nem teljesen racionálisak;
- sok érzelmi és egyéb tényező (pl. kontextus, bizonytalanság) befolyásolja döntéseiket, tehát azok nem torzításmentesek;
- nem csak a pénz, a haszon és az önérték irányítja döntéseiket;
- nem rendelkeznek állandó preferenciákkal;
- nem egyenlő gazdasági döntési képességekkel rendelkeznek;
- nem végeznek pontos költség-haszon elemzést minden döntés előtt;
- a döntést megkívánó problémák gyakran nehezen vagy nem oldhatók meg, illetve több jó megoldásuk is lehet.

**A VISELKEDÉSI KÖZGAZDASÁGTAN  
ELŐNYEI**

Mint láthattuk, a **neoklasszikus közgazdaságtan** lényegében egy **kitalált emberképet** vesz alapul. A **viselkedési közgazdaságtan** pedig abból indul ki, hogy a **valós emberi viselkedésre építve jobb tudományos eredmények** érhetők el, tehát a homo economicus helyett a homo sapiens-t állítja tanulmányai középpontjába ([Kiss](#), 2015 & [Thaler](#), 2017). A modern közgazdaságtan atyjai közül sokan, mint például Adam Smith, John Maynard Keynes vagy Vilfredo Pareto magától értetődőnek vették ezt a megközelítést, de az idő múlásával a közgazdaságtan eltért ettől ([Thaler](#), 2017).

Mégis, **hogyan tud** egy tudományág a való életben is **hasznos** megfigyeléseket és előrejelzéseket produkálni, ha vizsgálatainak egyik fő tárgyát **valótlan kép alapján** ítéli meg? A válasz az, **hogy makroszinten így is pontosak tudnak lenni következtetései, előrejelzései és modelljei**, például az infláció irányának vagy az adóreformok kapcsán ([Kőszegi](#), 2010). Ahogy a Nobel-díjas közgazdász Richard H. Thaler fogalmaz, a neoklasszikus közgazdaságtan sokszor pont azért tud pontos lenni, mert nagyon általános szinten foglalkozik a vizsgált jelenségekkel (Thaler, 2016).

A **viselkedési közgazdaságtan** azokkal a területekkel foglalkozik, **ahol a valós viselkedéshez igazított megközelítés jobb eredményekhez vezet**, mint a neoklasszikus szemlélet, pontosabb előrejelzések és modellek, illetve jobb döntések formájában ([Kőszegi](#), 2010 & [Hockley](#), 2017). Sokak számára a 2008-ban kezdődő gazdasági világválság mutatott rá a neoklasszikus közgazdaságtan korlátaira, illetve annak továbbfejlesztésének szükségességére, például a valós emberi viselkedés figyelembevételével ([Thaler](#), 2017).

A viselkedési közgazdaságtan **gyakran a mikroszintű jelenségek és konkrét esetek vonatkozásában tud értéktöbbletet nyújtani** a hagyományos közgazdaságtanhoz képest (Thaler, 2016). Eredményei a **magán- és közszektorban, de még a magánéletben is felhasználhatóak**. A **magánszektorban már**

**régóta megfigyelhető** a valós viselkedés alapú megközelítés, például a marketingben vagy a változáskezelésben. Az újdonság inkább az, hogy az állami szektor szervezeteinél is egyre gyakrabban kap szerepet a viselkedési közgazdaságtan ([Hockley](#), 2017).

**ALAPISMERETEK**

Mivel az emberi viselkedés mögött (tudatos vagy tudatalatti) döntések állnak, elsősorban ezek, illetve következményeik képzik a viselkedési közgazdaságtan kutatási területét ([Kovács](#), 2018). Pontosabban, **a viselkedési közgazdaságtan az emberek döntési módszereiből kirajzolódó olyan mintázatokat keresi, amik megjósolhatóvá teszik magukat a döntéseket** ([Thaler](#), 2017). A kutatások alapján elmondható, hogy:

- Az emberi döntéshozatal fontos jellemzői a kognitív torzítások, vagyis olyan **szisztematikus gondolkodási hibák**, amik a **logikával** vagy akár az elfogadott **viselkedési szabályokkal ellentétes döntésekhez vezetnek**. **Bizonyos leegyszerűsítések, becslések vagy általános szabályok** használatát, amik megkönnyítik a döntéshozatalt, nem sorolják a döntési hibák közé vagy külön esetként kezelik őket, hiszen ezek bizonytalanság, idő- és információhiány esetén **raciónalis megközelítésként is felfoghatók** ([Behavioral Economics Guide/a, b](#)).
- A **szisztematikus gondolkodási hibák bizonyos fajtáit** az emberek **valótlan személyes meggyőződéseiből vagy valószerűtlen vágyaiból származó rossz döntések** adják. Ezek gyakran kapcsolódnak valamilyen módon az öngazoláshoz vagy az önzőséghez. A **túlzott önbizalom** hatására például az emberek túlértékelhetik saját várható teljesítményüket, ami többek között túlköltekezéshez, túl kockázatos befektetésekhez vagy túl koncentrált befektetési portfóliók létrehozásához vezethet ([Behavioral Economics Guide/b](#) & [Maloney](#), 2019).

- A több ilyen gondolkodási hibát és leegyszerűsítést is elméleti keretbe foglaló **kilátásmélet** arra ad választ, hogy az emberek miként ítélik meg anyagi helyzetük változásait. Az elmélet központi megállapítása az, hogy az emberek **vagyonukat és jólétüket nem azok abszolútértéke alapján, hanem a bennük bekövetkezett változások szerint ítélik meg**. A változást pedig egy **vonatkoztatási pont fényében** ítélik meg, **ami lehet a fennálló vagy egy várt anyagi helyzet is** ([Hámori](#), 2003).
- Az anyagi javak értékéről való gondolkodásra szintén jellemző a **mentális könyvelés** jelensége, miszerint **az emberek vagyonukat különböző kategóriákba sorolják**, annak származása, illetve felhasználási célja szerint. Ennek az is része, hogy az amúgy egyként is kezelhető vagyon **egyes kategóriáiról másképp gondolkodnak és korlátozzák köztük az átjárást**. Ez például ahhoz vezethet, hogy a nem munkával szerzett pénzt könnyebben elköltik, mivel azt a "talált pénz" kategóriájába sorolják ([Investopedia](#), 2019).

#### ESZKÖZÖK ÉS FELHASZNÁLÁSI PÉLDÁK

A **viselkedési közgazdaságtan elsődleges célja**, hogy elméletei, modelljei és előrejelzései segítségével **jobb gazdasági döntések** születessenek. Jobb döntés alatt **nem csak több pénz és haszon értendő, hanem egyéb értékek is**, mint például az emberek identitásának megélése vagy mások megsegítése ([Hockley](#), 2017). Ennek eléréséhez különböző **módszerek** használhatók, **többek között**:

- **A nudge**, ami tükörfordításban meglökést vagy megbökést jelent, az emberek döntéseinek egy előre meghatározott irányba, tervezhető módon való befolyásolását, ösztökélését takarja anélkül, hogy a döntési szabadságukat, illetve anyagi ösztönzőiket jelentősen megváltoztatná vagy tiltásokat vezetnének be ([Horváth](#), 2015 & [Szántó és Dudás](#), 2017).
- **A választék-tervezés** annak a környezetnek a megtervezését jelenti, amiben az emberek meghoznak egy döntést. Ide tartozik

például az előnyösebb választási lehetőség elérhetőbbé tétele vagy a választási lehetőségek számának csökkentése anélkül, hogy az emberek autonómiája lényegesen csökkenne ([Hockley](#), 2017).

A **viselkedési közgazdaságtan** különböző megfigyelései és eszközei sok valós helyzetben alkalmazhatóak és lettek is már alkalmazva. Közülük néhány:

- Egy kaliforniai kisvárosban **közzétették a háztartások energiafogyasztását, ami annak 10%-os csökkenését eredményezte** ([Schultz et al.](#), 2007).
- **Növelhető a vállalkozások pályázási hajlandósága** összetett jelentkezési folyamattal rendelkező **támogatásokra**, ha azok nehézségeit előre elismeri a támogató szervezet, de folyamatos segítségnyújtást ígér ([The Behavioural Insights Team/a](#), 2019).
- **Az emberek sokszor kényelemből nem váltanak jobb szolgáltatóra**. Az Egyesült Királyság energetikai felügyeleti szerve **megháromszorozta a szolgáltatóváltások számát** azzal, hogy háztartásra szabott leveleket küldött a lehetséges **spórolás mértékéről és felsorolta a három legjobb ajánlatot** az adott háztartás számára. Akik kaptak ilyen levelet és váltottak, átlagosan azoknál is 50 fonttal többet spóroltak, akik saját kezdeményezésre váltottak ([The Behavioural Insights Team/b](#), 2019).
- Ha egy **munkáltató alaphelyzetként beveszi munkavállalót a nyugdíjprogramjába**, meghagyva a kilépés lehetőségét, **többen maradnak tagok**, mintha az alaphelyzet az lenne, hogy senki nem tag és lépéseket kéne tenni a csatlakozásért ([Hockley](#), 2017).

A viselkedési közgazdaságtan nem csak vállalatoknak és államoknak **segíthet** megállapításaival, hanem a **magánembereknek is**, például:

- Az emberek azokat a **hitelkártya konstrukciókat részesítik előnyben**, amelyek **rövid távú tartozásokra alacsony, hosszú távúakra pedig magas kamatot** írnak elő, **pedig a legtöbb ember későn fizeti vissza hitelkártya-tartozását** ([Kőszegi](#), 2010).

## KRITIKÁK

A viselkedési közgazdaságtan elfogadtatásához egy hosszabb út vezetett, amit sok kritika kísért. Egyebek mellett:

- A viselkedési közgazdaságtanra épülő, az emberek befolyásolásával járó módszerek kérdéseket vetnek fel az üzleti etikáról, illetve az állami paternalizmusról ([Kőszegi, 2010](#)).

- A terület nem állt elő a neoklasszikus megközelítéséhez hasonló átfogó gazdasági modellel. Egyesek szerint nem is erre hivatott, hanem célzott megoldások kialakítására ott, ahol a neoklasszikus megközelítés nem hatékony ([Harford, 2014](#)).

A kritikák ellenére a viselkedési közgazdaságtan lassan a közgazdaságtudomány főáramlatának részévé válik (Thaler, 2016), többek között a terület képviselői által elnyer Nobel-díjak, illetve a 2008-ban kirobban gazdasági válság következményeképp.

## Források:

- Hámori Balázs. [Kísérletek és kilátások: Daniel Kahneman](#). *Közgazdasági Szemle*, 50, 2003. szeptember. 779–799. o.
- Harford, Tim. [Behavioural economics and public policy](#). Financial Times online, 2014. március 21.
- Hockley, Tony. [Régóta nem nőttek a brit fizetések – Tony Hockley a Makronómnak](#). Interjú készítette: Kubinyi Márton és Oláh Dániel. Mandiner online, 2017. november 17.
- Horváth Bence. [A bökdösésen át vezet az út a jó kormányzásig?](#). 444.hu, 2015. október 11. Utolsó elérés: 2019.12.03.
- Kiss Nikolett. [Rendbontók – A viselkedési közgazdaságtan térnyerése](#). *Hitelintézeti Szemle*, 17 (2), 2018. június, 146–150. o.
- Kovács Kármén. [Gondolatok a viselkedési közgazdaságtan aktuális helyzetéről](#). *Köz-gazdaság*, 13 (2), 2018., pp. 237 – 249.
- Kőszegi Botond. [Az emberi viselkedés nem valami rendellenesség](#) - interjú Kőszegi Botonnal. Interjú készítette: Szilágyi Katalin. Magyar Narancs online, 2010/36. (09. 09.).
- Maloney, Jonathan. [Confirmation Bias & Motivated Reasoning](#). Intelligent Speculation. Utolsó elérés: 2019.12.03.
- Neszveda Gábor. [Thaler viselkedési közgazdaságtani munkássága](#). *Hitelintézeti Szemle*, 17 (1), 2018. március, 153–167. o.
- Szántó Richárd és Dudás Levente. [A döntési helyzetek tudatos tervezésének háttere: A Nudge fogalma, módszerei és kritikái](#). *Vezetéstudomány*, 48 (10), 2017. 48 – 57.o.
- Schultz, P. Wesley et al. [The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms](#). *Psychological Science*, 18 (5), 2007.
- Thaler, Richard M. *Rendbontók - A viselkedési közgazdaságtan térnyerése*. HVG Könyvek, Budapest, 2016
- Thaler, Richard M. [Mi fán terem a viselkedési közgazdaságtan? – Richard H. Thaler előadása videón](#). Magyar Tudományos Akadémia, 2017.
- The Behavioural Insights Team/a, [Boosting businesses: applying behavioural insights to business policy](#), 2019. október 8.
- The Behavioural Insights Team/b, [Annual Report 2017-18](#), 2019. január 24.