

Garai László

„...kis pénz → kis foci”?
Egy gazdaságpszichológia megalapozása

© Garai László, 1990

„A filozófusok a világot csak különbözőképpen értelmezték - a feladat az, hogy megváltoztassuk!”

A huszonhat éves Marx ezen szavai... mottóként szolgálhatnának a politikai gazdaságtan összes nagy művelőjének pajzsán is...

Paul A. Samuelson

Köszönetet mondok Bródy Andrásnak, Halm Tamásnak, Köcski Margitnak, Pais Károlynénak, Szabó Katalinnak, továbbá a *Political Psychology* szerkesztőinek, akik észrevételeikkel, ötleteikkel, ellenvetéseikkel és tanácsaikkal segítettek, hogy e könyv anyaga és formája előálljon.

TARTALOM

Bevezetés

Gazdaságpszichológiai alapok

Van-e szükség és lehetőség gazdaságpszichológiára?

A homo oeconomicus

Négy pszichológia

A négy modell és a piaci szabályozás

A posztkapitalizmus

„A munkás a termelési folyamat mellé lép”

A totális állam

Fejezetek a gazdaságpszichológiából

Termelés: termelés és munka

A beszerzés: vásárlás és igényjog-érvényesítés

A közvetítő társadalmi azonosság

A szűkös erőforrás elosztásának gazdaságpszichológiai természetéről

A specifikusan emberi alapszükséglet

Társadalmi azonosság és szociális kategorizáció

A társadalmi azonosság gazdaságpszichológiájához

A posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata

A viszonyok „elszemélyesítése”: egy furcsa kultusz ideológiája

A „hivatal” és az „ész”

Bürokratikus állam élén illegális párt

A viszony tömegtermelése

A tökéletes monopólium absztrakciója - konkrétan

Ésszerű volt-e a posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata?

Hivatkozások

Bevezetés

Igaz-e, hogy úgy dolgozunk, ahogyan megfizetnek bennünket, amint erre Puskás Öcsi szállóigévé lett mondása figyelmeztet: „Nagy pénz - nagy foci; kis pénz - kis foci”? S jogos-e Tom Sawyer várakozása, hogy pajtásai majd fizetni fognak, amiért átengedi nekik annak élvezetét, amivel éppen foglalkozik?

Meglehet, csakhogya Tom Sawyer éppen kerítést meszel, ami eredetileg munka lenne, az ő számára meg éppenséggel kényszermunka: tudjuk, hogy Polly néni büntetésül rótt rá egy strandolásra csábító nyári szombat délután. Puskás Öcsi pedig futballozik, ami eredetileg szórakozás volna, hát még egy olyan csapattal, mint az övé.

Árucserében persze azt illeti a pénz, aki szolgáltatja az árut, s az köteles fizetni, aki annak a hasznát élvezi. Ez érvényes kell hogy legyen olyankor is, amikor az áru nem valamilyen *termék*, hanem maga a *tevékenység*: a munkáért pénzt kapunk, a lehetőségért pedig, hogy szórakozhatunk, pénzt adunk.

Könyvem azokról a *PSZICHOLÓGIAI* viszonyokról szól, amelyek az ilyen és ehhez hasonló *GAZDASÁGI* összefüggéseket akár a visszájukra is fordíthatják. Például az embert nemcsak arra vehetik rá, hogy szórakozásért pénzt fogadjon el, hanem arra is, hogy a maga által végzett munkáért még ő fizessen. Azután pedig elérhetik a *Tom Sawyer-effektust*: hogy a kerítés-meszelést, amiért úgy fizettünk, mintha szórakozás lenne, szórakozásnak is érezzük; vagy a *Puskás Öcsi-effektust*: hogy a foci, amiért fizetést kapunk, mint a munkáért, munkává is váljék a számunkra.

Olyan körülmények között, amikor - mint korunkban - a piaci kifizetések egyre inkább túlnyomóvá váló hányada nem jószágért, hanem szolgáltatásokért történik, a tevékenység piaci megjelenésének ilyen és ehhez hasonló gazdaságpszichológiai „furaságai” befolyásolhatják minden áru viselkedését. A könyv ezt azzal a fejleménnyel összefüggésben tárgyalja, amelyet a huszadik századi gazdaság leglényegesebb megkülönböztető vonásaként kezel:

A gazdasági rendszerek a múltban hosszú ideig másképp viszonyultak a *dologi*, és megint másképp a *személyi* erőforrásokhoz: a dologi feltételeket, amelyektől működésük függött, egyre inkább maguk termelték - a személyi feltételektől viszont, melyeket is nem maguk termeltek, egyre inkább függetlenítették működésüket. Viszont

A MODERN GAZDASÁGI RENDSZEREKNEK MŰKÖDÉSÜK SZEMÉLYI FELTÉTELEIT ÉPPÚGY TERMELNIÖK KELL, MINT A DOLOGIAKAT.

Az olvasó jóindulatába ajánlott könyv úgy tárgyalja a gazdaságpszichológiát, mint ennek a fejleménynek a tudományát. És ennek a szemszögéből vizsgálja a modern társadalmak olyan további fejleményeit, mint *az állami bürokrácia hatalma a gazdaság felett* s a tervgazdaságra épülő szovjet típusú rendszerekben *egy bolsevik típusú párt hatalma az állami bürokrácia felett*.

A négy nagy pszichológiai elmélet - a *viselkedépszichológia*, a *kognitív lélektan*, a *pszichoanalízis* és a *szociálpszichológia* - alkalmazásával mutatom majd be a gazdasági magatartásnak azt a négy különböző modelljét, amely sorra megvalósul a piacgazdaságban, a belőle kialakult vegyes gazdaságban, a tervgazdálkodás rendszerében, illetve abban, amely ennek lebomlásán keresztül Magyarországon e napokban alakul át vegyes gazdasággá.

*

Könyvemben végig olyan logikát alkalmazok, amelyet első tekintetre mind a gazdaságtan, mind a lélektan művelője különösnek tarthat.

A gazdaságtan logikája a körül a kérdés körül forog, hogy egy rendszer, amelyben emberek tevékenykednek, mekkora dologi ráfordítással mekkora dologi kibocsátást tud elérni. A lélektan szemlélete a tevékenység dologi terméke helyett ennek személyi feltételével számol, képességekkel és ismeretekkel, szükségletekkel és élményekkel, melyek együttesen határozzák meg, miképpen működik egy társadalmi szervezetben ez vagy az az ember. A gazdasági lélektan mármint magával a tevékenységgel foglalkozik: nem azzal, amiből megterem, nem is azzal, ami belőle megterem, hanem magával a tevékenységgel, ahogyan más tevékenységekkel egy gazdasági rendszerben illeszkedik.

Nos, ezzel függ össze e gazdaságpszichológiai könyv gondolatmenetének az a sajátossága, hogy a személyek legkülönbözőbb pszichológiai megnyilvánulásairól közgazdaságtani kategóriákban próbál gondolkodni - közben azonban mellett érvel, hogy e jelenségek kezelésére nem alkalmas egy olyan kategóriarendszer, amely kizárólag a dologi erőforrások termelésére, elosztására, cseréjére és fogyasztására vonatkozó fogalmakból épül.

Egy ilyen logikának az alkalmazásával e könyv annak a dualizmusnak a meghaladásához kíván hozzájárulni, amely az emberi világot tiszta szellemi és piszkos anyagi részre osztja abból a patinás megfontolásból kiindulva, hogy az ember félig állat, félig isten. E dualizmus pedig nem teológiai zavarja a szerzőt, tehát nem azért, mert ő maga azt, ami az *emberi* világban anyagi, nem tekinti sem piszkosnak, sem állatinak, hogy úgy érezze, meggyalázzák azt, ami az *emberi* világban eszmei, azok, akik például ilyen kategóriákban írják le: termelés, elosztás, csere, fogyasztás, áru, érték, ár.

A mondott dualizmussal jelen könyv abból a praktikus felismerésből próbál szembeszállni, hogy e kettősséggel a társadalom életének mind az anyagi, mind az eszmei szférája rosszul jár.

Hogy az anyagi termelés, elosztás, csere és fogyasztás szférájának mennyit ártott, amikor eszmei szempontok szerint próbálták rendszabályozni, erről az utóbbi években sok szó esett. De hogy az az anyag, amelyet az eszme satujába szorítva próbálnak megmunkálni, közvetlenül termi meg a szellem válságának megannyi, a bomlason át a teljes széthrohadásig mutató tünetét, az ideológia és a kultúra válságán át egész odáig, ahol a magánlélek József Attila „ezernyi fajta népbetegség”-ébe zuhan vissza („sivár | bűn, öngyilkosság, lelki restség, | mely hitetlen csodára vár”) - mindezt csak mostanában kezdjük sejteni.

S éppígy hallani ma sokszor, mennyire pusztító hatású a kultúrára, hogy sorsa felől piaci megfontolások szerint döntenek. S miután e döntések következtében Magyarország a kultúrában elveszíti például még azt a helyét is, amelynél hátrább Európában már csak Portugáliáé és Romániáé volt¹, akkor kap nagyobb hangsúlyt az az összefüggés, mely szerint a szellemi szféra ilyen megszorítása éppen az anyagi szféra válságának megoldását teszi lehetetlenné.

*

A könyv mellett szándékozik érvelni, hogy

A LELKI JELENSÉGEKKEL GAZDASÁGI HATÓTÉNYEZŐKÉNT KELL SZÁMOLNI.

Közgazdászoknak is és pszichológusoknak is.

¹ 1983 körül Portugáliában a 20-24 éves népesség 11,4 százaléka, Romániában 11,8 százaléka tanult felsőfokon, ám azóta már Portugália is lehagyta Magyarországot, amelynek akkori mutatójával - 14,7 százalék - olyanoké álltak szemben, mint az NSZK (29,6), az NDK (29,8), Hollandia (31,0), Finnország (31,1), Svédország (38,7). - *Oktatás, művelődés 1950-1985*. Bp.: KSH, 1986.

Gazdaságpszichológiai alapok

Van-e szükség és lehetőség gazdaságpszichológiára?

„A gazdaságtudományok érdeklődésének gyújtópontjában áruk viselkedése áll, nem pedig embereké” - fogalmazza meg Boulding (1956, 82. lap) azt a széleskörűen elterjedt véleményt, amely az egyéni magatartást azért tartja irrelevánsnak az áruk piaci magatartásának szempontjából, mert a pszichológiai véletlenek nagy száma egymást kiegyenlíti, s a piac „láthatatlan keze” így biztosítja, hogy a gazdasági törvényszerűség érvényre jusson.

George Katona (1975) ezzel szemben rámutat, hogy „a nagy számok törvénye csak akkor alkalmazható gazdasági szituációkra, ha a véletlen tényező túlsúlyban van. Ha családok vagy cégek ezreinek döntései egymástól független okokból fakadnak, akkor az, hogy az ezrek mit tesznek majd, tényleg bizonyosabb[an előre látható], mint az, hogy egyvalaki mit tesz. De ha ugyanaz a tényező egyidejűleg nagyon sok embert ugyanabban az irányban befolyásol, akkor az [elméleti] középértéktől való eltérések összeadódnak, ahelyett, hogy semlegesítenék egymást” (55-56. lap). Katona következtetése: a gazdaságtan nem lehet meg a középértéktől való eltérések lélektana nélkül.

Vajon létezik-e mármost az a pszichológia, amely a gazdaságtanhoz illeszthető oly módon, hogy annak kérdéseire tud választ kínálni, és annak válaszait ösztönzi a maga kérdéseivel?

A Gazdasági-filozófiai kéziratok 1844-ből című töredékek egyikében Marx (1962) a következőket írja a pszichológiáról: „Látjuk, hogy az ipar története és az ipar létrejött tárgyi létezése az emberi lényegi erők nyitott könyve, az érzékileg előttünk levő emberi lélektan, amelyet eddig nem az ember lényegével való összefüggésben, hanem mindig csak egy külső hasznossági vonatkozásban fogtak fel [...]. A közönséges anyagi iparban [...] érzéki, idegen, hasznos tárgyak formájában, az elidegenülés formájában, az ember tárgyasult lényegi erői állnak előttünk. Az olyan lélektan, amely előtt ez a könyv, tehát éppen a történelem érzékileg legjelenebb, leghozzáférhetőbb része csukva van, nem válhatik valóságos tartalmas és reális tudománnyá” (74. lap).

Nos, e könyv igen hosszú ideig csukva maradt a lélektan előtt, s ez egyéb lehetőségei között azt is erőteljesen korlátozta, hogy a pszichológia és a gazdaságtudomány elméleti kérdéseket intézzon egymáshoz, és válaszokat kínáljon a hozzá címzett kérdésre, gyakorlatilag pedig hogy a lélektan éppolyan hatékony tényezővé váljék képességek és szükségletektől való szabadság ipari megtermelésében, mint amilyen hatékony tényezővé váltak egyáltalán az ipari termelésben maguk a képességek és a szükségletektől való szabadság (amint ezt majd a „Posztkapitalizmus” című fejezetben látni fogjuk).

Annak, hogy a lélektan felüsse a Marx által említett könyvet, az ipar prekapitalista történetében, mikor még nyilvánvaló volt, hogy a termékben a szerszámot mozgató ember „lényegi erői tárgyasulnak”, a filozófiáról még le nem vált pszichológia szemlélete volt a fő akadálya, mely szemlélet hordozói „az elidegenülésen belül mozogva csak az ember általános létezését, a vallást, vagy a történelmet a maga elvont-általános lényegében, mint politikát, művészetet, irodalmat stb., tudták felfogni az emberi lényegi erők valóságaként”, s nem vették észre, hogy az ipart „éppúgy fel lehet fogni amaz általános mozgás részeként, mint ahogy magát az általános mozgást fel lehet fogni az ipar különös részeként, minthogy minden emberi tevékenység eddig munka, tehát ipar, önmagától elidegenült tevékenység volt” (uo.).

A szaktudománnyá önállósult pszichológiát azután más akadályozta, hogy a maga számára hasznosíthassa a Marx által felismert fentebbi összefüggést, hiszen egy másik helyen ugyancsak Marx (1972) így ír az iparnak ebben az időben „létrejött tárgyi létezéséről”: „A gép

semmilyen vonatkozásban sem jelenik meg az egyes munkás munkaeszközeként. Differentia specificája semmiképpen sem az, hogy, mint a munkaeszköznél, a munkás tevékenységét az objektumra közvetítse, hanem ez a tevékenység éppenséggel úgy van tételezve, hogy már csak a gép munkáját, annak akcióját a nyersanyagra közvetíti - felügyel rá, és zavaroktól óvja. Nem úgy, mint a szerszámnál, amelybe a munkás mint szervbe saját ügyességével és tevékenységével lelket lehel, és amelynek kezelése ezért a munkás virtuozitásától függ. Hanem a gép, amely a munkás helyett ügyességgel és erővel bír, maga a virtuóz, amely saját lélekkel bír a benne ható mechanikai törvényekben [...] A munkás tevékenységét, a tevékenység pusztá elvonatkoztatására korlátozva, minden oldalról a gépi berendezés mozgása határozza meg és szabályozza, nem pedig fordítva [...] A termelési folyamat véget ért abban az értelemben munkafolyamat lenni, hogy a munka, mint a rajta uralkodó egység, túlnyúljon rajta. Éppenséggel a munka csak mint tudatos szerv jelenik meg, a mechanikai rendszer számos pontján egyes eleven munkások alakjában szétszórva, besorolva maga a gépi berendezés összefolyamata alá, maga is csak egy tagja a rendszernek, melynek egysége nem az eleven munkásokban, hanem az eleven (aktív) gépi berendezésben létezik, amely a munkás egyes, jelentéktelen ténykedéséhez képest mint hatalmas organizmus jelenik meg vele szemben” (II. 161. lap). Így aztán a termékben, amelynek az ekképpen jellemezhető gép adja meg a formáját, a pszichológus nehezen ismerhette volna fel, hogy benne „az ember lényegi erői tárgyasulnak”.

Ezért a pszichológia, amikor a filozófiától elválva szakított azzal a gyakorlattal, hogy a vallást, a politikát, a művészetet, az irodalmat vagy a szellemi objektíváció bármilyen más szféráját fogja fel „az emberi lényegi erők valóságaként”, ezt nem azért tette, hogy helyettük „az ipar történetének és az ipar létrejött tárgyi létezésének nyitott könyvéből” olvassa ki, hogy miképpen is van „a történelem érzékileg legjelenebb, leghozzáférhetőbb részében” adva ez a valóság. A helyzet az, hogy a szaktudományként megjelenő pszichológiát „az emberi lényegi erők valósága” semmilyen objektívációban nem érdekelte, mert e helyett a természeti erők valóságával akart foglalkozni, amint ezt a természettudományok teszik, amelyek egyike kívánt lenni.

A pszichológia sorsának iróniája, hogy miközben elhárítja magától, hogy bármit is tekintetbe vegyen az ember ipari termelésben való objektívációinak összefüggéseiből, már pusztá megjelenése is mint önálló szaktudományé annak a később vizsgálandó kényszerűségnek a felbukkanásával kapcsolatos, hogy a termelés személyi feltételeit magukat is termelés útján állítsák elő. A pszichológia első laboratóriumi kísérletei után alig tíz évvel már Európa minden számottevő egyetemén volt az új tudománynak laboratóriuma, s hogy erre ilyen gyorsan került pénz, ez aligha független attól a tényről, hogy a lélektan már újszülött korában olyan jelenségek vizsgálatát ígéri, amelyek ekkorra már gazdasági hatótényezővé váltak.

A homo oeconomicus

Amikor gazdasági hatótényezővé vált lelki jelenségekkel kell számolni, a józan ész ajánlása szerint abból kell kiindulni, hogy az ember, ha választhat, akkor azt teszi, ami kifizetődőbb számára, amivel maximalizálja hasznát, vagyis egy gazdasági folyamat ráfordítása és eredménye közötti különbséget.

Létezik-e mármost a pszichológia tanúsága szerint a *homo oeconomicus*?

Egy újkeletű gazdaságpszichológiai kézikönyv erről így nyilatkozik: „Szinte valamennyi gazdasági elmélet és szinte valamennyi empirikus gazdaságtani kutatás azon az eszmén alapszik, hogy az emberi viselkedés ésszerű, abban az értelemben, hogy megérthető ebből a kérdésből kiindulva: Kellően informált egyének miképpen cselekszenek, hogy a legnagyobb előnyt biztosítsák a maguk számára? Ezzel szemben szinte valamennyi pszichológiai

megközelítés azt sugallja, hogy a viselkedést valami más határozza meg, mint az ésszerűség. A tanuláselmélet követői számára ez a megerősítés ütemezése; a freudisták számára a tudattalan motívumok; a fejlődépszichológusok számára a stádium az egyén kognitív fejlődésében; a szociálpszichológusok számára az általánosan elfogadott szociális kontextus és a mód, ahogyan ezt az egyén megjeleníti; még a kognitív pszichológusok is amellett érvelnek, hogy az egyén teljesítményét sajátos információfeldolgozó apparátusa megszorítja” (Lea et al., 1987, 103. lap).

Az ember különbözőképpen hasznosíthatja a birtokában levő dolgot: valamit *termelhet* belőle, *elfogyaszthatja*, *eladhatja* vagy *elajándékozhatja*. Vajon *homo æconomicus* módjára fontolja-e meg, hogy e lehetőségek melyikével milyen arányban fog élni, s hogy fog-e élni bármelyikükkel is, vagy inkább megőrzi a tárgyat olyanak, amilyen?

Az ember a tulajdonában levő pénzzel is különbözőképpen járhat el: *vásárolhat* rajta valamilyen hasznos árucikket, *bérbe vehet* valamilyen belőle magából és a tulajdonában lévő tárgyakból is hiányzó képességet, kölcsöntőkeként *kamatoztathatja*, közös kiadásokhoz *hozzájárulást fizethet* (pl. adót, tagsági díjat). Vajon mitől függ, hogy pénzét hogyan osztja be, s hogy fogja-e bármelyikét is választani e lehetőségeknek, vagy inkább párnahuzatban vagy széfben őrzi vagyonát?

S akkor még nem volt szó arról a dilemmáról, hogy idejét hogyan oszthatja el az ember hasznot hajtó, illetve élvezetet okozó tevékenységek között, miközben az első által hajtott haszonnal éppúgy hajlandó lehet a másodikat megváltani, mint ahogy kész lehet arra is, hogy az utóbbit áldozza fel az előbbiért. Márpedig a Bevezetőben felidézett Tom Sawyer-, illetve Puskás Öcsi-effektusról kitűnik, milyen könnyűszerrel alakítja át a két tevékenységet egymásba.

A TS-effektus létezését csakúgy, mint a PÖ-effektusét a szociálpszichológia laboratóriumi kísérletei bizonyítják.

Az egyikre egy amerikai egyetem hallgatói közül olyan felhívással toborozták a résztvevőket, mely „szexklub” indítását ígérte: ennek résztvevői, úgymond, a nemi életet illető ismeretekhez juthatnak, és vonatkozó problémáikat megbeszélhetik egymás között - a „szexuális forradalmat” megelőző időben az ajánlat csábító volt. A jelentkezőket a kísérletben esetleges módon három csoportra osztották: egyeseket egyszerűen felírtak a „klubtagok” listájára; másoknak kisebb „alkalmassági vizsgán” kellett keresztül menniük: az ellenkező nemű „vizsgáztató” előtt egy orvosi könyvből kellett a nemi életéről szóló, latin kifejezéseket alkalmazó szöveget felolvasni, ami annak idején még zavarba ejtő volt; a jelentkezők harmadik csoportjára nagyobb „alkalmassági vizsga” várt: az általuk felolvasandó szöveg egy pornográf regény részlete volt, amelyben is a megfelelő kifejezések nem latin nyelven voltak írva. Ezután a kísérleti személynek, akár ingyen került be a „szexklubba”, akár csekély fesszengés árán, akár pedig a pornografikus felolvasás kínos procedúráján keresztülgyötrődve, azt mondták, hogy meghallgathatja az előző klubfoglalkozás magnófelvételét. A hallható szöveg egy különlegesen unalmas előadás volt a rovarok nemi életéről. Meghallgatása után a kísérleti személynek véleményt kellett mondania, és nyilatkoznia is kellett, vajon fenn kívánja-e tartani „belépési” szándékát. Azok, akik ingyen jutottak a „klubtagsághoz”, olyan rossz véleményt adtak, amilyent csak a tárgy megérdemelt, és elálltak „klubtagsági” szándékuktól; azok, akik mérsékelt árat fizettek, most kitérő választ adtak, és azt mondták, előbb személyesen is meg akarnak nézni egy ilyen „klubfoglalkozást”; végül azok, akik keményen fizettek azért, hogy végül egy érdektelen témáról meghallgathassanak egy rossz előadást, ezt egész érdekesnek mondták és kitartottak „klubtagságot” illető elhatározásuk mellett. Vagyis ez utóbbiak éppúgy értékelték, amiért megfizettek, mint Tom Sawyer barátai a kerítésmeszelést.

A PÖ-effektus például abban a laboratóriumi kísérletben mutatkozott meg, amelyben középiskolások két csoportjának fejtörőket kínáltak megoldásra, s e csoportok egyikét előre megfizették a kísérletben való részvételért, míg a másik ingyen tevékenykedett. Amikor egy meghatározott idő elteltével a kísérletvezető szünetet jelentett be és elhagyta a termet, akkor rejtett technikával megfigyelhető volt, amint az ingyen tevékenykedő csoportban a résztvevők a

szünetben sem tudtak elszakadni a fejtörők intellektuális izgalmától, míg a megfizetett csoport a szünet alatt „pihent”.

Hogy egy tevékenység egy átfogóbb struktúrában betöltött funkciójától függően éppúgy lehet munka, mellyel egy másiknak az élvezetét megvásároljuk, mint játék, melyet épp e másiknak szentelt fáradságunkkal váltunk meg, bizonyítja egy óvodásokkal végzett, szellemesen egyszerű és egyszerűen szellemes kísérlet. Megfigyelték, melyik az a két játék, amellyel az óvodás csoportban a gyerekek a legtöbb időt töltik, majd véletlenszerű módon kétfelé osztották őket: az egyik csoportnak azt mondták, hogy, ha **A** játékkal foglalkozik, akkor utána majd megkaphatja **B** játékot - a másiknak a **B**-vel való foglalatosskódás fejében ígérték meg **A**-t. A kísérletet követően azután újra megfigyelték a gyerekek magatartását a különböző játékszerekkel szemben, és azt találták, hogy mindkét csoport gyakrabban játszott azzal a játékkal, amelyért a kísérlet folyamán „megdolgoztak”, és alig nyúlt ahhoz a tárgyhoz, amely a kísérletben e „munkának” az eszköze volt.

Egy patkányokon végzett kísérlet azután állatokra is általánosította ezeket az összefüggéseket. A kísérlet megkezdése előtt megállapították, hogy a ketrecben szabadon hozzáférhető vízből az állatok mennyit fogyasztanak és mennyi időt töltenek azzal, hogy egy mókuserékben futkossanak. A véletlenszerű módon kétfelé osztott állatpopuláció egyik csoportján azt az eljárást alkalmazták a kísérletben, hogy az állatok csak akkor jutottak hozzá a vízhez, ha előzetesen futkostak valamennyit a kerékben - ennek nyomán végül megnőtt a futással töltött idő, hiszen ezt a tevékenységet most már jutalmazták: a vízivással. A másik csoporton alkalmazott eljárás az volt, hogy a mókuserék forgását mindaddig fék akadályozta, amíg az állat nem ivott egyet - ekkor végeredményben megnőtt a vízfogyasztás, hiszen most ezért a tevékenységért jutalmazták az állatot: a mókuserékben való futkosással.²

HOGY EGY TEVÉKENYSÉG JUTALOM-E VAGY JUTALOMÉRT VALÓ FÁRADOZÁS, AZT NEM TERMÉSZETES TULAJDONSÁGAI DÖNTIK EL, HANEM VISZONYA VALAMELY MÁS TEVÉKENYSÉGHEZ, AMELYET UGYANEZ A VISZONY MINŐSÍT.

Így aztán a tevékenységnek ez a motivációs szempontból mutatkozó furcsasága végső soron értelmezhetetlenné teszi a gazdasági vonatkozású választás ésszerűségét.

A gazdasági ésszerűség axiómái és a tevékenység

A választás ésszerűségére vonatkozó gondolatmenetek alapját olyan axiómák képezik, amelyek különböző árukötegek összehasonlításával foglalkoznak, és ezekről kimondják:

1. Az árukötegek bármely párjára egyszer s mindenkorra megállapítható, hogy egy-egy fogyasztó számára egyenértékűek-e, s ha nem, melyiküket részesíti előnyben.
2. Ha az egyik árukötegekben valamelyik áruból több van, mint a másikban, az összes többi áruból pedig legalább ugyanannyi, ez indokolja, hogy előnyben részesítsék a másikkal szemben.
3. Aki **A** áruköteget preferálja **B**-vel szemben, **B**-t pedig **C**-vel szemben, az **A**-t előnyben fogja részesíteni **C**-vel szemben.

² Érdemes felfigyelni rá, hogy az állati tevékenység „logikája” itt épp az ellenkezője annak, amely az óvodai kísérlet sajátosan emberi tevékenységében megmutatkozott: az állatok a *jutalmazott* tevékenységet részesítették előnyben, az emberek viszont (köztük a gyerekek is) a *jutalmazó* tevékenységet. A sajátosan emberi tevékenység jellegzetes szerkezetére s ennek az ember alapvető gazdasági tevékenységével, a *munkával* való összefüggésére nézve lásd Garai, 1969.

4. Ha **A** és **C** olyan árukötegek, amelyek tisztán tartalmazzák két áru egyikének, ill. másikának meghatározott mennyiségét, akkor a két áruból képezhető olyan **B** kombináció, amely mindkettőnek kisebb mennyiségét tartalmazza, de a fogyasztó számára sem **A**, sem **C** nem előnyösebb vele szemben.

5. Minden **A** és **C** áruköteg közé, amelyet a vásárló preferenciasorba rendez, elhelyezhető olyan **B** áruköteg, amelyek értéke a vásárló számára közelebb lesz **A**-hoz is és **C**-hez is, mint ezeké egymáshoz.

Ezeket az axiómákat sokan vitatják.

Például Scitovsky (1986), akinél az 1. és a 3. axiómával összefüggésben ez olvasható: „Mi az ízlést rendszerint változatlanak vesszük, és nagy súlyt helyezünk arra, hogy az egyén preferenciafüggvénye konzisztens és tranzitív legyen. A közgazdászok által végzett minden második kísérletet doktorjelöltökön követték el, és arra szánták, hogy bizonyítsák ez utóbbiaknál a preferenciák tranzitív jellegét. Az ifjú diplomásokat egy sor páros választási helyzetnek tették ki, és úgy vették, hogy választásaikkal elárulják preferenciáikat, ezért az egymást követő választásokat összehasonlítva nézték meg, vajon konzisztensek-e ezek. Egy jó viseletű doktorjelölt, vagy még inkább egy jó viseletű preferenciafüggvény esetében feltehető, hogy ha valaki **A**-t preferálja **B**-vel szemben, **B**-t pedig **C**-vel szemben, akkor **A**-t előnyben fogja részesíteni **C**-vel szemben. Hogy miért kell valakinek azt várnia a fogyasztó preferenciáitól, hogy konzisztensek és tranzitívek legyenek, ez mindig rejtély volt a számomra. Talán ez látszott a fogyasztói ésszerűség egyetlen próbájának, vagy az egyetlen bizonyítéknak amellet, hogy a fogyasztó viselkedése nem véletlen jellegű. Ám ez bizonyosan tévedés, lévén ez a statikus tranzitív preferenciafüggvény homlokegyenest ellentétben az ember inger iránti vágyával. Hogy ezt bemutassam, hadd szóljak valamit [...] az úgynevezett váltakozásos kísérletről (Dember, 1961). Ez arra szolgált (és még most is arra szolgál), hogy bizonyítsák, hogy az inger, az újdonság, a változatosság iránti vágy nemcsak az embernél, hanem minden központi idegrendszerrel bíró szervezetnél alapszükséglet. A kísérlet abban áll, hogy egy állatot igen sokszor egymás után elhelyeznek egy **T**-labirintusban a **T** lábánál, és megfigyelik, hogy az egymást követő alkalmakkor a válaszütnél milyen irányba fordul. A kísérletet elvégezték minden elképzelhető állattal, amelyet az Olvasó csak meg tud nevezni, le egészen a svábbogárig, sőt a földigilisztáig; és ezek mindegyikénél szignifikánsan gyakoribb volt a balra, illetve a jobbra fordulás váltogatása a labirintusban, mint ha e viselkedésük véletlen jellegű lenne. A kísérletnek számos változata van, egészen addig bezárólag, amelyben azt vizsgálták, vajon az ilyen váltakoztató viselkedés nem azért áll-e elő, mert az egyirányú befordulás működésében részt vevő idegsejtek ideiglenesen kimerülnek. Ez utóbbi kísérletnek az eredménye negatív volt, s így most a pszichológia egyik legszilárdabban megalapozott eredménye az, hogy amire a lelkes lények igazán törekszenek, ami iránt igazán előszeretettel mutatnak, az a változatosság és az újdonság, ha csak az az igen korlátozott és rövidéletű újdonság is, amit a szituáció kínál” (21 lap).

Scitovsky a gazdasági magatartás olyan formáit mutatja be, amelyek például a pénzzel vagy a szabadidővel való gazdálkodás esetleges ésszerűségét azonnal valamilyen ésszerűtlenséggel hatástalanítják.

A pénzzel kapcsolatban ilyen magatartásnak írja le azt, amelyet a megszerezhető pénz nominális nagyságának szempontja vezet, tekintet nélkül a jövedelem reálértékében bekövetkező változásokra. Ennek folytatása az a magatartás, amely a megszerzett pénzt nem is akarja realizálni, csak halmozza. További folytatás az, amikor e megtakarításnak nem is a nehéz időkre (munkanélküliség, betegség, öregkor) való tartalékolás a célja, hanem az örökölt hagyás. De még ezen belül is további fokozatát képviseli a tisztán gazdasági szempontból

ésszerűtlen magatartásnak az, ahol a felhalmozott pénz nem a vér szerinti örökösre száll, hanem valamilyen jótékonyági alapítványra vagy az államra.

A szabadidővel kapcsolatban azt az ésszerűtlenséget állapítja meg Scitovsky, hogy miközben egyre növekszik az időegység alatt kitermelhető reálbér, tehát az időegységnek pénzben kifejezhető értéke, az emberek hajlamosak egyre több időt arra fordítani, hogy pénzt takarítsanak meg: önkiszolgáló üzletekben, ahol olcsóbb az áru, de tovább tart a bevásárlás, mint a piaci rendszerben jól működő kiskereskedésekben; olyan olcsóbb iparcikkek beszerzésével, amelynek összeszerelésére viszont otthon kell időt fordítani stb.

Általában ahhoz, hogy két áruköteget a fenti axiómák mentén tényleg össze lehessen egymással hasonlítani, a „vásárlókosárban” az árucikkek mellett benne kell lennie a rájuk el nem költött pénznek is, általánosabban: minden még fel nem használt lehetőségnek árucikkek beszerzésére, így annak a szabadidőnek is, amelyet még nem használtak fel árucikkek beszerzését ellentételező tevékenységre.

A tevékenységnek az előzőekben bemutatott furcsasága mármost azt jelenti, hogy egy-egy tevékenységről nem dönthető el, milyen minőségben „van benne a vásárlókosárban”: úgy-e, mint a beszerzett árucikkek egyike, vagy pedig úgy, mint elfogyasztott szabadidő, amely többé nem áll rendelkezésünkre.

Tegyük fel, hogy **A** „vásárlókosár” tartalmaz **x** árucikket, **B** „vásárlókosár” felbecsülésekor pedig a benne ugyancsak ott levő **x** árucikken kívül még számolni kell azzal a ténnyel is, hogy az ennek birtokába jutó vásárló **y** tevékenységet végzett. Kérdés, hogyan kell számolni ezzel a ténnyel: úgy-e, hogy a vásárló hozzájut **x** tárgyhöz és **y** tevékenységet folytat - vagy pedig úgy, hogy beszerez **x** tárgyat, *de* **y** tevékenységet folytat. Az első esetben

$$\mathbf{B} = \mathbf{x} + \mathbf{y},$$

a második esetben viszont

$$\mathbf{B} = \mathbf{x} - \mathbf{y}.$$

Márpedig ez a kétértelműség alkalmazhatatlanná teszi a választás ésszerűségére vonatkozóan az előzőekben bemutatott axiómákat. Az iménti képletekből kiszámítható, hogy mivel

$$\mathbf{x} + \mathbf{y} > \mathbf{x},$$

ezért a számítás alapjául az első esetet véve

$$\mathbf{B} > \mathbf{A};$$

mivel pedig

$$\mathbf{x} - \mathbf{y} < \mathbf{x},$$

ezért ha a számítás alapja a második eset, akkor

$$\mathbf{B} < \mathbf{A}.$$

Az első esetben például a 2. axiómát véve megállapítható, hogy **B** előnyben részesítendő **A**-val szemben: **x**-ből ugyanannyit tartalmaz, mint amaz, de ezen felül tartalmazza még **y** tevékenységet is - a második esetben viszont megállapítható, hogy **A** preferálandó **B**-vel szemben: **x**-ből ugyanannyit tartalmaz, mint a másik, de tartalmazza azt a szabadidő-mennyiséget is, amelyet további árujavak megszerzésére lehet még fordítani, miközben a másik kosárban ezt már **y** tevékenységre használták el.

Azzal kapcsolatosan, hogy az értékelendő áruk egyike tevékenység, hasonló kétértelműség mutatkozik meg olyankor is, amikor közömbösségi görbék felrajzolásával azt a függvényt kívánjuk ábrázolni, amelynek megfelelően egy árukötegben az egyik árucikk mennyiségének növekedésekor egy másik cikk mennyiségének változnia kell úgy, hogy kettejük együttes értéke az egyén számára változatlan maradjon.

Annak a kérdésnek a megítélésében, hogy az ember gazdasági választásai mennyire ésszerűek, különös fontossága van az olyan árukötegek összevetésének az egyén magatartására való hatásukban, melyeket az egyén egyenértékűeknek becsül. Bár a józan ész felfogása semmiben sem tér el Buridanétól, akinek azt a nézetet tulajdonítják, hogy számára két egyenlően vonzó és egyenlő távolságra elhelyezett szénaköteg között éhen halna, választásra való képtelenségénél fogva - valójában választásról csak olyankor lehet beszélni, amikor az egymással szemben álló tételek egyike nem zárja ki a maga túlsúlyával, hogy az ember a másikat is mérlegelje.

A határhaszon-elmélet értelmében monoton csökkenő konvex görbéről van szó: minél több van már egy ember birtokában meghatározott árucikkből, egy további egység birtokbavételéért annál kevesebbről lesz hajlandó lemondani a másik áruból. Ez a feltevés azután az egyének magatartásának (legalábbis pszichológiai vizsgálat által előhívott verbális magatartásának³) vizsgálatában igazolódik, valahányszor dologi javakból képezett árukötegekről van szó.

Amikor viszont a két áru egyike tevékenység, a következő összefüggés érvényesül:

amennyiben a tevékenység mint *szórakozás* szerepel a vásárlókosárban, akkor ennek is minden további egységéért hajlandó az ember *a kosárból kirakni* a másik árunak egyre kisebb mennyiségét;

ha viszont ugyanaz a tevékenység úgy szerepel, mint *munka*, s a reá fordított szabadidőnek mint rendelkezésünkre többé nem állónak a hiánya van a vásárlókosárban, akkor e tevékenység minden további egységét az ember csak úgy vállalja, ha cserébe a másik árunak egyre nagyobb pótlólagos adagját *a kosárba berakják*.

S akkor még nem számoltunk azzal a lehetőséggel, hogy előfordulhat, hogy a vásárlókosárban lévő mindkét áru, amelyet az ember összevet: tevékenység. Tegyük fel, hogy időm egy részét programozói tevékenységre fordítom, egy további időtartam alatt pedig másokat tanítok a programozás mesterségére és művészetére. Egyaránt előfordulhat, hogy a programozásra fordított időmennyiség növelésének minden további egységéért cserébe

- elvárom az oktatói tevékenységre fordított idő egyre növekvő mértékű csökkenését (mivel mindkettő munka);
- elvárom az oktatói tevékenységre fordított idő egyre növekvő mértékű növelését (mivel a programozó munkakényszerűség, és az oktatás szórakoztató tevékenységével kárpótolom magam érte);
- vállalom az oktatói tevékenységre fordított idő egyre csökkenő mértékű növelését (mivel a programozás hobby, és oktatómunkával fizetek érte);

³ Vö. Thurstone, 1931.

- vállalom az oktatói tevékenységre fordított idő egyre csökkenő mértékű csökkenését (mivel mindkettő szórakozás).

A matematikailag ábrázolható gazdasági összefüggés szigorú kényszere és a pszichológiai minősítés önkényessége⁴ közötti összefonódás azután ismét eszünkbe kell, hogy juttassa a gazdaságpszichológus fentebb idézett megállapítását.

A homo œconomicus szükségletei

Ha a *homo œconomicus* olyan ember, akit mindezekben a lehetséges döntésekben (valamint azokban, amelyek nem dolgokra, hanem a gazdasági folyamatokban közreműködő személyekre vonatkoznak) az a szempont vezet, hogy maximalizálja hasznát, akkor további kérdés, mi ez a maximalizálandó haszon. Egy Rolls-Royce birtoklásában például mi az a tényező, amelyet számításba kell vennie az embernek, ha annak hasznát akarja kalkulálni: az a *használati érték*-e, hogy olyan autója van, amely nagy sebességgel, pontos irányíthatósággal és nagyfokú üzembiztonsággal juttatja őt mindenkor úti céljához; vagy a *csereérték*, amelyet az autó eladásakor több millió forint birtokbavételével realizálhat; az a *technikai erő*-e, amelynek működtetése ahhoz az intenzív élvezethez juttatja, hogy tetszése szerint száguldhasson és lehet úrrá a váratlanul előbukkanó veszélyeken; vagy pedig az a *szociális erő*, amelynek működtetése ahhoz a másfajta intenzív élvezethez juttatja, hogy a Rolls-Royce birtoklása tízmillió magyar közül egyetlenként tünteti ki őt?

S vajon annak a magatartásától, aki az előbbi két tényezőben adott és *objektíve mérhető hasznossággal* szemben az utóbbi két tényező által képviselt és csak *szubjektíve érezhető kellemesség* szempontját részesíti előnyben, máris meg kell-e tagadni az ésszerűséget? Vagy pedig a gazdasági racionalizmussal kapcsolatos minden normatív megfontolást fel kell adnunk és azt a magatartást tekintenünk racionálisnak, amelyet ki-ki folytat: aki hajlandó meghatározott határköltiséget ráfordítani meghatározott határhaszon reményében, arról elismerni, hogy ésszerűen jár el, akár *javak*, akár *pénz* tömegével, akár a *tevékenységekre fordítandó időnek*, akár a *társadalmi értékhierarchiában megtett útnak* a hosszával méri költségeit, illetve hasznát - aki pedig nem hajlandó, arról is elismerni, hogy ésszerűen dönt a maga szempontjából?

Hogy magának e szempontnak az ésszerűségét meg lehessen ítélni, ehhez mindenekelőtt valamilyen objektív mércére lenne szükség, amellyel össze lehetne vetni kinek-kinek a döntését határköltiség és határhaszon tekintetében, hogy meg lehessen állapítani, például, *valóban annyira* terhes-e számára az az alternatíva, amelyet ilyennek érez, és ezért hasznossága ellenére elutasít, s hogy *tényleg akkora* örömet leli-e a másikban, amelyet költségessége ellenére is vállal.

E megkülönböztetésre lehetőséget adna, ha különbséget lehetne tenni az embernek egyfelől „természetes”, „normális”, másfelől „mesterséges”, „kóros” szükségletei között. Ekkor úgy lehetne tartani, hogy ha a pozitív vagy negatív érzés, amellyel határköltiségekre és határhaszonra vonatkozó döntésében az ember számol, pl. létfenntartására vonatkozik, akkor tekintetbevétele racionális, ha viszont például kábítószer-élvezésre, akkor számításba vételekor csak egy kialakult gyakorlat utólagos racionalizálásáról van szó.

⁴ Az önkényesség csak látszólagos. Léteznek például kísérleti bizonyítékok egy olyan megfontolás mellett, amely szerint a tevékenység attól függően kerül az egyik, illetve a másik módon elkönyvelésre, hogy egy meghatározott összefüggésben mennyit végez belőle a személy: az első egység elvégzése belőle nagy, majd minden további egység egyre csökkenő szórakozást jelent az egyén számára, míg egy ponton a további egység által nyújtott többletszórakozás nullára nem csökken. Ugyanezen a ponton a tevékenység szórakozásból munkává lesz, s minden további egysége egyre növekvő többletmunkát jelent.

Az emberi szükségletek sajátosságával foglalkozó monográfia (Garai, 1969) Bevezetésében részletesen bemutattam, milyen önkényes eredményre vezet, ha az ember magatartásának belső mozgatóit e megkülönböztetés mentén osztályozzák. E szétválasztás következményeinek önkényessége abból adódik, hogy az eljárás szembeáll azzal az antropológiai ténnyel, melyet a kérdés vonatkozásában Marx így fogalmazott meg: „A termelés nemcsak anyagot szolgáltat a szükségletnek, hanem szükségletet is szolgáltat az anyagnak, [...] nemcsak tárgyat termel a szubjektum számára, de szubjektumot is a tárgy számára.” Ha ugyanis igaz, hogy „a termelés [...] az általa először tárgyként tételezett termékeket előállítja mint szükségletet a fogyasztóban” (Marx, 1972. I., 19. lap), akkor nem lehet megkülönböztetni azt, amire minden „normális” embernek „természeténél fogva” szüksége van, s azt, amire valaki csak „abnormálisan” fejlesztette ki magában vagy csak „manipulálták” benne a szükségletet.

Ez az önkényesség persze súlyosabb következményekkel terhes formában is megjelent egy korábbi korszakban, amikor is a tervgazdálkodásnak egy olyan gyakorlata épült rá, amelyben egy központi hatóság tartotta volna nyilván, ami a társadalom tagjainak szükségletében „normális”. Ebből kiindulva kellett volna meghatározni a termelést, amelynek rendeltetése az lett volna, hogy e „normális” szükségletet egyre nagyobb - végső célként majdan teljes - mértékben kielégítse. Egyszersmind e központi hatóság tartotta volna nyilván azt is, amit a társadalom egyes tagjainak szükségletében „abnormális”-nak s mint ilyent a társadalom életéből kiiktatandónak ítélték, nemritkán azzal a személlyel együtt, akiben ilyen szükséglet megrögződött.

Jean Baudrillard (1972) amellet érvelt, hogy az embernek biológiai szükségletei nincsenek is. Az úgynevezett elsődleges szükségletek, amelyek állítólag szigorúan meghatároznának egy kielégítésükhöz nélkülözhetetlen létminimumot, csak ideológiai ürügyként szolgálnak. Ugyancsak ideológiai ürügyet jelentenek a „másodlagos” szükségletek is, amelyeket a kultúra definiálna oly módon, hogy kielégítésük állítólag az egyének belátására lenne bízva. Az ideológiai ürügy teszi lehetővé azt a fogyasztást, amelynek elsősorban az a funkciója, hogy a társadalmi különbségeket a termelésbeni hatalmat hordozó és a hatalomból kizárt osztály között a fogyasztott tárgyak révén elrejtse, illetve hangsúlyosabbá tegye.

A fogyasztás meghatározója a termelés, a termelés pedig mindenekelőtt felesleg termelése. Így aztán Baudrillard szerint nem az történik, amit az ideológikus látszatok alapján hisznek, hogy tudniillik a társadalom tagjai elfogyasztanak a biológiaiilag nélkülözhetetlen létminimumot, s ami ezen felül marad, az kerülne feleslegként elosztásra; hanem az, hogy a társadalom, a maga struktúrájának megfelelően, kitermeli a felesleget mint a struktúra egyes pozícióihoz rendelt *járandóságot*, s ami ezen felül marad, az lesz a „szükségszerűen meghatározott létminimum”-ként a struktúra más pozícióihoz rendelt járandóság.⁵

Az ilyen összefüggésbe aztán az is belefér, hogy a társadalom egy részét ne termeljék újjá, hanem hagyják elpusztulni, netán aktívan elpusztítsák. Másfelől ez az összefüggés azt is jelentheti, hogy a nem választható „létminimumba” olyan javak is belekerüljenek, amelyek fogyasztása nélkül egy biológiai létet fenn lehetne ugyan tartani, de egy emberi, azaz társadalmi létet, vagyis a társadalmi struktúra meghatározott pozíciójához rendelt létezés nem: „Ma a létminimum a *standard package* [...], az előírt fogyasztási minimum. Ezen alul az ember aszociális - s a státuszvesztés, a társadalmi nem-létezés vajon kevésbé súlyos-e, mint az éhezés?” (86. lap).

⁵ Markáns megnyilvánulása volt ennek az összefüggésnek a közelmúlt magyar történelmében, amikor az újonnan megválasztott parlament előbb döntött arról, mekkora legyen a képviselők illetménye, és csak azután fogott hozzá annak megtárgyalásához, mekkora legyen a minimálbér.

A hatvanas évek nyugat-európai típusú társadalmában így kerül fel egy középosztály számára a frizsider, az autó, a mosógép, a tv „a konformitás és a presztízs indexére”. Baudrillard indexről mint olyan jegyzékről beszél, amelyhez olyan *erkölcsi parancs* kapcsolódik, mely előír egyfajta bánásmódot az indexre tett valamennyi cikkel szemben: pl. az indexre tett könyvek olvasásától való tartózkodást, azok megsemmisítését; vagy - esetünkben - az indexre tett árucikkek beszerzését. Az így beszerzett s elsősorban ebbéli minőségében, nem pedig célszerű technikai berendezésként használt tárgy azután „polgárjogi diploma, a társadalmi elismerés, a beilleszkedés, a legitimitás kézizáloga” lesz (45. lap).

Jómagam tudomásul véve annak lehetetlenségét, hogy *szubsztanciájukat*, anyagukat tekintve határozzuk meg, ami a szükségletekben általános-emberi volna, fent említett monográfiámban arra tettem kísérletet, hogy a *formában* mutassam fel azt, ami e tekintetben az embert minden állattól megkülönbözteti, s ugyanakkor minden más emberhez hasonítja: egy *specifikusan emberi alapszükségletet*.

Ez a metateoretikus kísérlet annak újabb megalapozására, hogy az emberi magatartás indítékaiban mégiscsak elváljék egymástól „normális” és „abnormális”, s ezáltal ésszerű és ésszerűtlen, azoknak a pszichológiai elméleteknek kívánt az alternatívája lenni, amelyek mindegyike a maga szempontja szerint értelmezte a humán motivációt.

Négy pszichológia

A tudományok történetében nem egyedülálló, hogy ugyanaz a tudomány egyidejűleg különböző elméleteket fejlesszen ki, amelyekről egy ideig nem dönthető el, melyikük az érvényes elmélet, de az sem bizonyosodik be, hogy egymás érvényét kölcsönösen korlátoznák a tudomány tárgyának egyik, illetve másik részére.

A pszichológia helyzetének különlegességét ebből a szempontból az jelenti, hogy önálló fejlődéstörténetének első félévszázada alatt *négy elméletet* fejlesztett ki, amelyek az azóta eltelt újabb háromnegyed század során anélkül követték fejlődéstörténetük saját logikáját, hogy valamelyikük átfogóvá tudott volna válni, miközben mindegyikük megtartotta kizárólagossági igényét, ahelyett, hogy keresték volna a lehetőséget érvényességi területük olyan meghatározására, aminek révén egymás kiegészítőjévé válhattak volna.

„Van, aki megjegyzi: a baj nem az, hogy nincs pszichológia, hanem hogy sok pszichológia van” - írja Katona (1972). - „A pszichológia különböző iskolái a viselkedés különböző aspektusait hangsúlyozzák és különböző, gyakran egymásnak ellentmondó elveket vezetnek elő. Ami helytálló ebben a véleményben, az [...] bármely növekedőben lévő tudományra jellemző. Különböző ösvények ugyanahhoz a hegycsúcshoz vezethetnek; haszonnal jár, ha a csúcshoz a felkutatását minden oldalról egyszerre indítjuk. Mi több, az egyes pszichológiai iskolák közötti különbséget erősen eltúlozzák. Van, hogy az ilyen túlhangsúlyozás hasznos a különbségek tisztázása végett. Van azonban egy bizonyos alapvető egyetértés a pszichológusok között, s ez nagy jelentőségű a pszicho-ökonómia számára” (42. lap).

Mindenesetre ennek így kellene lennie, s hogy miért nem történt mégsem így a pszichológia önálló szaktudományként való létezésének immár több mint ötvenévszázada alatt, ennek a kérdésnek a megválaszolása, persze, messze kívül esne könyvem témakörén. A legfontosabb azonban e tudománytörténeti sajátosság okai közül éppenséggel összefügg vele, lévén a gazdaságpszichológia legfontosabb kérdése az indítékoké, amelyek az ember gazdasági magatartását meghatározzák. A négy pszichológiai elmélet az emberi indítékok összefüggésrendszerét is négy különböző módon látja és láttatja - márpedig az indítékrendszer maga az ember. Így

A NÉGY ELMÉLET NÉGY KÜLÖNBÖZŐ ANTROPOLÓGIAI ELŐFELTEVÉST JELENT AZ EMBERRŐL, ARRÓL A LOGIKÁRÓL, AMELY SZERINT ENNEK INDÍTÉKAI RENDSZERRÉ SZERVEZŐDNEK.

A behaviorista pszichológia

Antropológiai alaptétele:

AZ EMBER A MAGA LEHETŐSÉGEI KÖZÜL MINDIG AZT VÁLASZTJA, AMELYIK A LEGINKÁBB VONZZA VAGY A LEGKEVÉSBÉ TASZÍTJA.

A viselkedés, amelynek mintájára a behaviorista pszichológia az ember viselkedését is magyarázza: a kísérleti állaté. Ezt, ha éheztetés után olyan folyosó végébe helyezik, amelynek átellenes végébe táplálékot raktak, padlójának rácszatába viszont villanyáramot vezettek, akkor az, vajon megindul-e az állat a folyosón, vagy pedig veszteg marad, egyértelműen megjósolható abból, melyik az erősebb: az éhség-e vagy a villanyáram keltette fájdalom.

Tulajdonképpen ez az a pszichológia, amelynek embere *homo oeconomicus* módjára viselkedik. Nem véletlenül nevezték el *csereelméletnek*⁶ azt az elgondolást, amely a behaviorizmus logikája szerint várja el az ember viselkedését a legösszetettebb szociálpszichológiai helyzetekben is.

A jutalom: amit nyer az ember egy interakción; a ráfordítás: amibe került neki ez a nyereség; az egyenleg: a ráfordítás és a jutalom közötti különbség, amely kedvező esetben pozitív; és az összehasonlítási szint: a korábban vagy/és mások által megvalósított egyenleg, amely meghatározza az ember mindenkori várakozását, mellyel azután majd egybeveti az aktuális egyenleget, hogy eldöntse, jó vagy rossz üzletet csinált-e - ezek a csereelmélet alapfogalmai.

Hogy jó vagy rossz üzletet csinál-e az egyén - ettől függ azután az elmélet szerint a hajlandósága, hogy barátságot kössön, vagy hogy szerelembe essen, hogy hatalmi pozíciót foglaljon el, vagy hogy alárendelt helyzetet vállaljon: a serdülő azért vállalja szívesen, hogy a felnőtt szerepre térjen át, mert e váltásnak nagyobb a profitja kisebb költségkihatás mellett, míg az öregedő ember azért berzenkedik az öregszerp elvállalásától, mert ott nagyobb befektetés mellett kisebb a haszon, vagy legalábbis e kettőnek az egyenlege elmarad attól az egyenlegtől, amelyet az ember korábban megvalósított, és amit ennek alapján az aktuális élethelyzetében is elvár magától.

A kérdés, amelyet ez az elméleti gondolatmenet óhatatlanul kivált: hogyan lehet egymással összemérhetővé tenni a ráfordítást és a jutalmat, amelyek minősége különbözik egymástól. Kézenfekvő a próbálkozás: mint ahogyan a piac az áruk értékét pénzben fejezi ki, a pszichológus is a különböző minőségeket valamilyen közös minőség különböző mennyiségeire vezesse vissza. A behaviorizmus a specifikus késztetéseket valamilyen aspecifikus *hajtóerőre* [drive] próbálja visszavezetni, és megfogalmazza a *hajtóerő-csökkentés* [drive reduction] hipotézisét. Eszerint az állatok egyedei (s éppígy az ember is) azt a viselkedést választják, amely végeredményben a hajtóerő - vagyis a belső feszültség - legerőteljesebb csökkentését biztosítja.

A fenti példánál maradva: amikor a kísérleti állat olyan folyosóban fut, amelynek padlójába villanyáramot vezettek, akkor hajtóerőszintje kimutathatóan megemelkedik, amikor viszont végül hozzájut a táplálékhoz, és elfogyasztja azt, csökken ez az energetikai szint - a fokozódás és a csökkenés együttes mérlege lesz, ami meghatározza, hogy az állat elvégzi-e ezt a viselkedési aktust.

⁶ A csereelméletnek átfogó bemutatása olvasható magyar nyelven: Secord és Backman, 1972. A könyv és az irányzat kritikáját lásd Garai, 1972.

A mérleg persze csak a viselkedési aktus végeredményeként áll elő - hogyan határozhatja hát meg előre, hogy sor kerül-e egyáltalán a viselkedési aktusra? A behaviorizmus szerint az egyed *tanul* a végrehajtott aktusokból, még hozzá attól függően, hogy ezeknek milyen lett a végső mérlege. Ha e mérleg negatív, akkor ez a tapasztalat hozzákapcsolódik bizonyos, az aktus előtt már adott tapasztalatokhoz, amelyek a szituáció megismétlődésekor majd előre jelzik az ígérkező negatív egyenleget, s így megóvnak a kedvezőtlen kimenetelű cselekvés ismételt elvégzésétől. Amennyiben viszont a végső mérleg pozitív, akkor az aktus előtt már adott tapasztalatok a tanulás révén olyan jelekké lesznek, amelyek a helyzet ismételt előállásakor arra készítetik az egyedet, hogy ismételten produkálja azt a viselkedést, amely a korábbiakban már bevált.

Ilyen tanulási folyamatban történik a behaviorizmus szerint a hajtóerő szervezeten belüli viszonyainak környezeti tényezőkhöz kapcsolása is. A specifikus késztetések visszavezetése valamilyen aspecifikus hajtóerőre annak tételezését is jelenti, hogy az olyan magától értetődőnek látszó késztetések arra, hogy az egyed a környezet tárgyaival meghatározott módon viselkedjék, mint amilyen például az éhség vagy a félelem érzete, eredetileg a szervezeten belül képződő specifikus ösztönzésből származtak.

Ezt az eredeti aspecifikus ösztönzést mesterségesen elő tudták állítani az állaton, amelynek agyába igen vékony és ezért az agy megfelelő helyére pontosan beültethető elektródát operáltak. Ha ezen keresztül olyankor vezettek meghatározott erősségű villanyáramot, amikor az állat egy, a kísérletező pszichológus tetszése szerint kiválasztott **A** tárgy közelében tartózkodott, s ezt a mesterségesen megemelt energiaszintet olyankor csökkentették nullára, amikor az állat egy **B** tárgy szomszédságába ért, akkor elérték, hogy az állat a továbbiakban **A**-tól „féljen”, **B**-re pedig „vágyjék”.

Fontos eközben, hogy a behaviorizmus valamennyi kísérletében nyilvánvalónak veszi, hogy az állat a maga normális életfeltételei mellett olyasmitől tanul meg félni, ami reá nézve biológiailag tényleg veszélyes, és olyasmire tanul meg vágyakozni, ami életfunkcióira nézve tényleg hasznos.

Ez a behaviorizmus számára akkor is axióma, ha éppen az általa végzett kísérletek mesterséges feltételei mellett viszont nem ilyen összefüggés érvényes. Kísérleti állatnál kialakítottak például „narkomániát”: az állat vénájába katétert vezettek, amelyen keresztül egy pedál lenyomása által barbiturátot lehetett a vénába juttatni; a félelmet kiváltó ingereknek kitett állat megtanulta, hogy a pedál működtetése révén szabaduljon meg félelemérzetétől. Még ennél is frappánsabb volt annak a kísérletnek az eredménye, amelyben a kísérleti állat agyának olyan helyére telepítettek elektródát, ahova az agy normális működése során olyankor érkezik be gyenge elektromos áram által hordozott jel, amikor egyébként a hajtóerő csökkentése a szervezetben bekövetkezett; így az energiaszint *növekedése* ezen a helyen paradox módon az energiaszint általános *csökkenéséről* hordoz hírt, minek révén az állat számára éppolyan kielégüléssel jár, mint maga a hajtóerő-csökkenés. A kísérletben mármint az állat egy pedál lenyomása révén előidézhette az agyába beépített elektródán keresztül ezt a helyi energiahatást, miáltal anélkül jutott kielégüléshez, hogy ezt megalapozta volna az általános energiaszint tényleges csökkenése, ez utóbbit pedig valamely biológiailag fontos kedvező fejlemény tényleges bekövetkezése. A kísérletben részt vevő állat ily módon a létfenntartását szolgáló viselkedések helyett azt a viselkedést tanulja meg, hogy a pedál ismételt lenyomásával ismételten hozzájuttassa magát egy „narkomán” kielégüléshez.

Az, hogy a behaviorizmus nyilvánvalónak veszi, hogy az egyed viselkedését normális életfeltételek mellett olyasmi motiválja, amire az állatnak valóban szüksége van biológiai létének fenntartásához, azért különösen fontos, mert ez teszi lehetővé, hogy az elméletet az ember magatartására is alkalmazzák. Az embernek, amikor mindennapi életét vagy az azt megszakító történelmi eseményeket éli, nem lehet az agyába elektródát ültetni, hogy azon keresztül

szabályozzák energiaszintjét, amelynek emelését és csökkentését azután Rómeó szerelmeként vagy Othelló végtelen bizalmaként és végtelen gyanakvásaként, Lear elszántságaként, hogy majd megváltoztatja birodalmának mélyszerkezetét, vagy Macbeth elhatározásaként éli át, hogy dacol a végzetével, amint ezt a végzete reá rója. De még csak azt sem lehet, hogy, miközben például jónak vagy rossznak bizonyuló gazdasági döntéseket hoz a termelésben, a fogyasztásban, a bankügyekben, az adóügyekben, az agyába ültetett elektróda közvetítésével regisztrálják, miképpen csökkenti vagy növeli a döntést követő viselkedés az energiaszintet, s hogy tehát mekkora benne a feszültség vagy a kielégülés.

Ami lehetőség a viselkedépszichológus számára az emberrel kapcsolatosan megmarad: figyelni, hogy milyen preferenciák nyilvánulnak meg a döntéseiben, s közben bizonyosnak lenni, hogy amit ilyenkor az ember választ, arra tényleg nagyobb szüksége van, mint azokra a lehetőségekre, amelyeket ilyenkor feláldoz.

Mi van azonban, ha a szituáció olyan alternatívát kínál az egyénnek, amelynek tétjei egyenértékűek a számára? A dinamikai megközelítés az egymást kiegyensúlyozó erőket úgy kezeli, mint amelyek nem változtathatják meg a rendszer mozgásállapotát. Így a behaviorizmus logikája szerint ha két inger ellenkező irányból egyenlő erővel vonzza az egyedet; vagy ha ellenkező irányba taszítja; vagy ha ugyanaz az inger ugyanakkora erővel taszítja is és vonzza is - mindezen esetekben a viselkedést determináló hatások egymást lerontják: az ember egyenlő értékek között nem képes választani.

A kognitivist pszichológia

Ennek dinamikai megfontolásai Kurt Lewinig mennek vissza, és olyan ember képét vázolják fel, aki újra meg újra választ egyenlő értékek között.

Lewin a maga dinamikai elméletét mezőelméletként formalizálta. Ebben az a korábban megfogalmazott filozófiai-tudományódszertani felismerése vezette, hogy a fizika nyomán a pszichológiának is meg kell tennie a lépést az arisztotelaiánus dinamikától a galileánus dinamika felé: „Az arisztotelaiánus fogalmakban a környezetnek csak annyiban van szerepe, amennyiben ‘zavart’ okoz, erőszakosan módosítva a szóban forgó objektum természetéből fakadó folyamatokat. Az objektum mozgását meghatározó vektorokat az objektum mindenestül meghatározza. Vagyis nem függenek az objektumnak a környezetéhez való viszonyától, s egyszer és mindenkorra hozzátartoznak ehhez az objektumhoz, tekintet nélkül arra, hogy bármely időpontban mi veszi azt körül. [A] dinamika galileánus elmélete számára [viszont a] szituáció [...] ugyanolyan fontosságra tesz szert, mint maga az objektum. Az esemény dinamikáját meghatározó vektorokat csak az objektumot és a szituációt egyaránt tartalmazó konkrét egész definiálja” (Lewin, 1972; 71-72. lap).

A Lewin feltevésére épülő gondolatrendszer a behaviorizmussal szemben nem tekinti úgy, mintha a személyt belülről mozgó feszültség „egyszer és mindenkorra hozzátartozna ehhez az objektumhoz [ti. az emberhez], tekintet nélkül arra, hogy bármely időpontban mi veszi azt körül”, s ez, mint veleszületett szükséglet eleve meghatározná, hogy a személy milyen célt szándékozzék elérni. A cél elérésének szándéka és a rendszeren belüli feszültség Lewinnél sokkal inkább fordítva függenek össze egymással: amit a személy céljául kitűz, belső feszültségként fog létezni számára, amely a továbbiakat úgy határozza meg, *mintha szükséglet lenne* (Lewin szakkifejezésével: *kvázi-szükségletként*). Azt viszont, hogy a pszichológus által vizsgált személy milyen célt tűz maga elé, Lewinnél „az objektumot és a szituációt egyaránt tartalmazó konkrét egész definiálja”: a személy, aki pusztán belső késztetéseinek egyensúlyánál fogva tényleg nem lenne képes e késztetések között választani, és ezzel kilendülni a dinamikai holtpontról, a személyt és szociális szituációját egyaránt tartalmazó konkrét egészen belül mégis megteszi a maga választását. Ilyenkor nem az történik, hogy az a késztetése, amelyik

nagyobb erejű volt, győz a gyengébb indíték(ok) felett, hanem az, hogy a győztes készítés nagyobb erejű lesz. A behaviorista pszichológiával éppen ellentétes irányú összefüggést állapít meg a kognitivist elmélet antropológiai alaptétele:

AZ EMBERT MINDIG AZ VONZZA A LEGINKÁBB, AMIT A MAGA LEHETŐSÉGEI KÖZÜL VÁLASZTOTT, ÉS AZ TASZÍTJA A LEGINKÁBB, AMIT EKÖZBEN FEL-ÁLDOZOTT.

Számos laboratóriumi és terepkísérlet mutatja, hogy amit egy döntési helyzetben a kísérleti személy választ, azt utólag túlértékeli, s amit eközben feláldoz, azt alulértékeli. Így például egy nagyáruházban a marketingosztály alkalmazottjaként bemutatkozó pszichológus a vásárlókkal az általuk kialakított szubjektív érték szerint rangsoroltatott tíz, kb. azonos kereskedelmi értéket képviselő árut, majd e rangsorolás végeztével a közreműködés jutalmaként mindegyik vásárlónak felajánlotta, hogy egy általa választott árut ingyen becsomagolnak számára. Ennek során mindegyik vásárló az általa előzetesen az ötödik, illetve a hatodik helyre besorolt árucikk közül választhatta ki a jutalmát, amelynek átvétele után a tíz árucikk újabb rangsorolására kérték fel. Az utólagos rangsorolást az előzetessel összehasonlítva kitűnt, hogy a jutalomként választott árucikk utólag az előzetes besoroláshoz képest egy-két hellyel előbbre került, az pedig, amelyről a döntéskor lemondtak, egy-két hellyel hátrább.

Ezeknek a kísérleteknek sorából valók azok is, amelyeket az előzőekben a Puskás Öcsi, illetve a Tom Sawyer-effektus kapcsán bemutatam.

Lewin elméletének alapján kialakult az az elgondolás, hogy olyankor, amikor egy cselekvésre kellő indokoltság híján vagy éppenséggel indokoltság ellenére szánja el magát valaki, ez a cselekvés *kognitív disszonanciát* kelt benne: „Valahányszor az embernek olyan információja vagy véleménye van, amely önmagában véve arra kellene hogy készítse, hogy ne kövessen el egy bizonyos tettet, ez az információ vagy vélemény disszonáns lesz egy olyan ténnyel, hogy ezt a tettet mégis elkövette” - írta a kognitív disszonancia elméletének megfogalmazója, Festinger (1963, 18. lap).

A kognitív disszonancia éppolyan feszültséggel jár, mint amilyen a behaviorizmus testi szükségletek kapcsán számolt, s e feszültséget csak a disszonancia kiküszöbölésével lehet feloldani. A kognitív disszonancia kiküszöböléséhez pedig úgy jut az ember, hogy egymással disszonáns tudattartalmak közül az egyiket akképpen változtatja meg, hogy az ezáltal összhangba jusson a másikkal.

Az elmélet igazolásának egyik jellegzetes terepe a *saját attitűddel szembeni érvelés* [counter-attitudinal advocacy] kísérlete, amelyben a kísérleti személyt, akiről előzetesen megbizonyosodnak, hogy meggyőződése egy számára legalábbis szituatív fontos kérdésben **X**, ráveszik, hogy vonulasson fel olyan érveket, amelyek alkalmasak arra, hogy más személy(ek)e) arról győzzenek meg, hogy **nem-X**. Így az elmélet klasszikus kísérletében a pszichológus azt az általános felháborodást hasznosította kiindulópontul, amelyet a kísérlet időpontjában a Yale-egyetem tanáraiból és diákjaiból éppen kiváltott az a fejlemény, hogy egy tüntetés alkalmából a rendőrség behatolt autonóm területükre, ott sortűzet nyitott, és négy személyt - akik ráadásul a tüntetésnek csak nézői voltak - megölt. A Festinger-féle fenti meghatározás szavaival szólva, a kísérleti személynek az az „információja vagy véleménye”, amelyet saját meggyőződése felől kialakított, „önmagában véve arra kellene, hogy készítse őt, hogy ne kövesse el azt a tettet”, hogy más(oka)t e meggyőződés ellen hangoljon. Így aztán „ez az információ vagy vélemény disszonáns lesz egy olyan ténnyel, hogy ezt a tettet mégis elkövette”: a kísérleti személyek a pszichológus kérésére olyan védőbeszédet szerkesztettek és mondtak el tv-kamerák előtt, amely a brutális rendőri akció indokait megértőleg sorolta elő. A kísérleti személy akkor élte át a kognitív disszonanciát, amikor ezt a védőbeszédet egy olyan, személyét pontosan azonosító videofelvételben látta viszont, amelyről azt hitték el vele, hogy egy nyilvános televíziós vitaműsor részeként kerül majd adásba. Az erőteljes kognitív disszonancia feloldásához úgy juthatott a kísérleti személy, hogy, miután nem az történt, hogy *azt mondja, amit hisz*, tudattalan kognitív folyamatban bekövetkezett, hogy *azt higgye, amit mond*: a további vizsgálat kimutatta,

hogy igazi meggyőződésében helyet találtak olyan érvek, hogy a rendőrség fegyveres beavatkozásaért a felelőtlen diákokat kell hibáztatni, hogy ez volt a kisebbik rossz, amellyel sikerült elejét venni az igazi tragédiának stb.

A valóságos társadalmi élethelyzetek azzal a tapasztalattal szolgálnak, hogy az attitűdnek ez az összhangba hozatala a viselkedéssel elmarad ott, ahol az ember erősen érdekelt abban, hogy másképpen beszéljen, mint ahogyan gondolkodik. Ezt az összefüggést szintén modellezték a kísérleti helyzetben. A kísérleti személynek fizettek azért, ha hajlandó volt annak érdekében felvonultatni érveket, hogy más(oka)t a maga meggyőződése ellen hangoljon. Ennek során azt találták, hogy minél nagyobb volt a fizetség, annál inkább igazolva érezte a kísérleti személy, hogy megtegye azt a szolgálatot, amelyet ennek fejében rendeltek tőle, esetünkben az attitűdjének ellentmondó viselkedést; s minél erősebb külső indoka volt a viselkedés és az attitűd ellentmondásának, annál kevésbé keltette ez a kognitív disszonancia feszültségét, amelyet az attitűdnek a viselkedéshez való igazításával kellett volna feloldani. A legnagyobb pedig akkor volt a kognitív disszonancia és a feloldását szolgáló attitűdváltás, amikor a fizetség éppen, hogy elégséges volt annak a kellemetlenségnek a vállaltatásához, amellyel ez az attitűdnek ellentmondó viselkedés jár.

Ez az összefüggés azután általánosabban is megfogalmazható. A kognitív disszonancia annál nagyobb, minél inkább egyensúlyt tart egymással egy ügyletben a haszon és a kényelmetlenség, amelynek fejében ez megszerezhető, illetve az élvezet és az ár, amelyet fizetnek érte. Egyensúly esetén akár úgy dönt az ember, hogy vállalja a kényelmetlenséget, illetve a költséget a remélt haszonért, illetve élvezetért, akár pedig ellenkező módon - mindkét esetben olyasmint követ el, amivel kapcsolatosan igaz, hogy (a Festinger-féle megfogalmazást alkalmazva) a feltételekre vonatkozó előzetes „információnak vagy véleménynek önmagában véve arra kellett volna az embert készítenie, hogy ezt a tettet ne kövesse el”. Minthogy pedig a kognitív disszonancia élménye feszültséggel jár s így készíttetéssel, hogy disszonáns tudattartalmainak valamelyikét megváltoztassa a feszültségtől szabadulni törekvő ember: ha autonóm módon választ, bármit választ, azt túl fogja értékelni.

A pszichoanalízis

Amikor Freud ezt az elméletet megalapozza, az alapot az *örömelvbe* [Lustprinzip] helyezi, akárcsak a behaviorizmus.⁷ E hedonista elv szerint a lelki apparátus működése úgy szabályozódik, hogy biztosítsa belső feszültségek elkerülését vagy oldódását, miközben e feszültségeket az ember gyötrelemként, oldódásukat pedig örömként éli át.

Később azután Freud arra a következtetésre jut, hogy - amint egy munkájának a címében megfogalmazza - az örömelven túl⁸ kell lépni, mert az objektív-mennyiségi és a szubjektív-minőségi mutató nem ilyen mechanikus módon kapcsolódik egymáshoz: létezik olyan feszültség, amelyet az ember örömként él át, és olyan feszültségoldódás, amelyet gyötrelem kísér.

A vonatkozó tapasztalati tényeket Freud a *halálösztön* [Todestrieb] spekulatív koncepciójában dolgozta ki. Eszerint minden élőlényt belső tendencia hajt, hogy létezésének korábbi állapotába térjen vissza, végső soron a szervetlen létezésébe, melyet stabilitás, mindenféle feszültség teljes

⁷ A hedonizmus behatolása a pszichológiába már Fechnernél megtörténik, akinek nevéhez a filozófiától önállósuló pszichológia, mint szaktudomány megjelenését kapcsolják. Fechner az „ügyködés örömelvéről” [Lustprinzip des Handelns] beszél, amin a hagyományos hedonista doktrínáktól eltérően nem azt érti, hogy az emberi ügyködés célja az örömszerzés, hanem hogy maga a hasznos cél érdekének alárendelt ügyködés közvetlenül is örömmel járhat.

⁸ Jenseits des Lustprinzips. Az 1920-ban írott munka magyarul A halálösztön és az életösztönök címmel jelent meg.

feloldódása, az abszolút nyugalom jellemez. A halálösztönrel szembeveszülnek az *életösztönök* [Lebenstriebe], amelyek nemcsak az életet hordozó egységek fenntartására törekszenek, hanem arra is, hogy ezekből egyre átfogóbb egységeket képezzenek, hogy az élő anyag részei között kohéziót alakítsanak ki és tartsanak fenn.

A halálösztön és az életösztönök szembeállítására markánsabbá téve folytatja azt a dualizmust, amellyel Freud korábban a szexuális ösztönt megkülönbözteti az önfenntartási ösztöntől.⁹ Ez utóbbinak akkor Freud azt tulajdonítja, hogy neki köszönhető, hogy amikor az *én* elfojt, a tudatból a tudattalanba szorít bizonyos, a szexuális ösztönhöz kapcsolódó képzeteket, általában amikor elhárít valamit, ami az énnel összeférhetetlen, akkor a szexuális ösztön hatalmas energiáival nem fegyvertelenül áll szemben, hanem az önfenntartási ösztön energiáit mozgósítva. Későbbi elméletében a *felettes-én* [Über-Ich] az, ami a szabályozást végzi, amely a kultúra ősi szempontjainak szerez tudattalanul érvényt, a halálösztön energiáit mozgósítva az életösztönökkel szemben.

A felettes-én kibontakozásának és megnyilvánulásának terepe: az *Ödipusz-háromszög*, amely az *Apát*, az *Anyát* és a *Fiút* kapcsolja össze ősi viszonyukban.

Freud szerint a mítoszokban az ember olyan történésekre emlékezik vissza, amelyek nem az ő egyéni élettörténetében fordultak elő, hanem az Ember kollektív történetében, emlékét azonban annak teljes egykori drámaiságával örökli az egyes ember, aki ennek révén a maga egyéni életében mintegy megismétli az ősi mintát.

Ilyen mítosz az Ödipuszé, akinek kikerülhetetlen végzete volt, hogy apját megölje és anyjával gyermekeket nemzzen, anélkül, hogy tudatosan azonosíthatta volna e két személyt. Freud elgondolása szerint ez a minta a modern embernél is megismétlődik, amikor a 3-5 éves fiúgyermek tudattalan vágyra gyullad anyja iránt és gyűlöletre apjával szemben. A fiúnak ezzel az ősi vágyával szemben az apa képviseli a kultúrának ugyancsak ősi tilalmát,¹⁰ amelyet a gyermek utóbb bensőleg magába fogad, s így lesz az a felnőtté érő gyermek énjét saját felső hatóságként korlátozó felettes-én.

A felettes-én tulajdonképpen az, amit a köznyelv lelkiismeretnek nevez. Az általa érvényre juttatott ősi normák a pszichoanalízis által számon tartott partneri együttműködésnek úgy szabják meg az árát, illetve a bérét, hogy ezt semmilyen alku és semmilyen csel nem módosíthatja. Aki a normák által számára kiszabott azonossághoz képest illetéktelenül olcsón jutna hozzá valakivel az együttműködés öröméhez, illetve akinek túl olcsón fizetnék ki az együttműködés fáradságát, annak saját tudattalan lelki hatósága maga egyenlítően ki a mérleget: a lelkiismerete büntetné az előbbiért, illetve jóérzéssel kárpótolná az utóbbiért.

Ami a pszichoanalízis elméletének mindezen változásain keresztül változatlan marad, az egy következetesen dualista szemlélet, amely az ember életmegnyilvánulásainak gazdagságát nem úgy fogja fel, hogy mindegyik megnyilvánulás mögött feltételezne egy, ennek természetét közvetlenül magyarázó „ösztönt” vagy „érdeket” - de nem is úgy, hogy az egész sokszínű

⁹ „Egészen különleges jelentősége van magyarázati kísérletünk számára annak a tagadhatatlan ellentétnek, amely azon ösztönök között, melyek a szexualitást, a szexuális örömszerzést szolgálják, és azok között áll fenn, amelyek célja az egyén önfenntartása” (Freud, 1940-1952; VIII. 97-98. lap). E kettő együtt alkotja Freud későbbi nomenklatúrája szerint a halálösztönrel szemben álló életösztönöket.

A dualizmus általában jellemzi Freud gondolkodását, amely bármilyen tendenciát vizsgálva megannyiszor ellentétpárookra bukkan (öröme/v/realitáselv, apa/anya funkciója az Ödipusz-komplexumban, sadizmus/mazochizmus, voyeurizmus/exhibicionizmus). Az ekképpen párosított kategóriák kölcsönösen levezethetetlenek egymásból.

¹⁰ Lévi-Strauss (1949) megfogalmazása szerint az incesztus-tilalom az az egyetemes és minimális törvény, amelynek révén egy kultúra megkülönböztetheti magát a természettől.

emberi jelenségvilágot egyetlen „ösztön” vagy „érdek” megjelenéseként gondolná, az ennek ellentmondó tendenciákat pedig csak cselesen beiktatott kerülőutaknak. A pszichoanalízis antropológiai alaptétele:

AZ EMBER EGYMÁSSAL ELLENTÉTES ÖSZTÖNZÉSEK PÁRJA ÁLTAL KÖZREFOGVA ÉLI AZ ÉLETÉT, ÉS VALAHÁNYSZOR EZEK EGYIKE MENTÉN A MAGA ÖRÖMÉT KERESNÉ, A MÁSIK AZONNAL MEGBÜNTETI, S ÍGY A MÉRLEG MINDIG NULLSZALDÓS.

Ez az összefüggés éppen ellentétes irányú azzal, amelyet a kognitivisták elmélet állapít meg: a korábban tárgyalt elmélet számára a mindenkor történések kiindulópontja mutat egyensúlyt, s a pszichikus feldolgozás eredményeként áll elő az az állapot, amelyben az ember az általa választott alternatívában nagyobb örömet leli, mint abban, amelyet választásával elutasított. Magától értetődik, hogy mindkét antropológiai alaptétellel szemben áll a behaviorista pszichológiáé, amely sem a történések elején, sem ezek végén nem tud mit kezdeni egyensúlyi állapotokkal.

A szociálpszichológia

A negyedik pszichológiai elmélet antropológiai alaptétele azután valamennyi előzővel egyszerre ellentétes. Eszerint:

AZ EMBER EGYMÁSSAL EGYENÉRTÉKŰ ALTERNATÍVÁK KÖZÜL VÁLASZT.

Ez a modell a pszichoanalízissal szemben nem számol azzal, hogy az egyensúlyt előzetes örömkereső választások utólagos pszichikus feldolgozása állítja be. De a kognitív pszichológiával ellentétben azzal sem számol, hogy az egyenértékű minták eleve adott egyensúlyát a választást követő feldolgozás alakítaná át olyasmivé, aminek nagyobb a haszna, mint a költsége. S természetesen szemben áll ez a tétel a behaviorizmussal is, amely ugyan maga sem vesz tekintetbe sem előzetes, sem utólagos feldolgozást, de csak azért, mert az ember megnyilvánulásait olyannak tartja, amelyeket a legkezdetétől a legvégéig a legnagyobb haszonra való törekvés vezérel.

Mielőtt ennek a negyedik pszichológiai elméletnek az emberi indítékokra vonatkozó sugallatait ez a könyv bemutatná, egy előzetes magyarázó megjegyzést kell tenni. Szociálpszichológia címen általában a lélektan egyik ágát szokták számon tartani, amelynek egyes művelői a behaviorizmus, mások a kognitívizmus, megint mások pedig a pszichoanalízis elméletét alkalmazzák annak vizsgálatában, hogy miképpen megy végbe az általuk egyéninek tartott lelki folyamatok „szociális befolyásolása”. Jelen könyv szociálpszichológián nem ezt a tudományágat, hanem az egész pszichológia négy tudományos elmélete közül az egyiket érti: azt, amelynek számára az ember lelki jelenségei mint olyanok interindividuális jellegűek, tekintet nélkül arra, hogy éppen részt vesz-e bennük „szociális befolyásolás”.

Ennek a szociálpszichológiának tárgya az olyan tevékenység is, mint a dolgozószobájának magányába zárkózott tudós gondolkodása vagy művész képzeletének működése¹¹ - minden olyan megnyilvánulás, melyben esetleg magányosan ügyködő felnőtt vagy gyermek vesz részt: a társadalmat ilyenkor ennek valamilyen anyagi vagy eszmei műve képviseli (például úgy, ahogyan egy elromlott óraszerkezet s a fölé görbedő órák szemén a nagyító, vagy az építőkockák az egymásra rakogatásukban egymaga elmerülő gyermek számára).

Az interindividuális megnyilvánulás olyan viszonyt létesít, tart fenn, módosít vagy szünteti meg az egyének között, amely nem valamelyik névvel azonosítható egyén tulajdonságaként

¹¹ Ez utóbbinak interindividuális jellegét próbáltam bemutatni például József Attiláról készített esettanulmányomban (Garai, 1986a).

létezik. E viszony fennállása szempontjából közömbös, hogy egyes vonatkozásai hogyan vannak a különféle tulajdonságokat hordozó személyek között elosztva. Ha Péter valamilyen szempontból hasonló Pálhoz, hasonlósága nem úgy jellemzi őt, mint kékszeműsége, ha történetesen kékszemű. Ha Zsuzsi valamilyen tekintetben más, mint Kati, akkor Katit éppúgy fogja jellemezni ez a másság Zsuzsival szemben, míg ezzel szemben Zsuzsi valamely tulajdonságából, például okosságából, semmilyen következtetést nem tudnánk levonni arra vonatkozóan, hogy Katiban is megvan-e ez a tulajdonság. Ha Jancsi valamilyen szempontból fölényben van Juliskával szemben, akkor ez a viszony személy szerint másképp érinti ugyan, mint ha más helyet foglalna el a viszonyban (példánkban a „fölényben lévő” pozíciója helyett az „alatta álló”-ét), de maga a viszony mit sem változna attól, ha a szereplők szerepet cserélnének.

Mármost létezik az emberi magatartásnak egy olyan jellegzetes típusa, amelyben a résztvevők nem arra vannak motiválva, hogy saját, nevük szerint azonosítható személyük - tényleges vagy vélt - érdekeit képviseljék a külvilággal szemben, hanem arra, hogy azt az interindividuális viszonyt megnyilvánítsák, amely nem sorolható sem a személy belső tulajdonságai, sem pedig külső, környezeti tényezők közé. Ez a magatartás: a diskurzust¹² folytató embereké.

A diskurzus folytatásának elengedhetetlen feltétele, hogy a résztvevők egymással egybehangzóan tartsák számon, hogy miről van szó. Márpedig azt, hogy mire vonatkozik a beszéd, kétféle módon lehet számon tartani: a névvel megjelölve a kérdéses dolgot (denotatív referencia) vagy például névmással¹³ megmutatva a diskurzus interindividuális viszonyában elfoglalt helyét (indexikus referencia).

A kétféle referencia más- és másféle szerkezet mellett teszi lehetővé az értelmes diskurzust, amint ezt a következő, maximálisan sematizált minta mutatja:

A: Ez asztal?

B: Igen, asztal.

szekvencia értelmes; míg ezzel szemben

A: Ez az enyém?

B: Igen, az enyém.

szekvencia értelmetlen, bár szerkezetére nézve ugyanolyan. S fordítva, amikor denotatív referencia mellett egy struktúra például ilyen értelmetlen szekvenciát ad:

A: Ez asztal?

B: Nem, hanem asztal

indexikus referencia mellett ugyanaz a struktúra értelmességet biztosít a szekvenciának:

¹² Saussure megkülönböztette egymástól a nyelvet (*langue*) és a beszédet (*parole*): az előbbi a nyelvezetnek (*langage*) a társadalom számára adott lehetősége, az utóbbi pedig az egyén számára adódó megvalósulása. A diskurzust (*discours*) mármost Benveniste nyomán a nyelv és a beszéd között közvetítőként gondoljuk el, amelynek alanya a társadalom által meghatározott helyét elfoglaló egyén.

¹³ Az angol szakirodalomban *shifter*nek (a franciában *deixis*nek) nevezik általában azokat a szavakat, amelyeknek referenciáját csak a beszélőhöz és a beszéd pillanatához viszonyítva lehet meghatározni. A névmáson kívül ilyenek például bizonyos helyhatározók (itt - ott, ide - oda), időhatározók (most; *x* idővel ezelőtt - *x* idővel ezután [például: tegnap - holnap]), továbbá olyan igék, amelyben valamilyen térbeli vonatkozás van implikálva (jön - megy, hoz - visz, ad - kap).

A: Ez az enyém?

B: Nem, hanem az enyém.

Ahhoz, hogy a diskurzus referenciájának a teljességét számon tartsák, a beszélgető társaknak a diskurzus interindividuális viszonyát kell számon tartaniok, készen arra, hogy e struktúrán belül bármikor szempontot váltsanak, s az egyik helyen tett kijelentést képesek legyenek a másik hely „nyelvére lefordítani”.

Máig tartja magát a hiedelem, mely szerint a beszédtanulás folyamatában a gyermek állítólag könnyebben, tehát hamarabb sajátítaná el a denotatív referencia számotartását, mint az indexikus referenciáját. Ezért közkeletű fogás a felnőttek részéről, akik meg akarják a kisgyerekeknek „könnyíteni” a dolgát, hogy nevet alkalmaznak ott, ahol a normális beszédben névmás alkalmazása a kézenfekvő. Köcski (1981) szociálpszichológiai szemléletű longitudinális esettanulmánya azonban kimutatta, hogy a gyerek olyannyira képes a diskurzus struktúráinak kezelésére, beleértve a „lefordítását” egyik pozíció „nyelvéről” a másikéra, hogy ebben még a felnőtt „segítsége” sem tudja megakadályozni.¹⁴

Ez az összefüggés a szociális struktúrában betöltött funkció tekintetében jön létre. A szociálpszichológia a kérdést e helyett gyakran a struktúrában összekapcsolódó elemek vonatkozásában teszi fel, és az empátiát¹⁵ vizsgálja, amellyel az egyik egyén egy másik egyén szempontjait képes és hajlandó megérteni.

A szociálpszichológia motivációs modelljének megértéséhez fontos látni a paradigmaként szolgáló nyelvi kommunikáció még egy sajátosságát: aki „helyesen” beszél, nem azért teszi ezt, mert jutalom jár érte, s a „helytelen” beszédén nem azért változtat, hogy elkerülje a büntetést, amint ezt a behaviorista modell szerint kellene gondolni¹⁶ - de nem is arról van szó, hogy az ember, pusztán az emberi szemlélet, illetve gondolkodás strukturális sajátosságainál fogva általános érvénnyel részesítene előnyben bizonyos minden emberrel veleszületett formákat a többi formával szemben, amint a kognitivisták alaklélektan gondolja.¹⁷

¹⁴ Különösen szép példáit mutatják ennek az óvodáskor előtt már megfigyelt, sőt a participációs kísérleti helyzetben aktívan előhívott üzenetközvetítési teljesítmények, melyben az üzenet küldője 1. személyből 3. személybe, a címzett 3. személyből 2. személybe, az üzenetet közvetítő gyermek pedig 2. személyből 1. személybe helyezi át magát, a következő - megfigyelési adatok alapján sematizált - minta szerint:

Apa (az egyik szobában a gyerekekhez): Szólj csak anyádnak, hogy kérem, hogy jöjjön ide... Mondd meg neki, hogy addig te vigyázol a húgodra.

Gyerek (a másik szobában az anyjához): Apu kéri, hogy menjél oda... és hogy mondjam meg neked, hogy addig én vigyázok a húgomra.

¹⁵ L. Buda Béla, 1978.

¹⁶ A behaviorista modell egyik ellenfele a nyelvpszichológiában kiszámította, mennyi jutalmazó, ill. büntető megerősítésre lenne szükség ahhoz, hogy az egyént így tanítsák meg arra, hogy a beszédben előfordulható, 2-től 50 szóig terjedő hosszúságú mondatok közül a nyelvtanilag helyeseket a helytelenektől elhatárolja. Azt találta, hogy e tanulási cél érdekében az egyénnek élete teljes folyamán másodpercenként 1000 jutalmat/büntetést kellene magára hatni engedni. Bruner, mikor egy előadásban idézte a számításnak ezt az adatát, ironikusan ajánlotta, hogy akinek az a véleménye, hogy ez erősen túlzó, vegyen tízszer kisebb értéket: másodpercenként 100 jutalmat a helyes, illetve büntetést a helytelen beszédért, életfogytiglan...

¹⁷ Ami az egyik nyelvben a beszédet helyes irányba terelő forma, az a másik nyelvben grammatikai hiba. Így a francia nyelvben az első személyről második személyre való áttéréshez megannyiszor elég egy szókezdő **m** betűnek **t**-re váltása: **moi/toi, mon/ton**. Magyarul viszont a hasonló megoldás, amely a beszélni tanuló gyermek nyelvében gyakran előfordul, helytelen: **miénk/tiénk**. Az ilyenkor helyes, több helyen egyszerre alkalmazott váltást (**miénk/tiéntek**) máskor éppen a francia írja elő (**je me lève / tu te lèves**), míg a magyar grammatikai forma egyetlen váltással is megelégszik (**felkelek/felkelsz**).

A szociálpszichológia motivációs modellje olyan megnyilvánulást vesz paradigmaként tekintbe, amelyben az ember anélkül részesíti mindenkor előnyben a megnyilvánulás lehetséges módozatainak egyikét, hogy ehhez bármilyen többletérdeke fűződne a többi lehetőséggel szemben - az előnyben részesített megoldáshoz pedig nem ragaszkodik, azt kész feladni olyannak a javára, amellyel szemben korábban előnyben részesítette. Mindez pedig attól függően történik, hogy az ember éppen milyen nyelv-játékban (language game) vesz részt. Wittgenstein e kifejezést alkalmazva rámutat, hogy a kritériumokat, amelyek szerint egy nyelv-játék szabályai alkalmazhatók, maguk ezek a szabályok tartalmazzák, amelyek alapján meg lehet ítélni, hogy egy bizonyos teljesítmény a játékon belül helyes-e vagy helytelen, de nem létezik e szabályoktól független, abszolút kritérium, amelyek alapján magukat e szabályokat, tehát az adott nyelv-játékot mint totalitást kritizálni lehetne.

Azt gondolhatná az ember, hogy míg a behaviorista és a kognitivisták modell általában szól az emberi magatartás motivációjáról, addig e harmadik egy partikuláris emberi megnyilvánulást boncol. Ezzel szemben figyelmet érdemel az a tendencia, hogy - mint Markus (1982; 17. lap) rámutat - „a század közepétől [...] a nyelvet és a nyelvi kommunikációt úgy tekintik, mint az emberi viszonyok és objektivációk minden formájának egyetemes paradigmáját”.

Márkus György ezt az általa kiemelt tendenciát azzal hozza összefüggésbe, hogy a társadalomtudományok ennek mentén kerestek ellensúlyt a pozitivizmusnak, amely a racionalitást a Max Weber-i értelemben vett célracionalitással azonosította.

Mármint a behaviorizmus és a kognitivizmus abban az összefüggésben, melyben jelen könyv foglalkozik velük: a pszichológia két változata a célracionalitásra. A Lewin-féle kognitivizmus pontosan megfelel annak a logikának, amely a célhoz, bármi legyen is az, a racionalitásnak ugyanazokat a formáit rendeli. A behaviorizmus pedig e formák mögött azt a tartalmat gyanítja, melyet a kitűzött célok az ember biológiai szükségleteiből merítenének. A pszichológiában úgy lépett fel a behaviorizmus és a kognitivizmus alternatívájaként a szociálpszichológia, ahogyan a társadalomfilozófiában a pozitivizmussal szemben felléptek a nyelvből kiinduló különféle hermeneutikák.

Egy pozitivisták és egy hermeneutikai berendezkedésű társadalom kitűnő képét találjuk Szathmári Sándor *Kazohinia* című regényében. A leírás a behin társadalom rituális és ezért „ésszerűtlen” életét úgy szembeállítja azzal a célracionális „ésszerűséggel”, amelyet a mi társadalunkból érkezett Gulliver képvisel, hogy előzetesen bemutatta a hin társadalom célracionálisan megszervezett életének „abszurditását”, ahogyan ezt Gulliver az ugyancsak magával hozott rítusok „józan értelmének” szemszögéből megítéli.

E kalandjai során Gullivernek már a köszönéssel nem volt szerencséje. Amikor egy hinnek, akit földesúrnak sejtett (bár csodálkozott rajta, hogy öltözéke miért nem különbözött a társáétól, aki egyéb jelek alapján a sofőrjének látszott), meg akarta adni az uraságnak kijáró tiszteletet, és ezért mélyen meghajolt előtte, sapkáját ívben megemelve, az ahelyett, hogy fogadta volna a köszönést, habozva elvette tőle sapkáját, melyről azt hitte, hogy Gulliver e gesztussal felkínálja neki. A behinek viszont megrökönyödve tapasztalta, hogy amikor arra haladt egyikük, akinek térde fölött láncra kötve egy nehéz rézkocka lógott, amely minden lépésnél fájdalmasan nekiütközött lábszárának, a másik, aki nem viselt ilyen nehezéket, felugrott, jobb lábát kezébe kapta és fájdalmas arccal jajgatta feléje: Vaké! Vaké! Holott, mint Gulliver technikai szempontból igen helyesen megjegyezte, éppen akkor lett volna oka lábfájás miatti jajgatásra, ha neki csapkodta volna sípcsontját egy ilyen himbálózó fém tömeg.

Ennél azonban sokkal kellemetlenebb élmény érte Gullivert, amikor egy hin nő nekiesett, és technikai ürüggyel (hogy segítsen neki rossz ruháját jóra váltani) szégyentelenség a nyílt utcán lemeztelenítette őt. S másképp volt kínos, hogy a behinek méltóságviselője ideológiai ürüggyel egyheti elzárásra ítélte őt, amiért egy, az éhezéstől elgyengült nőnek enni akart adni az utcán, s ezzel, úgymond, súlyosan megsértette a „ketnit”.

Ám akkor sem volt nagyobb szerencséje Gullivernek, mikor a hinek életének uniformizáltságával és monotonijával szemben az egyéniség jogát akarta megidézni arra, hogy épületeit, melyekben lakik, ruháit, melyet visel, a tárgyakat, amelyeket használ, a maga ötleteivel széppé tegye - a hinek állították, hogy az optimális egyensúlyt egyetlen módon lehet elérni, s az épületen, a ruhán vagy más tárgyon, mely ezt az optimumot megvalósítja, minden változtatás csak rontana. A behinek viszont egyebek között azt a megpróbáltatást mérték Gulliverre, hogy kényszerítették: pompás anyagból készült, remek szabású ruháját hasogassa be, mert, úgymond, így „kipu”; s mikor aztán Gulliver, behódolva a többségnek, az ennél látott mintának megfelelően a bal mellen és a jobb ülepen szaggatta meg ruháját, megtudta, hogy ez már nem „kipu”, mégpedig éppen azért, mert akkor már mindenki így viselte.

És ugyanígy ütközött bele egy technikai szűklátókörűségbe itt, egy ideológikus korlátoltságba amott, amikor például közgazdaságtani ismereteket terjesztett. A hinek nem értették, miért kell a villamoson való utazáshoz pénz, holott, mint mondták, a villamost nem ilyen fémdarab hajtja, hanem villanyáram - a behinekek viszont azt az egyszerű matematikai-közgazdaságtani összefüggést nem tudta megértetni, hogy minél több lakás épül az országban, annál több embernek jut belőle. Ők lakásgazdasági tudományuknak azt a megállapítását hozták fel Gulliver érvelésével szemben, hogy egy igazságosan berendezett társadalomban amíg a lakások építkezése tart, a benne részt vevők havonta hozzájuthatnak egy igazolványhoz, amely egy hónapra feljogosítaná őket egy lakás használatára, csak ekkor még nincs lakás - amikor viszont az építkezést már befejezték, van lakás, de építő munka végzése híján már nincs igazolvány, ami a használatára jogosítana; s idézték e társadalom tudósainak a megoldását e dilemmára: csak az a lakásépítő munka tekinthető közhasznúnak, amelynek nyomában nem támadnak lakások.

Gulliver a behinek között szerzett tapasztalatait végül is így összegezi: „Minden csoportnak van bizonyos rögeszmeköre, és látszólag ez különbözteti meg a másiktól. Ez azonban csak látszat. A valóság az, hogy nem rögeszmékért küzdenek, hanem a küzdelemhez agyalják ki a rögeszméket. Valaki csak azért lesz kékfülű, hogy más legyen, mint a sárgafülű, és viszont.”

A bemutatott forma mármost „az emberi viszonyok és objektívációk minden formájának egyetemes paradigmájaként” a gazdasági viszonyok és objektívációk pszichológiai vizsgálatához is mintát nyújt. Eszerint a minta szerint épül például az a viszony is, amellyel összefüggésben Simon (1982) azt vizsgálta, „hogyan lehet döntéseket hozni, [...] ha a különböző természetű alternatívák összehasonlítására nem áll rendelkezésre valamilyen általános és konzisztens hasznossági függvény” (35. lap), méghozzá egyebek között azért, mert a döntési feladatot, lévén a megoldásához szükséges „figyelem szűkös erőforrás” (81-83. lap), több szakember között kell felosztani, „ezek munkáját pedig meghatározott kommunikációs csatornák, valamint meghatározott autoritásviszonyok révén kell koordinálni” (36. lap). Az így előálló szervezet minden egyes részéhez esetleg külön nyelv-játékot rendelnek, s a fentiek értelmében ezek mindegyikének szabályai maguk tartalmazzák a kritériumokat, amelyek szerint egyik vagy másik nyelv-játék szabályai alkalmazhatók, „általános és konzisztens hasznossági függvény” pedig azért nem áll rendelkezésre, mert nem létezik e szabályoktól független, abszolút kritérium.

Legyen **A** és **B** egy szervezet két csoportja, amelyek mindegyike feldolgozza az illetékességi körébe tartozó információkat, és e feldolgozás végtermékeként előterjeszti szervezeti döntésre vonatkozó javaslatait. Kérdés, hogyan vegye tekintetbe a szervezet a két javaslatköteget, ha ezek minőségileg kizárják egymást. Legyen **A** álláspontja erre a kérdésre vonatkozóan az, hogy a szervezet létszámának megszavaztatása útján meg kell állapítani a többségi álláspontot, s ezt kell majd a szervezet döntéseként alkalmazni - **B**-é pedig az, hogy egy szakmailag kompetens bizottság mérlegelje az egymást kizáró javaslatkötegek mindegyikének várható költségeit és hozamait. Hogyan döntsön mármost a szervezet a tekintetben, hogy vajon szavazással vagy kompetens mérlegeléssel döntsön-e: szavazással vagy kompetens mérlegeléssel?

Egy szervezet törekvése profitjának maximalizálására szociálpszichológiai tekintetben mindig jelenthetné azt, hogy a struktúra adott helyén felmerülő határköltséggel igyekeznek kiegyenlíteni egy másik helyen keletkező határbevételt. Ilyenkor létezhetik egy széles sáv, amelyben az első pozícióból tekintők úgy ítélik, hogy a bevétel növekményét már korábban meghaladta a költségeké, míg a másik pozícióból olyan számítását végeznek, mely szerint a többlet-bevételek még később is nagyobbak lennének a szükséges többletköltségnél. Ha a struktúra e két helye között közvetítő támad, mely azzal az igénnyel lép fel, hogy a részérdekekkel szemben ő a közérdeket képviseli, akkor e közvetítő a struktúrának szükségképpen egy további harmadik helyéről tekintve végzi a maga számításait.

Ily módon a szervezeti döntésre nézve nem is marad más lehetőség, mint amelyről Simon azt állapítja meg, hogy vezető elve nem az optimumra, hanem a megelégedésre törekvés.

A négy modell és a piaci szabályozás

A kereslet és a kínálat viszonyának hatása

Hogyan válaszol a négy pszichológiai modellben az ember a piac kihívásaira?

A válaszadás megvizsgálása előtt egy megszorítást kell tenni. A négy modell közül egyedül a behaviorizmus foglalkozik közvetlenül olyan problémákkal, melyek a gazdaságtanai is, egyebek között a piaci viselkedés kérdésével. A másik három modellnek is van köze a gazdaságtan problémaköréhez: a kognitívizmus megállapításai nem különböznek a tekintetben, vajon ésszerűek-e az ember gazdasági megnyilvánulásai; a szociálpszichológia által vizsgált interindividuais viszony a gazdasági összefüggéseknek is a legfontosabb tényezője; végül a pszichoanalízisen belül nem véletlenül beszélnek gazdasági szempontokról (a dinamikai és a topikai szempont mellett), amikor arról van szó, hogy az ösztönenergiának egy kvantifikálható készlete miképpen növekszik vagy csökken, milyen az eloszlása és a körforgása. Ám ezek az elméletek csak közvetve kapcsolhatók a gazdaságtan jelenségköréhez vagy logikájához.¹⁸ Ezért a következőkben, főképp ez utóbbi három elméletből, nem ezek gazdaság-lélektani megállapításait ismertetem, hanem olyan következtetéseket mutatok be, amelyek akkor adódnak, ha egyiknek vagy másiknak a logikáját a gazdaságpszichológiai jelenségvilágra alkalmazzuk.

Legyen **A** és **B** két olyan áru, amelyek termelése ugyanazon képességeket működteti, fogyasztása ugyanazon szükségleteket elégíti ki, s amelyek közül az elsőnek a kereslete kezdi felülmúlni a kínálatát, a másodiknál meg ellenkező aránytalanság mutatkozik - hogyan reagál erre a változásra az eladó és a vásárló?

A *behaviorista* lélektan válasza nem tér el a gazdaságtudományétól. Tegyük fel, hogy **A** és **B** termelésének terhe (t), illetve fogyasztásuk kellemessége (k) egzakt módon mérhető, és meghatározott kulcs szerint átszámítva összevethető azzal a haszonnal (h), amelyet a termelés hajt, illetve azzal a ráfordítással (r), amellyel a fogyasztást megváltjuk. Eszerint ahhoz, hogy a kínálat **A** javára tolódjék el, az kell, hogy

$$(h_A - h_B) > (t_A - t_B)$$

legyen, amihez az szükséges, hogy h_A növekedjék vagy/és h_B csökkenjen, minthogy t_A és t_B nagyságát ez az elmélet úgy kezeli, mint amely eredendően adva van az ember természetétől függően. Hasonlóképp, annak, hogy a kereslet **B** javára mozduljon el, az a feltétele, hogy

¹⁸ Ez akkor is igaz, ha valamennyi elmélettel előfordult, hogy egyik-másik képviselője közvetlen kirándulást tett a gazdaságtan jelenségvilágába (l. pl. Bornemann, E., 1976).

$$(k_A - k_B) < (r_A - r_B)$$

legyen, amihez, k_A és k_B nagyságát az ember szükségleteivel szintén adottnak véve, az kell, hogy r_A növekedjék vagy/és r_B csökkenjen. Ha tehát **A**-nak az ára elkezd emelkedni, **B**-é pedig süllyedni, az árváltozás hatására néhányan áttérnek **B** termeléséről **A**-éra, minthogy ennek most már több a haszna. Ugyancsak lesznek, akik **A** fogyasztásáról **B**-ére váltanak át, minthogy ennek immár kevesebb a költsége. Egy idő elteltével azután **A** megnövekedett kínálata és lecsökkent kereslete éppúgy fedik majd egymást, amint ez az ellenkező irányú mozgások eredményeképp **B** tekintetében is várható, s így a felbillent egyensúly helyreáll.

A *kognitivist* pszichológia ezzel szemben számol azzal a pillanattal, amikor az ember választási helyzetbe kerül. Ez a kínálat tekintetében akkor következik be, ha

$$(h_A - h_B) = (t_A - t_B).$$

Ilyenkor már nem egyértelműen érvényesül az az érdeke, hogy **B**-t termelni érdekesebb, mivel a haszon túlsúlya **B** javára már nem nagyobb, mint a termelés terheségé - de még nem egyértelműen jut érvényre az az érdeke, mely szerint **A**-t termelni érdekesebb, mivel ez a túlsúly **A** javára még nem nagyobb. Hasonlóképp, a kereslet tekintetében akkor áll elő választási helyzet, amikor

$$(k_A - k_B) = (r_A - r_B),$$

s ez itt is azzal függ össze, hogy a régi fogyasztói érdek, amely a kellemesség, illetve a ráfordítás túlsúlyainak régi arányaira épült, már nem érvényes, az új túlsúlyarányokra épülő új érdek pedig még nem.

Amelyik érdeke mellett ebben a szituációban dönt az ember, annak felemás szempontját eltúlozza. Ha idő előtt tért át **A** termelésére, ezt a csak *félracionális döntését* azzal racionalizálja, hogy bagatellizálja a maga számára a különbséget **A** és **B** termelésének terhesége között: **A** termelésével foglalkozni, úgymond, nem annyival terhesebb, hogy ne érné meg vállalni ennek többlethasznára való tekintettel. Ugyanígy bagatellizálja a különbséget **A** és **B** fogyasztásának kellemessége között, ha idő előtt váltott át **B** fogyasztására: úgy érzi, **A**-t fogyasztani nem is volt annyival kellemesebb, mint amennyivel költségesebb lett. Ha viszont idő után is ragaszkodik korábbi termelési, illetve fogyasztási preferenciájához, akkor ez az a *félracionális döntés*, amelyet majd racionalizálni fog, ezúttal úgy, hogy eltúlozza **A** és **B** különbségét, akár termelésük terheségét, akár fogyasztásuk kellemességét illetően: **A** termelésének többlethasznára már-már ellensúlyozná, amennyivel ez terhesebb, de a váltást elutasító döntése nyomán az ember jóval terhesebbnek fogja érezni - s éppígy **A** fogyasztásának többletköltsége hovatovább ellensúlyozná, amennyivel ez kellemesebb, de a régi fogyasztási szokás mellett elkötelező döntését úgy racionalizálja az ember, hogy utólag sokkal kellemesebbnek fogja érezni, amit választott, mint amit választásával elutasított.

A pszichoanalízis és a szociálpszichológia mármost nem igazán tudnak mit kezdeni azzal a művelettel, amely két dolog különbségét kezelné a közülük való választás összefüggésében, hiszen a pszichoanalízis által számon tartott folyamatokban egy pszichikus feldolgozás eredményeként az alternatívák egyenértékűekké válnak, azokban pedig, amelyekkel a szociálpszichológia számol, ez az egyenértékűség a dolgok - mint kulturális minták - között eleve fennáll. Ezért e két elmélet figyelmének a középpontjában azok helyett a technikák helyett, amelyek a *megtermelt*, továbbá az *elfogyasztandó* **A** és **B** közötti különbségeket kezelnék, az olyanok állanak, amelyeknek tárgya az **A** és **B** *termelői*, továbbá *fogyasztói* közötti különbségeknek a kezelése saját maguk által: annak a módnak a pszichikus feldolgozása, ahogyan egyikük vagy másikuk kiválasztódik a megfelelő partneri kapcsolatra, szemben azokkal, akik ilyen lehetőségnek híján maradnak.

E két elmélet ugyanúgy áll szembe egymással a személyek közötti viszony kezelését illetően, mint a pszichológia két másik elmélete a dolgok közötti viszony feldolgozását tekintve. Láttuk, hogy a behaviorizmus szerint az ember szükségletei *valóságosan* meghatározzák, hogy az egyes dolgok mennyire különböznek egymástól fogyasztásuk kellemességének, illetve termelésük terheességének fokát tekintve, s e különbségük (költséges, illetve hasznos voltak közvetítésével) meghatározza, hogy melyiket válasszuk - a kognitív lélektan viszont számon tart egyfajta *szabadságot* arra, hogy a választó ember bagatellizálja vagy eltúlozza a dolgok különbségét egymástól. A pszichoanalízis szemléletében mármost szintén *valóságosan* van meghatározva, mégpedig a kultúra ősi parancsai és tilalmai által, hogy az egyes személyek között identitásukra nézve milyen a különbség - a szociálpszichológia ezzel szemben számol azzal a *szabadsággal*, hogy az egyének pszichikusan feldolgozzák szociális identitásukat, egyszer túlhangsúlyozva, máskor jelentéktelenítve különbségeiket.

A piaci modellben a feltételek szűkössége miatt azoknak a vásárlóknak egy része, akik **A** árut keresik, és azoknak az eladóknak egy része, akik **B** árut kínálják, partner nélkül marad. A *pszichoanalízis* modellhelyzetét szintén az jellemzi, hogy nem mindenki találhat partnerre az általa vágyott interakcióhoz. A pszichoanalízis számára e modell megvalósulása az Ödipusz-háromszög, amely - láttuk fentebb - a Fiút és az Apát az Anyához való viszonyukban úgy kapcsolja össze, hogy vágyuknak e közös tárgyára vonatkoztatva a kultúra ősi törvénye kategorikusan megkülönbözteti őket egymástól, a Fiút eltiltva vágyának ez első tárgyától.

Minthogy Freud a nem szexuális jellegű, a társadalom által valamely szociális okból értékelt tárgyakhoz való viszonyt onnan származtatja, hogy az elfojtott vágy a maga eredeti, szexuális jellegű tárgyaról más tárgyra helyeződik át, a különböző árucikkek köré szerveződő viszony pszichoanalitikus értelmezését sem erőltetett az Ödipusz-komplexummal kapcsolatos fenti megfontolásból levezetni. Eszerint a mindenkori társadalmi struktúra olyan identitásbeli különbségeket rögzít, amelyek meghatározóak lehetnek arra nézve, hogy a feltételek szűkössége mellett ki az, aki megteheti, hogy például **A**-t vásároljon, vagy hogy **B**-t adjon el, s ki az, aki nem. Egy Atyában (Istenben, Vezérben) testet öltött s ennek közvetítésével az egyénben bensővé vált társadalmi törvény (a felettes én) erejénél fogva azután e különbségeket érvényesnek ismeri el az is, aki az elosztásbeli megkülönböztetésnek kedvezményezettje, és az is, aki kárvallottja.

A *szociálpszichológia* értelmezési tartományában más történik, amikor az árut keresők egy része nem talál eladóra, a más árut kínálóknak egy része pedig vevőre. Ilyenkor ezek éppúgy, mint azok, akik a keresett árut meg is találják, illetve akik a kínált árut el is helyezik, kényszerrel érzik, hogy társadalmi identitásukat e viszonyra vonatkoztatva pszichológiailag feldolgozzák. Akik partner híján interakciós lehetőség nélkül maradtak, azoknál az a tendencia lesz megfigyelhető, hogy különbségüket bagatellizálják, s ezzel megalapozzák igényüket arra, hogy amit egyesek megszereztek, az nekik is jár. Akiknek viszont jutott interakciós lehetőség, azok arra mutatnak tendenciát, hogy a különbséget eltúlozzák, s ennek alapján a többiekétől különböző szerzeményükre őket megkülönböztető járandóságként formáljanak igényt.

Fentebb idéztem Szathmári Sándor regényéből Gulliver kifakadását az általa megismert társadalom differenciálódási szokásairól: „Nem rögeszmékért küzdenek, hanem a küzdelemhez agyalják ki a rögeszméket. Valaki csak azért lesz kékfülű, hogy más legyen, mint a sárgafülű, és viszont.” E példával szólva jelen tárgyunkról: aki „kékfülűsége” révén akar más lenni, mint aki „sárgafülű”, az e másság révén akar olyan pozíciót elfoglalni a társadalom viszonystruktúrájában, ahonnan megteheti, hogy **A**-t vásároljon, illetve, hogy **B**-t adjon el - általában, hogy olyasmit tegyen, amit a feltételek szűkössége miatt nem mindenki tehet. Ez a szűkös feltételek elosztásában való gazdasági érdekeltség motiválja tehát a társadalmi azonosság definiálását, ez utóbbi pedig azokat a pszichikus folyamatokat, amelyekben eldől, hogy ki mikor mit tesz, mond, gondol vagy érez (lásd részletesebben e könyv következő fejezetét).

A szociálpszichológia nézőpontjából tekintve az árak megváltozása nem tudná helyreállítani a felbillent interakciót az árut kínálók és keresők között. Sőt az ármozgás tovább távolítaná azt a játékszabály érvényesülésének egyensúlyától: nem ennek megfelelően követnék egymást a lépések még a partnerre lelt vásárló, illetve eladó játékában sem, akinek az íratlan, de a gyakorlatban addig érvényesült játékszabálytól eltérő pénzüsszeggel kellene megváltania a partner válaszlépését, illetve engedni kiváltani a magáét. Fontos itt számításba venni a szociálpszichológiának azt a megállapítását, hogy amint egy interakciónak kialakul a rítusa, melyet egy íratlan játékszabály rögzít, ennek változásakor az ember attól függetlenül vesztesnek érezheti magát, hogy a változásnak egyébként kárvallottja-e vagy történetesen haszonélvezője.¹⁹

Aminek közvetítésével mármost az ármozgás, ha bekövetkezik, mégis hozzájárulhat az interakció felbillent rendjének a helyreállításához, az a szociális különbségek pszichikus feldolgozásának az előzőekben vázolt mechanizmusa. Azok közül, akik keresnek egy bizonyos árut, azokat, akiknek ez a (szűkösen rendelkezésre álló) áru jár, meg lehet különböztetni annak felmutatásával is, kik azok, akik hajlandók és képesek érte akár még *x*-nél magasabb árat is fizetni. Éppígy különböztethetik meg magukat az árut kínálók közül azok, akik hajlandók és képesek akár még *y*-nál alacsonyabb ár ellenében is szolgáltatni az árut, s akik ezért *megérdemlik* a kiváltságot.

A piaci alkuban a ráígérésnek az a *technikai* funkciója, hogy az ember éppen eltalálja azt az árszintet, amely szükséges és elégséges ahhoz, hogy a szűkös keresletet, illetve kínálatot az ő számára biztosítsa. A fenti szociálpszichológiai összefüggésből kiindulva mármost azt a sejtést lehet megfogalmazni, mely szerint az egyenletes ármozgást, amelyet az ilyen ráígérések biztosítanak, megszakítják olyan események, amikor a kínált áru árának hirtelen leszállításával, illetve a keresett áruért megajánlott ár hirtelen felemelésével egyértelművé teszem, hogy *én vagyok az*, aki a partner választására méltó. Itt már az ármozgásnak nem *technikai*, hanem *szociális* funkciója van.

Végül is milyen az ember gazdaságpszichológiai természete?

Ha az ember természete olyan lenne, amilyenek a behaviorizmus leírja, akkor a piacgazdaság felelne meg neki a legjobban. Ellenkezőleg, a kognitivizmus emberét a piacgazdálkodás a maga állandó választási szabadságával nem arra készítené, hogy mindenkor a legelőnyösebb alternatívát válassza ki a maga s ezáltal a társadalom számára, hanem hogy az esetleges módon megejtett választási aktus kimenetelét utólag megideologizálja és így a piac értékviszonyait összekuszálja.

A piacgazdasághoz való visszatérés szükségességét alátámasztó érvelésben gyakran van - kimondva vagy hallgatólagosan - jelen olyan antropológiai érvelés, amely szerint ez a berendezkedés felelne meg egyedül az ember természetének. Ezzel szemben a pszichoanalízis olyan embert ír le, aki éppenséggel tervgazdaságra termett: az ilyen embernek és az ilyen gazdasági rendszernek a világa egyaránt olyan, ahol egyetlen törvény előírásai szerint van minden elosztva, s a törvényt az Atya jeleníti meg; az elosztás szempontja az ideológikus tudat hiedelmei szerint az, hogy mit tesz az egyén, e tudat alatt viszont az igazi determináns az, hogy kicsoda is ő. Ugyanakkor a szociálpszichológia embere a terv által előírt viszonyokat

¹⁹ Köcski (1981) az előzőekben hivatkozott esettanulmányában számos esetben azt kapta, hogy kisgyerekek, ha az interakciónak valamilyen rítusa kialakult náluk, ennek megváltoztatását még olyankor is rossz néven veszik, ha ennek iránya a dolog érdemét tekintve előnyös lenne a számukra. Mérei (1989) szerint egy játék konkrét lefolyásában a résztvevők együttes élménye ritualizálódik, melyet azután az interakciós szekvencia bármelyik elemének újólagoz lefuttatása mint az egész történetre való utalás felidézhet. Úgy látszik, ugyanígy a szekvencia bármelyik elemének eltérítése az eredeti forgatókönyvtől arra tartalmaz utalást, hogy az ember kiszakadhat a maga történelméből, és ezáltal elveszítheti identitását.

állandóan összekuszálja annak az igényének az érvényre juttatásával, hogy társadalmi azonosságát maga definiálja.

Vajon eldönthető-e, milyen *valóban* az ember gazdaságpszichológiai természete?

E kérdéshez közelebb jutunk, ha megpróbáljuk a fenti sejtést a visszajáról szemügyre venni.

Minél közelebb áll egy gazdasági rendszer a tökéletes verseny absztrakciójához, annál pontosabban írja le a benne ügylező emberek magatartását a behaviorizmus elmélete. Mondhatnánk:

EGY TÖKÉLETES PIACGAZDASÁGI RENDSZER EMBERÉNEK BEHAVIORISTA TERMÉSZETE LESZ.

Amikor a konkrét rendszer távolodik a tökéletes versenytől az absztrakciójától, ennek hatására változik a gazdasági magatartás: ahelyett, hogy az történne, hogy az ember azt a lehetőséget választaná, amely például vásárláskor az élvezet legnagyobb túlsúlyát mutatná a költségekkel szemben, a ténylegesen végbemenő folyamat az lesz, hogy az adott költség mellett mégis megvásárolt áru élvezeti értékét túl fogja értékelni - ha viszont az adott költség mellett lemond valaki a vásárlásról, akkor az aëoposi rókához hasonlóan ő is meg fogja győzni saját magát: „savanyú a szőlő”.

ABBAN A RENDSZERBEN, AMELY PIACGAZDASÁGTÓL EGY VEGYES GAZDASÁG FELÉ TART, AZ EMBERNEK KOGNITIVISTA TERMÉSZETE LESZ.

Az emberi „természet” ilyen megváltozása nélkül nem lehetne magyarázni azt a tendenciát, amely az utóbbi évtizedekben megfigyelhető. Eszerint az új termékeket többen, a használatból kimenő árut pedig kevesebben vásárolják egy népességben belül, mint amennyi Ehrenberg (1966) képletéből számítható volna:

$$V = k\sqrt{I}$$

ahol **I** azok aránya egy populáción belül, akik vásárlási intenciót nyilvánítanak egy adott időszakban, **V** pedig azoké, akik ténylegesen vásárolják az éppen szóban forgó terméket, míg **k** a kérdéses áruféleségre és időszakra jellemző konstans.

Az ár kereslet-meghatározó hatása, úgy látszik, közvetlenül **I**-re hat, **V**-re pedig csak a képlet által kifejezett összefüggés közvetítésével. Mármint az a helyzet, hogy az új termékek (például egy szövegszerkesztő) ára hosszú ideig magasabb a bevett termékekénél (példánk vonatkozásában egy villanyírógépénél), amely iránt a szükséglet kialakult. A bevett termék iránt kialakult szükségletet a reklám nem képes egyedül és azonnal az új termék irányába fordítani. Így azután magasabb árával és gyengébb vonzerejével az új termék sohasem lenne versenyképes, a kereslet sohasem tevődnék át rá. Sőt, mivel ugyanakkor az elavuló javak (példánk tekintetében: a hagyományos mechanikus írógép) ára a rájuk irányuló kereslet csökkenésének nyomán egyre alacsonyabb lesz, a kereslet egyre növekvő mértékben visszatérne az elavult javakhoz, amelyek iránt a szükséglet nem okvetlenül szűnt meg a kereslet szűnetelésekor.

E konzerváló összefüggés érvényesülését csak az akadályozza, hogy miközben a piacgazdálkodás konkrét rendszere távolodik a tökéletes verseny absztrakciójától, a benne való gazdasági magatartás is távolodik attól, amely a behaviorizmussal összhangban az ármozgás által determinált módon változtatná a keresletet, miközben ehhez illesztené a tényleges vásárlást. Ehelyett az történik, hogy az adott költség mellett mégis megvásárolt áru használati értékét a vásárló utólag túlértékeli, s e túlértékelt használat azután olyan szükségletet határoz meg, amely már speciálisan erre a termékre fog irányulni.

A tervgazdálkodás rendszerének éppoly nélkülözhetetlen feltétele a tökéletes monopólium absztrakciója, mint a piaczdálkodás rendszerének a tökéletes verseny. Minél közelebb áll egy konkrét gazdasági rendszer ehhez az absztrakcióhoz, annál inkább a pszichoanalízis lesz az, amely a gazdasági működés alanyának a magatartását e rendszerben adekvátan írja le: a monopóliumot nem egyszerűen erőszak fogadtatja el azokkal, akik ki vannak zárva belőle, hanem a viszonyok bensővé tétele a személyekben, akik között fennáll.

A tervgazdálkodás szocioökonómiai és szociálpszichológiai rendszerével könyvem utolsó fejezete külön fog foglalkozni. Addig itt csak előzetes tételként fogalmazható meg:

EGY TÖKÉLETES TERVGAZDASÁGI RENDSZER EMBERÉNEK PSZICHOANALITIKAI TERMÉSZETE LESZ.

Amikor azután a konkrét gazdasági rendszer távolodik a tökéletes tervezésnek ettől az absztrakciójától, ennek hatására változik a gazdasági magatartás. Azt, hogy a különböző javak iránt kik nyilvánítanak keresletet, és kik biztosítják e javak kínálatát, többé nem szabályozza a terv, nem határozza meg a tervgazdálkodás ösztársadalmi rendszere által kire-kire kiszabott társadalmi azonosság - ehelyett ezt az azonosságot határozza meg, hogy az interakció szűkös feltételeinek elosztásában ki milyen helyet tud magának biztosítani. Ezért a keresletet, illetve a kínálatot nem is a piac szempontja szabályozza, hanem az általa biztosított társadalmi azonosságé. Így:

ABBAN A RENDSZERBEN, AMELY A TERVGAZDASÁGTÓL EGY VEGYES GAZDASÁG FELÉ TART, AZ EMBERNEK OLYAN LESZ A TERMÉSZETE, AMILYENNEK A SZOCIÁLPSZICHOLOGIA LEÍRJA.

A tökéletes tervezés absztrakciójától távolodó átmenet problémái jelentős mértékben ezzel a számításba nem vett gazdaságpszichológiai ténnyel függenek össze. A számításokban ezúttal is a homo oeconomicus szerepel, akitől ráadásul azt várnák, hogy egy még nem is létező piacra reagáljon az olyan ember behaviorista természetének ésszerű módján, amely csak egy, a tökéletes verseny absztrakcióját megközelítő piac tartós működésének termékeként állna egyáltalán elő. A piacot egyelőre az állam piacépítő tervei helyettesítik, amelyek megvalósítására tett intézkedések amúgy is - paradox módon - a tervgazdasági intézkedések szellemét hordozzák, s ezekre olyan emberek reagálnak, akiknek vezérlő szempontja eközben nem annyira a gazdasági interakcióba bevont *dolgok eleve adott különbsége*, hanem a bekapcsolódó *személyek kialakítandó különbsége*.²⁰

Jelen alfejezet címadó kérdésére mindezek után így fogalmazhatjuk meg a választ: az ember gazdaságpszichológiai természete úgy tevődik össze a társadalmi rendszer gazdasági természetéből és a benne élő egyén pszichológiai természetéből, hogy e két természet mindenkor egymást gerjeszti.

Ezért ha azt akarjuk eldönteni, hogy a négy nagy pszichológiai elmélet melyike érvényes, mindenekelőtt azt kell tisztázni, milyen történelmi alakulatban teszi, mondja, gondolja vagy érzi a gazdasági történések alanya azt, aminek vizsgálatára a pszichológiát alkalmazni kívánjuk.

²⁰ A gazdasági interakcióban kialakított tárgyak, illetve alanyok pszichikus megmunkálásának különbségeivel és összefüggéseivel „A közvetítő identitás gazdaságpszichológiája” című fejezet foglalkozik részletesebben.

A posztkapitalizmus

A kérdést, hogy milyen történelmi alakulatban teszi, mondja, gondolja vagy érzi az ember azt a gazdasági vonatkozású tettet, mondatot, gondolatot, ill. érzetet, aminek vizsgálatára a pszichológiát alkalmazni kívánjuk, mindenekelőtt annak tisztázásával érdemes kezdeni, mi a lényege azoknak a változásoknak, melyekre Schumpeter utal, amikor az első világháború után nem sokkal ezt írja: „A kapitalizmus olyan nyilvánvaló módon alakul át valami mássá, hogy nem is maga e tény, csak a tény értelmezése válthat ki vitákat”, majd hozzáteszi, hogy azt, amivé a kapitalizmus átalakul, „csak ízlés és terminológia kérdése lesz szocializmusnak nevezni vagy sem” (1971, 41-43. lap).

A továbbiakban, hogy megkerüljem „ízlés és terminológia” e kérdését,

AZT, AMIVÉ A KAPITALIZMUS ÁTALAKUL - TEKINTET NÉLKÜL ARRA, VAJON A PIAC MECHANIZMUSÁRA ÉPÜL-E VAGY PEDIG A TERVEZÉSÉRE – POSZTKAPITALIZMUSNAK NEVEZEM.

„A munkás a termelési folyamat mellé lép”

A kapitalista gazdasági rendszer - írtam a Bevezetésben - másképp viszonyult működésének dologi, és megint másképp személyi feltételeihez: a dologi feltételeket, amelyektől működése függött, a gazdasági rendszer egyre inkább maga termelte - a személyi feltételektől viszont, melyeket nem maga termelt, egyre inkább függetlenítette működését.

Ismert összefüggésekről van szó - vagy legalábbis olyanokról, amelyek első látásra azok.

Kialakult, például, a gépipar, mely a saját működéséhez is nélkülözhetetlen gépet megtermelte - másfelől a gép függetlenné tette az ipart számos olyan személyes képességtől, amelyet az ipar nem tudott maga előállítani.

S ha a termelés esélyeit egyre kevésbé határozta meg, hogy egy népesség tulajdonságai között milyen *képességek* vannak, s egyre inkább az, hogy tulajdonában milyen *gépek* - a fogyasztást sem az fogta vissza a felhalmozás esélyeinek javára, hogy a lakosságnak mire nincs *szüksége*, hanem egyre inkább az, hogy mire nincs *pénze*.

Márpedig a kapitalista gazdasági rendszerben olyan automatizmus is működik, amely a tulajdonos tetszése szerint elkölthető pénz elvonását biztosítja onnan, ahol a tetszés a fogyasztásnak kedvezhetne, és átirányítását oda, ahol esély van rá, hogy a tulajdonos tetszésén keresztül a felhalmozás érdekei érvényesüljenek. Marx e tekintetben is gépet emleget: „Ha a klasszikus gazdaságtan számára a proletár csak gép, amely értéktöbbletet termel, akkor a tőkés is csak gép, amely ezt az értéktöbbletet többlettőkévé változtatja át” (MEM, 23. kötet, 556. lap). Ehhez azonban „a polgári közgazdaságtan számára döntően fontos volt, hogy a tőke felhalmozását a polgár első kötelességévé nyilvánítsa, és fáradhatatlanul prédikálja: nem tud felhalmozni az, aki egész jövedelmét megeszi, ahelyett, hogy annak jó részét pótlólagos termelő munkások felfogadására fordítaná, akik többlet hoznak a konyhára, mint amennyibe kerülnek” (550. lap). Ugyanakkor maga Marx bemutatja érveit amellett, hogy a felhalmozásnak ennél a tényezőjénél sokkal hatékonyabbak azok a „körülmények, amelyek az értéktöbblet tőkére és jövedelemre [vagyis a termelést, illetve a tőkés személyes fogyasztását szolgáló hányadra] való megosztásának arányától függetlenül meghatározzák a felhalmozás terjedelmét” (560. lap). E körülmények sorában a legfontosabbnak Marx azt a tőkeviszonyt tekinti, melynek révén az értéktöbblet egyáltalán előáll, leírása szerint oly módon, hogy e

viszony emberek egyre nagyobb tömegétől vonja el automatikusan mindazt a pénzt, mely egyébként módot adna rá, hogy többet fogyasszanak a nélkülözhetetlennél. A tőkeviszonyt pedig, amely ekképpen függetleníti a kapitalista gazdasági rendszer működését a nélkülözhetetlent meghaladó szükségletektől és a személy hajlandóságától arra, hogy ezeket aszketikus kordában tartsák, e gazdasági rendszer éppúgy bővítetten termeli újra, mint működésének másik dologi feltételét: a gépi nagyipart.

Mondom: ismert összefüggések ezek - legalábbis ami azt a vonatkozásukat illeti, hogy a kapitalista gazdasági rendszer működése megtermeli a dologi feltételeket, amelyek nélkül nem tud meglenni. Már kevésbé ismert az összefüggésnek az az oldala, melynek értelmében a gazdasági rendszer működésének személyi feltételei is vannak, csak a kapitalizmus korszakában a gazdasági rendszer külön mechanizmusok működtetésével úgy intézi, hogy meg tudjon lenni nélkülük. Az összefüggések a leginkább azon a téves módon rögződtek a köztudatban, hogy a gazdasági rendszer működése *mint olyan* meg tud lenni személyi feltételek nélkül. Így aztán a személyi tényezővel, ha egyáltalán számoltak, úgy e személytelennek tekintett *gazdasági szférán kívül* tették azt.

Mármost a helyzet az, hogy

ÉPPEN AZOK A TENDENCIÁK, MELYEK A SZEMÉLYI TÉNYEZŐT KIKAPCSOLÓ MECHANIZMUSOKAT MŰKÖDTETTÉK, FORDULTAK EGY PONTON AZ ELLENTÉTÜKBÉ, OLY MÓDON, HOGY EZUTÁN MÁR SEMMI SEM BIZTOSÍTOTTA A GAZDASÁGI FOLYAMATOK FÜGGETLENSÉGÉT A SZEMÉLYI FELTÉTELEKTŐL.

A gépi rendszerre nézve például a XIX. században olyan tendencia érvényesült, amelynél fogva arra lehetett volna számítani, hogy a gép majd minden konkrét személyes képességet helyettesíteni tud, s a termelés folytatásához nélkülözhetetlen egyetlen képesség a gépre való felügyelet absztrakt képessége lesz: *a megfelelő időpontban a megfelelő módon reagálni a gép működésére.*

A megfelelő időpontban a megfelelő módon - e két feltétel azután a gép fejlődésének *kettős* tendenciája mentén kettéválik. egyfelől a gépek egyre nagyobb sebességgel működnek, tehát a „megfelelő időpontok” között, amikor reagálni kell a gép működésére, *egyre kevesebb időt* hagynak a reagálás kimunkálására. másfelől a gépek egyre bonyolultabbá válnak, így működtetésükhöz, hogy az „megfelelő módon” történjék, egyre több információt kell figyelembe venni, ami *egyre több időt* venne igénybe.

A képesség, hogy megfelelő időpontban a megfelelő módon reagáljon egy gép működésére, olyan tulajdonságnak látszott, ami minden normális személyben egy bizonyos életkorra vadon is megterem - olyan személyes feltétel tehát, amely bármikor tetszés szerinti tömegben állhat rendelkezésére a termelésnek. Arról a képességről azonban, hogy egy gépi berendezést gyorsasága ellenére is a megfelelő módon kezeljenek, s hogy a kezelő beavatkozására a gépi berendezés bonyolultsága ellenére is a megfelelő időpontban kerüljön sor (melynek mintája az egyre gyorsabbá, egyszersmind egyre bonyolultabbá váló repülőgépek pilótáinak képessége), nem tartható többé, hogy egyszerűségénél fogva vadon is megterem a népességben. Ha egy termelési folyamatnak az a személyi feltétele, hogy a szükséges időben és helyen, a szükséges mennyiségben álljanak rendelkezésre személyek, akik ilyen képesség birtokában vannak, akkor

E KÉPESSÉGEKET ÉPPÚGY MEG KELL TERMELNI, MINT AHOGY A TERMELÉS DOLOGI FELTÉTELEIT MEGTERMELIK.

Hasonló összefüggés érvényes a szükségletek tekintetében is. Itt a tőkeviszony fejlődésének figyelhetjük meg kettős irányzatát, melynek mentén ugyancsak kettéválnak, és a visszájukra fordulnak a klasszikus kapitalista alakzat összefüggései. Azt a tendenciát tekintve, hogy a

pénz, mint vállalkozói tőke elválík a munkaerőtől, az történik, hogy a pénztőke magától a vállalkozástól is elválík. Az a pozíció, melyet a klasszikus kapitalista alakzatban a *tőkés vállalkozó* foglal el, kettéhasad: akinek tőkéje van, abból hiányozhat a vállalkozó szellem az előnyt ígérő befektetéséhez, s akinek érzéke van az optimális kockázathoz, annak nem okvetlenül van mit kockáztatnia.

Mindenesetre annyit máris megállapíthatunk, hogy a pénzhiány ekkor már nemcsak a fogyasztásnak szab feltételeket és korlátokat, de ezzel együtt a felhalmozásnak is. A hitelrendszer pedig, amely ilyen viszonyok mellett is biztosíthatja a felhalmozás lehetőségeit, szükségképpen a fogyasztás korlátait is kitérít. A fogyasztás és a felhalmozás lehetőségeinek elhatárolásához immár nélkülözhetetlen az emberek egyfajta uralma szükségleteiken. Ez az az időszak, amikor Max Weber (1982) már érvelhet amellett, hogy például a szükségleteket megrendszabályozó puritanizmussal a protestáns etika a kapitalizmus szellemét erősíti.

Ezért azután, amiképp a gazdasági rendszer működése többé nem független attól, milyen képességeket lehet mozgósítani az adott populációban, a posztkapitalista gazdasági rendszer működése nem független immár attól a személyi feltételtől sem, mennyire lehet a nélkülözhetlent meghaladó szükségleteket a népességben kordában tartani:

E SZÜKSÉGLETEKKEL SZEMBEN VALÓ SZABADSÁGOT ÉPPÚGY MEG KELL TERMELNI, MINT AHOGY A TERMELES DOLOGI FELTÉTELEIT MEGTERMELIK.

„A munkás a termelési folyamat mellé lép” - ez a fejlemény a gazdaság fejlődésében éppenséggel nem úgy következett be, ahogyan Marx előrelátta.²¹ Úgy látszik azonban, a halálát követő évtizedekben olyan fejlemények álltak elő, amelyek éppen így írhatók le: a *személy* a *dolog* mellé lép, a lelki jelenség a termelési folyamatban gazdasági hatótényezővé válik. Ilyen tényezőkként számol a népességben meglévő képességekkel és szükségletekkel, az emberek által tett felfedezésekkel és értékválasztásokkal a gazdaságpszichológia.

A lelki jelenség homokszeme a gazdasági gépezetben

Hogy a személyi tényező hatása gondot okozhat egy gazdasági rendszer működésében, ez a tervgazdálkodás lehetőségének kérdéseként fogalmazódott meg először. Több közgazdász²² amellett érvelt, hogy tervgazdaság nem lehetséges, hacsak nem bánik úgy az állam az egyénnel, mintha a termelés eszközei volnának, nem pedig alanyai. Ha ugyanis, írták, az egyén alanyként maga választja meg, hogy mit termel (például, hogy milyen pályán dolgozik), s azt is, hogy mit fogyaszt (milyen árut vásárol a rendelkezésére álló pénzért), e kettős választása az előreláthatatlan és kezelhetetlen véletlennek a homokszemét viszi a tervgazdálkodás fogaskerekei közé.

Ezt az összefüggést könnyű belátni. Olyannyira, hogy a korszak marxistái is megfogalmazták - a visszajáról. József Attila például abból a marxista tételből kiindulva érvel mellette, „amely szerint az emberi test, illetve a *munkás termelési eszköz*”. Amikor ezt a tételt megfogalmazta,²³ „a magyarországi marxisták majdnem kivétel nélkül támadták” az egész írást, s

²¹ A 60-as években a reneszansz-marxisták egyik kedvenc locusa volt az, amelyet fentebb idéztem a *Nyersfogalmazvány*-ból, ahol Marx a szerszámmal hasonlította össze a később kifejlesztett gépet. Ennek a történelmi útnak, amelyen először a személy maga alá rendelte a dolgot, majd pedig engedte magát a dolog alá rendelni, a végső fejleményét látta Marx úgy, hogy a termelő személy a termelő dolog - a munkás a termelési folyamat - „mellé lép”, és egy ilyen fejleménnyel összefüggésben vázolta fel a kommunizmust.

²² Lásd például Hayek, 1935.

²³ A szerkesztésében megjelent *Valóság* c. folyóirat egyetlen számában 1932 júniusában megjelent Egyéniség és valóság című tanulmányban. Lásd Szabolcsi, 1958. 120-127. lap.

„különösen ezt a passzusát minősítették antimarxista bolondgombának”, írta később, rámutatva, hogy ez a tétele „annyira természetes, hogy Marx nem is tartotta szükségesnek, hogy tételszerűen kifejtse. De él vele.” Ennek bizonyítékául József Attila idézi, például, azt a helyet a „Tőké”-ből, ahol az áll, hogy „a feltétlenül szükségesnek a határain belül a munkásosztály egyéni fogyasztása nem egyéb, [...] mint a tőkés számára legnélkülözhetetlenebb termelési eszköznek, magának a munkásnak termelése és újratermelése.”²⁴ Eközben József Attila nem azért akarja bizonyítani, hogy álláspontja nem antimarxista, hogy valamely skolasztikus filológiai vitában az övé legyen az igazság, hanem hogy kimutathassa: e tétel „nem is bolondgomba, [ami] kiderül abból a fontosságból, amely, mint a politikai gazdaságtanhoz illik, gazdasági és politikai téren egyaránt megilleti. Pusztán ebből a tételből következik, hogy a tervgazdaság bevezetéséhez nemcsak azért szükséges ellentmondást és ellenállást nem tűrő központosított politikai hatalom, mert másként nem fojtható el az újra és újra fellángoló ellenforradalom, hanem azért is szükséges, mert a dolgozni tudó egyéneket mint termelési eszközöket szintén köztulajdonba kell venni, különben tervgazdaság nem lehetséges.”

S hogy e gondolattal József Attila nem állt egyedül a korszak marxistái közül, illusztrálja pl. Buharinak ez az 1920-ban megfogalmazott gondolatmenete: „...éppen a munkásosztály valódi, nem pedig fiktív szabadságának nevében szükséges az úgynevezett »szabad munkavállalás« megsemmisítése. Minthogy ez nem békíthető össze a helyesen megszervezett tervgazdálkodással s a munkaerő tervszerű elosztásával. Következésképpen a munkakényszer rendje és a munkaerő állami elosztása a proletárdiktatúrában az egész apparátus szerveztségének és általában a proletárhatalom tartósságának viszonylag magas fokát fejezi ki” (1967, 118. lap).

Így a korabeli marxista és nem marxista, tervgazdaságpárti és tervgazdaság-ellenes szerzők számára egyaránt magától értetődő volt, hogy a pszichológiai tényező - például az, amelyik a választást motiválja - gyökeres bizonytalanságot visz a tervgazdálkodás rendszerébe.

Csakhogy a piactervgazdálkodás rendszerébe is. Ez egyenesen következik több, az előzőekben tett pszichológiai megállapításból.

E megállapítások egyike a választás igazi lefolyására vonatkozott. A piac az árakon keresztül szabályozná a termelők és a fogyasztók magatartását. Ehhez az kellene, hogy az egyén mindenkor annak az árunak a termelését válassza, amelyre az éppen kialakult árak mellett a legnagyobb mértékben igaz, hogy e termelés hasznossága nagyobb, mint terhesége - ehelyett gyakran az történik, hogy azt a termelést, amit az ember éppen folytat, kevésbé terhesnek fogja érezni, mint amennyire az a kialakult árak mellett hasznos. S a fogyasztónak sem okvetlenül a magatartását befolyásolja az áralakulás, hanem esetleg csak az érzéseit, amelyek azt az önkényes magatartást kísérik, hogy azt fogyaszt, amit fogyaszt, de ezt mindenkor kellemesebbnek érzi, mint amennyire az az éppen adott árszint mellett költséges.

Egy másik megállapítás annak a szerfelett különös árunak a viselkedésével volt kapcsolatos, ami a tevékenység. A tevékenység különösségét abban találtuk, hogy szemben a termékkel, amelyet egyszer én engedek át másvalakinek az ő pénze ellenében, máskor meg más enged át nekem az én pénzem fejében, a tevékenységet, akár kínálatom van belőle, akár keresletem van rá, mindkét esetben én magam fejtem ki. S hogy annak a tevékenységnek, amelyet munkaként megfizetnek nekem, és annak, amelyet szórakozásként megfizetnek velem, *fizikai megjelenése azonos*, ellenben *mind pszichológiai, mind gazdasági lényegük ellentétes egymással*. mindennek együttes okából pedig gazdaságpszichológiailag bizonytalan, milyen lesz a hatása a fizikailag meghatározott tevékenységre az érte felajánlott, illetve megkövetelt árak; más szóval, ennek a furcsa árunak tulajdonképpen nincs effektív ára.

²⁴ MEM, 23. kötet, 534. lap. A József Attilától származó valamennyi idézetet lásd Kapitalista tervgazdaság vagy marxista elmélet? In: Szabolcsi, 1958. 138. lap. Kiemelés tőlem - G. L.

Azzal a kényszerűséggel, hogy a gazdaságpszichológiai tényezőből fakadó bizonytalanság ellen védekezzék, függ össze azután az a tendencia, amely mind a tervgazdálkodási, mind a piacgazdálkodási rendszerekben megfigyelhető: *egyre növekszik azok aránya a társadalomban, akik nem dolgoznak termelésével foglalkoznak, hanem valamilyen módon a termelés nélkülözhetetlen személyi feltételeinek megtermelésével, karbantartásával, igazgatásával.*²⁵

S minthogy a személyi erőforrás termelését végző oktatásnak, a karbantartását ellátó gyógyításnak, általában a szolgáltatásnak, amely egyre növekvő méretű *ipari szervezetekben* működik, továbbá e szervezetek igazgatásának személyi feltételeit szintén meg kell termelni, karban kell tartani, és igazgatni kell, sajátos láncreakció indul be.

Érdekes hogy e láncreakciót, ha egyáltalán tekintettel vannak rá, pusztán technikai oldaláról szokták tekinteni. Valahogy annak mintájára, ahogyan belátható, hogy géppel több terméket lehet előállítani, mint nélküle, hogy ez így van akkor is, ha a termék történetesen maga a gép, amelynek birtokában azután majd még több gépet lehet előállítani, hogy ezek birtokában majd még annál is többet lehessen.

A kapitalista gépi nagyüzemről a társadalomra átvitt ezen szemléletet frappánsan képviseli Zola *Igazság* c. regénye, ahol Marc, a pedagógus, gyermekeit éppúgy pedagógusnak neveli, mint növendékeinek legjavát, akik a maguk gyermekeit, Marc példáját követve, éppúgy pedagógusnak nevelik, mint növendékeik legjavát, akik azután megannyian hasonló módon járnak el. Úgy hogy amikor a pátriárka korú Marc a regény végén elidőzik gyermekeinek, unokáinak, dédunokáinak és ükunokáinak, s növendékeinek, valamint másod-, harmad- és negyedíziglen való növendékeinek körében, megállapíthatja, hogy élete nem volt hiábavaló, mert ímé az egész társadalom megváltozott.

E láncreakciónál fogva növekvő tempóban növekszik azok aránya, akik *tevékenységükkel* vannak jelen a munkamegosztás posztkapitalista társadalmi rendszerében, s nem valamilyen *termék* előállításával. Így aztán a pénzkifizetések egyre növekvő hányada azért a különös árucikkért történik, amelyről az előzőekben kitűnt: önmagában véve nincs effektív ára.

A feltételt ahhoz, hogy akár az ár, akár a tervutasítás effektív legyen, annál is inkább meg kell termelni, karban kell tartani és igazgatni kell, mert a posztkapitalista alakzatokban a már említett *technikai* folyamatra, melynél fogva megszűnik a gazdasági élet dologi összefüggéseinek függetlensége a személyek lelki életének összefüggéseitől, ráépül egy *szociális* folyamat, amely ugyanebben az irányban hat:

Az a helyzet, hogy a termelés dologi erőforrásának megtermeléséhez hasonlóan a személyi erőforrásé is tőkeráfordítást igényel. Már Adam Smith arról beszél, hogy „a lakosoknak, illetve a társadalom tagjainak szerzett és hasznos képességei” az *állótőke* alkotórészei közé tartoznak, és rámutat: „Az ilyen képességek megszerzése - mivel megszerzőjüket neveltetése, tanulmányai, illetve tanonckodása alatt fenn kell tartani - mindig valóságos költséggel jár, s ez a költség mintegy az ő személyében rögzített és realizált tőke. Ezek a képességek *a megszerző vagyonának egy részét alkotják*, de éppúgy azon társadalom vagyonának egy részét is, amelyhez ő tartozik. A munkás tőkeletesített ügyességét ugyanolyan szemszögből lehet tekinteni, mint

²⁵ A nem anyagi szolgáltatásban foglalkoztatottak aránya 1969-től 1980-ig a lakosság 27,6%-áról 30,2%-ára nőtt az Egyesült Államokban, *meghaladva ezzel az iparban foglalkoztatottak arányát*, amely 34,2%-ról 29,4%-ra csökkent. Még erősebben mutatkozott meg ez a tendencia Svédországban, ahol ugyanezen idő alatt az előbbi mutatónak a növekedése 24,0%-ról 34,7%-ra történt, az utóbbi mutatónak 39,8%-ról 31,4%-ra való csökkenése mellett. Bár a változás lassabb, de a tendencia hasonló egyebek között Japánban, Franciaországban, a NSzK-ban, az Egyesült Királyságban. (*Labour force statistics 1969-1980. OECD. Paris, 1982.*)

egy gépet [...], amely megkönnyíti és megrövidíti a munkát, és mely bár bizonyos költséget okoz, ezt a költséget profittal együtt megtéríti.”²⁶

Annak, hogy a költség tényleg megtérülhessen, mint minden más áru esetében, itt is az a feltétele, hogy a termékkel az rendelkezze, aki a befektetést eszközölte. Csakhogy itt a termék a munkaerő, a munkás teste és lelke. Minthogy ennek képességeibe a kiképzés során a befektetett tőke szervesen épül bele, elválaszthatatlanul attól, ami „természettől fogva” adva van, a tőkével csak akkor rendelkezhet a beruházó, ha a munkás testével és lelkével ennek totalitásában rendelkezik.

Másfelől viszont tudjuk, hogy a kapitalizmus képlete az, hogy munkaerejével a munkás szabadon rendelkezik. Ennek az összefüggésnek kiterjesztése a kibontakozó posztkapitalista formációra azt jelentené, hogy a munkaerejébe szervesen beépült tőke felett is ő rendelkezik. Márpedig ez igen bizonytalanra tenné a befektetett tőke sorsát, tekintettel egy ellentmondásra, amelyben minden posztkapitalista alakzat alapellentmondása sejthető:

MINÉL MAGASABBAN KVALIFIKÁLT MUNKAERŐRŐL VAN SZÓ, EGYFELŐL ANNÁL NAGYOBB TŐKÉK LEKÖTÉSÉT IGÉNYLI A MEGTERME-LÉSE - MÁSFELŐL ANNÁL BIZONYTALANABBÁ TESZI A LEKÖTÖTT TŐKE SORSÁT AZ AUTONÓMIA, AMELYRE AZ ELŐÁLLÍTOTT MUNKA-ERŐ IGÉNYT TART.

A dilemma világtörténelmileg első megoldási kísérlete a tőke javára történik.

A totális állam

Tulajdonképpen ez az, amiről József Attila beszél fentebb idézett tételében: az állam, kisa-játítva a tőkeeszközöket, egyszersmind kisajátítja „a dolgozni tudó egyéneket mint termelési eszközöket”:

A KISAJÁTÍTANDÓ TŐKEJAVAK EGY RÉSZÉ EKKOR MÁR EZEKNEK AZ EGYÉNEKNEK A DOLGOZNI TUDÁSÁBAN VAN LEKÖTVE.

²⁶ Adam Smith *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* c. könyvének francia fordításából idézi Marx (MEM 26/I, 220-221. lap. Kiemelés tőlem - G. L.).

A Smith által említett „bizonyos költség” nagyságrendjét különböző, piaci gazdálkodást folytató országokban tett becslések középszintű munkaerő kiképzésekor több tízezer dollár nagyságrendűre teszik, míg a felsőfokú képzésben egy diploma becsült termelési költségének nagyságrendje több százezer dollár.

A költségek magyarországi nagyságát egy 1985-re vonatkozó számítás az alábbiak szerint mutatja:

3 év óvoda:	48
8 év általános iskola:	100
óvoda + iskola összesen:	150
4 év gimnázium:	69
12 év iskola:	170
óvoda + 12 év iskola összesen:	220
5 év egyetem:	390
17 év iskola:	560
óvoda + 17 év iskola összesen:	610

ezer forintba került az államnak.

[A KSH *Oktatás, művelődés (1950-1985)* című kiadványa alapján].

József Attila itt elméletileg megfogalmaz valamit, ami az I. világháborúval kezdődő időszakban egy posztkapitalista formáció létező gyakorlata. Ezt a gyakorlatot a posztkapitalista állam anélkül is folytatja, hogy a tőkeeszközök kisajátítására ténylegesen sor került volna. Az új gyakorlat kulcstényezője nem ez és egy állami tulajdonba vétellel megalapozott tervgazdálkodás, hanem egyáltalán az állam beavatkozása a tőke és munka viszonyába, olyan feltételek mellett, amelyeket az említett dilemma jellemez.

Ez a beavatkozás az állam részéről a két világháború közötti időszakban egyre totálisabbá válik, és - tervgazdálkodás mellett vagy enélkül a munkaerő olyan ellenőrzését teszi lehetővé, amely a tőke számára az „emberi beruházás” megtérüléséhez szükséges garanciákat ígéri: a totális állam minimálisra korlátozza az egyén döntéseinek mozgásterét, márpedig az egyéni választás az, amin kicsorbul mind a tervutasítás, mind az ár hatékonysága.

A totális állam azonban mégis alkalmatlannak bizonyul arra, hogy akár a terv-, akár a piacgazdálkodási rendszer működéséhez szükséges pszichológiai feltételeket megteremtse, mégpedig - egymással összefüggő - két okból.

Az első ok az, hogy az említett dilemmával, amely a tőkétől többé nem elválasztható *munkaerő* (a munkaerő, amely tőkét inkorporál magába), együtt jár egy ikerdilemma a posztkapitalista társadalmi struktúra ellentétes pólusán. Ez azzal a már ugyancsak említett fejleménnyel függ össze, hogy a *tőkés vállalkozó*nak a klasszikus kapitalista alakzaton belüli egykori pozíciója kettéhasad a *tőkés*re és a *vállalkozó*éra. Az ezzel kapcsolatos dilemma tehát az, milyen szerkezetben történjék a tőkeeszközöknek és a vállalkozó szellemnek az egyesítése egymással: olyanban-e, ahol *a tőke alkalmazza a vállalkozót, a menedzsert*, amint alkalmazza a munkást is, és rendelkezik mindkettővel; vagy pedig olyanban, ahol *a vállalkozó hitelt vesz fel, fizet a tőke használatáért*, amint fizet a föld használatáért is, de ő rendelkezik mindkettővel.

Mindkét dilemma - a munkaerő és a tőkés vállalkozóé - egyaránt *a dologi és a személyi feltétel dilemmája*, s ezt a totális állam, akár tervgazdálkodás, akár piacgazdálkodás bázisán épül fel, ezúttal is a tőke dologi szempontja szerint dönti el.

A tőkés vállalkozás személyi oldala ugyanis

A VÁLLALKOZÓ SZELLEM: AZ A DISZPOZÍCIÓ, HOGY AZ EMBERNEK ELŐZETES UTASÍTÁS NÉLKÜL TÁMADJON ÖTLETE, MÉGHOZZÁ OLYAN, AMELY KIVÁLASZTJA ÖT A TÖBBIEK KÖZÜL

Márpedig a totális államnak nincs is veszélyesebb ellensége, mint az az állampolgár, akinek spontán és egyéni gondolatai támadnak.

Így aztán ha a munkaerő dilemmáját tekintve azt láttuk, hogy a totális állam ígér garanciát a tőkének: a munkaerő magatartása nem fogja zavarni az „emberi beruházás” megtérülését - most, a vállalkozó szellem esetében a tőke ígér garanciát a totális államnak: a vállalkozó szellemű személy spontaneitása nem lépi túl a tőke technikai utasításai által szigorúan kijelölt kereteket, s ha mégis, akkor az ilyen originális személy helyére a tőke majd másvalakit tesz a tömegből.

Fontos látni, hogy e tekintetben a magántőke, ahol fennmarad, ugyanolyan garanciákat tud nyújtani a totális államnak, mint az a tőke, amelyet az állam maga kezel ott, ahol államosításra került sor. S éppolyan fontos látni, hogy az előbbi esetben piacgazdálkodás mellett hamarosan ugyanaz a felfedezés tehető, mint az utóbbi esetben tervgazdálkodás mellett: hogy *hiányzik a vállalkozó szellem*.

A totális állam feltételei mellett ugyanis a vállalkozó szellem szerfelett paradox képlet: hordozója olyan személy lenne, akinek

AKKOR ÉS OTT TÁMADNA ELŐZETES UTASÍTÁSOK NÉLKÜL ÖTLETE, AMIKOR ÉS AHOL EZT TECHNIKAI UTASÍTÁSOK ELŐÍRJÁK NEKI;

továbbá, aki

EGYÉNI ÖTLETÉVEL BEILLESZKEDIK HASONLÓ EGYÉNI ÖTLETEKET HORDOZÓK TÖMEGÉBE.²⁷

Hogy a totális állam alkalmatlannak bizonyul a gazdálkodási rendszer működéséhez szükséges pszichológiai feltételek megteremtésére, ennek másik oka az, hogy a *személyi* feltételek megtermelésének feladatához csak a szerint a logika szerint tud hozzáfogni, amelyet a posztkapitalista rendszer a kapitalista formációtól örökölt, s amelynek megfelelően ez utóbbi a maga működésének *dologi* feltételeit termelte.

E logika szerint a személy ugyanúgy hordozza tulajdonságait, mint a dolog, s e tulajdonságok ugyanúgy változtathatók, mint a dologéi. Ha le akarok gyártani egy személyt, aki, például, tud olvasni, a megfelelő oktatástechnikai eljárásokat kell alkalmazni, hogy megtanulja a betűk, a szavak, a mondatok, végül esetleg egész bekezdések információhordozó alkotórészeinek felismerését, majd gyakoroltatással kell a kialakított készséget biztonsággal működő rutinná tenni. Ha olyan személyt akarok gyártani, akinek tulajdonsága az engedelmesség, a pszichológus szakember esetleg a jutalmazás/büntetés neveléstechnológiai eljárásait ajánlja. Ha olyan személyre van szükségem, akiben mindkét tulajdonság megvan, mindkét technológiai folyamatnak alá kell vetnem, ami nagyobb ráfordítást igényel, a céltól való nagyobb távolság arányában. Ha egy személyt mint egyik vagy másik vagy valamennyi technikai tulajdonság hordozóját legyártottam, semmi akadály, hogy a prototípusról áttérjek a sorozatgyártásra, és száz-, tízezer- vagy milliószámra termeljem a modellt. Kiszámíthatók a termelés költségei, s eldönthető, hogyan gazdaságosabb a termelés. Úgy-e, hogy előzetesen szelektálják, ki az, akit a technológiai folyamatba egyáltalán befognak. Vagy úgy, hogy válogatás nélkül munkálják meg az egyénket, de mindenkit addig idomítanak, ameddig szükséges. Vagy esetleg úgy, hogy a válogatás nélkül megmunkálás alá vett egyének közül meghatározott idő elteltével megsemmisítik a selejtet.

Az ilyen technológiával és azzal a logikával, amelyre ez tervgazdálkodás vagy piacgazdálkodás mellett egyaránt épül, nem az a fő baj, hogy konzekvensen végiggondolva a megsemmisítő és a munkatáborok képletét adja, s így erkölcsi szempontból fertelmes. Hanem az, hogy, ráadásul, tisztán pragmatikus szempontból is használhatatlan, mert a személyi erőforrás termelésének ilyen kezelésekor éppen ennek lényege sikkad el: az, hogy nem (vagy nem elsősorban, de mindenesetre nem csupán) *tulajdonságokat* kell kifejleszteni, amelyeket egyik vagy másik személy éppúgy viselne magán, mint ahogyan a dolog, hanem *viszonyokat*²⁸.

A totális állam által alkalmazott technológia a dologi erőforrás nagyüzemi tömegtermelésének logikáját próbálja alkalmazni a személyi erőforrás ipari méretekben történő előállítására. A dologi termelés logikája a dolgok két osztályát fordítja szembe egymással: azokat, amelyeket *hasznos* tulajdonságuk eszközzé tesz arra, és azokat, amelyeket *közömbös* tulajdonságuk anyaggá minősít ahhoz, hogy az előbbi az utóbbit szintén hasznossá formálja; e kettőn kívül létezik a dolgoknak még egy harmadik osztálya: azoké, amelyeket *káros*, az iménti technológiai

²⁷ Packard (1964) idéz a *Nation's Business* egy közvélemény-kutatásának eredményeiből, amely a menedzserek iránt támasztott új kíváncsiságot vizsgálta, és megállapította, hogy a „new claim number one”: *Legyenek alkotóképes konformisták!* (Magyarul a könyv részleteit lásd Vance Packard, 1971.)

A Palo Alto-i iskola részletesen foglalkozott a *spontaneitás előírásának* patogén hatású paradoxonával. Ennek megállapításait, továbbá a *társadalmi hasonlóság és egyéni különbség* paradoxonával foglalkozó saját vizsgálataim ide vonatkozó eredményeit lásd „A közvetítő identitás gazdaságpszichológiája” című fejezetben.

²⁸ A viszony és a tulajdonság összefüggéseinek részleteit illetően lásd „A közvetítő identitás gazdaságpszichológiája” című fejezetet.

folyamatokat zavaró tulajdonságaik kigyomlálásra ítélnék. Ugyanígy sorolja a totális állam három osztályba a társadalmat alkotó személyeket, megkülönböztetve azokat, akik - paranccsal és büntetéssel - *nevelnek*,²⁹ azokat, akik magukat fegyelmezetten *engedik nevelni*, és az *ellenséget*.

Be kell látni, mármint, hogy e három osztályt nem tulajdonságuk minősíti. Ha azoknak, akik engedik magukat nevelni, ez tulajdonságuk volna, akkor ez a befolyásolhatóság bármilyen hatásnak kitenne őket, így az „ellenség” hatásának is. Ha tulajdonságuk az volna, hogy csak a „jó” hatásoktól engedik magukat nevelni, ez feltételezné azt a további tulajdonságot, hogy a jót a rossztól meg tudják különböztetni, ez pedig feleslegessé tenné, hogy engedjék magukat nevelni. Valójában ezt az osztályt nem efféle tulajdonságok minősítik, hanem az a viszony, mely a nevelők kategóriája iránt a feltétlen bizalomé, az ellenségével szemben pedig a feltétlen éberségé.³⁰

Helyénvaló itt megemlíteni, hogy az a gyakorlat, amelyet e tekintetben az a totális állam is követett, amelynek legitimációs technikái között hosszú ideig fontos helyet foglalt el a Marxra történő hivatkozás, annak a „nevelésről szóló materialista tanítás”-nak az örököse, amelyről viszont Marx a 3. Feuerbach-tézisben azt írja, hogy „megfelelnek arról, hogy [...] a nevelőt magát is nevelni kell. Ennélfogva a társadalmat el kell különítenie két részre - melyek egyike fölötté áll [a társadalomnak - *Engels értelmező betoldása*]” (MEM 3., 8. lap)

Marx itt és másutt is a társadalom e kettéhasításának alternatívájaként a forradalmi gyakorlatot ajánlja. Az a forradalmi gyakorlat azután, melynek közegét - amikor irányítására pártot szerveznek, s az irányító párt irányítására a hivatásos forradalmárok Lenin-féle magját - magát különítik el két részre, „melyek egyike fölötté áll”, szerves részét képezi annak a történelemnek, melynek során e gyakorlatnak a kapitalizmust szocializmusra váltani akaró forradalmi szenvedélye ehelyett olyan posztkapitalista berendezkedés(ek)e)t segít, illetve enged megvalósulni, amely(ek) éppolyan messze áll(nak) a Marx-féle szocializmustól, mint a Marx-féle kapitalizmustól.

A totális állam alternatívái

A totális államok összeomlásakor a „természetes” és a „logikus” alternatíva egy demokratikus államberendezkedés, amely a személyeket szuverén lényekként kezeli, nem pedig nyersanyagként ilyen vagy olyan normák szerinti átalakításokhoz vagy dolgokként, amelyeket ilyen átalakítások a tőke részére előállítanak.

²⁹ A számos nyelvi leleményből, mely a totális államnak és polgárainak ezt a beállítódását kifejezi, álljon itt ez az egyetlen, amelyet a fordító talált arra, hogy Makarenko nagyszerű könyvének kis-szerű címét - Педагогическая поэма [Pedagógiai eposz] - magyarra változtassa: *Az új ember kovácsa*.

³⁰ Annak a fentebb említett problémának a világos megértéséhez, hogy a totális államban - akár piaci, akár pedig tervgazdálkodás alapján épül fel - miért oly szűkös erőforrás a vállalkozó szellem, képzeljük el, hogy ezt az oly nagyon szükséges feltételét a gazdasági rendszer működésének - vagyis a személy diszpozícióját, hogy *spontán* módon *egyéni* ötlete támadjon - nekiállnak a dologi termelés vázolt logikája szerint legyártani. Könnyű belátni, hogy minél *szervezettebben* halad a személy *spontaneitásának* előállítása, annál *kevésbé* állhat elő e technológiai folyamatban a spontaneitás. S azt is, hogy minél nagyobb lesz annak az - oktatási-nevelési - termelőegységnek a kibocsátó kapacitása, amely a személy *egyéniiségét* állítaná elő *sorozatgyártásban*, annál *kevésbé* állhat elő benne az originalitás.

Amikor a termelőrendszerben megérlelődik a szükséglet, hogy a tőkés vállalkozó kettéhasadt pozícióját újraegyesítsék, a totális állam pedig képtelen, hogy a tőke dominanciája mellett dologi tulajdonságként képezze ki vagy szelektálja a vállalkozó szellemet, ez szükségszerűen vezet el az egyedül lehetséges kísérlethez, hogy mégis legyen olyan személy, akinek úgy támadnak utasítás nélkül olyan ötletei, amelyek a többiekkel szemben kitűntetnek, hogy ez ne jelentsen veszélyt a totális állam számára: ez a *Vezér*, akiben a totális állam inkarnálódik.

A „természet” és a „logika” azonban, amely ebben a váltásban megnyilvánult, még maguké a totális államoké. Ezek számára, mint láttuk, a gazdasági rendszer működésének személyi feltételét másképp, mint dologként, nem lehet előállítani. Ebből következik, hogy a személyek dolgokként való kezelésétől másképp nem lehet megszabadulni, mint úgy, hogy a *személyi* feltétel megtermelésének kérdését egyáltalán leveszik a napirendről.

A gazdasági szempontok ezután kizárólag úgy merülnek fel, mint a *dologi* erőforrás termelésére és allokációjára vonatkozóak. Mintha kizárólag az lenne a kérdés, hogyan ésszerűbb a termelés és az allokáció: vajon úgy-e, ha a dolgok használati értékének volumenét tartja nyilván és igazgatja a *tervezés*, vagy ha csereértéküket a *piac*. És sohasem az, hogy a termelő és a fogyasztó, a vásárló (vagy az igénylő) és az eladó (vagy a kiutaló) pszichológiai „irracionalizmusa” miképpen húzza keresztül a gazdasági ésszerűséget. Pontosabban ez a tényező csak úgy szerepel az érvelésekben, mint szükségszerű következménye a tervgazdálkodás (illetve a piacgazdálkodás) gazdasági ésszerűtlenségének, amely úgyszólván magától eltűnne, ha a társadalom áttérne az ésszerű piacgazdálkodásra (illetve tervgazdálkodásra).

Holott efelől már az kétségeket kell hogy támasszon, hogy mindkét gazdálkodási rendszer számára a gazdasági ésszerűség kritériuma a dologi hatékonyság (a termelt használati értékek növekvő volumene, illetve a felhalmozódó csereérték), míg ezzel szemben világtendencia, hogy egyre csökken azok aránya, akiket a mezőgazdaság és az ipar foglalkoztat, ahol dologi javak tényleges termelése folyik,³¹ s a 80-as évek elejére a legfejlettebb magántőkés gazdaságokban a foglalkoztatottak *több mint 50 százaléka* a nem anyagi szolgáltatásban dolgozott, vagyis olyan ágazatokban, amely a nemzeti terméknek *fogyasztója*.

S az anyagi szolgáltatások ágazataiban a dologi hatékonyságot mérő paradigma alkalmazása legalább arra jó, hogy az egyén érdemeit lemérhessék, s így a társadalom az egyén *méltányos* díjazását ehhez szabhassa. Ezzel szemben a nem anyagi szolgáltatásokra a dologi mérce egyáltalán nem alkalmazható. Mert az ugyan kiszámítható, hogy 10 millió kilowattóra elektromos energiának vagy köbméter földgáznak az eljuttatása a fogyasztóhoz, 10 ezer vagonnak a be- és kirakása, 10 korsó csapolt sör forgalmazása hányszor nagyobb érdem, mint 2 millió kilowattórát, illetve köbmétert, 2 ezer vagoné vagy 2 korsó csapolt söré. A nem anyagi szolgáltatásokra azonban ez a számítás nem alkalmazható, minthogy a személyek munkaképességének termelését és felhasználását elvileg lehetetlen azokban a kategóriákban leírni és értékelni, amelyeket a dolgok termelésének és felhasználásának leírására alakítottak ki. A dolgokat, láttuk, olyan tulajdonságok jellemzik, amelyek magán az egyes dolgon belül vannak adva - a személyeket viszont olyan viszonyok, amelyek a személyek között alakulnak ki.

Olyan, mintha a pszichológiai „irracionalizmus” megfelelné egy gazdasági „irracionalizmusnak”: a tevékenységnek nincs effektív ára, de olyan dologi terméke is csak egyre csökkenő hányadának van, amely értéke szerint díjazható, sőt még azt is csak egyre csökkenő mértékben engedi, hogy legalább az egyén érdemét, aki a tevékenységet folytatja, a dologi hatékonyság paradigmája szerint mérjék és díjazzák.

Ezt a tendenciát azonban, mely szerint a foglalkoztatottak egyre növekvő hányadát nem a *dologi termelés* ágazataiban foglalkoztatják, nemcsak úgy lehet értelmezni, hogy a bruttó

³¹ A magántőke legfejlettebb országaiban ez az arány már 1969-ben kevesebb volt a foglalkoztatottak felénél, s 1980-ra jelentősen tovább csökkent: az USA-ban 38,9%-ról 33%-ra, az Egyesült Királyságban 46,9%-ról 39,4%-ra, Svédországban 48,3%-ról 37%-ra. A Német Szövetségi Köztársaságban, Franciaországban, Japánban ez az arány a 80-as évek elejére csökkent 50% alá. (*Labour force statistics 1969-1980. OECD. Paris, 1982*).

termék egyre növekvő hányadát a különböző országokban³² *termelés* helyett a *fogyasztás* dologi feltételeként használják fel. Hanem úgy is, hogy e növekvő hányad a termelésnek *dologi* feltétele helyett a *személyi* feltételét állítja elő. A személyi erőforrás előállításának ésszerűségét viszont nem lehet a dologi erőforrás termelésének logikája szerint megítélni.

Ha a nem anyagi szolgáltatásokról, amelyek az emberi erőforrást termelik, nem lehet megállapítani dologi mérce alkalmazásával, hogy mekkora ráfordítás mellett mekkora a kibocsátásuk, akkor nemcsak a tőkének és a *megtermelt* munkaerőnek az előzőekben tárgyalt dilemmája marad megoldhatatlan, hanem az a hagyományos kérdés is, hogy ha a munkaerőnek bér munkában végzett előállításában milyen arányban osztozik a tőke és a *termelő* munkaerő. Egy további megoldhatatlan kérdés, hogy milyen a gazdasági viszony a között a munkaerő között, amely termel, és aközött, amelyet termelnek (aközött, aki oktat, gyógyít vagy igazgat, és aközött, akit oktatnak, gyógyítanak, igazgatnak stb.). E kérdések pedig a modern oktatási, egészségügyi, igazgatási, általában szolgáltatási szervezetek alapviszonyaira vonatkoznak: az emberi beruházás szervezeti eszközei felett *rendelkezők*, továbbá a szervezet *alkalmazottai*, *ügyfelei* és a szervezet hatékonyságát kívülről *megítélők* közötti viszonyokra.

E tényezők *gazdasági* viszonyainak a jellemzésére a dologi hatékonyság kategóriáiban nincs elvi lehetőség. Nincs elvi lehetőség annak megállapítására, mekkora dologi értéket képvisel az a munkaerő, amelyet meghatározott idő alatt az oktatás létrehoz vagy a gyógyítás megment, az igazgatás működtet (vagy működésében akadályoz). Ezért aztán annak kiszámítására sincs elvi lehetőség, mennyit ér annak a munkaereje, aki az oktatást, a gyógyítást, az igazgatást stb. végzi.

Ezeket a számításokat nem helyettesíti, ha tudjuk, hogy egy-egy tanulóra az állam ráfordításai a 6. jegyzetben feltüntetett adatok szerint alakulnak, mert a kérdés éppen az, hogy ekkora inputból mennyivel több (esetleg mennyivel kevesebb) outputot állítanak elő.

A tudományos kutatómunka tekintetében - minthogy ez a dologi termelés rendszerébe kapcsolódik - nincs *elvi* akadálya dologi haszonnal és ennek megfelelő méltányos bérrel kapcsolatos számításoknak. S mégis, a pusztán *gyakorlati* nehézség, hogy az ilyen számításokat elvégezzék (pl. az a tény, hogy a dologi haszonhoz való közvetítés csak többszörös áttételen át jut érvényre), elégséges olyan groteszk megoldásokhoz, mint hogy némely tudományos kutatóintézetben az egyéni teljesítményt végül is nem ebben, hanem a „megtermelt” közlemények volumenében mérik. Vagy annak az állapotnak a tartós fennállásához, hogy a tudomány és a tudósok - legalábbis a szovjet típusú rendszerekben - messze tényleges hozzájárulásuk aránya alatt részesülnek a bruttó nemzeti termékből.

Így annak megállapításához, mennyi ezeknek a munkáknak a *méltányos* bére, nem lehet másból kiindulni, mint abból, mekkora az a díjazás, amely mellett e szolgáltatásoknak kereslete és kínálata éppen egyensúlyt tart.

Amit is megállapíthatatlanná tesz a tény, hogy - mint erre előző vizsgálódásokból lehetett következtetni - az ilyen tevékenységnek tulajdonképpen nincs effektív ára.

³² W. Leontieff adatai alapján számított értékek szerint 1970-ben, 1980-ban, 1990-ben, illetve 2000-ben a különböző országcsoportokban a bruttó termék következő százaléktételeit fordították, illetve fogják prognosztizálhatóan szolgáltatásokra fordítani:

	1970	1980	1990	2000
fejlett országok	27,2	29,1	32,7	34,7
fejletlen, de nyersanyagokban gazdag országok	16,1	18,7	24,2	33,06
fejletlen és nyersanyagokban is szegény országok	16,33	18,2	22,65	26,9
világ-átlag	25,6	27,4	310	33,66

Wassily Leontieff: A népesség növekedése és a világ gazdaság jövője.
Statistikai Szemle, 60. 453-474. lap)

Fejezetek a gazdaságpszichológiából

A gazdaságpszichológiai feltételek tapasztalati vizsgálata során eddig szinte kivétel nélkül úgy volt, hogy az 1. fejezetben bemutatott négy nagy pszichológiai elmélet közül az első kettő valamelyikét alkalmazták: a behaviorizmust vagy a kognitívizmust. A siker, amit ebben elértek, azt mutatja, hogy érvényes elméletet alkalmaztak a kutatás tárgyául választott jelenségvilágra. Ez pedig egybevág azzal az előzőekben tett megállapítással, hogy e két elmélet olyannak írja le az embert, amilyennek ez valóban mutatkozik olyan gazdasági rendszerben, amely viszonylag közel áll a tökéletes verseny absztrakciójához, illetve olyanban, amely ettől egy vegyes gazdaság irányában távolodik: a gazdaságpszichológia szinte kivétel nélkül minden tapasztalati kutatását eddig ilyen rendszerekben végezte.

Termelés: természet és munka

A legtöbb gazdaságpszichológiai kézikönyv vagy tankönyv tartalomjegyzékében és tárgymutatójában hiába keressük a természetssel vagy termeléssel kapcsolatos címszavakat.³³

S ez főleg azért sajnálatos, mert valahányszor más gazdaságpszichológiai jelenségek kontextusaként szerepel, úgy kezelik, mintha egyetlen releváns meghatározottsága a pénzre vonatkoztatott meghatározottság lenne.

Leszámítolás

Eszerint állítólag a természet minden lényeges összefüggésével számolunk, ha tekintetbe vesszük, hogy 1., mekkora a pénzben kifejezhető jelenbeli ráfordítás (**P**); 2., mekkora a pénzben kifejezhető jövőbeli kibocsátás (**F**); 3., mennyi idő (**t**) telik el a ráfordítás és a kibocsátás realizálása között. Minél nagyobb **F/P**, és minél kisebb **t**, annál inkább érdekeltnek tartható az ember abban, hogy a kérdéses termelési folyamatba belépjen.

Az általános feltevés szerint, amely a termelés időbeli perspektíváira vonatkozó megfontolások mögött is meghúzódik és amelyet többen (Koopmans, 1960; Lancaster, 1963; Fishburn és Rubinstein, 1982) axiomatikusan vezetnek le, ha **t = 0** mellett megállapítjuk a **k = F/P** hányadost, majd kiszámítjuk ennek az időegységre jutó **R** növekményét, a *leszámítolási rátát*, akkor az elvárt

$$F = kP(1 + R)^t$$

tekintet nélkül **F**, **P**, **R**, illetve **t** abszolút nagyságára.

Valójában azonban ezt az összefüggést empirikus vizsgálatok már a pénzben kifejezhető viszonyokra nézve sem igazolják. Az IAREP (International Association for Research in Economic Psychology) 1988. évi kollokviumán például Benzion et al. (1988) bemutatták egy olyan (204 gazdaságtan- és pénzügy-szakos egyetemi hallgatón végzett) vizsgálat eredményét, amelyben variálták

1., a *tétek nagyságát*: 40, 200, 1000, illetve 5000 dollár;

2., az *időtartamot*: 0,5, 1, 2, illetve 4 év;

³³ Ennek egyik fő oka, hogy a tudományok, és főképp a társadalomtudományok kényszeres felparcellálásának keretében a közgazdaságtan e területének pszichológiai vonatkozásai nem a gazdaságpszichológiának, hanem a szervezetpszichológiának lettek leosztva, miközben ezeket szigorúan elhatárolták egymástól. A szervezetpszichológia aspektusáról lásd egyebek között Argyle, 1972.

amely tételek s amennyi idővel később kerülnek a v. sz. (vizsgálati személy) által bevételezésre, illetve korábban kifizetésre.

A válaszok átlagolása $p < 0,001$ szinten szignifikáns eredményt adott, $R = 0,254$ átlagos leszámítolási ráta háttérén (amelynek magas értékét magyarázza a vizsgálat időpontjában és helyén - Izraelben - létező erőteljes infláció, melynek tendenciáiban, valamint a vizsgálat kérdésével való összefüggéseiben a közgazdasági, illetve pénzügyileg képzett kísérleti személyek jól eligazodtak). Eszerint

1., a gazdaságpszichológiailag releváns ráta csökken a tét növekedésével:

40 dollár esetén átlag: 0,351

200 dollár esetén átlag: 0,254

1000 dollár esetén átlag: 0,241

5000 dollár esetén átlag: 0,169

2., a leszámítolási ráta hasonlóképp csökken az időtartam meghosszabbodásával:

1/2 év eltérés esetén évi átlag: 0,380

1 év eltérés esetén évi átlag: 0,257

2 év eltérés esetén évi átlag: 0,204

4 év eltérés esetén évi átlag: 0,172

Ebből a termelésre nézve az következne, hogy minél nagyobb értéket köt le az ember és minél hosszabb időre, annál szerényebb az az évi ráta, amely mellett vállalkozását már kifizetődőnek érzi. A vizsgálatban a részt vevő személyek átlagának ahhoz, hogy 40 dollárt félévre lekössön, az kellett volna, hogy 1/2 év elteltével biztos 50,56 dollárhoz jusson, ami egy évre számítva majdnem 60%-os haszonnak felelne meg. Ezzel szemben 5000 dollárnak négy évre szóló lekötésére az átlag már akkor hajlandóan mutatkozik, ha arra számíthat, hogy 4 év múlva 7760 dollárt kap vissza, ami összesen is csak 55,2%-kal nagyobb az eredeti értéknél, az elvárt évi növekmény pedig alig nagyobb 11 és fél százaléknál. Az axióma alapján azt kellene várni, hogy ugyanaz a személy, aki 40 dollárt csak akkor köt le fél évre, ha a fent említett hasznot remélheti, 5000 dollár lekötéséhez megkívánja, hogy négy év alatt az induló tőke több mint 32 és félezer dollárra gyarapodjék.

Amíg semmi másról nincs szó, mint pénzben kifejezhető összefüggésekről, addig legalább ezek tendenciája megfelel annak, amit az axióma alapján lehet várni: egy előnyös kimenetnél (pénz bevételezése, áru birtokbavétele) pótlólagos előnyt jelent, minél hamarabb következik be e fejlemény - egy hátrányos kimenetnél (pénz kifizetése, áru átengedése) ugyanez pótlólagos hátránynak számít. Amint azonban pénzben el nem számolható tényezők kapcsolódnak be az összefüggésbe, már a tendencia sem írható le ekképpen.

Egy kísérletben mindenkitől megkérdezték, maximum mennyit lenne hajlandó fizetni különböző tételekért (hogya szerezhesen 4\$-t; elkerülhesse 4\$ elvesztését; elkerülhesse 1000\$ elvesztését; elkerülhesen egy 110V-os elektromos áramütést; illetve hogy csókot kapjon az általa választott filmszínésztől), s melyikért mennyit, ha bekövetkezésük különböző időpontokban (azonnal; 24 óra múlva; 3 nap múlva; 1 év múlva; illetve 10 év múlva), de teljes bizonyossággal esedékes. Míg a pénzbeli tételeknél a leszámítolás tendenciája megfelelt az axióma szerint elvárhatónak (tehát az egy, még inkább a három nap múlva esedékes nyereségért, illetve veszteség elkerülésért kevesebbet lett volna hajlandó fizetni a v. sz., mint az azonnal esedékes haszonért, illetve kármentesülésért, továbbá tíz év múlva kevesebbet, mint egy év múlva), addig a pénzben nem kifejezhető két tét esetében más volt a helyzet: a v. sz. többet lett volna hajlandó fizetni a három nap múlva esedékes csókért, mint azért, amely már másnap várható, s ezért még mindig többet, mint az azonnaliért, s ugyanígy többet a tíz, vagy akár csak az egy év múlva fenyegető elektromos áramütés elkerüléséért, mint az azonnaliért. (Benzion et al., 1988 alapján)

A pénzben el nem számolható minőségek tulajdonképpen már azt lehetetlenné teszik, hogy a $t = 0$ mellett megállapítható k -t a határhaszon-elmélet paradigmája alapján számoljuk. Ezek alapján tudvalévően azzal kell számolni, hogy a termeléshez elfogyasztásra kerülő P minden további kvantuma egyre többet ér, e fogyasztás révén megtermelt F minden további kvantuma pedig egyre kevesebbet, s hogy ekképpen $k = F/P$ kétszeres okból is csökkenő tendenciát mutat.

Ezt a paradigmát azonban hatályon kívül helyezheti három másik.

Az újszülött paradigmája

„Egy újszülöttnak minden vicc új” - tartja a közmondás. S e szerint alakul a megtermelt javak újabb meg újabb mennyiségeinek a sorsa, amikor ezek nem a gazdasági tevékenység ugyanazon alanyánál halmozódnak fel.

Ha valakinek van egy háza, akkor egy másodiknak a megépítésére már kevesebbet áldoz, és még annál is kevesebbet, ha a városban (az országban, a világban) szerte már 1563 lakóháza áll, és ezt kell gyarapítania egy 1564-edikkel. Ám ha Kisnek, vagy akár már 1563 polgárnak áll a háza, amikor Nagy hozzájut a magáéhoz, akkor Nagyé nem második vagy 1564. ház lesz, hanem éppolyan első, mint Kisnek volt az övé.

A két ház értéke közötti különbséget legfeljebb az érinti, hogy az 1564. házából le kell számítani a hozzájutás ideje által meghatározott értéket. Ezt az értéket ellentételezi az, aki pl. 1564-es sorszámmal jegyeztethetné be magát a Merkúrnál, s ehelyett megvásárolja az első sorra kerülő gépkocsi-kiutalást. Itt az értéket befolyásoló időtényező nem a termelése, hanem a beszerzése. Mindenesetre ez a tényező nem változtat azon, hogy az a család, amely az 1564-ik autóhoz jut hozzá, (Magyarországon, az esetek túlnyomó részében) éppúgy az autót veszi birtokába, mint az, amelyiknek ez mindjárt a széria elején sikerült.

Ily módon tehát a megtermelt javak aggregált tömegének a termelési hajlandóságot csökkentő hatása nem érvényesül, ha az újabb javak más-más alany tulajdonába kerülnek.

De nem érvényesül az erőforrás csökkenésének a termelési hajlandóságot csökkentő hatása sem, ha az erőforrás egymástól független - egyéni vagy kollektív - alanyok között szétosztva áll rendelkezésre. Bármilyen jelentős is az aggregált erőforrás, amikor az első döntést meghozzák arról, hogy fordítsanak-e belőle meghatározott termék előállítására, a döntéshozó éppúgy csak a maga erősen körülhatárolt erőforrásrészének háttérén hozná meg ezt a döntést, mint az, aki majd akkor fog a kihívással szembesülni a maga erőforrásrészének háttérén, amikor az aggregált erőforrás nagy részét már felhasználták.

Ezért meghatározott javak megtermelésére minden egyéb feltétel azonossága mellett ott a legkisebb a készlet, ahol a többiektől független szubjektum arról hoz döntést, hogy tulajdon erőforrását használja-e közjavak számának szaporítására - és ott a legnagyobb, ahol a megtermelt javakkal majd a többiektől független szubjektum rendelkezik, aki azonban döntésének meghozatalakor az erőforrások aggregált bőségével számol.

Az újszülött paradigmája minden más gazdasági tranzakcióban érvényre juthat a marginális paradigma mellett. Így például abban a kérdésben, hogy milyen tényezőktől függ az emberek hajlandósága, hogy valamely rendelkezésükre álló jóságot áruba bocsássanak, a marginális paradigma értelmében az az összefüggés érvényesülne, mely szerint meghatározott jóság minél nagyobb mennyisége és minél kevesebb pénz áll rendelkezésre a gazdasági tevékenység alanyának, annál nagyobb lesz az eladási hajlandósága, amely majd egy készlet kiadásának mértékében csökken.

Mármost az újszülött paradigmája ezt úgy módosítja, hogy bármekkora is a kollektív alany rendelkezésére álló jószág, illetve pénz mennyisége, ha ezek egyes adagjai más-más egyénhez tartoznak, akkor nem az aggregált mennyiségek határozzák meg a folyamat dinamikáját, hanem az az összefüggés, hogy elvben a korábbi eladási aktus is valamelyik egyén számára a jószág utolsó kvantumának kiárúsítása, viszont van, aki számára a későbbi eladási aktus is a pénz első kvantumának bevételezése.

Az újszülött paradigmájának egyik megnyilvánulása az a hatás is, amelynél fogva esetleg az egyedi tulajdonos sem aggregáltan tartja számon a rendelkezésére álló javakat, hanem egyediségükben. Így a műkincsgyűjtő a tulajdonában levő Van Gogh-ok eladására semmivel sem érez nagyobb hajlandóságot pusztán attól, hogy két Picassója is van, sőt az eladási hajlandóságot az sem növeli, ha e két további vászon is Van Gogh-tól való. Az eladási hajlandóság azonban azonnal megnőhet, ha a viszonyok átalakulása nyomán az újszülött paradigmája helyett a marginális paradigma lép érvénybe. Ez a hatás volt megfigyelhető például, amikor a szovjet állam a maga tulajdonába vette az ország műkincseit s nyomasztó devizahiányának enyhítésére a bőségben rendelkezésére álló műtárgyak - áron aluli - kiárúsításával tett lépéseket.

Az öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája

„Egymilliárd üti a gülleniek markát, ha valaki megöli Alfred Illt” - ajánlja a több mint negyvenöt év után újra felkeresett, addigra teljesen tönkrement szülővárosának az öreg milliárdosnő Dürenmatt drámájában. S miután a beígért összeg biztos reményében a városban máris megindul a kereskedelmi élet, felesége ekképpen korholja Alfred Illt, aki éppen felfedezi, hogy az ő családja is részt vesz a helyi gazdaság keynesi fellendítésében: „Mindenki adósságra vásárol, Frédi. Csak te vagy olyan hisztérikus. Egyenesen nevetséges vagy az örökös félelmeddel.”

Ez a minta azért kap érvényt egy profit maximálására irányuló esetleges törekvésben, mert ez utóbbi a modern termelés mellett egyre inkább egy szervezetnek a törekvéseként jelenik meg.

Fentebb már szóltunk a szervezetben fellépő azon tendenciáról, hogy olyan határköltséget, amelyet e szervezet struktúrájának meghatározott helyén kezelnek, és olyan határbevételt kell egymással kiegyenlíteni, amelyet e struktúrának más helyén realizálnak, s a széles sávról, amelyben az első pozícióból tekintők úgy ítélik, hogy a költségek növekménye már korábban meghaladta a bevételét, míg a másik pozícióból olyan számítást végeznek, mely szerint a többletbevételek még később is nagyobbak lennének a szükséges többletköltségnél.

Létezhetnek ugyan minden társadalmi szerveződésben szélsőséges esetek, amelyekben a többletköltségek olyan szembeötlően csekélyek vagy a rajtuk megszerezhető többletbevételek olyan nyilvánvalóan hatalmasak, hogy megfogalmazott vagy hallgatóságos konszenzus alakulhat ki közöttünk még akkor is, ha a többletköltségeket történetesen nekem kell viselnem, vagy ha a többletbevételekből adott esetben én nem részesedem, feltéve, hogy a Simon (1982) által meghatározónak tartott kielégítő hasznát azért mindegyikünk megtalálhatja. Létezhet továbbá a szélsőséges eseteknek az a másik típusa is, amelyben, ellenkezőleg, a többletköltségek hatalmas nagysága a nyilvánvaló, vagy az általuk megváltott többletbevételek csekélyisége ötlük szembe, s így a konszenzus arra nézve alakul ki, hogy a tranzakciótól el kell tekinteni.

Az ambivalencia sávján belül azonban nap mint nap előállnak olyan típusú konfliktusok, mint a dorogi szemétegetőé egyfelől, az ideig-óraig rejtett környezetszennyezése másfelől.

Egy szemétegetőnek olyan hatalmas a közhaszna, hogy a társadalomban senki nem támaszt vele kapcsolatosan kételyeket. Terheit azonban olyan aránytalanul kellene annak a vidéknek viselnie, ahova telepítik, hogy megépítése - amint ez a dorogi lakosság esetében is történt - beleütközhetik a helyi ellenállásába.

Az ideig-óraig rejtett környezetszennyezés esetében a lokális haszon az, amelynek érdekében az ökológiai terheket megpróbálják az egész szervezetre ráterhelni.

Annak következményét, hogy a marginális költség és a marginális bevétel egymáshoz való viszonya eltérő lehet a szervezet, illetve a részét képező csoportok/egyének számára, a gazdaságpszichológiai vonatkozású szakirodalom (melynek áttekintését nyújtja Margolis, 1982) mindenekelőtt a fogyasztásra vonatkozóan tárgyalja: mint *potyázást* (free riding), vagyis a felek egyik-másikának (netán külön-külön mindegyikének) titkolt szándékát, hogy ingyen vegyen részt a *közös javak* (public goods) élvezetében.³⁴

Az öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája szerint mintázódó összefüggéseket - így azokat, amelyek a közjavak használatára vonatkoznak - gyakran a *nem zéró végösszegű játék* kategóriáiban szokták leírni. A zéró végösszegű játékban az egyes résztvevők csak annyit nyerhetnek, amennyit a partner(ek) veszít(enek), s amit elveszítenek, azt a partner(ek) maradéktalanul megnyeri(k). A nem zéró végösszegű játék esetében azonban létezik a játék lehetséges kimeneteleinek legalább egy olyan párosa, amelynek tekintetében - két játékoskal számolva - **Én** előnyben részesítem **K**-t **K'**-vel szemben, miközben **Te** nem részesíted előnyben **K'**-et **K**-val szemben (Luce és Raiffa, 1957).

Ha ez a kimenetek összes lehetséges párosára érvényes, akkor a megoldás (a felek teljes érdekazonosságánál fogva) triviális. A paradigmánknak megfelelő játékban viszont egyszerre vannak jelen olyan kimenetelpárosok, melyekre nézve a felek között *érdekazonosság* van, és olyanok, amelyek tekintetében *érdekellentét* áll fenn.

Az ilyen játékok néhány fontosabb típusát és a bennük követhető stratégiákat az alábbiakban mutatom be. A bemutatott mátrixokban a játékoknak két szereplője van: Annak a játékosnak, amelyik a mátrix sorai közül választhat, a „\” jel előtt álló szám mutatja, mekkora előnye származott választásából a másiktól függően - e másik játékosnak, aki az oszlopok közül választhat, a jel után álló szám mutatja e választásból fakadó, az előbbiétől befolyásolt előnyét.

³⁴ A potyázásnak valójában lehet ettől merőben eltérő oka is, amellyel a gazdaságpszichológiai szakirodalom nem foglalkozik, de a vele kapcsolatos sejtést - majd ezután induló kutatások reményében - érdemes megfogalmazni.:

Ha több egyén, csoport, nemzet összeadja eszközeit egy cél megvalósítására, akkor arra számíthatnak, hogy az egyesített eszközök hatékonysága nagyobb lesz, mint az egyes eszközök hatékonyságának összege. Tegyük fel, hogy n számú személy úgy járul hozzá a közös cél (c) megvalósításához, hogy különböző minőségű eszközeik működése mennyiségileg értékelhető, s e lehetőség alapján úgy intézik, hogy bármelyikük hozzájárulása bármely másik hozzájárulással egyenértékűen e legyen. Ekkor e megfogalmazott feltétel értelmében nem lehet szó potyázásról. S mégis, az imént megfogalmazott másik feltétel értelmében

$c > ne$.

Ebből pedig triviálisan következik, hogy

$e < c/n$,

vagyis hogy kinek-kinek a hozzájárulása a maga eszközével a közös célhoz *kisebb* lesz, mint a közjavakban testet öltött közös cél reá jutó hányada.

Ez az összefüggés éppolyan szükségszerű módon jellemzi az eszközök felhasználását meghatározott célok szolgálatában, mint az a másik, amely szerint a lekötött eszközöktől az várható, hogy az általuk megvalósított célok értéke az idő múlásával egyre növekvő mértékben múlja felül maguknak az eszközöknek az értékét. Ezt az összefüggést számítja le az ember, amikor - mint fentebb láttuk (tekintetbe véve az összefüggés alóli kivételeket is) - a jövőbeli fejleményért annál kevesebbet hajlandó a jelenben áldozni, minél távolibb e várható fejlemény az *időben*. Sejtésem szerint mármost ugyanilyen leszámítolásra kerül sor a *térben*, amikor az egyén annál kevesebbet hajlandó saját eszközeiből a közösen élvezhető termékekért áldozni, minél tágabb közösség közjavairól van szó.

E játékok közül Luce és Raiffa id. könyvében kiemel kettőt:

1\	0
3\	2
0\	2
2\	1

Fogoly-dilemma. A mintája annak a két tettestársnak a viselkedése, akik külön cellákban töltik vizsgálati fogságukat, tudva, hogy mivel a vizsgálóbíró csak a tényálladék csekély részére vonatkozóan van ellenük bizonyítéka, ezért ha mindketten kitartanak tagadásuk mellett, akkor csekély büntetéssel megússzák (e negatív kimenetel viszonylagos pozitív értéke: 2); ha mindketten vallanak, megkapják büntetésüket, de mindkettőjükénél enyhítő körülményként veszik tekintetbe az önként tett őszinte vallomást (1); ha viszont egyik kitart tagadása mellett, míg a másik bevallja elkövetett bűnüket, akkor ez utóbbinak, minthogy segítségére volt az igazságszolgáltatásnak, csekély büntetését még fel is függesztik (3), míg társát a büntetést és megrögzött tagadásáért a lehető legsúlyosabb büntetéssel sújtják (0).

A mátrixban az alsó sor, ill. a jobboldali oszlop képviseli a tagadó magatartást, a felső sor, ill. a baloldali oszlop pedig a vallomástételt. Látható, hogy az utóbbiak választása mindkét játékos számára nagyobb nyereményt ígér (0 helyett 1-et, ill. 2 helyett 3-at). De látható az is, hogy ha mindketten a maguk maximális hasznát keresik, akkor ténylegesen együttes kárakat készítenek elő (az előnyös sor és az előnyös oszlop találkozásánál: 1¹).

0\	3
2\	1
3\	1
1\	1

Családi vita. A férj vasárnapi délután boxmeccsre akar menni, a feleség pedig moziba, de mindketten együtt akarják egymással eltölteni az időt (kinek-kinek az ő kedve szerint való, de közös programnak a mátrixban feltüntetett értéke: 3), miközben a másik kívánságának engedő együttes időtöltést mindketten jobbnak tartják (2), mint ha kitartva a maguk programja mellett, egymástól különválva keresnék vasárnapi élvezetüket (1), a legrosszabbnak azonban az a groteszk fejlemény ígérkezne, ha mindketten engednének a másik kényének, s így a férj egy moziban találná magát, a feleség pedig egy boxmeccsen, társuktól, akinek a kedvére tettek volna, mégiscsak elválasztva.

További nem zéró végösszegű - félig érdekellentétre, félig érdekazonosságra épülő - játékok mátrixaihoz fenti kettőnek a mintája szerint lehet konkrét tartalmakat rendelni. Ilyenek például:

2\	0
3\	1
0\	1
1\	1

Idealizált piaci verseny. A „Fogoly-dilemma” fordítottja, amennyiben az egyes játékosok ragaszkodása a maguk önző szempontjához (amelyet a mátrix felső sora, illetve baloldali oszlopa képvisel, lévén az általuk mindegyik félnek ígért nyeremény 0 helyett 2, ill. 1 helyett 3), magától vezet el olyan optimális fejleményhez (2²), amely mindnyájuk érdeke szerint való.

0\	1
3\	2
2\	3
3\	1

A másik számára kikapart gesztenye. Az egyik játékos a maga érdekei szerint választva a másiknak az érdekeit is megvalósítja (a mátrix második sorát választva nyereménye 0 helyett 2, ill. 1 helyett 3, a partneré pedig 0 helyett 3, ill. 1 helyett 2); ugyanakkor a partnernek olyan választási lehetőséget ad, hogy az a maga érdekét az övének a rovására juttassa érvényre (a mátrix baloldali oszlopát választva a nyereménye 2 helyett 3 lesz, míg az első játékosé ezáltal 3 helyett 2).

0\	2
3\	1
1\	3
3\	1

A kikényszerített érdekazonosság. Az egyik játékos a maga közvetlen érdekeit követve (a mátrix alsó sorát választva nyereménye 0 helyett 1, ill. 2 helyett 3) igazi érdekei ellen dolgozna (lehetővé tenné, hogy partnere a mátrix baloldali oszlopát választva az ő nyereményét 3 helyett 1-re szorítsa le). A maga közvetlen érdekei ellen döntve viszont az érdekellentét helyett az érdekazonosságot kényszeríti a partnerére, aki

most a maga nyereményét növelve egyúttal az övét is növeli (a mátrix felső sorát választva a partnert rászorítja a jobboldali oszlop választására, s ezzel az ő nyereménye az imént megállapított 1 helyett 2 lesz).

A jó vég paradigmája

Egy további mintát, amely szerint olyankor alakul a megtermelt javak újabb meg újabb kvantumainak a sorsa, amikor ezek valamilyen nagyobb építmény egészévé illeszkednek, ez a közmondás képvisel: „Minden jó, ha a vége jó”.

Képzeli el, hogy valaki hídelemeket termel. Feltételezhető lenne, hogy ha már megtermelt tíz hídelemet, akkor egy tizenegyediknek a megépítésére kevesebbet áldoz, és még annál is kevesebbet, ha már 63 darabot halmozott fel ebből a termékből, és ezt a készletet kell egy 64-edikkel gyarapítania. Ám ha éppen 64 darab hídelemből áll össze egy híd, akkor ez megfordítja az összefüggéseket: az első hídelemre való határkölség ráfordítása a hídnek $\frac{1}{64}$ részét produkálja, vagyis 0,0156 hidat; a tizenötödik hídelem legyártása már 0,02, a negyvenötödiké 0,05 részét fedezi a híd aktuális hiányának. Amikor azután az ember hozzáfog a ötvenötödik elem legyártásához, hídja még éppúgy nincs (a túlsó partra még éppúgy csak csónakon vagy úszvást lehet átjutni), mint az építkezés megkezdése előtt, de ennek az elemnek a legyártása és a helyére illesztése már az aktuális hiány 0,1-ének, a hatvanegyediké 0,25-ének, a következő 0,33-ának, végül az utolsó előttié már a felének a ledolgozását engedi elkönnyelni tényleges határhozamként. A legutolsó határkölség ráfordításának tényleges határhozama pedig: 1 egész híd.

Ennek a tendenciának a tekintetbevételét, amely a csökkenő határhozadék motivációs összefüggését a visszájára fordítja, azért kell fontosnak tartani, mert olyan gazdaságpszichológiai hozzájárulást jelenthet a tervgazdálkodással krónikusan együtt járó *hiány* mechanizmusának megértéséhez, amelyben azonban a pszichológiai magyarázat nem fedi el a gazdaságtanit, nem próbál a helyére lépni.

A tervgazdálkodás során rendszerré válik, hogy az igénylő a benyújtott igénye mellett azzal érvel, hogy az előzetesen eszközölt ráfordításnak is az újabb ráfordítástól jöhetne meg a hozama.³⁵ Az olyan esetek mellett azonban, amikor a beruházásnak a dolog fizikai természete ad egészes jelleget, a tervgazdálkodás a maga gazdaságpolitikai természetének megfelelően általában adja ezt a jelleget a termelésnek, beleértve az egyes tételek pusztán mennyiségileg bővített újratermelését is:

Legyen bizonyos termékből a terv előírása évi 150 000 darab. Magától értetődik, hogy az egyes határkölségek ráfordításának határhozamát nem a határhaszon-elméletre épülő számítások adják meg, hanem sokkal inkább az az összefüggés, amely szerint az első kvantum legyártásával 0,0000067 részét teszi meg a vállalat az éves terv teljesítésének, míg a 150 000-dik kvantum megtermelésének a *hozama: az éves terv teljesítése*. S hogy ez éppen az utolsó kvantumnak a hozama, bizonyítja, hogy ha a vállalat 149 999 darabbal zárja az évet, ez azt jelenti, hogy a tervet *nem* teljesítette. S vajon mekkora határkölség lenne túlméretezett akkora határhozamhoz, mint az éves terv teljesítése? Vagyis: az utolsó, a 150 000-ik darab legyártása?

Hát még a 750 000-diké, amely az ötéves terv teljesítésével egyenértékű!

A tervgazdálkodás rendszerében tehát a határhozam nem attól függ, milyen kevés van még meg egy termelési folyamat kezdete óta, hanem attól, milyen kevés hiányzik már egy termelési folyamat végéhez.

Másfelől a tervgazdálkodás nemcsak a termékre, de az erőforrásra is egészes jelleget szab ki. Itt a dolgok jó vége a másik végük: nem az, amikor *már*, hanem amikor *még* megvan az egész.

³⁵ A korábbiakban olyankor, amikor vállalatok valamilyen tárcától igényeltek pótlólagos ráfordítást, lehetett tapasztalni azt az érvelést, hogy e határkölségnek lesz a hozama a korábbi ráfordítások termőre fordulása is. Ugyanígy hallottuk érvelni az előző kormányt, amikor meg akarta szerezni az Országgyűlés jóváhagyását a Bős-Nagymaros-i beruházás folytatásához.

Tegyük fel, hogy a vállalatnak a terv által egy évre előírt 150 000 darab legyártásához szükséges erőforrást a kérdéses évre ki is utalják. A vállalat igazgatása ekkor nem az erőforrás 150 000 egységével gazdálkodik, amely bőség viszonylag alacsonyan szabná meg egy-egy egység értékét, szemben azzal, ahogyan becsülik majd, amikor az év vége felé már csak néhány marad belőle. Gazdaságpszichológiailag a 150 000 egységnek az a minőség szab értéket, hogy ez *a vállalat egész évi kiutalása*, s a vállalat vezetése e magas értéknek megfelelő szigorúsággal mérlegeli, mekkora várható hozam igazolhat egy olyan ráfordítást, mint hogy a kiutalt készlet egészét megbontsák. Amikor azután már csak *a vállalat félévi kiutalása* áll rendelkezésre, ennek már alacsonyabb az értéke, s ezzel arányban csökken a mérlegelés szigorúsága is, amikor az egyes részlegek előterjesztik igényüket s a várható hozammal kapcsolatos ígéreteiket. S amikor már mindössze *a vállalat egyhavi kiutalása* áll az igazgatóság rendelkezésére, ennek a csökkent értéknek megfelelően értékeli ekkor a ráfordítás határköltségét.³⁶

Az ilyen termelési rendszerben minél inkább előre haladt a folyamat, amelyben **A** erőforrásból **B** terméket előállítják, annál erőteljesebbé teszi saját dinamikáját: az erőforrás marginális értéke egyre csökken - a termék marginális értéke egyre növekszik. Aligha össze nem függ a szocialista gazdaságnak ezzel a tendenciájával a Kornai által megállapított tendencia az erőforrás-hiány bővített újratermelésére.

A munka: eszköz vagy kielégülés?

A munka az a tevékenység, amellyel a termelést folytató ember beavatkozik a természet folyamatába: ahelyett, hogy csak kivárná az időt, amíg a természeti anyagban maguk a reá ható természeti erők alakítják ki az emberi célokra használható képződményt, mesterségesen szabja meg az irányt, amelyben azután majd ezek az erők kifejtetik természetes hatásukat.

A gazdaságpszichológiai szakirodalom azonban a munkát általában nem a termékével összefüggésben szokta tárgyalni, hanem mindenekelőtt azzal a pénzösszeggel összefüggésben, amelyet az fizet érte, akinek a javára végzik. Ebben a kontextusban a munkát úgy kezelik, mint ami a háztartások és a vállalatok közötti anyagcsere-körforgásnak az egyik félkörét

³⁶ Talán jobban áttekinthető ez a gazdaságpszichológiai összefüggés, ha a közösségi termelés helyett a magánfogyasztás köréből vesszük a következő példát:

Az ötvenes években gyakran előfordult, hogy korábban jobb napokat látott családok e napok materializált emlékeiből átmentettek valamit a szűkösebb időkre, melyeket is e holmik eladogatásával vészeltek át. Gondoljunk el egy családot, amelynek ahhoz, hogy fenn tudja tartani magát, hozzá kell nyúlnia a huszonnégy személyes ezüst evőeszközkészlethez. Az első kényszerű eladási aktusnak, bármekkora is a hozama, a költsége hatalmas: maga a 24-személyes készlet mint egész, amely nem létezik többé, ha abból akár csak egyetlen mokkáskanalat is eladnak. A később megismétlődő kényszerű eladási aktusok egyre csekélyebb ráfordítással produkálják - elvben - ugyanazt a hozamot: az az értékesítési aktus, amely majd a maradékként még meglévő 12-személyes készlethez fog hozzányúlni, jóval kisebb áldozatot hoz, mint hozott a legelső; még kisebb lesz az áldozat értéke, amikor az eredeti kincs 6-személyesre, majd 3-személyesre zsugorodott.

Érdemes felfigyelni rá, hogy ilyenkor két olyan eladási aktus között, amely még meglévő jó végén bont meg valamely egészet, ideiglenesen visszanyeri érvényét a marginális paradigma: a 24-személyes készletet megbontó terhes eladási aktus után a második ügyletet már valamilyen elkieseredett könnyedséggel követi el a tulajdonos, majd a ráfordítások további határértékei egyre nagyobbak lesznek, míg a tizenkettedik készlet utolsó kiskanálának eladása már ismét nagy gazdaságpszichológiai tehertétel lesz. Messze nem akkora azonban, mint lesz majd a kényszereladás ezután sorra kerülő aktusa, amely már a következő egésznek - a 12-személyes készletnek - a jó végét fogja áldozatul követelni.

alkotja: a háztartásokhoz tartozó emberek munkát végeznek a vállalatok számára, cserébe pénzt kapnak, amit arra használnak, hogy árukat és szolgáltatásokat vásároljanak a vállalatoktól. Eszerint a munka csak eszköze a vásárlásnak.

Az ilyen értelemben tekintett munkáról állapítható meg, hogy az emberek durván számítva életük egynegyedét töltik ezzel a tevékenységgel. E tény motívumait illetően pedig vannak empirikus tanúságok is, amelyek kétséget támasztanak afelől, hogy ezek között a pénz akkora szerepet játszana, amekkorát a józan ész neki tulajdonít. Egy amerikai vizsgálatban az ötvenes években a megkérdezett dolgozók 80%-a arra a kérdésre, megszakítaná-e munkaviszonyát, ha váratlanul annyit örökölné, hogy életszínvonalának megőrzése mellett vonulhatna vissza, tagadó választ adott.

A munka és a fizetség annyira szoros összekapcsolása a köztudatban valószínűleg az összefüggés másik iránya mentén történt: a pénztelenség megszűnése nem okvetlenül vezet a munkaviszony megszűnéséhez, ám a munkaviszony megszűnése általában pénztelenséghez vezet. Egy másik vizsgálatban olyanokat kérdeztek, akik hosszú idő óta voltak munkanélküliek, s arra a kérdésre, hogy miben szenvednek a leginkább hiányt, első helyen valamennyien a pénzt említették.³⁷

Annak a feltevésnek mentén, hogy a munkára nézve az érte kapott fizetség a meghatározó, a haszon maximalizálására vonatkozó megfontolások a rendelkezésre álló szabadidő és a munkaidő során nyerhető pénzmenyiség (által lehetővé tett fogyasztás) határértékeivel számolnak.

Az ilyen számítások buktatóival az előzőekben foglalkoztam: a Tom Sawyer-effektus és a Puskás Öcsi-effektus következtében ugyanaz a tevékenység munkából szórakozássá vagy szórakozásból munkává válhat,³⁸ s ezért nem dönthető el róla, hogy milyen minőségben kell vele számolni: úgy-e, mint aminek élvezete társul a fogyasztáshoz, vagy pedig úgy, mint elfogyasztott szabadidővel, ami ellentételezi a fogyasztást.

Scitovsky (1986) ezzel az összefüggéssel kapcsolatosan egyebek között egy előadásában a következőket mondotta: „Engem majd megfizetnek ezért az előadásért, mert kielégülést nyújt a közönségnek, de őszintén szólva én [is] élvezem, hogy előadok, és nem is fogadtam volna el ide a meghívást, ha ez másképp lenne. Mármint a kielégülés, amelyet az nyújt nekem, hogy előadok, része a fizetségnek, amelyet az általam nyújtott szolgáltatásért kapok. Gazdasági tevékenységből származó kielégülés ez, s mégsem sorolják a gazdasági jólét tényezői közé, nem szerepel a nemzeti termékre vonatkozó számításokban [...]. Holott én nem vagyok holmi

³⁷ A kérdőíves vizsgálatok felhasználhatósága a gazdaságpszichológiában valószínűleg korlátozott. Módszertani fenntartásokat kell, hogy ébresszen az a tény, hogy míg e vizsgálatok egy része reális feltételek között (például tényleges munkanélkülieket) kérdez, addig más részükben a személyeket felszólítják, hogy képzeljék el a vizsgálat feltételeit (például egy jelentősebb örökséget). A kétféle vizsgálat eredményének az összehasonlítása csak arra alkalmas, hogy a figyelmet felhívja egy esetleges összefüggésre, nem pedig arra, hogy az összefüggés létezését bizonyítsa.

³⁸ A PÖ-effektus kísérleti igazolását kínálják azok a vizsgálatok is, amelyekben azt akarták megállapítani, mennyi időt tölt az ember meghatározott tevékenységgel ingyen, ill. fizetségért. Miután meghatározták az ingyenes tevékenységgel töltött időt, a várakozásoknak megfelelően az mutatkozott, hogy ez az idő növekedett, amikor tevékenységért fizettek az embernek, és ismét lecsökkent, amikor a tevékenység újra ingyenessé vált. Ami azonban nem a várakozásoknak megfelelően alakult, az az a tény volt, hogy a tevékenységre fordított idő ilyenkor messze a kiinduló érték alá csökkent. Magyarázattal a PÖ-effektus összefüggései szolgálhatnak: az ingyenes tevékenységre eredetileg az készíthetett, hogy a tevékenység önmagában volt szórakoztató; később a fizetség ebből a szórakozásból munkát csinált; s a harmadik szakaszban a kísérleti személy kevésbé volt hajlandó a tevékenységet munkaként ingyen végezni, mint korábban ugyanazt a tevékenységet szórakozásként üzni.

kivételes lény: sok ember van, akit munkájának végzése kielégüléshez juttat”, bár a „statisztikai adatok nagy mennyisége és sokfélesége tanúsítja, hogy a különböző foglalkozási ágak és különböző embercsoportok számára a munkavégzés által nyújtott marginális kielégülés igen különböző, még hozzá nemcsak mértékét, hanem előjelét tekintve is: egyesek számára munkájuk végzésével marginális haszon jár, mások számára pedig marginális haszonvesztés” (17-18. lap).

Amihez még ezt teszi hozzá Scitovsky: „Egyetlen közgazdát tudnék említeni, aki nem hagyta figyelmen kívül ezt a kielégülést, hanem a gazdasági jólét szerves részeként kezelte azt, és ez Marx Károly volt. Amint tudják, Marx sokat foglalkozott az elidegenedéssel, amin elsősorban azokat a munka természetében és feltételeiben bekövetkező változásokat értette, amelyek elveszik e tevékenység örömét, mindennapi robottá változtatják azt, amelyet kizárólag a fizetségért végez az ember.”³⁹ S a gondolatmenetet enyhe gúnyt sugalló kérdéssel fejezi be: „Csak nem az a hangsúly, amelyet Marx fektetett e tárgyra, készíti a modern közgazdaságtant, hogy oly tökéletesen figyelmen kívül hagyja azt?” (17-18. lap).

Holott az összefüggés tekintetbevétele érdekes tendenciák megfigyelésére ad módot. Pl. arra, hogy a jobban megfizetett tevékenység egyszersmind olyan, amely több élvezetet is nyújt annak, aki végzi.⁴⁰ Erre Scitovsky olyan jelekből következtet, hogy önként a magasabb jövedelmű csoport több munkára vállalkozik fizetés nélkül, mint az, amelyiknek alacsonyabb a jövedelme; hogy az előbbihez tartozó személyeknek még az sem mérsékli igazán a munkakedvét, hogy a többletmunka jövedelmére kivetett adó majdnem elkobzással ér fel; hogy az alacsonyabb jövedelmű csoport munkahete egyre rövidül, és ezen belül is növekszik a hiányzások száma, míg a magasán fizetett munkánál e jelenségek egyike sem figyelhető meg.

Amihez azután még azt a megfigyelést teszi hozzá, hogy „azok, akik a munkájukat szeretik, több kielégülést találnak szabadidejükben is, mint azok, akik számára a munka mindennapi robot. Akik a munkájukat élvezik, szabadidejüket még jobban élvezik, míg akik számára a munka csak teher, a szabadidő mindössze kisebb teher” (31. lap). Mindebből pedig arra következtet, hogy (legalábbis) a mai amerikai társadalomban az egyenlőtlenség még nagyobb fokú, mint azt pusztán a pénzvagyon és a pénzjövedelem eloszlása alapján számítani lehetne: ilyen számításoknál ugyanis általában az a feltételezés, hogy ezt az eloszlást az élet más előnyeinek eloszlása részben kompenzálhatja.

Mitől függ mármost, hogy a munkavégzés kielégülést jelent-e vagy terhet?

A gazdaságpszichológia különböző elméleteket próbált e kérdés megválaszolására alkalmazni.

Így Maslow (1954) elméletét, amely szerint az emberi szükségletek hierarchikusan öt szintbe szerveződnek oly módon, hogy a magasabb rendű szükségletek csak akkor érintenek a viselkedést, amikor valamennyi állítólag alacsonyabb rendű szükséglet már kielégült. A szükségletek legalsó szintjét a fiziológiai szükségletek képviselnék, amelyek táplálékra, vízre, kedvező hőmérsékletre, szexre és más hasonlókra irányulnak. Erre épülnének rá a biztonságos környezeti feltételek iránti szükségletek. A szükségletek harmadik szintje a személy szociális viszonyaira irányul: arra, hogy szeressék az embert, hogy kortársai elfogadják, arra, hogy valamilyen társadalmi csoporthoz tartozhassék. A negyedik szint szükségletei az ember szociális státuszára irányulnak, a figyelemre, elismerésre, megbecsülésre, amit másoktól kaphat. Végül a szükségletek legmagasabb szintje az lenne, amely az önmegvalósításra, az egyén lehetőségeinek minél teljesebb kifejtésére irányul.

A munkavégzésre vonatkoztatva Maslow elmélete szerint a legvégső soron az ember azért dolgozik, hogy fiziológiai szükségleteit kielégüléshez segítse. Ezen a szinten a munka instrumentális szerepet játszik a szükséglet-kielégítésben. Ha (vagy amikor) fiziológiai szükség-

³⁹ A marxista József Attila 1934-ben írott *Bérmunkás-balladája* az ilyen munkáról szól, amelyben - tekintet nélkül a munka konkrét tartalmára - „bérünk van, nincsen örömünk”.

⁴⁰ Scitovsky itt arra a kérdőíves felmérésre hivatkozik, amelyben Sheppard és Herrick (1972) magas korrelációt találtak amerikai munkásoknak a munkával és az élettel szembeni attitűdjében.

leteink kielégítéséhez már nincs szükség (további) munkavégzésre, akkor ennek a biztonság lesz a célja. Ez a szükséglet is kielégülvén, az emberek azért fognak dolgozni, hogy ezáltal olyan társaságba kerüljenek, amely befogadja őket. Még magasabb rendű lesz az a munka, amellyel elismerést akarunk kivívni. S amikor már ezek a - szociális - szükségletek is mind ki vannak elégítve, akkor a további munkavégzést az önmegvalósítás szükséglete fogja motiválni.

Maslow elméletét bemutatása óta sokan bírálták. A szükségletek öt különböző szintjét sem empirikus vizsgálatokban nem sikerült azonosítani, sem pedig a létezésére vonatkozó feltevést elméletileg igazolni. Legfeljebb két szint volt elkülöníthető: a biológiai és a szociológiai szükségletek szintje. ám ezekre nézve sem volt megállapítható olyan viszony, mely szerint az alacsonyabb rendűnek a kielégítése aktualizálná a magasabb rendűt.

Murray (1938) elmélete szerint az embernél megfigyelhetők lennének olyan szükségletek, mint az, amely arra irányul, hogy teljesítményt érjen el [need for achievement], hogy szociálisan befogadják [need for affiliation], vagy az autonómia szükséglete, a hatalomé, az agresszióé stb. Ezeket a szükségleteket az ember tanulja, s azok környezeti hatásra aktualizálódnak. McClelland (1961) szerint az ilyen szükségletek fontos szerepet játszhatnak az ember gazdasági viselkedésében, így a teljesítményszükséglet például a vállalkozói magatartásban. Ugyanez hajtóereje lehet a munkának is.

Murray elmélete nem általános pszichológiai összefüggéseket állapít meg, amelyeknél fogva meghatározott feltételek mellett bárki magas teljesítményre törekedne, hanem személyiségvonásokat. Ennek megfelelően inkább arra alkalmas, hogy olyan személyről, akiről megállapítható, hogy képes minden külső késztetés nélkül is órákon át elmélyülten dolgozni, az elmélet alapján azt a *post hoc* következtetést vonják le, hogy az illetőnek erős a teljesítményszükséglete, semmint hogy az elméletből kiindulva előzetes prognózist készítsenek valakinek a várható gazdasági magatartásáról, egyebek között munkavégzéséről.

Jahoda (1979) elmélete a szükséglet-kielégítés tekintetében megkülönbözteti egymástól a munka manifest és latens funkcióit. A manifest funkció olyan szükségletekkel kapcsolatos, amelyek kielégítlensége a munkatevékenységet kiváltja, hogy ennek révén kielégüljön: ilyen funkciója a munkának például a fizetség. A latens funkció ezzel szemben olyan szükségletekkel függ össze, melyeknek az ember nem okvetlenül van tudatában; ezért kielégületlenségük nem feltétlenül vezeti őt arra, hogy munkaviszonyt létesítsen, ám ha a munkaviszony megszűnik, ez elvezet a kérdéses szükségletek kielégületlenségéhez. A munkának Jahoda szerint legalább öt latens funkciója van: módot nyújt az egyénnek, hogy tevékenységet végezzen; strukturálja az időt; rendszeres kapcsolattartást és tapasztalatcserét biztosít; olyan célokkal teremt közösséget, amelyek túlhaladják az egyén perspektíváját; és státuszt ad a személynek.

Jahoda elmélete különösen a munkanélküliség pszichikus hatásainak vizsgálatában bizonyult használhatónak. A tények, melyeket egy elméletnek itt magyaráznia kell, azt mutatják, hogy a munkanélkülivé válnak - különösen középkorú munkanélkülieknél - súlyos mentálhigiénés következményei lehetnek: növekvő szorongás, csökkenő képesség a figyelem koncentrálására, depresszió, általános apátia. Megfigyelték, hogy a munkahelyüket elvesztett emberek élményének és magatartásának időbeli szekvenciája ugyanolyan, mint az embert érő akármilyen nagy veszteségélmény esetén: az első időkben szenvedélyesen elkövetnek mindent - a legkisebb reményt (vagy még azt sem) nyújtó és a legvadabb ötletből fakadó próbálkozásig, - hogy visszanyerjék, amit elvesztettek, majd bekövetkezik a reményvesztett passzivitás, a depresszió időszaka. E forgatókönyvnél fogva megállapítható, hogy minél régebben munkanélküli valaki, annál kisebb a valószínűsége, hogy új munkát talál.

Hasonló összefüggések érvényesek a munkának arra az elvesztésére is, amely nyugdíjaztatás következtében áll elő. Egy vizsgálatban a megkérdezetteknek a magánélet nagy stresszhatású történéseit kellett minősíteni, és egy 100-fokozatú skálán, ahol a (szeretett) házastárs halála 100-as értéket kapott, a nyugdíjaztatás értéke 45, a munkanélkülivé válása pedig 47 volt.

A nyugdíjaztatást a biológiai kényszerűség elkerülhetetlenné teszi, így ott csak annyit lehet (és érdemes is) tenni, hogy a következményekkel számoljanak, ellensúlyozásukról gondoskodjanak *hasznos és magas* PRESZTIZSÚ elfoglaltság szervezésével számukra.⁴¹ A munkanélküliség bevezetése azonban elkerülhető lett volna Magyarországon. A struktúraváltást és a vele járó kényszerű munkakör-, sőt gyakran szakmaváltást meg lehetett volna oldani anélkül, hogy az átmenet időszakára a munkást munkanélkülivé minősítették volna, ha - gazdaságpszichológiai megfontolások közvetítésével - felismerték volna, hogy e minősülés következményeinek *gazdasági* kára több, mint egy alternatív megoldás költségei. Az alternatív megoldást egyebek között az tette volna lehetővé, hogy Magyarországon a munkabérek a fejlett ipari országokénál jóval alacsonyabb hányadát képviselik a termelési költségeknek, s így lehetséges lett volna ennek teljes összegű kifizetése egy olyan időszakra, amely alatt az a dolgozó, akinek *munkahelye*, nem pedig *munkavégzése* vált feleslegessé, nem munkanélkülivé minősült volna, hanem olyanná, aki rendelkezési állományban van, s a rendelkezés a folyósított munkabér fejében a szakmai továbbképzést írja elő.

Minthogy a magyar nemzetgazdaság struktúrájában a munkanélküliségnek nincs mereven rögződött helye, sőt a teljes foglalkoztatásnak van, ezért egy alternatív megoldás választását gyaníthatóan nem strukturális, hanem szemléleti tényezők akadályozták. Ezek természetének megismeréséhez közelebb vinne pl. egy olyan vizsgálat megismétlése magyarországi népességen, mint amelyben Nagy-Britanniában konzervatív, illetve munkáspárti szavazókat kérdeztek a munkanélküliség általuk vélt okai felől. A megkérdezettek közül a munkáspárti beállítottságúak olyan okokat jelöltek meg, mint a kormány politikája, az iparirányítás inkompetenciája miatt előforduló tervezési hibák, a szakszervezetek gyengesége, ami miatt ezek nem harcolnak kellő energiával a munkahelyek megtartásáért. Ezzel szemben a konzervatív beállítottságúak az előző (munkáspárti) kormány politikája mellett olyan okokra hivatkoztak, mint hogy a munkanélküliek nem is akarnak dolgozni, mert több pénzhez jutnak a munkanélküli segélyből, meg hogy a munkanélküliek lusták, nem iparkodnak, képzettségi és szakképzettségi színvonaluk alacsony. Ehhez még másfelől hozzáteszik, hogy az automatizálásnak a munkanélküliség az ára, hivatkoznak a nemzetközi méretű recesszióra és inflációra, vagy a munkanélkülivé vált személyek balszerencséjének tulajdonítják e szerencsétlen fejleményt.

A munka és a specifikusan emberi alapszükséglet.

További elméletek egyáltalán nem tartják fontosnak, hogy a munkavégzést bármilyen előzetesen adott szükségletből származtassuk. A behaviorizmusnak az előzőekben bemutatott elmélete szerint egy viselkedési aktus sorsát előre nem kiszámítható megerősítések döntenek el utólag: ha a megerősítés pozitív (jutalom), akkor az aktusra a továbbiakban újra meg újra sort kerít az ember (akárcsak az állat) - ha a megerősítés negatív (büntetés), akkor az aktust a továbbiakban kerülni fogja. Ennek értelmében a munkáért való fizetség pozitív megerősítés, amelynek hatásával állítólag a legpontosabban lehet szabályozni, hogy a munkavégzés teljesítményének milyen mennyiségi és minőségi jellemzőit tanulja meg az ember.

Az ún. ösztönző bérezéssel kapcsolatosan a tervutasítás rendszerére épült posztkapitalista társadalmak reformkísérletei során elterjedt nézet azt tartja, hogy ha az embereket teljesítményük szerint díjazza, akkor képességeik szerint fognak teljesíteni. Mármost ha ezzel kapcsolatosan

⁴¹ Franciaországban például egyebek között annak a lehetőségnek az intézményesítésével sikerült *hasznos és magas presztizsű elfoglaltságot* találni a „troisième âge” (harmadik életkor) képviselőinek, hogy teljes jogú hallgatóként látogathatják az egyetemeket, a teljes jogba beleértve a diploma megszerzésének, tehát a *diplomás* minősítés elnyerésének a lehetőségét is.

eltekintenénk is azoktól a megfontolásoktól, amelyek kétségeket kell hogy támasszanak a teljesítmények összemérhetőségével szemben, akkor is érvényben vannak a behaviorizmussal szemben álló alternatív pszichológiáknak (a kognitivizmusnak, a szociálpszichológiának és a pszichoanalízisnek) azok a fentebb bemutatott gondolatmenetei, amelyek más összefüggések tekintetbe vétele alapján arra engednek következtetni, hogy az „adekvát” teljesítménybérezésnek „inadekvát” hatása is lehet.

Ilyen hatás következik be például akkor, amikor valaki azért (vagy azért is) produkálja egy személy, csoport vagy szervezet számára a kiváló teljesítményt, mert ezáltal az illetőhöz való tartozását akarja nyilvánítani. Ha erre válaszul teljesítményarányos fizetséget kap, akkor ezzel a teljesítmény címzettje azt nyilvánítja, hogy ők ketten nem tartoznak egymáshoz, közöttük viszonyt csak a piac létesít. Ennél az ellentétnél fogva ilyen esetben a fizetségnek a tényleges hatása nagy valószínűséggel az lesz, hogy az ember a jövőben kerülni fogja hasonló teljesítmény megismétlését.

A tervutasítás rendszerére épült posztkapitalista társadalmak, amelyek korábban emberek „megtervezett” összetartozását és ennek tevékenységben (egyebek között társadalmi munkában) való megnyilvánítását ugyancsak utasításban írták elő, mindmáig nem tudnak mit kezdeni a munka szociális motivációjával, amelyet piacon kívüli összefüggések határoznak meg, de éppolyan spontán módon, mint ahogyan „láthatatlan kézzel” a piac szabályoz.

Fentebb említést tettem azokról az elméleti indokokról, amelyek jómagamat arra készítettek, hogy egy korábbi munkában (Garai, 1969) ne anyagukat, hanem a formát tekintve próbáljam megvizsgálni, mi az, ami az embert szükségleteiben minden állattól megkülönbözteti, s ugyanakkor minden más emberhez hasonítja.

Az így kialakított hipotézis - melynek bizonyos összefüggéseire később még részletesebben visszatérek - annál is inkább tartalmaz feltevéseket a munka motivációját illetően, mert Marx filozófiai antropológiájának hagyományait követve

A SPECIFIKUSAN EMBERI ALAPSZÜKSÉGLETET (SEASZ) OLYAN TEVÉKENYSÉG SZÜKSÉGLETEKÉNT SZÁRMAZTATJA, AMELY EGY, A FILOZÓFIAI ANTROPOLÓGIA ELVONTSÁGÁVAL KEZELHETŐ MUNKATEVÉKENYSÉG SZERKEZETE SZERINT ÉPÜL:

- a. egy új cél kitűzéséből,
- b. a célravezető eszköz elsajátításából,
- c. a cél megvalósításából és
- d. a termék beillesztéséből az eszközök rendszerébe.

A feltevés az volt, hogy minél többet tartalmaz ezekből a strukturális alkotókból az empirikusan adott munkavégzés, annál inkább alkalmas arra, hogy a SEASZ-t kielégítse.

A hipotézisből következik, hogy az a munka, melyet a javak nagyüzemi, mennyiségileg bővített újratermelésében bér munkaként hasznosítanak, semmilyen mértékben nem alkalmas a szükséglet kielégítésére, minthogy ezeknek a strukturális összetevőknek egyikét sem tartalmazza:

- a. Az ilyen tevékenység célját mások tűzik ki.
- b. A hozzá szükséges eszközöket mások sajátítják el.
- c. Még a cél megvalósítása sem a munkát végzőknek lesz a műve, hanem a gépi berendezés, amely a munkások ügyességét csak felhasználja.

Fentebb részletesen idéztem Marx (1972) érvelését arról, hogy „a munkás tevékenység[e...] már csak a gép munkáját [...] közvetíti, [azt...] minden oldalról a gépi berendezés mozgása határozza meg és szabályozza, nem pedig fordítva”, stb. (*Második rész*, 161. lap).

d. Az előállított termékmennyiség forgalomba hozatala s ezáltal beillesztése a társadalom eszközeinek korábban már kialakított rendszerébe szintén mások műve lesz.

A beszerzés: vásárlás és igényjog-érvényesítés

Az eddigiekben azoknak a folyamatoknak a gazdaságpszichológiájáról volt szó, amelyekben az ember megtermeli a szükségelt javakat. A különféle javakat azonban még úgy is elő lehet teremteni, hogy az ember pénzért cserébe birtokba veszi a jószágot, amellyel addig más rendelkezett. Eközben az a pozíció, amelyet az illető számára valamilyen anyagi vagy szellemi előny, illetve hátrány tartósan vagy alkalmilag rögzít a társadalmi viszonyok rendszerében, növeli, illetve csökkenti a valószínűségét annak, hogy azok között lesz, akik a kérdéses jószág birtokába jutnak.

A gazdaságpszichológián belül talán a vásárlásnak a leggazdagabb a szakirodalma (Nicosia, 1966; Howard és Sheth, 1969; Engel és Blackwell, 1982). Ezt bizonyos értelemben magyarázza, hogy a gazdasági történelembe itt kapcsolódik be a legnyilvánvalóbban a pszichológiai tényező, ti. a *választás*: „Bármilyen árucikk beszerzése úgy írható le, mint egy választási sorozatnak a betetőzése. A vevőnek választania kell, hogy 1. vásároljon-e egyáltalán egy bizonyos árucikket; 2. melyik vásárló központot keresse fel; 3. melyik üzletbe lépjen be; és 4. mennyit vásároljon a kérdéses áruféleségből” - írja Lea *et al.* (1987).

Ez és a továbbiak a *vevők piaca* által definiált viszonyokra érvényesek, ahol a vevő választja meg az árut, amelyet pénzéért vásárol. Merőben más viszonyok érvényesülnek az *eladók piacán* ahol az áru választja meg a vevőt, akinek jut (mert például kiutalás juttat) belőle. A vevők piacán a kérdés:

MIVEL LEHET RÁVENNI A VEVŐT ARRA, HOGY AZ ÉN ÁRUMÉRT ADJA A PÉNZÉT, NE MÁSÉÉRT?

Az eladók piacán viszont ez:

MIVEL LEHET RÁVENNI AZ ELADÓT ARRA, HOGY AZ ÉN PÉNZEMÉRT ADJA AZ ÁRUJÁT, NE MÁSÉÉRT?

A két kérdés csak látszólag szimmetrikus. Aszimmetrikussá az a tény teszi őket, hogy egyikünk áruja lényegesen nagyobb mértékben különbözhet a másikunkétól, mint amennyire a pénzünk különbözik. Áruink különbözősége szembeűnő lehet még akkor is, ha nem más és más áruféleségeket hasonlítunk össze egymással, csak különféle termékeket, sőt csak ugyanazon termékeknek különböző márkáit, netán csak ugyanannak a márkának egyik, illetve másik üzletben kapható egyedi példányait. Ezzel szemben pénzünk különbözősége csak olyankor állapítható meg, amikor egyikünk konvertálható valutája áll szemben másikunk nem konvertibilis pénzével; de már kevésbé indokolt a különbségtétel, ha egymásra szabadon átváltható valutákat kínálva versengünk az áruért, s végképp indokolhatatlanná válik, amikor a versengésnek ugyanazon pénznem ugyanazon mennyisége ad nyomatékot. És mégis, az eladók piacán újra meg újra bebizonyosodik, hogy az emberek egyik csoportja, sőt ugyanazon csoporton belül egyikünk hozzájuthat ahhoz az áruhoz, amely másikunk, vagy legalábbis egy másik társadalmi csoportba tartozó egyén számára ugyanazon pénznemnek ugyanazon mennyiségéért megszerezhetetlen, hogy tehát egyikünk pénzének ilyenkor is lehet nagyobb a nyomatéka. *Az eladók piacán a pénznek igenis van szaga.*

Addig is, amíg az eladók piacán folyó beszerzések gazdaságpszichológiai vizsgálata várat magára, az olvasó Kornai (1980) könyvét hívhatja segítségül, hogy saját idevágó tapasztalatait rendezze.

Fentebb idézett megállapításukhoz a szerzők mindjárt hozzáteszik: „Nem kell okvetlenül azt gondolnunk, hogy a vásárló tudatosan ejti meg mindegyik választási aktust”, mert „a felsorolt lépések mindegyikében van választás abban az értelemben, hogy a cselekvésnek alternatív lefolyásai lehetségesek”, és a választásnak, úgy tekinti, már az elégséges kritériuma, hogy végül „inkább az egyik dolog lesz téve, mint egy másik” (172-173. lap). Emellett nem okvetlenül szükséges, hogy a felsorolt választási lépések mindegyike minden vásárlásnál jelen legyen: az ember előzetes vásárlási szándék nélkül is betévedhet egy üzletbe, és ha már ott van, megpillantván egy árucikket, hirtelen a megvásárlása mellett dönthet, még akkor is, ha előzetesen semmi efféle szándéka sem volt.

Az az áru fajta, amelynek vásárlása nem szokott impulzív aktusként, előzetes vásárlási szándék nélkül végbemenni: a tartós fogyasztási cikk.

A tartós fogyasztási cikk

A lakossági vásárlásokon belül meg szokták különböztetni azokat, amelyek *fogyó javak* beszerzésére, amelyek *szolgáltatások* biztosítására, és amelyek *tartós fogyasztási cikkek* megvételére irányulnak.

Az elsőnek a motívumait többnyire az ember állítólag eleve adott szükségleteiből próbálják származtatni.⁴²

A másodiknál tekintetbe kell venni, hogy a szolgáltatást kínáló nagyobb mértékben próbál keresletet kelteni, mint ez a szolgáltatás vevőjének „természetes” szükségleteiből magától adódna, ezért a szolgáltatásnak nagyobb vagy kisebb súllyal, de mindenkor (és nem csupán annak a bizonyos ősi szolgáltatásnak az esetében) szerves része a csábítás.

A harmadiknak, a tartós fogyasztási cikknek a tekintetében pedig kérdéses, hogy mennyiben beszélhetünk egyáltalán szükségletekről. Mondhatjuk-e, hogy az embernek autószükséglete, mosógépszükséglete, képmagnó-szükséglete, személyiszámítógép-szükséglete van, mint ahogy van kenyérszükséglete vagy cipőszükséglete? S ha közvetetten beszélhetnénk is olyan szükségletekről, amelyek kielégítéséhez eszközül szolgálhat az autó, a mosógép, a képmagnó, a személyi számítógép, vajon magyarázhatjuk-e ezekből a szükségletekből, hogy miért éppen *most* válnak ezek a vásárlás motívumává, nem pedig tavaly vagy jövőre, mint ahogyan egy „kenyérszükséglet”, vagy egy „cipőszükséglet” megközelítő magyarázatot nyújthat a kielégítéséhez vezethető vásárlás időzítésére?

Ahhoz, hogy valamiféle szükségletfogalom egyáltalán értelmezhető legyen a tartós fogyasztási cikkekkel kapcsolatosan, elengedhetetlen, hogy ezek beépültek legyenek a mindennapi élet ciklusába: ha az embernek már van autója, mosógépe, képmagnója, személyi számítógépe, és ezek *rendszeres* használatuk során elkoptak vagy tönkrementek, akkor e rendszeres használat során az embernek tényleg szüksége támad e használati tárgyakra, nélkülük a mindennapi élet ciklusainak lefutása olyasféle károsodást szenvedhet, mintha „valódi” szükséglet maradt volna kielégítetlenül.

A szükségletelmélet azonban még megközelítően sem tudja magyarázni azokat a motívumokat, amelyek szerint valaki első ízben vásárol magának autót vagy mosógépet, képmagnót vagy személyi számítógépet; egyáltalán, amikor a mindennapi reprodukció ciklusai után a jövedelmének esetleg még rendelkezésére álló részét belátása szerint költi el. Katona (1975) kutatásaiból tudjuk, hogy a vásárlás időzítését ilyenkor bármiféle „szükség” érzésénél sokkal

⁴² Hogy a gazdaságpszichológiai motívumoknak a szükségletekből való eredeztetése már eleve milyen problémákat vet fel, erre vonatkozóan lásd a 17-19. lapot.

erősebben motiválta, hogy a vásárlók úgy érezték, hogy „az idők most kedveznek” az ilyen vásárlásnak.

Katona abból a megállapításból kiindulva folytatta a II. világháborút követően három évtizeden át gazdaságpszichológiai vizsgálatait, hogy „a gazdaság stabilitásának hiánya még mindig Amerika egyik legnyomasztóbb problémája”. Ezért aztán másokkal együtt azt találta, hogy azok az időszakok, amelyekben (mint az 50-es, majd ismét a 60-as években) „létezett egy meglehetősen általános egyetértés arra vonatkozóan, hogy a depressziók, sőt még a recessziók is a múltba tűntek”, váltogatták egymást olyanokkal, amikor (1958-ban, majd megint 1970-ben) a munkanélküliség meredek növekedése és egy gyors infláció a jövedelmek gyors csökkenésével „emberek millióinál okozott rossz közérzetet és szorongást” (61. lap).

Márpedig a bizonytalanság kiváltotta szorongás olyan gazdasági magatartáshoz vezethet, mely tovább növelheti a gazdaság stabilitásának hiányát. Ezért különösen fontos, hogy erre a gazdasági magatartásra vonatkozóan megbízható prognózisokat lehessen készíteni, amelyeknek, hogy megbízhatóak legyenek, a kormány és a vállalatok magatartásán kívül előre kell tudniok jelezni a háztartások magatartását is.

Katona módszertanilag rámutat, hogy itt a prognosztizálás csak igen korlátozottan alkalmazhatja a múltbeli tendencia jövőbe való kivetítésének a módszerét, minthogy a jövőbe látásnak itt a gazdasági tevékenység ciklikus jellegére vonatkozóan kell érvényesülnie, tehát épp azt kell megállapítania, meddig marad érvényben, és mikor fordul a visszájára az addig érvényesült irányzat.

A múltban például érvényesülhetett a *homo oeconomicus*-nak az az irányzata, mely szerint az ár-emelkedésre a vásárlók magatartása a kereslet csökkenésével válaszol. A prognosztizálásnak azonban azt a pillanatot kellene előre látnia, amikor ez tömeges méretekben átvált az inflációs stratégiára, amely mellett az ár-emelkedés a kereslet növekedését váltja ki, mert a vásárló olyan jelzésként értékeli, hogy „az árak növekedni kezdenek”.

Ugyanezért nem tartja Katona alkalmazhatónak azokat a megállapításokat sem, amelyeket a pszichológia tesz tartós tendenciákra vonatkozóan: „Sem az Ödipusz-komplexumtól, sem a szigorú, illetve az engedékeny szülők által a gyermekkorban alkalmazott neveléstől nem várható, hogy hozzájáruljon annak a változásnak a magyarázatához, amely, mondjuk, az 1928-as gazdasági virágzás és az 1930-as depresszió között az emberek érzéseiben bekövetkezett”.

A háztartások magatartásának előrejelzésére vonatkozólag mármost Katona kulcsfontosságúnak tekinti a tartós fogyasztási cikkek vásárlásával kapcsolatos attitűdök vizsgálatát. Emlékeztet rá, hogy Keynes (1936) olyan függvény szerint értelmezte a fogyasztást, amely nem foglalt magába ilyesmit, sőt semmilyen pszichikus mutatót nem vett számításba. Jóllehet „pszichológiai alaptörvénynek” nevezi e *fogyasztási hajlandóságot* (propensity to consume) meghatározó függvényt, ez csak annyit állapít meg, hogy az ember hajlamos arra, hogy növelje a fogyasztását, amikor a jövedelme növekszik, de kisebb mértékben, mint amilyen a jövedelmének növekedéséé - ami eközben abszolút értékben is, meg a növekvő jövedelemhez viszonyítva is növekszik, az a megtakarítás.

Például aki **5000** forintos jövedelmének **100%-át** kénytelen elfogyasztani, az jövedelmének esetleges megduplázódásakor a fogyasztását is növeli, de például csak annyira, hogy az új - **10000** forintos - jövedelemből most **9000** forintot, az egésznek tehát 90%-ra csökkent részét fogyasztja el. S ugyanígy az esetleg **15000** forintra növekedett jövedelemből az előzőnél többet, például **12000** forintot költenek fogyasztásra, ami azonban az új jövedelemnek csak kisebb hányadát teszi ki. Eközben a megtakarítás **0** forintról (**0%**) **1000** forintra (**10%**), majd **3000** forintra (**20%**) növekedett.

Ugyanez az összefüggés érvényes Keynes szerint az ellenkező irányban is: a jövedelem csökkenésekor, de ennek arányainál kisebb mértékben, csökken a fogyasztás is és - a csökkenés arányainál nagyobb mértékben - a megtakarítás is.

Amennyiben Keynesnek mindebben igaza van, annyiban - jóllehet „pszichológiai alaptörvény”-ről beszél vele kapcsolatosan - nincs szükség arra, hogy pszichológiai közvetítő tényezőkre tekintettel legyünk: ha valaki jövedelmének növekedésekor kevesebbet fogyasztana, mint ezt megelőzően, vagy ha valaki a fogyasztását átlagosan nagyobb mértékben növelné, mint a jövedelmének növekedését átlagosan jellemző arány, ez olyan „nem normális” egyedi eset lenne, amelyet bőségesen ellensúlyozna azoknak a nagy száma, akik a „normális”, vagyis a kérdéses „pszichológiai alaptörvény”-nek megfelelő viselkedést még el is túlozzák, így az aggregált jövedelem, illetve az aggregált költekezés közötti viszony megfelelné annak, amit egy tisztán gazdaságtani logikával ki lehet számítani.

Katona mármost elismeri, hogy Keynes ide vonatkozó gondolatmenete száz évvel ezelőtt érvényes lehetett: ekkor a lakossági költekezések fogyó javak beszerzésére vagy szolgáltatások biztosítására irányultak, amelyek gazdaságpszichológiai „magatartása” lényegesen eltér a megtakarításétól. Rámutat ugyanakkor, hogy a II. világháborút követően a vásárlások jelentős hányadának tárgya tartós fogyasztási cikk, márpedig Katona szerint „ezek a költekezések ugyanúgy viselkednek, mint ahogyan ez a megtakarításokról feltételezhető. [Így aztán] a bevétel növekedését, amennyiben nem használják fel szokásszerű kiadásokra, vagy tartós fogyasztási cikkekre, vagy megtakarításra fogják használni [...]” (70. lap).

Katona ezután így folytatja: „[...] amikor a bevétel csökken, akkor a szokásszerű kiadásokat nem azonnal igazítják lefelé, így aztán vagy tartós fogyasztási cikkekre, vagy megtakarításra kevesebb pénz marad” (uo.). Valójában pontosabb lenne itt az a felismerés, hogy a tartós fogyasztási cikkek beszerzése afféle átmenetet képvisel a szokásszerű vásárlások és a megtakarítás között: az előbbiekhöz hasonlóan a megvásárolt jószágot a vásárló használhatja - de az utóbbihoz hasonlóan e jószág befagyaszt vásárlóerőt, amit később esetleg vissza lehet nyerni.

Ily módon nem közömbös, hogy a Keynes-féle „pszichológiai törvény” összefüggései tényleg a szokásszerű vásárlások és a megtakarítás között érvényesülnek-e. Előfordulhat ugyanis, hogy a szokásszerű vásárlások és a megtakarítások volumene esetleg egyszerre csökken, amikor mindkettőnek növekednie kellene, mert a megnövelt bevételeket ezek bármelyikének növelése helyett valamilyen tartós fogyasztási cikk beszerzésére fordítják⁴³

Ez utóbbiról mármost Katona azt tételezte fel, hogy a vásárlási hajlandóságot nem a jövedelemben bekövetkező változás határozza meg,⁴⁴ hanem e változás szubjektív jelentése. A szubjektív jelentést pedig olyan felmérésekkel szándékozta felderíteni, amelyekben egy reprezentatív mintát arról kérdeztek, mik az egyes személyek érzései saját anyagi helyzetük alakulása felől, valamint az alakulással kapcsolatos rövid, illetve hosszú távú kilátásaik felől. Kísérletek történtek továbbá annak kiderítésére, milyennek látja a megkérdezett saját egyéni gazdasági perspektíváinak tágabb feltételeit a nemzetgazdaság perspektíváiban. Mindezeket követte végül a kérdés, amely azt tudakolta, kedvezőnek találja-e a megkérdezett az időket arra, hogy éppen most vásároljon valamilyen tartós fogyasztási cikket, például autót.

⁴³ Valójában a tartós fogyasztási cikkek beszerzése nemcsak a megtakarítások lassúbb növekedésével vagy éppen csökkenésével járhat együtt, hanem a vásárló éppenséggel vásárlási hitelt is igénybe vehet. Másfelől annak megfontolásához, hogy a szokásszerű vásárlások csökkenhetnek, amikor a bevételek növekedése ezeknek is a növekedését diktálná, érdemes emlékeztetnie idézni, hányszor fordul elő (legalábbis nálunk), hogy a nagyobb beszerzést (majd pedig esetleg a beszerzett jószág - például egy autó - fenntartását is) megkoplalják.

⁴⁴ Annál is inkább, mert a jövedelem alakulását a Katona korabeli Amerikai Egyesült Államokban intézményesen úgy szabályozták, hogy ez - a kékgallérosoknál és a fehérgallérosoknál egyaránt - nominálisan csak növekvő lehetett.

Katona irányításával a Michigani Egyetemen működő kutatóközpont rendszeressé tett felvételeit a 40-es években hathavonként, az 50-es években négyhavonként és az 1960-as években már háromhavonként megismételte. Következtetéseit pedig nem az egyes kérdőívekre kapott válaszokból vonta le, hanem e válaszoknak a felmérések során megfigyelhető jellegzetes időbeli változásaiból. Ezekből Katona szerint sokkal megbízhatóbban lehet előre látni azokat a változásokat, amelyek a tartós fogyasztási cikkek vásárlásában, tehát a költségek és a megtakarítás arányában bekövetkeznek, mint a családok bevételeinek alakulását számon tartva.

A Katona-féle vizsgálatokban tulajdonképpen az adatoknak öt halmazát vetik össze egymással:

1. A háztartás, illetve a háztartást integráló tágabb (például nemzeti) gazdasági egység helyzetének alakulása a közelmúlt rövidebb, illetve hosszabb időszakában.
2. A v[izsgálati] sz[emély]ek becslése erről (válaszuk például olyan kérdésre, mely azt kutatta, hogy a megkérdezettek érzése szerint jobban, ugyanúgy vagy rosszabbul él-e a családjuk, illetve a nemzet, mint tavaly, illetve mint 5 évvel korábban).
3. A vsz-ek várakozása saját háztartásuk, illetve a tágabb egység gazdasági sorsának további alakulását illetően.
4. Úgy találja-e a megkérdezett, hogy most érdemes tartós fogyasztási cikket, például autót vásárolni?
5. A kérdéses tartós fogyasztási cikk vásárlásának alakulása a vizsgálatot követő időszakban.

Az adathalmazok mindegyikét idősorba rendezve megállapítható, hogy

A. az 1. és a 2. idősor jól korrelál egymással: amikor nőtt azoknak a vsz-eknek az aránya, akik úgy találták, hogy a gazdasági magán-, illetve közállapotok rosszabbak, mint korábban, akkor ezeknek az állapotoknak az objektív mutatói tényleg rosszabbak voltak, mint korábban, s amikor a megkérdezettek növekvő aránya ezzel ellenkező irányú változásokat érzett, akkor a helyzet ténylegesen javult;

B. a 2. és a 3. idősor között nincs korreláció: amikor növekszik azoknak az aránya, akik a gazdasági magán-, illetve közállapotokat rosszabbnak találják, akkor egyszer az állapítható meg, hogy ezt a múltbeli romlást jövőbeli hanyatlás előjeleként értelmezik, máskor meg az a vélekedés kap többséget, hogy az aktuális állapot olyan mélypontot képvisel, ahonnan már csak felfele vezet út; s éppígy a kedvező közelmúltbeli helyzet alakulását is egyszer pesszimista, máskor optimista prognózis kíséri;

C. a 4. idősor nem korrelál a 2.-kal, de - bizonyos feltételek mellett - jól korrelál a 3.-kal: hogy azok aránya növekszik-e, akik úgy érzik, hogy gazdasági sorsuk az utóbbi időben rosszabbra fordult, vagy pedig azoké, akik azt tartják, hogy jobbra, ez nem annyira befolyásolja, hogy vajon csökken-e vagy növekszik azok aránya, akik éppen úgy vélik, érdemes tartós fogyasztási cikket vásárolniuk, mint azok arányszámának alakulása, akik a helyzet jövőbeni alakulására nézve pesszimisták, ill. optimisták;

D. végül, az 5. idősor jól korrelál a 4.-kel: ha növekszik azok aránya, akik szerint az adott időpontban érdemes tartós fogyasztási cikket vásárolniuk, akkor várható azok arányának a növekedése, akik valamilyen tartós fogyasztási cikket ténylegesen megvásárolnak.

Melyikre legyen szükség?

Kérdés marad továbbra is, hogy ha az embert nem valamiféle szükséglet sarkallja a tartós fogyasztási cikk beszerzésére, hanem az, hogy úgy érzi, „kedvező idők járnak”, mi dönti el mégis, hogy egyszersmind úgy is érezze: az idők például egy mosogatógép, nem pedig egy mikrohullámú sütő beszerzésére „kedvezőek”?

A tartós fogyasztási cikkek tisztán gazdasági összefüggései iránti érdeklődés (például a marketing részéről) ismét megpróbálhatna elvonatkoztatni az ilyen pszichológiai összefüggésektől, ezúttal is arra hivatkozva, hogy például olyanokkal szemben, akiknek a beszerzési sorrendje ez, kellő számban lesznek majd olyanok is, akiké ettől eltérő, s így a nagy számok törvénye az efféle, tisztán egyéni képződményeket hatástalanítja. A közelebbi vizsgálatban azonban kitűnik, hogy az emberek nagyfokú egyöntetűséggel reagálnak a gazdasági kihívásokra, még az olyan kihívásra is, hogy tartós fogyasztási cikkek új fajtája jelenik meg a piacon.

A reagálás egyöntetűsége természetesen nem homogén, hanem a társadalom tagolódása szerint mintázott. A tényleges mintázatot attól, amely triviálisan kiszámítható (gazdagnak telik rá - szegénynek nem; a fiatal halad a korral - az idős maradi; stb.),⁴⁵ egyebek mellett elsősorban az téríti el, hogy a fogyasztásbeli hasonlóság, illetve különbség nemcsak következménye társadalmi hasonlóságoknak, illetve különbségeknek, hanem olyan szimbolikai eszköz is, amellyel e társadalmi viszonylatokat kontrasztosabbakká vagy, ellenkezőleg, árnyaltabbakká teszik.⁴⁶

A gazdagság képessé teheti az embert arra, hogy drága fogyasztási cikkeket szerezzen be magának, a magas ár megfizetése pedig lehetővé teszi, hogy minőségileg kiváló áruhoz jusson hozzá. Veblen (1979) szerint mármost ez az oksági összefüggés az, amelyre a szimbolikus feldolgozás „rátesz egy lapáttal”, amikor a gazdag ember még drágább fogyasztási cikket vásárol, mint amilyent indokolna a minőséggel kapcsolatos igénye: ha a drága áru megvásárlása jelzi, mennyire gazdag az ember, akkor a túlzottan magas ár megfizetése eltúlzó jelzést ad erről. Veblen *feltűnő fogyasztásnak* (conspicuous consumption) nevezi az ilyen szimbolikus jellegű árubeszerzéseket.

Egyesek mármost „ellen-Veblen-effektus”-ról beszélnek, rámutatva, hogy az ember esetleg olcsóbb árut vesz, mint amilyenre szüksége is és lehetősége is lenne, hogy elkerülje a fitogtatás gyanúját, s ezzel a „feltűnő nem fogyasztással” mintegy fitogtatja, mennyire kerüli a fitogtatást.

Valójában ez, és az ehhez hasonló elaborációk nem valamilyen *tulajdonságot* túloznak el, amelyek különböző okok hatásaként állhatnak elő, és különböző hatások okaként működhetnek. Hanem azt a *viszonyt*, hogy az ember valamilyen tekintetben (például a gazdagságában) hasonlít valakikre, illetve különbözik másoktól (vö. Garai, 1988). Ennek az eltúlzásnak az eszköze, ha hangsúlyozottan ugyanolyan árut szerez be, mint azok, akikhez hasonlítani akar, illetve hangsúlyozottan kerüli az olyan cikkeket, amilyeneknek gazdaitól egyébként is különbözni kíván.

Így aztán a tartós fogyasztási cikkek valamelyik fajtája iránti preferenciáról soha nem lehet kizárni, hogy egy olyan gazdaságpszichológiai jelenségblokkba illeszkedik, amelyben éppen azért választom, hogy például televíziót vásárolok és nem mást, mert e vásárlással is hasonlóságot akarom hangsúlyozni azokkal, akik szintén televíziót vásárolnak és nem mást, ami már nem lehet közömbös gazdasági szempontból, például a kérdéses termék elterjedését meghatározó összefüggések szempontjából.

⁴⁵ Az összefüggések nem csak olyan triviálisak lehetnek, mint amit például Stötzel *et al.* vizsgálata kiderített, amikor megállapította, hogy a karórák megjelenésére a piacon a francia népességnek gazdagabb, továbbá város lakó és 35 éven aluli része pozitív vásárlói magatartással reagált, míg a szegényebb, a falusi és a 65 évesnél idősebb populáció őrizte zsebjárát vagy óráhiányát.

⁴⁶ Lásd erről részletesebben „A közvetítő társadalmi azonosság” című fejezetet s különösen ennek „Társadalmi azonosság és szociális kategorizáció” című részét.

Amikor a „fogyasztói társadalom” kezdeti időszakában, 1953-ban, Cramer (1962) azt találta, hogy az Egyesült Királyságban pl. mosógép még csak a háztartások 12,5%-ában van, de televízió már 17%-ukban, akkor e gazdasági jelenségnek ugyan pszichológiai magyarázatát adta, de ez a tényezők tulajdonságaival és az általuk elszenvedett, illetve gyakorolt oki hatásokkal operált, nem pedig viszonyaikkal és a viszonyokra épülő szimbolizációval. Eszerint az ember szükségletei, szemben azzal, amit Maslow állít róluk, úgy látszik, olyanok, hogy a szórakozás fontosabb lehet számukra, mint a kényszerű munka csökkentése. Holott esetleg csak annak a hasonlósági viszonyoknak a túlhangsúlyozásáról volt szó, amely egyébként is fennáll azok között, akik megengedhetik maguknak, hogy televíziót vásároljanak.

Vagy pedig egy olyan jellegzetes túlhangsúlyozásról, amelynek kapcsán Baudrillard (1972) így ír: „[Mindeddig általában] a használatnak a televíziós üzenethez, [...] a képhez mint mass mediumhoz való viszonyát vizsgálták, figyelmen kívül hagyva azt a dimenziót, amelyet maga a tárgy, a televíziós *készülék* képvisel. Márpedig magától értetődő, hogy még mielőtt képek hordozója, egy felvevőhöz címezett üzenet kibocsátója lenne, ez mindenekelőtt [...] egy megvásárolt és birtokolt tárgy. Az az evidencia, hogy az ember a maga kulturális épülésére vagy egyszerűen a képek öröme végett vásárol televíziót, [...] ez kétségtelenül annál inkább csalóka, minél alacsonyabb szintjén vagyunk a társadalmi hierarchiának. Az érdeklődésnél vagy az örömnél, amely gyakran csak arra szolgál, hogy a társadalmi kényszerűséget jóváhagyja, mélyebb szerepet játszik a konformitás és a presztízs indexe, [...] amely előírja a tévé beszerzését (csakúgy, mint a frizsiderét, az autót és a mosógépét). [...] A tévé a közép- (és az alsóbb) osztály szobabelsőiben mindig jól látható, valamilyen piederstálon trónol, tárgyként összpontosítva magára a figyelmet. Az ember kevésbé csodálkozik azon a „passzivitáson”, amelyet az átlagnéző tanúsít a televízió üzeneteinek tartalmával szemben, ha tekintetbe veszi, hogy e tévénező minden társadalmi aktivitását [...] a tárgy elsajátításába fekteti be - maga a praxis eközben logikusan alakul át passzív kielégüléssé, haszonélvezetté, haszonná és juttatássá, egy végrehajtott társadalmi feladat jutalmává (*reward*). [...] Minthogy a tárgy itt tőke, kifizetődőnek kell lennie. [...] Úgy hogy [...] éppen azokban a társadalmi kategóriákban, ahol a tévé-tárgy mint olyan e tárgy kommunikációs funkcióján kívül van szakralizálva, történik az, hogy rendszeres, nem szelektív nézést művelnek, minden este nézik a tévét, egymás után a legkülönbözőbb adásokat, műsorkezdéstől műsorzárásig. Minthogy nincs ésszerű gazdaságtana a tárgynak, az ember elszántan veti alá magát egy formális és irracionális gazdaságtani normának, amelynek elve az abszolút használati idő.” (44-47. lap) Végül is Baudrillard szerint itt arról van szó, hogy „vannak azok, akik számára a tévé tárgy, és vannak azok, akik számára kulturális gyakorlat: ezen a gyökeres ellentétén egy olyan kulturális osztályprivilegium alapszik, amely beilleszkedik egy lényeges szociális osztályprivilegiumba” (49-50, lap).

Ilyen s hasonló összefüggéseken belül születik meg a *vásárlási szándék*. Lewin azt állapította meg, láttuk az előzőekben, hogy a megszületett szándék kvázi-szükségletként működik: olyan belső feszültséget kelt, amelyet csak a szándékolt tevékenység lefuttatásában elnyert kielégülés csillapíthat. Ezért a vásárlási szándékról is azt találták, hogy, ha egyszer előállt, nagy valószínűséggel elvezet a vásárlási aktushoz.

A bevásárlás

A vásárlás annak ellenére a gazdaságpszichológia változatlanul intenzív érdeklődésének a tárgya, hogy a piaczgazdaságokban terjed a beszerzésnek az a formája, amely a kereskedelem kikapcsolásával történik. Eszerint a termelővállalat komputeri különböző szempontok szerint összeállított címlistákat tárolnak, egy-egy új vagy hagyományos termékükre a megfelelő listán szereplő személyeknek hívják fel a figyelmét, akik a kapott információ alapján közvetlenül e vállalatától rendelik meg a terméket.

A komputerizálás a szervezet (esetünkben a termelő vagy a szolgáltatást végző szervezet) és az ügyfél közötti kapcsolattartás tetszés szerint messzemenő individualizálását teszi lehetővé. Ügyfelek nagy tömegéről lehet személyes dossziéikban adatok nagy tömegét tárolni az ügyfél és a szervezet kapcsolatának előtörténetéről, továbbá e kapcsolattal összefüggésbe hozható

egyéb tényekről, és ezek felhasználásával bármikor szerkeszthető olyan körlevél, amely mindegyik címzettjét személy szerint szólítja meg, és tetszés szerinti számú további személyes utalást is tartalmazhat. Márpedig az ilyen megszólítás különösen fogékonyra tesz a megszólítás tárgyának tekintetében, s ha az ilyen kampányok irányítói kellően tudnak bánni azokkal a gyakran finom feltételekkel, amelyektől függ, hogy a bizalom fogékonyágát fogja-e kiváltani a személyesség, vagy a gyanakvás, akkor különösen nagy reklámtechnikai hatást lehet elérni az iránt a termék vagy szolgáltatás iránt, amelyről a szervezet levele megvételre ajánló információkat tartalmaz.

Ami mármost magát a hagyományos vásárlást illeti, ezt racionalista modellek szerint általában megelőzi egy szakasz, melyben az ember „keresi” az információt az esetleges beszerzés szempontjából szóba jöhető termékekről. Valójában ezt a szakaszt pontosabb lenne úgy leírni, hogy az ember hagyja, hogy hassanak rá az árureklámok, a nézegethető kirakatok, továbbá barátainak és ismerőseinek rábeszélő, illetve lebeszélő szava. A posztkapitalista piacgazdaságban ehhez egyre gyakrabban társulnak olyan, szervezetektől és folyóiratoktól jövő rá- és lebeszélések, amelyek nem a termelők, hanem a fogyasztók érdekeit képviselik (tőkeerejüktől is függő hatékonysággal). Mindenesetre ez a vásárlást közvetlenül megelőző szakasz az, amelyben a vásárló a legfogékonyabb mindenféle, a tervezett vásárlással összefüggő információra, így arra is, amellyel a marketing próbálja őt befolyásolni.

Gazdaságpszichológusok laboratóriumi vizsgálatokban elegáns összefüggéseket állapítottak meg, például a vásárlási döntéshez rendelkezésre álló idő hossza és a beszerzett (illetve -fogadott) információ terjedelme, továbbá a beszerzett és a vásárláskor ténylegesen felhasznált információ mennyisége között. Kétségek támadnak azonban a tekintetben, hogy a laboratóriumban kapott eredmények mennyire vihetők át a valóságos viszonyokra.⁴⁷

A termelők és a vásárlók közötti közvetlen kapcsolatok bővülése ellenére az árubeszerzések nagy része üzletekben és áruházakban történik.

Azt, hogy bevásárláskor hogyan választja meg az ember az üzleti negyed, ahol majd körülnéz, gyakran írják le egyfajta „gravitációs modellel”. A gravitációs vonzás tudvalévólag egyenesen arányos a tömeg nagyságával, amely az adott tömegre a vonzást gyakorolja, és fordítottan arányos a közöttük levő távolsággal. Az analógia értelmében egy-egy üzleti negyed vonzereje annál nagyobb, minél nagyobb a mérete, és annál kisebb, minél nagyobb távolságra

⁴⁷ E kétségek tekintetében a gazdaságpszichológia osztozik általában a szociálpszichológia sorsában (vö. például Erős, 1976).

A szociálpszichológiai kísérletek társadalmi érvényességét vitatók egyebek között azzal érvelnek, hogy a laboratóriumi kísérletnek egyik szigorú módszertani feltétele, hogy a kísérletező a maga megismerő eljárásával ne változtassa meg az általa vizsgált jelenségek lefolyását. Ezzel szemben a társadalmi valóság olyan, hogy szerkezetébe a társadalomtudós szervesen beépül, és - az általa elfoglalt pozíció súlyával arányosan - éppúgy hatást gyakorol megismerő eljárásával a társadalmi jelenségek lefolyására, mint a társadalom bármely más tagja a maga pozíciójának megfelelő eljárással. Egy további módszertani követelmény szerint a kísérletnek változatlan feltétellel megismételhetőnek kell lennie, és ilyenkor ugyanazt az eredményt kell adnia, mint a korábbi alkalomkor. A társadalmi valóság lényegéhez azonban hozzátartozik, hogy benne a feltételek állandóan változnak, s e változások felhalmozódása időről időre forradalmi változást eredményezhet, amelyben még a változások törvényszerűségei is megváltoznak.

Állandóan visszatérő kritikai érv, hogy ha az ilyen laboratóriumi kísérletek reprezentatív mintán folynának, nem lehetnének önkéntesek (eltérően a folyamatoktól, amelyeket modelleznek) - ha viszont önkéntesek, akkor a jelentkezők szükségképpen a középosztályból, annak jobb nevelést kapott részéből kerülnek ki (gyakran a kísérlet színteréül szolgáló egyetem hallgatói közül; máskor otthonukban telefonon elérhető személyek vagy olyanok közül, akik valamely fogyasztói szervezet előfizetői; stb.).

van. Pontosabban, itt nem a fizikai méret a meghatározó, hanem az áruválaszték nagysága; és nem a fizikai távolság, hanem a szubjektív távolság. A szubjektív távolságot elsősorban az odajutás ideje határozza meg. A Déli-pályaudvarnál lakó vásárló számára metrón tényleg „egy ugrás a Sugár”, míg, ha nincs autója, egy olyan vásárlóközpontot, amely például a lakásával szomszédos Orbán-hegy tetején épülne, sokkal távolibbnak érezhetne. A szubjektív távolságot az irány is befolyásolja: a városközpont irányába vezető út rövidebbnek hat, mint az, amely az indulási periféria köre mentén vezet, amelyet szintén rövidebbnek érzünk, mint azt, amely a központtól halad a periféria felé.

Természetesen az egyes üzleti negyedek vonzerejét - és különösen azokét, melyek üzletközpontként szerveződnek - jelentősen befolyásolhatja a reklám, de csak az említett összefüggésekben belül. Másfelől maguk ezek az összefüggések természetesen azon a kényszerűségeken belül érvényesülnek, amely a szegényebbeknek nem hagy más választási lehetőséget, mint vagy olyan üzleti negyed felkeresését, ahol gyatrább minőségű árukat találnak, vagy pedig olyanét, ahova az oda- és visszautazás, továbbá ahol a vásárlás hosszabb időt vesz igénybe.⁴⁸

Ugyanazon üzleti környéken egymáshoz egészen közel is létezhetnek üzletek, amelyek (vagy árusok, akik) ugyanazt az árucikket egymáséval azonos minőségben, de különböző árakon kínálják. Ilyenkor a bevásárlást végző személy egyáltalán nem haszonmaximalizáló, hanem sokkal inkább a kielégítő haszonra törő módon jár el: ahelyett, hogy megkeresné a kérdéses árut a legolcsóbban árusító üzletet (ami - mint minden információgyűjtés és feldolgozás - időigényes folyamat), kiköt az egyik útjába esőnél, amely számára elfogadható áron kínálja az árut. Ha azután utólag olyan tapasztalatot szerez, amely szerint olcsóbban is hozzájuthatott volna ugyanolyan áruhoz, akkor ezt a tapasztalatot - a kognitív disszonancia csökkentésének technikáit alkalmazva - esetleg úgy dolgozza fel, hogy a megvásárolt árut vagy a megvásárlás körülményeit (például a kiszolgálás udvarias, figyelmes, segítőkész jellegét) túlértékelje, vagy az utólag felfedezett olcsóbb cikket alábecsülje. Ennek alapján azután a vásárlás későbbi megismétlésekor esetleg ugyanúgy fog eljárni. A kognitív disszonancia csökkentésének egy további eljárásaként figyelték meg azt, hogy a vásárló elfelejti, mennyiért is vásárolta meg ezt vagy azt az árut.

Áruféleség - árucikk - márka

A vásárló válogató magatartása más és más lesz attól függően, hogy a mindennapi élet újratermelődési ciklusaiban szükségeltté lett termékek szélesebb vagy szűkebb kategóriájának megválasztásáról van-e szó: általában egy áruféleségről, amely meghatározott társadalmi funkciót tölt be a mindennapi ciklusokban; vagy egy különös árucikkről, amely meghatározott tulajdonságai révén másképp tölti be a kérdéses funkciót, mint más tulajdonságot hordozó más árucikk; vagy pedig egy egyedi márkájáról a kérdéses tulajdonságot hordozó terméknek. Más, ha afelől dönt a vásárló, beszerezzen-e olyan anyagot, amelyből enyhén serkentő hatású, esetleg társas együttlétet is motiváló élvezeti ital készíthető; más, ha afelől hoz döntést, hogy ez az anyag a kávé legyen-e vagy a tea; és megint más, ha azt mérlegeli, hogy például a

⁴⁸ Az első kényszerűségnek a terepei a bolhapiacok, amelyek, amióta nagyjából mindenütt ugyanúgy vándorolnak a periféria felé, mint Budapesten a Teleki térről az Ecseri úton át a Nagykörösi útra, egyúttal a második kényszerűséget is hordozzák. A diszkont-áruházak, ahol már normális minőségű áruhoz lehet az előnytelen csomagolás miatt olcsóbban hozzájutni, szintén általában a nagyvárosok perifériáján működnek. A szupermarketekben a bevásárlás hosszabb idejével a piaccgazdaságokban szintén azt a kedvezményt válthatják meg az emberek - akik ott ezt a formát nem kényszerűségből (jobb híján) választják, hanem önként, - hogy olcsóbban jutnak hozzá az áruhoz, mint a kiskereskedőnél, ahol viszont megtakaríthatják maguknak az áru keresgélésére és a pénztárnál való sorbaállásra fordítandó időt.

korábbi ízbeli kvalitásait (s vele a Kiváló Áruk Fórumának jelét) elvesztett Omnia legyen-e a kávé vagy az ismét kapható (de ki tudja, milyen) Meinl, a Lipton legyen-e a tea vagy inkább a Twinings stb.⁴⁹

Ezek a kategorizációs szintek azonban pszichológiai mechanizmusok mentén átmennek egymásba.

A pszichológia négy olyan mechanizmust ismer, amelynek közvetítésével belső indítású tevékenység valamilyen külső tárgyra való irányulást kap:

Az *ösztönnél* a tárgyi irányulás éppúgy vele születik az egyeddel, mint a tevékenység indítása (tehát nemcsak az, hogy időről időre éhséget érezzen, hanem az is, hogy mi legyen az a táplálék, amely ezt csillapíthatja).

Az egyik legnagyobb hatású mechanizmus, amely a belső és a külső tényezőt összekapcsolja: a *bevésődés* (imprinting), amelyet a „követési ösztön” jelenségének példáján lehet bemutatni. Az állati magatartás megfigyelői régóta ismerték, és a fenti értelemben vett ösztönnek vélték azt a kapcsolatot, amelynek erejénél fogva a tojásból kiköltött kiskacsák megindulnak anyjuk nyomában a víz felé. Konrad Lorenz feltette a kérdést, hogy a keltetőgépben, anya nélkül kikelt állatoknak ez az ösztöne vajon milyen ösztöntárgyra irányul. Azt találta, hogy ha a kellő pillanatban ezek előtt a baromfiak előtt is ott terem egy nőstényállat, amely megindul valamerre, akkor a kiskacsák ennek is a nyomába erednek. Kiderült azonban, hogy ha a kritikus pillanatban valamilyen más tárgy mozdul el az állatok szeme előtt, akkor ennek követésére indulnak. A legfontosabb történet azonban nem ez a pillanatnyi reakció, hanem az, hogy az állatba ilyenkor egy életre kiirthatatlanul bevésődik a kapcsolat a tevékenység és a vele egyszer kapcsolatban állott tárgy között, amely attól fogva ennek a tevékenységnek a tárgya lesz. Így amikor a kísérlet során az éppen kikelt kacsák egy csapata előtt történetesen egy cipődobozt húztak el, akkor a csapat megindult e madzagon húzott tárgy nyomában, és egyidejűleg kialakult egy „cipődoboz-követési ösztön”, amely ekkor egy életre szívesen rögződött.

Egy további mechanizmus a *tanulás*, amelynek révén az egyed éppúgy megszokhatja, hogy meghatározott belső indítású tevékenységet meghatározott külső tárgyra irányítson, mint ahogy - a körülmények változásával - leszokhat erről az irányulásról. Az így alakuló kapcsolat képlékenyebb annál, amelyet az előző alakít.

A leginkább képlékeny kapcsolatot a *belátás* [insight] alakítja, amellyel az egyed a szituációban éppen adott tárgyak közül kiválasztja azt - még ha semmiféle előzetes tapasztalat nem fűződik is ehhez a speciális tárgyhoz, - amelyik felé azután a tevékenységét majd irányítani fogja.

Feltételezhető, hogy embernél az ösztön mechanizmusa nem vagy alig, a többi mechanizmus pedig növekvő képlékenységevel együtt növekvő mértékben játszik szerepet belső indítású - a mindennapi élet újratermelési ciklusaival vagy ezek élettörténeti megszakításával összefüggő - tevékenységek és olyan külső tárgyak összekapcsolásában, amelyekre attól fogva ezek irányulni fognak.

Ezeknek a mechanizmusoknak a működése révén történik az a specifikáció is, amelynek folytán az a tevékenység, mely esetleg csak elvontan irányulna egy áruféleségre (fentebbi példánknál maradva: egy enyhén serkentő hatású, esetleg társas együttlét keretében is fogyasztható élvezeti itala), többé vagy kevésbé elválaszthatatlanul fog egy konkrét tárgyként

⁴⁹ Egészen hasonló összefüggések jellemzik a közfogyasztást célzó beszerzés választási helyzetét is, ahol a döntés vonatkozhat arra is, vásároljanak-e egyáltalán eszközöket például a távolsági személyforgalom szinten tartására; arra is, hogy a vásárolandó eszköz vonat legyen-e, autóbusz vagy repülőgép; s végül arra is, hogy, amennyiben repülőgép, akkor például egy újabb Tupoljev legyen-e vagy egy régebbi Boeing. Az ilyen beszerzések összefüggéseiről a gazdaságpszichológiai szakirodalomban nagyon kevés olvasható, a beruházási javak beszerzéséről pedig még annyi sem.

adott árucikkre (például teára) irányulni, ennél fogva úgy megjelenni, mint a teaivás szükséglete.⁵⁰

Mármost a márkával kapcsolatos reklám annál nagyobb hatású, minél kevésbé képlékeny specifikációs mechanizmust tud működtetni, mellyel is egy tevékenységet, amely csak elvontan irányulna egy árucikkre (a teára), elválaszthatatlanná tesz egy konkrét tárgyként adott - személyes ismerőssé váló névvel és külalakkal képviselt - márkára (például a Twiningsre) irányulástól, ennél fogva úgy jeleníti meg, mint a Twinings-tea szükségletét.⁵¹

Minél kevésbé képlékenyek és minél jobban működnek ezek a specifikációs mechanizmusok, annál kevesebb lehetőséget hagynak, hogy az egymással többé vagy kevésbé egyenértékű árucikkek, sőt márkák egymást helyettesítsék. Aki számára a fentebb definiált ital teaként konkretizálódik, azt esetleg csak viszonylag súlyosabb gazdasági (vagy gazdaságon kívüli) kényszer tudja rávenni, hogy tea helyett kávéval szerezzen be. Aki számára pedig a tea Twiningsként konkretizálódik, az ha arra kényszerül, hogy Liptonnal cserélje fel, ezt esetleg azzal az érzéssel teszi, hogy a teától fosztották meg.

Annyi bizonyosnak látszik, hogy Lancaster (1971) mikroökonómiai indítású elmélete pszichológiaiilag nem tartható. E szerint az elmélet szerint a kereslet nem javakra, mint olyanokra irányulna, hanem különböző tulajdonságokra, amelyeket különféle kombinációkban tartalmaznak az egyes javak. **A** jószág mármost eszerint az elmélet szerint akkor helyettesíthető **B**-t, ha a keresett tulajdonságokból legalább annyit tartalmazna, mint a helyettesítendő.

Lehet, hogy beruházási javak, esetleg tartós fogyasztási cikkek vásárlásakor ilyen analitikus eljárás is folyomodik a vásárló. Az azonban bizonyos, hogy a mindennapi vásárlásoknál még a belátás típusú tárgyválasztás esetében sem így megy végbe a folyamat, hanem a jószág szintetikus minőségén múlik minden. Erre vonatkozóan pedig a kognitivisták *alaklélektan* (Gestalt-pszichológia) nemcsak azt bizonyította, hogy ha **A**-nak **B** összes tulajdonságán felül van még egy további tulajdonsága, akkor az egészes alakként észlelt két minőség egymástól esetleg igen távoli lesz. Ezenfelül azt is bemutatta, hogy ez a pszichológiai távolság akkor is kialakulhat két minőség között, ha ezek ugyanazon tulajdonságok együtteséből tevődnek össze, de a tulajdonságok különböző sorrendben engedik magukat a különböző tárgyakon érzékelni.⁵²

⁵⁰ Feltételezhető, hogy embernél a bevéssződés egyszer kisebb, máskor nagyobb mértékben, de általában a kultúrát közvetíti. Ezért van az, hogy a példánkban vizsgált áruajtta magyarok, olaszok, törökök számára inkább kávéként, oroszok, angolok, kínaiak számára inkább teaként konkretizálódik.

⁵¹ Léteznek márkák, amelyek reklámja vagy monopolhelyzete a piacon azt eredményezi, hogy még az árucikk nevéként is a márkanév rögződik. Például: a „neszkávé” egyszerre jelenti a Nestlé-cég által gyártott „Nescafé” nevű liofilizált kávéval és egyáltalán a liofilizált kávéval. Korábbi nemzedékek számára ilyen volt a „stolverk”, amit a „Stollwerck” márkanévet viselő tejkarameilla örökölt át általában a tejkarameillára. A francia szóhasználatban ugyanígy rögződött például a papírsebkendőre a „Kleenex” márkanév.

⁵² Az egyik jellegzetes alaklélektani kísérleti eljárásban a kísérleti személyek két csoportja kap egy listát, amelyen, mondjuk, 11 jelző jellemez egy meghatározott objektumot - személyt vagy dolgot - akképpen, hogy a 11 közül 10 jelző s bemutatási sorrendjük is mindkét csoport számára ugyanaz, de például a 6. helyen az egyik csoporthoz tartozó kísérleti személy listáján például „hideg”, a másikén pedig „meleg” áll. E bemutatás után a kérdéses objektumot további, elsősorban értékelő tulajdonságok mentén maguknak a k. sz.-eknek kell jellemezniök, fantáziájuk működtetésével megállapítva például, mennyire „ismerős” vagy „idegen”, „jó” vagy „rossz”, „szép” vagy „csúnya” stb. a bemutatott objektum. Ennek során pedig azt találták, hogy a két csoport által felvázolt profil markánsan eltér egymástól, annak ellenére, hogy „objektíve” csak tulajdonságaik jelentéktelen (példánkban: 1/11) része különbözik.

Az igényjogosultság érvényesítése

A beszerzésről szólva a gazdaságpszichológiai munkák a kereslet és a kínálat egyensúlyának biztosításához általában kizárólag az ármechanizmust veszik számításba. Valójában azonban a gazdaságpszichológusok figyelmére is méltó Kornai (1980) megjegyzése: „A walrasi árveréses séma csak akkor végezhetné el egymaga a termékek elosztását, ha az árak tökéletesen flexibilisek lennének, továbbá az aktorok tökéletesen érzékelnék az árakat és tökéletesen alkalmazkodnának hozzájuk” - írja, majd hozzáteszi, hogy ebben a sémában csak a lehetőségről szól, tehát pl. arról, hogy az aktorok *képesek* érzékelni az árakat és alkalmazkodni hozzájuk, nem pedig arról, hogy *akarják* is ezt: „Ha a vevő (vagy az eladó) bármely motívumtól vezettetve, kedvezőtlenebb árajánlata ellenére előnyben részesíti azt az eladót (illetve vevőt), akinek nagyobb a társadalmi presztízse, akihez személyes barátság fűzi, aki őt megvesztegette stb. - akkor már nem érvényesül tisztán az árveréses séma” (445-446. lap).

Az árveréses sémán kívül mármost a javak allokációjának léteznek olyan mechanizmusai, amelyek szintén nem függenek szubjektív döntésektől, és olyanok, amelyek működését szubjektív döntések közvetítik.

A szubjektív döntésektől független mechanizmusok közül Kornai a *sorban állást* említi, amelyben a meghatározó az lesz, hogy a két *időpont* - az, amelyikben a személy érkezik a vásárlás reménybeli helyére, és az, amelyikben az általa keresett dolog - hogyan viszonyulnak egymáshoz; valamint a *keresést*, ahol a meghatározó viszony két *térbeli pont* között létesül, amelyek egyikében a kereslet, másikában a kínálat nyilvánul meg. Hogy sorbaálláskor a két időpont, ill. kereséskor a két térbeli pont milyen sűrűn esik egybe, az a szerencsés vagy szerencsétlen véletlenül múlik.

Minthogy e mechanizmus működésében a gazdasági tényezők *per definitionem* pszichológiai közvetítések nélkül hatnak, ezért egy gazdaságpszichológiai vizsgálódás számára e működés itt még nem, csak következményeiben válhat érdekessé.

Olyan mechanizmusként, amelynek működését szubjektív döntések közvetítik, Kornai a *kiutalást* vizsgálja, amelynek döntési motívumai közül a rászorultságot, az érdemet, a származást, a társadalmi állást, a politikai magatartást, a kiutalóhoz fűződő személyes szálakat (rokonságot, barátságot), a kiutalónak tett szívességet és a korrupciót említi - csupa olyan motívumot, amelyben a kiutaló foglalja el a hatalmi pozíciót, az igénylő pedig függő helyzetben van. Ismerünk olyan viszonyt is, amely a kiutalást úgy motiválja, hogy az igénylő az erőszak pozíciójából nyújtja be az igényét, a kiutaló pedig kényszerhelyzetben utalja ki a szóban forgó jószágot.

Akárhogyan juttatja is érvényre az igénylő az igényjogosultságát, az erre irányuló stratégia az illető társadalmi azonosságának feldolgozásával és megjelenítésével függ össze:

Jogos az igényem, érvel a *rászorult*, mert a *magamfajta beteg ember* élete azon múlik, időben állapítják-e meg a megbízható eredményt nyújtó modern diagnosztikai eljárásokkal, hogy hova lokalizálható a szervezetben a betegség.

Jogos az igényem, érvelhetett még nemrég az *érdemdús*, mert a *magamfajta mozgalmi ember* áldozatos élete nélkül ma sokkal kevesebb embernek jutna abból, amit igényelek.

Jogos az igényem, érvel a *jó származású*, mert a *magamfajta nemes ember* családjában évszázadok óta élnek a kérdéses jószággal, így a képesség, hogy megbecsüljük azt, velünk születik.

A meghatározottságok azonos készlete és különböző észlelési szerkezete közötti feszültségek érhetők tetten például olyan viccekben, amelyek poénja erre a feszültségre épül: például az egyik ilyen viccben a rabbi megtiltja a bócheroknak, hogy *talmudolvasás közben cigarettázzanak*, de megengedi nekik, hogy *cigarettázás közben talmudot olvassanak*...

Jogos az igényem, érvel a *magas állású*, mert a *magamfajta hivatalviselő ember* a hivatalának tartozik annyival, hogy jobb árut vásároljon.

Jogos az igényem, érvel a *megfelelő politikai pártállású*, mert a *magamfajta X-párti embert* bárki Y-pártinak nézhetné, ha kiderülne, hogy nem azt a lapot járhatja, vagy hogy nem oda jár vadászni.

Máskor egy olyan társadalmi azonosság alapozza meg a bejelentett igény jogosságát, amelynek vonatkoztatási keretét nem más igénylők szolgáltatják, mint a fenti példákban, hanem éppenséggel a kiutaló: ha olyan barátnak tekint, mint őt én, ha nem kezel baleknek, mint őt sem én stb. akkor kiutalja nekem (illetve: akkor nekem utalja ki) a jószágot, amely éppen a tét.

Akárhogyan is van,

AZOKBAN A GAZDASÁGPSZICHOLÓGIAI FOGÁSOKBAN, AMELYEK RÉVÉN VALAKI ÉRVÉNYRE JUTTATJA IGÉNYJOGOSULTSÁGÁT, A KULCSSZEREPEZET AZOK AZ ELJÁRÁSOK JÁTSSZÁK, AMELYEKSEL AZ ILLETŐ FELDOLGOZZA TÁRSADALMI AZONOSSÁGÁT.

A közvetítő társadalmi azonosság

Annál a kulcsszerepnél fogva, amelyet a szűkös erőforrás elosztásában játszik,

A TÁRSADALMI AZONOSSÁG FELDOLGOZÁSA MINDEN GAZDASÁGI FOLYAMATBAN JELEN VAN MINT PSZICHOLÓGIAI KÖZVETÍTŐ.

A szűkös erőforrás elosztásának gazdaságpszichológiai természetéről

Ha a szűkös erőforrások elosztását piaci mechanizmusok önmagukban biztosítanák, akkor nem venne részt benne gazdaságpszichológiai közvetítő.

Ezzel szemben Samuelsonnál (1976) ezt olvashatjuk: „[...] még ha a [piaci] rendszer olyan tökéletesen működne is, ahogyan leírtuk - bár mindnyájan tudjuk, hogy nem úgy működik, - sokan még akkor sem tekintenék ezt ideálisnak. Először is a javak oda áramlanak, ahol a legtöbb [...] dollár van, s így John D. Rockefeller kutyája kaphatja meg azt a tejet, amelyre egy szegény gyermeknek lenne szüksége, hogy ne legyen angolkóros” (113. lap). Később Samuelson így folytatja: „A demokráciákat nem elégíti ki az a válasz, amit egy teljesen korlátlan piaci rendszer a *mit*, a *hogyan* és a *ki számára* kérdésekre ad” (115. lap). Mert, mint rámutat: „A modern vegyes gazdaságban a választók még akkor is ragaszkodnak egy bizonyos minimális életszínvonalhoz, ha ezt a piac nem is képes biztosítani. [...] Ezért az emberek kormányuk révén közbelépnek [...] A minimális életszínvonal biztosítása ma már világszerte elfogadott, modern cél” (113-115. lap).

Samuelson azonban ezen felül még kijelenti, hogy ha „etikai szempontból azt is mondhatjuk, hogy a piaci mechanizmus a lehető legrosszabbul funkcionál, de az eredeti működési feladatát tekintve [...] a szabad áras piacok funkcionálisan azt teszik, amire hivatottak, ti. a javakat azok kezébe adják, akik a legtöbbet tudják fizetni értük. Az a kérdés, hogy vajon a jövedelmeket teljesen a konkurenciaharcnak [...] kell-e meghatározni vagy sem, már annyira etikai jellegű, hogy túlmutat a közgazdaságtan pusztá mechanizmusán[...]. A közgazdaságtan megmutatja, hogy hogyan hajthatók végre a hatékonyság legkisebb csökkenése mellett ezek az intervenciók” (113. lap).

Mármint ha Samuelsonnak ez utóbbiban is igaza lenne, akkor a szűkös erőforrások elosztásának közvetítője nem gazdaságpszichológiai lenne.

Nagy figyelmet érdemel ezért Scitovsky (1986) gondolatmenete, aki egy tanulmányban a méltányosságról (equity) értekezik és mindjárt bevezetőben maga teszi fel a kérdést: „vajon mi készíthet egy közgazdát, hogy ilyen ködös tárggyal álljon kollégái elé?” Válaszához pedig a következő érvelés útján jut el: „A közgazda feladatának jelentős részét teszi ki annak megállapítása, mennyire jól illeszkedik a javak és a szolgáltatások előállítása és elosztása a közönség kívánságaihoz. Az első kérdés, amit e tekintetben tisztázni kell, hogy mik is a közönség kívánságai. A magánjavak tartományában a közgazdák derekasán előre is haladtak e dologgal. A fogyasztói kereslet elmélete a fogyasztók piaci viselkedéséből következtet preferenciáikra [...]. De miközben a gazdaság magánszektorában rengeteg elméleti spekulációt és empirikus munkát végeztünk, a közösségi szektort nagymértékben elhanyagoltuk. [...] Pedig] a közösségi szektor által nyújtott közjavak súlya növekszik, [s ezért...] kívánatos lenne valamilyen eszközt kifejleszteni annak megállapítására, melyek is a közönség preferenciái a közjavakat illetően, egy apparátust e preferenciák megismertetésére azokkal, akik a közkiadásokról döntenek” (3. lap), hogy itt is biztosítva legyen a javak és a szolgáltatások előállításának és elosztásának illeszkedése a közönség kívánságaihoz.

Ha ennek az illeszkedésnek a kérdése a magánjavak tekintetében gazdasági kérdés, akkor Scitovsky gondolatmenete szerint a közjavak tekintetében is az. Ezért aztán ha Samuelsonnak igaza van abban a fentebb idézett megállapításában, hogy az emberek „még akkor is ragaszkodnak egy bizonyos minimális életszínvonalhoz, ha ezt a piac nem is képes biztosítani”, s hogy ennek érdekében „kormányuk révén közbelépnek”, akkor Scitovsky gondolatmenetének logikáját követve nem érthetünk egyet vele abban a fentebb ugyancsak idézett másik megállapításában, mely szerint ez a preferencia és a kormány neki megfelelő közbelépése „már annyira etikai jellegű, hogy túlmutat a közgazdaságtan pusztá mechanizmusán”.

Scitovsky szerint a kormány által eszközölt közkiadások itt miben sem különböznek más olyan kiadásoktól, amelyek révén a kormány biztosítja a közönség preferenciáinak megfelelő közjavakat vagy közszolgáltatásokat. A jövedelmek és a vagyonok olyan elosztása, amely megfelel a közpreferenciának, írja, „ugyanazon közjavak sorába tartozik, mint a tömegközlekedés, a városi parkok, a honvédelem”. Közös tulajdonságuk, hogy a rájuk vonatkozó döntés során költségeiket olyan preferenciákkal vetik össze, amelyekben eltűnnek az egyéni ízlésbeli különbségek: „A te tömegközlekedéssed az én tömegközlekedésem is. A létező autóbusz-útvonalak és -menetrendek a te sajátos szükségleteidnek esetleg jobban kedveznek, mint az enyéimnek, de ugyanazon a közlekedési hálózaton osztozunk, és nincs mód rá, hogy ez egyszerre elégítse ki egyikünk előszeretettét az autóbuszok iránt és másikunk utálatát a járművekkel szemben. Ugyanígy vagyunk az elosztással is. Egyesek pénzügyi helyzete kedvezőbb másokénál; de az elosztás egyenlőtlenségének a foka ugyanaz mindnyájunk számára, közös az elv, amely szerint a jövedelmek és a vagyonok elosztásra kerülnek. Ha az elosztási rendszer alkalmazkodni akar a közönség preferenciáihoz, akkor különböző preferenciák közötti konszenzushoz vagy kompromisszumhoz kell alkalmazkodnia” (4. lap). A konszenzus vagy kompromisszum ilyenkor az egyenlőség kívánatos minimumára vonatkozik a társadalomban; Scitovsky szerint azután az ennek megfelelő elosztási rendszert ítéljük méltányosnak, s a mindenkor méltányos rendszer fenntartása a többi közszolgáltatással együtt a közgazdaságtan hatáskörébe tartozik.

A méltányosság megvalósításának igényét a posztkapitalizmus tervgazdasági rendszereiben az ellenkező irányból szokták időről időre megfogalmazni: annak követelményeként, hogy az egyes emberek javadalmazását méltányos módon illesszék a teljesítményhez, vagyis az úgynevezett egyenlődsdi felől az egyenlőtlen teljesítménynek jobban megfeleltetett jövedelmekhez közelítsék. Mármost látni kell, hogy az „egyenlődsdi” sohasem jelentette például Magyarországon tízmillió ember egyenlően kimért fizetését és fizetésen kívüli juttatását, s a teljesítménybér sohasem fogja jelenteni annak számontartását, hogy tízmillió, egymással minőségi okokból össze nem mérhető teljesítmény mindegyike mennyit ér a társadalomnak: mindkét esetben társadalmi kategóriák spontán vagy szándékolt megállapításáról van szó, amelyen belül meghatározott egyenlőséget, míg közöttük meghatározott arányú egyenlőtlenséget rögzít a társadalmi szervezet. Mármost hasonló módon járnak el az egyének is, amikor létező vagy éppen ezáltal kialakított társadalmi kategóriahatárok mentén eltúlozzák hasonlóságaikat és különbségeiket, például azokat, melyek szerint az ember *igazságosnak* tartja, hogy ugyanannyi legyen a jövedelme, mint **X**-é, de *igazságtalannak*, ha **Y**-é is ugyanannyi, *természetesnek* veszi, hogy háromszor kevesebbet keres, mint **K**, de *erkölcstelennek*, hogy az ő 8000 forintjával szemben **L** fizetése 8500 forint.

Így a társadalmi azonosság feldolgozása az elosztás nem-piaci, de gazdasági vonatkozásának bizonyult eljárásaiban kulcsszerepet játszik mint *gazdaságpszichológiai* közvetítő.

A specifikusan emberi alapszükséglet

A társadalmi azonosság pszichikus feldolgozása, amely közvetítő szerepet játszik a gazdasági hatótényezők és gazdasági hatásuk között, egy másik értelemben is közvetítő helyet foglal el: a személy egyedi élettörténete és az ember általános természete között.

Az ember általános természetéről fentebb azoknak az indokoknak a tekintetében esett szó, melyek miatt egy az emberi szükségletekkel foglalkozó monográfiában (Garai, 1969) ezek szubsztanciája, *anyaga* helyett a *formát* próbáltam megvizsgálni, amely minden emberi szükségletnyilvánításban megmutatkozik.

A formát pedig Leontyev tevékenységelméletével⁵³ összhangban a tevékenység szerkezetében véltem feltalálni. Leontyev szerint a törzsfjlődés során egyre bonyolultabbá válik a pszichikus irányított tevékenység struktúrája, s ezáltal az irányító pszichikum szerkezete is. Jómagam ehhez a *genetikailag specifikus alapszükséglet* hipotézisét tettem hozzá, amelyben még azt is feltételeztem, hogy

MINDEN FILOGENETIKAI SZINTEN A REÁ JELLEMZŐ SZERKEZETŰ TEVÉKENYSÉG LEFUTÁSA VÁLIK ALAPVETŐ SZÜKSÉGLETTÉ.

Cél - akadály - eszköz - tabu

Így már a gerinctelenek szintjén olyan szükségletek helyett, melyek különféle, a létfenntartáshoz nélkülözhetetlen anyagok elfogyasztására ösztönöznének, helyesebb egyetlen olyan alapszükséglettel számolni, amely az ilyen anyagok megszerzését célzó tevékenységre irányul. E szükséglet akkor kezd mozgósítani, amikor az állat jel alapján felismeri környezetében a kritikus anyagok valamelyikét, s ilyenkor például a hangya vagy a méh nekifog gyűjtő tevékenységének, még akkor is, ha szervezete éppen telítve van ezzel az anyaggal; ennek megfelelően a szükséglet kielégülését sem a kérdéses anyagnak a szervezetbe való bekebelezése eredményezi, hanem annak a tevékenységnek a sikeres lefuttatása, amely az anyagot tartalmazó tárgy birtokába juttat.

Az állati törzsfjlődés további szakaszaiban a tevékenység struktúráját meghatározó tárgyak közé a *célon* kívül, amelyet el kell érni, gerinceseknél bekerül az *akadály* is, amely a cél felé való mozgásnak útját szeli, majd emlősöknél a *szerszám*, amely a célhoz vezető tevékenység útját elálló akadályt segít kiiktatni vagy megkerülni.⁵⁴

Ezzel együtt új szerkezetet kap az állat alapszükséglete. Már nemcsak arra irányul, hogy a szervezetben vagy annak közvetlen életterében felhalmozzon olyan minőségű anyagokat, amelyek a szervezet működéséhez nélkülözhetetlenek, s ezért a tevékenység céljául szolgálnak. Hanem gerinceseknél már arra is, hogy biztosítva legyen az állat akadálytalan mozgásának a lehetősége, függetlenül attól, hogy biológiai céljaihoz aktuálisan szüksége van-e egyáltalán a maga szabad mozgására. Emlősöknél pedig előáll a szükséglet szerszámok manipulálására, olyan mozgására, amelynek révén ezek alkalmassá válhatnak akadályok elhárítására - e szükséglet azonban megintcsak attól az esetlegességtől függetlenül nyilvánul meg, hogy vannak-e éppen akadályok, amelyeket a manipulált szerszámmal el kellene hárítani.

⁵³ Lásd Leontyev (1983), ezen belül különösen az „A pszichikum fejlődésének vázlata” című tanulmányt (I. 184-279. lap). A tanulmányok többségének - így az idézett tanulmánynak is - létezik magyar fordítása (Leontyev, 1964), azonban a fordítás színvonala miatt gyakorlatilag nem használható.

⁵⁴ Lásd részletesebben Garai (1969) „A tevékenység és a pszichikum filogenezise” című fejezetét (119-134. lap).

Régi megfigyelések vonatkoznak a fogságba esett gerinces állatok viselkedésére: arra, ahogyan kétségbe esetten próbálják végig egész mozgásrepertoárjukat, hogy megszabaduljanak a szabad mozgásukat korlátozó akadályoktól. A fogság megszokása után is megmarad az a viselkedés, hogy a rendelkezésükre álló szűk teret újra meg újra bejárják (beröpdösik, beúszkálják), jóllehet táplálékukat és egyéb biológiai szükségletük kielégítését a fogságban általában nem a maguk tevékenysége biztosítja, hanem például az állatkerti gondozóé.

Az előzőekben, a behaviorista pszichológia tárgyalásakor volt szó ennek az elméletnek arról a megállapításáról, mely szerint attól függően megy végbe tanulás egy-egy viselkedési aktus lefutása során, hogy ennek milyen lett a végső mérlege: *menyire eredményezett szükséglet kielégítést*. Így például a fehérpatkány kész megtanulni egy akár bonyolult labirintus útviszonyait, ha annak egyik pontjából egy másikba jutva ott akár csak egy falat táplálékot talál, amellyel éhségét, vagy egy korty vizet, amellyel szomjúságát csillapítani tudja. A kísérletek során mármost kiderült, hogy tanulásra olyankor is sor kerülhet, amikor az elsődleges biológiai szükségletek a legcsekélyebb mértékben sem jutnak közelebb kielégülésükhöz. Az állat pusztán attól, hogy - zsákutcába vezető próbálkozások sorozata után - végül is valahogyan kikeveredik az útvesztőből, valamelyest meg is tanulja azt. Ezt csak azzal lehet magyarázni, hogy az éhség vagy a szomjúság csillapításán kívül az is szükségletet elégít ki az állatnál, ha a mozgása elé meredő akadályoknak abból a rafinált rendszeréből, ami a labirintus, kiszabadul.

Az emlőállatok - kiváltképpen pedig a főemlősök, a majmok - viselkedésének a megfigyelése mármost még nagyobb fokú szabadságot tár fel a biológiai szükségletek tekintetében. Egy kísérletben például, amelyben Rhesus-majmoknak 6 alkatrészről álló szerkezetet adtak, amelynek szétszedése semmiféle biológiai szükséglet kielégítését nem mozdította elő, nemcsak azt figyelték meg, hogy az állatok hajlandónak bizonyultak 10 órán keresztül ismételni a szétszedés műveleteit, hanem azt is, hogy e közben egyre csökkent azoknak az eseteknek a száma, amikor téves sorrendben próbálkoztak a egyes alkatrészek kinyitásával. Vagyis az állapítható meg, hogy az állatok ilyenkor még tanulnak is, ami arra mutat, hogy ezen a filogenetikai szinten az állat azzal is kielégíti valamilyen szükségletét, ha egy tárgyat annak szerkezete által meghatározott módon működtet.⁵⁵

Scitovsky (1990) felhívja közgazda-kollégáinak a figyelmét arra, hogy az ember gazdasági vonatkozású magatartását nem csak egy *örömtelen gazdaság* szempontjai határozzák meg, hanem a *gazdaságtalan öröm* motívumai is befolyásolják. Nos, e kétféle hatótényező között olyan megkülönböztetéseket tesz (szembeállítva egymással például komfortérzetet és örömet, létszükségleti és luxuscikket, defenzív és kreatív termékeket), amelyek valahogyan mind az itt bemutatott, az emberré válás filogenetikai előtörténete során előálló különbségekre mennek vissza: a fent idézett példák azt mutatják, hogy már az állat viselkedésének a hajtóerői között is találunk biológiai okokból fontos tényezők mellett a létfenntartás szempontjából közömbösek is.

Az ember tevékenysége mármost örökli a *célt*, az *akadályt* és a *szerszámot* mint struktúra-meghatározó tényezőket: a Lewin felfedezte kvázi-szükségletről fentebb láttuk, hogy ez a belső feszültség az emberben akkor áll elő, amikor megjelenik egy tevékenység szándéka, amely a szándékolt tevékenység környezetében egyes tárgyakat e tevékenység céljává, másokat akadályává, megint másokat szerszámává tesz. Lewin elmélete szerint annak megértéséhez, hogy az ember mit érez és mit tesz, nem azt kell tudni, mi az igazi szükségletének megfelelő anyag, hanem hogy mi a kvázi-szükségletének megfelelő forma:⁵⁶ akinek szándéka

⁵⁵ Lásd részletesebben Garai idézett művének „A specifikusan emberi alapszükséglet genézisének vázlata” című fejezetét (165-178. lap).

⁵⁶ Lásd Lewin (1972), különösen a „Formalizálás és továbbjutás a pszichológiában”, a „Mezőelméleti konstrukciók”, valamint „A viselkedés és a fejlődés mind az össz-szituáció függvénye” című tanulmányokat. Az a megkülönböztetés, melyet jelen monográfia a szükségleteket meghatározó anyagi és formai összefüggések között Lewin nyomán alkalmaz, pontosan megfeleltethető annak, melyet Weber (1967) tesz a racionalitás materiális és formális vonatkozásai között.

az, hogy betevő falat kenyerét beszerezze, és akinek az, hogy például koncertjegyet biztosítson a maga számára, azt elhatározása ugyanolyan magatartásra készítheti (például kitartó sorbaállásra, ha céljuk elérésének útjában akadályként egyaránt a kínálat nagyarányú elmaradása áll a kereslettel szemben).

Az ember tevékenysége azonban azon felül, hogy öröklí a megelőző fejlődés filogenetikai szintjeinek struktúra-meghatározó tényezőit, a tevékenység célja, akadályja és szerszáma mellé bevezet egy negyediket: a *tabut*. A tabu mindenekelőtt arra vonatkozó *társadalmi* tilalom, hogy valamit szerszámként, eszközként használjanak, ami pedig e szerepre *technikailag* kiválóan alkalmas volna: ilyen tilalom érvényénél fogva nem süt az ember rántottát a Batthyány-örökmécses lobogó lángján.

Maga Leontyev az emberi specifikumot a *tevékenység társadalmi megosztásában* vélte megragadni, és paradigmaticusként elemezte azt a szerkezetet, amelyben a vadász és a hajtó illeszkednek egymáshoz a tevékenységükkel. A hajtó tevékenysége, mutat rá Leontyev, elzavarja a vadat, ahelyett, hogy megragadná azt, de éppen ez biztosítja közvetve, a társadalom számára a szükséges hatást. Összehasonlítva a szükséglet-kielégítésnek ezt az útját azzal, amelyet a szerszám-tárgy (már az állatnak is) biztosít, Leontyev (1983) ezt írja: „Amikor az állat kerülő úton, előbb távolodva tőle csak utóbb ragadja meg a zsákmányt, akkor [...] a tevékenység első fázisa természeti szükségszerűséggel juttatja az állatot a lehetőséghez, hogy a [szükséglet kielégítését adó] második fázist végrehajtsa. [Ám] a vad elzavarása távolról sem azért vezet a hajtó szükségleteinek a kielégítéséhez, mert ilyenek lennének az adott tárgyi szituáció természeti összefüggései; inkább ellenkezőleg: normális esetben ezek a természeti összefüggések olyanok, hogy ha a vadat elzavarják, megsemmisítik a lehetőséget, hogy zsákmányul ejtsék. Mi kapcsolja hát ilyenkor a tevékenység közvetlen eredményét a végső eredményéhez? Nyilvánvalóan semmi egyéb, mint az adott egyénnek olyan viszonya a kollektíva többi tagjához, amelynek révén ezek kezéből megkapja a maga részét a zsákmányból, vagyis a közös munkatevékenység termékének egy részét. [...] Az egyéni emberi tevékenység sajátos szerkezetének objektív alapját a többi ember tevékenysége alkotja [...]. Tehát a magasabb rendű állatok természetes tárgyi összefüggések és viszonyok által determinált komplex tevékenysége az embernél olyan tevékenységgé alakul át, amelynek determináns összefüggései és viszonyai kezdettől fogva társadalmiak” (I. 229. lap).

Állatpszichológiai kísérletek kiderítették azonban, hogy egy csimpánz képes megtanulni egy olyan tevékenységet, amelynek korábbi fázisában egy automatából érméhez jut, ha ezért az érméért a tevékenység későbbi fázisában egy másik automatából táplálékot szerezhet. Más kísérletek kimutatták továbbá, hogy a csimpánz akkor is meg tudja tanulni, hogyan nyerjen érmét a megfelelő automatából, ha a közvetítő az érme és a táplálék között nem egy másik automata, hanem egy másik csimpánz: megtanulja, hogy érméjével odamenjen a kísérleti ketrec falában levő ablakhoz, átnyújtsa rajta az érmét egy másik csimpánznak, amely hozzá tud férni a maga ketrecében lévő táplálékadagoló automatához és a megszerzett érmével táplálékot tud belőle nyerni - mindehhez az szükséges, hogy az első csimpánz a másodiknak a „kezéből megkapja a maga részét a zsákmányból”.

Mármost a csimpánz első, „technikai”, és második, „szociális” teljesítménye között nehéz különbséget találni: ha az elsőre, ahol az állatnak egymás után két automatával van dolga, igaz, hogy „a tevékenység első fázisa természeti szükségszerűséggel juttatja az állatot a lehetőséghez, hogy a második fázist végrehajtsa”, és hogy „a magasabb rendű állat[nak] természetes tárgyi összefüggések és viszonyok által determinált komplex tevékenysége” van, akkor ennek a második teljesítményre is igaznak kell lennie, ahol a második automatát történetesen egy másik állat helyettesíti. Másfelől éppilyen nehéz különbséget tenni annak a tevékenységnek a szerkezete között, melyben az állat éppúgy bánik egy fajtársával, ahogyan egy táplálékadagoló automatával bánnak (vagyis az érmét elhelyezi a megfelelő helyre - a táplálékadagoló

automata nyílásába, illetve a szomszédos ketrec felé nyíló ablakba - és várja a táplálék megjelenését), és annak a Leontyev szerint specifikusan emberi tevékenységnek a szerkezete között, amelyet egy hajtó végez: ha igaz, hogy „normális esetben [...] a természeti összefüggések olyanok, hogy ha a vadat elzavarják, megsemmisítik a lehetőséget, hogy zsákmányul ejtsék”, akkor az is igaz, hogy ha az érmét, amely a táplálékadagoló automatát működteti, elidegenítik, akkor megsemmisítik a lehetőséget, hogy általa élelemhez jussanak - ám ha Leontyev evidensnek tartja, hogy „semmi egyéb, mint az adott egyén [...] viszonya a kollektíva többi tagjához [az, ami]nek révén ezek kezéből megkapja a maga részét [...] a közös munkatevékenység termékéből”, akkor miért tartanánk ezt az összefüggést kevésbé evidensnek az állati kooperációnak említett (vagy más) esetét tekintve.

Az általam képviselt koncepció a Leontyevétől eltérően

AKKOR SZÁMOL SPECIFIKUSAN EMBERI TEVÉKENYSÉGGEL, AMIKOR EBBE A TÁRSADALMI TÉNYEZŐ A TISZTÁN TECHNIKAI TÉNYEZŐK ELLENÉBEN KAPCSOLÓDIK.

Technikainak kell tekinteni a szociáltechnikai tényezőket is, vagyis azokat, ahol a szociális szerveződés módozatait technikai normák - a termelés vagy más, a természettel folytatott célracionális interakció technikai igényei - írják elő.

Arról a különbségről van itt szó, amelyre például Sahlins (1976) megtesz, amikor azt írja, hogy „a mezőgazdasági termelés természetéből folyik, hogy az apának és a fiúnak *kooperálnia kell*, de az nem a mezőgazdasági termelés természetéből folyik hogy *az apának és a fiúnak kell* kooperálnia, szemben az anyával és a lányával, az anya fivérével és a nővér fiával vagy Don Quijotéval és Sancho Panzával” (23. lap).

Szemben a szociotechnikai tényezővel, amely az állati viselkedésben is jelen lehet, a tulajdonképpen társadalmi tényező jelenlétét egy sajátos módon emberi tevékenységszerkezetben akkor tudjuk megállapítani, amikor a tevékenységre, amely technikailag hasznot hajtana vagy örömet szerezne, e remélhető haszon vagy öröm ellenére helyez tabut meghatározott viszony az emberek között. Ilyenkor tulajdonképpen ez a viszony, amelyből a tabu fakad, azzal a másikkal összeférhetetlen, amelyet a tevékenység helyezne érvénybe: például az incesztus-tabu esetén a vérrokonság viszonya összeférhetetlen a nemi kapcsolattal, ezért tiltja a szexuális tevékenységet, amely e kapcsolatot létesítené ugyanazok között, akik között a másik viszony fennáll.

Gondolatkísérletben elő tudunk állítani olyan körülményeket, amelyek a Leontyev-féle kooperációnak a vadász és a hajtó között az általam használt értelemben adnának sajátos módon emberi szerkezetet:

Képzeljük el, hogy egy keleti önkényúr hajótörést szenvedvén egy lakatlan szigeten találja magát három udvaroncával, akik közül az egyik valóságos mesterlövész, és kimenekítette a hajóról az igen gyenge vadászképességekkel megáldott uralkodó vadászpuskáját. Ahhoz, hogy a vadban gazdag szigeten meg tudjanak élni, a technikai ésszerűség azt diktálná, hogy alakítsanak ki olyan kooperációt, amelyben a vadászatot a tehetséges udvaronc üzné, a vadat pedig három oldalról a vadász fegyvere elé három hajtó: a két másik udvaronc és Őfelsége.

A sajátos módon emberi tevékenységszerkezet ott van jelen, ahol a struktúrát sem az ilyen technikai érdek, sem a vele szemben álló tabu nem kényszeríti rá a tevékenységre, hanem a két egymással ütköző szempont között a tevékenység alanya lép fel döntőnökként.

A sajátos módon emberi tevékenységszerkezettel azután ugyanaz történik, ami a törzsfajlódás korábbi szintjein a mindenkor specifikus tevékenységszerkezettel:

AZ EMBER SZÁMÁRA SZÜKSÉGLETTÉ VÁLIK EGY OLYAN TEVÉKENYSÉG, AMELY AKADÁLYOK ELLENÉRE ELÉRI CÉLJAIT, TABUK ELLENÉRE MEGSZEREZVE HOZZÁJUK AZ ESZKÖZÖKET.

A specifikusan emberi alapszükséglettel foglalkozó monográfiában a SEASZ-t megalapozó sajátzerűen emberi tevékenységet - egy olyan elméleti hagyománnyal összhangban, amely Marx társadalom-ontológiájára megy vissza - a termelésben láttam, amelyre azt találtam meghatározónak, hogy *olyan tevékenység, amely saját eszközének előállítását tűzi ki céljául* (Garai, 1969, 81-103. lap).⁵⁷ Ebben az időben a termelést - fontos megszorításokkal ugyan - lényegileg a munka összefüggései szerint értelmeztem.⁵⁸ Így erre a hipotézisre is érvényes volt az a kritika, amelyet utóbb Markus (1982) azokra az elméletekre vonatkozóan fogalmazott meg, melyek figyelmen kívül hagyják, hogy a termelés nemcsak ember és természet közötti technológiai folyamat, hanem egyben az ember társadalmi praxisa önmaga létrehozására: Márkus szerint az ilyen elméletek a szociális normákat technikai szabályokból tartják levezethetőeknek, ezek közvetítésével pedig a természettörvények érvényességével felruháztaknak.

A tabuval kapcsolatos elgondolás mármost lehetővé teszi, hogy a pszichológiai elmélet értelmezni tudja a tevékenységnek mind technikai, mind szociális összefüggéseit. Eszerint a jellegzetesen emberi tevékenységnek kulcstényezője, hogy ennek alanya feloldja az ellentétet a kulturálisan adott technikai minta és az ugyancsak kulturálisan adott szociális tabu között. Ez történik meg, amikor a termelés a szerszámot, amelynek használatát a minta szükségessé teszi, de a tabu nem teszi lehetségessé, úgy reprodukálja, hogy elváljon egymástól a minta és a tabu érvénye: az új termékre a minta érvényes, a tabu azonban nem. A specifikusan emberi alapszükséglet ebben a tevékenységben elégülhet ki, amely biztosítja, hogy az egymás ellen irányuló tényezők közül mind a technikai, mind a társadalmi érvényesüljön

Lewin elmélete egy ilyen szükséglet formai összefüggéseit abban az időtartományban írja le, amikor a cél *már ki van tűzve*, de *még nincs megvalósítva*: a cél kitűzése előtt *még*, a cél megvalósítása után *már* nem létezik az a belső feszültség, amely mint kvázi-szükséglet a tevékenység mezőjében adott tárgyakat céljá, akadállyá, illetve szerszámmá minősíti, és arra mozgósít, hogy a tevékenység közöttük a cél felé haladjon.

Ami most a tabut illeti, ezt Lewin (1972) tévesen egy kategóriába helyezi az akadállyal: az ember szabad mozgásterét, írja egy helyen (281. lap), „hozzáférhetetlen tevékenységek tartományai határolják, például lelőni az [ember] ellenségét, avagy szociális vagy szellemi képességeit meghaladó tevékenységet végezni”. Holott az akadály, amely az ember *lehetőségét* korlátozza, hogy képességeit meghaladó tevékenységet végezzen, és a tabu, amely a *szabadságát*, hogy ellenségét lelője, nem azonos minőségben mered a tevékenység elé: az előbbi abban korlátoz, hogy a célt *megvalósítsuk* - az utóbbi viszont abban, hogy a célt egyáltalán *kitűzzük*.

Fontos látni, hogy amíg csak a viselkedésre vonatkozó tilalmakkal és nyomatékul hozzájuk rendelt szankciókkal van dolgunk, addig nincs szó igazán taburól, csak az akadállyal egy szociotechnikai válfajáról, amely csellel éppúgy megkerülhető, erővel leküzdhető, mint a többi technikai akadály, miközben itt is létezik szerszám (például a hatóság közegének elnézését megvásároló pénzösszeg), mely az erőt az ész cselével válthatja fel. A tabu belső tilalom, mely a szándékra vonatkozik, és amelyet nem lehet büntetlenül sem erőszakkal, sem ravaszsággal legyőzni.

⁵⁷ Vö. Lukács (1976) II. kötetéből „A munka” című fejezettel (9-133. lap), továbbá Davidov (1962) munkájával.

⁵⁸ Az ezzel kapcsolatos elméleti munka viszonyosságait illetően lásd Garai (1986c). Egy *termeléselvű pszichológia* általánosabb vonatkozásait taglalja Garai et al. (1979).

Amíg az ember számára érvényben van a tabu (például: „Ne kívánd a te felebarátodnak feleségét, se szolgálóját, se szolgálóleányát, se ökrét, se szamarát, és semmit, ami a te felebarátodé”), addig egy ilyenirányú esetleges tudattalan vágy nem érlelődhet cél kitűzésében tudatosuló kívánsággá. Másfelől amikor például a Dürenmatt által (az *Öreg hölgy látogatása*-ban) megírt Güllen polgárai rászánják magukat, hogy költsék a még meg sem szerzett, de egy gyilkosság béreként megígért pénzt, akkor e szándékkal a bérgyilkosságot tiltó tabu már elvesztette érvényét, még mielőtt a tettet ténylegesen elkövetnék.

A megvalósított céltól az új célhoz

A SEASZ hipotézise a kitűzött cél megvalósítására ösztönző, Lewin-féle kvázi-szükségleten kívül számol annak a másiknak a belső feszültségével is, amely akkor áll fenn, amikor az ember *a régi célját már megvalósította, de új célt még nem tűzött ki*. Ezért azután az akadálytól elkülönítve tartja számon a tabut, mint azt a tényezőt, amely ez utóbbi feszültséget provokálja.

Az alább következő, maximálisan sematizált modell nem tart igényt arra, hogy bemutató, miképpen mennek végbe az általa felidézett gazdasági-pszichológiai folyamatok. Csak annak az összefüggésnek elvont ábrázolására szolgál, hogy a termelés bővítésével kapcsolatos cél megvalósítása olyan új terméket állít elő, amelyre a régi elosztási viszonyt rögzítő tabu *kétértelműen* vonatkozik, s ez kelti azt az újabb feszültséget, mely akkor oldódik, amikor az ember egy új cél kitűzésével *egyértelművé* teszi a maga számára a helyzetet.

Legyen egy termelési ciklus kiinduló állapota olyan, hogy 100 dollár értékű terméket egy vállalkozó és két alkalmazott között oszt el úgy, hogy az előbbi 80 dollárhoz, az utóbbiak 10-10 dollárhoz jutnak. Ha ez az állapot hosszasan fennáll, *mindkét fél számára a természetes rendhez tartozó* lesz, hogy az alkalmazottak számára a termék 80%-a, a vállalkozó számára pedig 20%-a tabu, *azaz*, hogy egy vállalkozó járandósága⁵⁹ nyolcszor akkora, mint egy alkalmazotté. Ha az elosztásnak ez a rendje lehetővé teszi a termelés bővítését, ennek méretei még ideig-óráig alatta maradnak annak a küszöbértéknek, amely nélkülözhetetlen ahhoz, hogy az ember a dolgok változását észrevegye. Így azután amikor a vállalkozó például már kétszer annyi alkalmazottal dolgoztat, akik a termelésnek arányosan bővített tárgyi feltételeivel 200 dollár értékű terméket állítanak elő, a vállalkozó számára továbbra is ennek 20%-a tabu lesz, a fennmaradó **160 dollárt** pedig úgy tekinti, mint a maga normális járandóságát - az alkalmazottak számára pedig továbbra is az elosztás természetes rendjét fejezi ki, hogy a vállalkozónak nyolcszor több jár, mint közülük bárkinek, amely arány az új feltételek mellett akkor áll be, ha a négyük, fejenként nem egész 17 dolláros bérén felül fennmaradó több mint **130 dollárt** úgy tekintik, mint ami az ő számukra tabu. Ezzel a sematikussá egyszerűsített példában megjelenik egy majdnem 30 dollárnyi rés aközött, amit az egyik fél a maga járandóságának tart, és aközött, amit a másik fél a maga számára tabunak tekint. Még mielőtt bármelyikük észrevenné, hogy a dolgok megváltoztak.

Amikor azután a szocioökonómiai tevékenység ágensei tudatára ébrednek a dolgok változásának, ez úgy történik, hogy a tabu és a járandóság között támadt résben az emberek új célt tűznek saját tevékenységük elé: vagy olyant, hogy a változást, mert számukra kedvezőtlen irányú, tevékenységükkel megakadályozzák; vagy pedig olyant, hogy a változást, minthogy jó irányú, tevékenyen előmozdítsák. A specifikusan emberi alapszükséglet hipotézise azt fogalmazza meg, hogy mindegyre éppúgy a SEASZ ösztönzi az embereket - a maga tisztán

⁵⁹ A tabunak kiegészítője a Baudrillard-féle társadalmi járandóság (vö. 18-19. lappal): az előbbinél fogva a technikailag alkalmas eszköz a társadalmi struktúra más pozíciójához van rendelve, így az adott tevékenység alanya számára a használata tabu alá esik - az utóbbinál fogva viszont, láttuk, az ember nyomást érezhet bizonyos tárgyaknak a beszerzésére anélkül, hogy a tárgyra, mint technikai szerszámmra szüksége volna, pusztán azért, mert társadalmi pozíciójánál fogva az a tárgy neki jár.

formai, nem pedig szükségelt anyagokkal kapcsolatos összefüggései mentén, - mint a kitűzött cél megvalósítására.

Mitől függ mármost, hogy az ember a kirajzolódó változás akadályozását vagy előmozdítását tűzi-e célul maga elé?

Erre a kérdésre magától kínálkozik az az evidens módon belátható válasz, mely szerint e tekintetben az emberek érdekei a meghatározóak. Amihez olyan pozíciókból, melynek képviselői számon tartották álláspontjuk összefüggéseit Marx gazdaságelméletével és történetfilozófiájával, még azt tették hozzá, hogy az egyes emberek ezzel kapcsolatos érdekeit az határozza meg, melyik osztályhoz tartoznak: vajon ahhoz-e, amelynek számára előnyös a kérdéses változás, vagy pedig ahhoz, amelynek számára hátrányos.

Ez a koncepció, a fenti sematizált példán, a következő összefüggés mentén tűnik evidens módon beláthatónak:

Ha a fennálló viszonyok a tőkés vállalkozó járandóságát a termék 80%-ára biztosítanák, a megindult változás pedig máris azzal fenyeget, hogy az így számítható összegből majdnem 30 dollár esetleg az alkalmazott munkások között kerül elosztásra, akkor *ez a munkásokat a változásban érdekeltté, a tőkést pedig ellenérdekeltté teszi.*

Ám ugyanez a koncepció ugyanezen a példán egy másik összefüggés mentén is evidens módon beláthatónak tűnik:

Ha a fennálló viszonyok az alkalmazott munkások számára saját bérüknek csak nyolcszorosát helyeznék tabu alá, a megindult változás viszont azzal fenyeget, hogy a tőkés vállalkozó így számítható jövedelmét rovásukra esetleg még további majdnem 30 dollárral növeli, akkor *ez a tőkést teszi a változásban érdekeltté, a munkásokat pedig ellenérdekeltté.*

S e spekulatív módon levezethető kétféle ideologikus viszony közül most már nemcsak az elsőt ismerjük, hanem a másodikat is,⁶⁰ a Nyugat-Európában a 70-80-as években megindult modernizációs változtatások azon tapasztalatából, melyek szerint ezek szorgalmazói konzervatív, fékezői pedig szocialista kormányok (s ha nem „eléggé” fékezőek, akkor előállhat, ami például Franciaországban a 80-as évek első felében, amikor a Kommunista Párt egyre erősebben bírálta a Maurois-kormányt, amelyben pedig akkor benne volt, mert úgy ítélte meg, hogy a termelés modernizációjának kezd áldozatul dojni olyan kiharcolt privilégiumokat, mint az az acélipari és a hajóipari munkásoké).

Az előzőekben a kognitivistá pszichológia különböző vonatkozásaival kapcsolatosan volt szó róla, hogy annak a formának a belső feszültsége, hogy az ember a kitűzött célját és a valóságot egymáshoz közelítse, oldódhat olyan racionális praxisban is, amely *a valóságot a kitűzött cél felé közelíti*, és olyan racionalizáló praktikában is, amely *a kitűzött célt közelíti a valósághoz*.

Annak a formának a feszítéséről pedig, hogy az ember a megvalósított céltól újabb cél kitűzéséhez haladjon tovább, szintén az derül ki, hogy oldódhat úgy is, hogy az új cél mintegy folytatása a korábbi valósulásnak - és úgy is, hogy visszafordítása.

A célkitűzéstől a célmegvalósításig terjedő tartományban általában pozitivistá megfontolásokat és számításokat találunk, amelyek célracionalista logikával értékelnek. Ezt a cél megvalósításától az új cél kitűzéséig terjedő tartományban többnyire olyan hermeneutikai elgondolás egészíti ki, mely lemond minden értékelésről, a cél megválasztásában megnyilvánuló

⁶⁰ A fentebb sematizált eseteken kívül, amikor két antagonistá társadalmi kategória közül az egyik érdekelt, a másik pedig *ugyanazon ideológia mentén* ellenérdekelt valamilyen változásban, ismerjük azt a képletet is, amikor *egymással ellentétes ideológia mentén* mindketten mozgósítják a hozzájuk tartozókat valamilyen kirajzolódó változás tevékeny előmozdítására (mint például a két világháború között a kommunista és a fasiszta mozgalom a társadalom radikális megváltoztatására) vagy a vele szembeni ellenállásra.

preferenciát egyéni sajátosságnak tekinti, melyről nem bizonyítható érvényesen sem az, hogy jobb, sem az, hogy rosszabb lenne más preferenciáknál, pl. abban, ahogyan korábbi célmegvalósításra vonatkozó előtörténetéhez viszonyul.⁶¹

A SEASZ hipotézise egy ettől gyökeresen eltérő elméleti hagyományt próbált a kérdés megközelítésében hasznosítani, amely végső soron Hegelnek arra a történetfilozófiai megfontolására megy vissza, mely szerint a történelemben nem véletlen módon következnek egymásra a szellemben megjelenő új célok, hanem ezek mindegyike a megelőző korszak céljának megvalósulásából logikai szigorúsággal következik (vö. Garai, 1969 és 1986c).

Az elméleti munka az összefüggések megállapításán túl nem jutott el ezek vizsgálatának operacionalizálásáig. Az operacionalizálás e kereteit nem pótolja, hogy a SEASZ kapcsán fellépő és a tevékenységben oldódó feszültségek dinamikáját tekintve lehetőség mutatkozik a következő megfontolások érvényesítésére:

A SEASZ feszültsége olyan tevékenységben jut feloldáshoz, amely *bemutatja a személy hatalmát dolgok felett*. Ha valaki tartósan meg van fosztva a lehetőségtől, hogy ez olyan tevékenységben történjék, amely a dolgokat a személy kitűzött céljának megfelelően változtatja, akkor a SEASZ fiktív módon tör nála kielégülésre (Garai, 1969, 200-211. lap). A valódi kielégülést adó tevékenységnek két, egymástól sokszor elválaszthatatlan mozzanata van: széttöri a tárgy meglévő formáját és az így kiszabaduló anyagot a maga módján formálja meg. A SEASZ feloldatlan belső feszültsége e két mozzanatot elválasztja egymástól: *a tárgyak formájának széttörésében anélkül oldódik e szükségleti feszültség, hogy ezt követné az anyag szuverén formálása*. Ezért látjuk felszaporodni a vandalizmus eseteit minden olyan történelmi időszakban, amelyben - mint például az 1970-es évek magyar valóságában - különösen leszűkül az ember lehetősége, hogy kitűzött célokat valósítson meg: a *heccből* felgyújtott kukák, a *csak úgy* kibelezett nyilvános telefonok, az öncélúan szétrombolt köztéri padok, vasúti kocsik, koncerttermek és sportpályák azt az utat szegélyezik, amelyet a SEASZ egy - fiktív - kielégülés felé tör magának.

Hasonló összefüggések érvényesülnek a SEASZ-ban foglalt másik kvázi-szükséglet körül is: a specifikusan emberi alapszükséglet akkor is fiktív módon tör kielégülésre, ha valaki attól a lehetőségtől van tartósan megfosztva, hogy új cél kitűzésére vállalkozzék. A vállalkozás autonómiáját az adja meg, ha az új célt nem a lehetőségeknek olyan tartományából választják ki, amelyet korábbi célválasztások melletti elköteleződés eleve lehatárol - az új cél választását ezért mindig előkészíti a régi kötelekek eloldásának, értékviláguk megtagadásának egy szakasza. A SEASZ feloldatlan belső feszültsége itt is e két mozzanatot választja el egymástól: történelmi elköteleződések értékeinek megtagadásában anélkül oldódik e szükségleti feszültség, hogy az így elnyert autonómia akármilyen új cél megválasztásában realizálódna. Olyan történelmi korszakokban, melyekben különösen leszűkül az ember lehetősége bármiféle innovációs vállalkozásra, ezért látjuk azt a jelenséget, melynek megnevezésére az 1970-es évek magyar géniusza ugyan nem alkotott olyan szót, mint amilyenre például ugyanezen időszak szovjet valósága ihletett (*наплеви́зм* [мне наплевать = köpök rá]), hasonlóan a francia 1968 praxisának befulladását követő valósághoz (*je-m'en-foutisme* [je m'en fous = fütyülök rá]), de emezeknél nem kevésbé kínálja a tapasztalatot, mely szerint ha az igények visszaszorítása nem hagyja kielégülni a SEASZ-t, akkor az az igénytelenség szaporításában tör kielégülése felé.

Társadalmi azonosság és szociális kategorizáció

A specifikusan emberi alapszükséglet hipotézise tehát olyan struktúrát keresett a tevékenységben, amely az embert minden állattól megkülönbözteti, s ugyanakkor minden más emberhez hasonlítja. E struktúra meghatározó tényezői között a célon, az akadályon és a szerszámon kívül ott találtuk a tabut is, s miközben a struktúra egésze az *általános* emberi

⁶¹ E tendencia színvonalas ismertetését és hasonló színvonalú bírálatát nyújtja Márkus (1982).

azonosságot, a tabu az emberek *különös*, társadalmi azonosságát nyilvánítja meg: alapvetően azokét, akik számára tabu, ami mások számára járandóság; de azokét is, akik ezt a határvonalat egyféleképpen vonják meg, szemben azokkal, akik számára ez merőben másutt húzódik.

A szociális kategorizáció

Társadalmi azonossága az embert egyesekhez kategorikusan hasonítja, mindenki mástól pedig éppolyan kategorikusan megkülönbözteti. Eredetileg azonban mint a legkülönfélébb társadalmi minőségek hordozója egyfelől mindenkire hasonlítana egyben-másban, hiszen e minőségek közül kit ez, kit amaz szintén jellemez (ha más nem, legalább az imént bemutatott általános emberi tevékenységszerkezet) - másfelől mindenkitől különbözne is valamelyest, hiszen az ő társadalmi minőségei közül kiből ez, kiből amaz hiányzik (ha más nem, legalább a személy élettörténetének egyedi emlékei).

Ezt az ellentmondásos, felemás minőséget az ember a *szociális kategorizáció* eljárásával dolgozza fel pszichikusan.

A társadalmi kategorizáció oly gyakran tragikus történetét élményeikből vagy tanulmányaikból ismerők tudják, mennyi minden múlik azon, hogy a valóságos társadalmi minőségek közül melyik mentén lesz a felemás viszonyokból kategorikusan egyértelmű: hogy vajon, például, 1933 esztendejének beköszöntekor a *német proletár* úgy kategorizálja-e magát, mint *német*, vagy pedig akként, mint *proletár*.

Vagy hogy az, aki gazdagabb a nála szegényebbeknél, és szegényebb a nála gazdagabbaknál, úgy kategorizálja-e magát, mint gazdag, vagy pedig úgy, mint szegény.

Persze, *gazdagnak vagy szegénynek lenni* s ilyen, vagy olyan viszonyban állni azokkal, akik gazdagabbak vagy szegényebbek, távolról sem pszichológiai tényező kérdése: nem azon múlik, vajon az ember *gazdagnak vagy szegénynek tudja-e magát*, és hogyan érez azok iránt, akiket ugyanolyannak, illetve akiket másnak lát, mint saját magát. „Nem hiszem, hogy a társadalmi konfliktusok és a szociális igazságtalanság ‘magyarázatai’ főképp vagy elsősorban pszichológiaiak lehetnének” - írja Tajfel (1981), de hozzáteszi: „Ugyanakkor szerényen hozzájárulhat a pszichológia a kérdések kuszaságának kibogozásához” (7. lap). A hozzájárulás, amit kínál: annak megértése, mikor, miért és hogyan *túlozza el* az ember azokat a valóságos viszonyait, amelyek társadalmi minőségét meghatározzák.

Tajfel szerint, amikor az embernek valamely dimenzió mentén össze kell egymással vetni különböző ingereket (például különböző pénzérmék fizikai nagyságát), amelyek még valamely más dimenziót (például az érmék értékét) tekintve is különböznek egymástól, ilyenkor, ha a két dimenzió szerint való különbözés egymással párhuzamos, akkor az utóbbinak jelzései mentén az előbbit eltúlozza. Hasonlóan eltúlozza az ember a különbségeket olyankor is, amikor az ingerek nem két, csupán egyetlen dimenzió mentén változnak, ám e fokozatosan változó tulajdonságuk szerint különböző kategóriákba vannak sorolva.

Egy kísérletben a résztvevőknek nyolc olyan, véletlen sorrendben és többször ismételve, egyesével bemutatott egyenes szakasznak a hosszát kellett megbecsülniük, amelynek tényleges hosszúsága egyenletesen változott oly módon, hogy a soron következő vonal (nem a bemutatás, hanem a nagyság sorrendjében) mindig kb. 5%-kal volt hosszabb az előzőnél. A becsült értékek között ennek megfelelő különbségeket észleltek azok a k[ísérleti] sz[emély]-ek, akiknek egyszerűen bemutatták a különböző hosszúságú egyenes szakaszokat. Egy másik csoportban azonban a ksz-ek a négy rövidebb vonal mindegyike mellett bemutatáskor egy **A** betűt, a négy hosszabb vonal mindegyike mellett pedig egy **B** betűt láttak. Ez a jel elég volt ahhoz, hogy az egyenes szakaszokat kategorizálják, vagyis ne különböző egyedi vonalak egyikét vagy másikat lássák, hanem **A** betűvel jelzett „rövid vonalat” vagy **B** betűvel jelzett „hosszú vonalat”. Ez pedig elég volt ahhoz, hogy ezek észlelése eltorzuljon: a rövid vonalak leghosszabbikát a

tényleges értékénél átlagban 0,5 cm-rel *rövidebbnek*, a hosszú vonalak legrövidebbikét viszont 0,6 cm-rel *hosszabbnak* látták a ksz-ek, s így a közöttük levő különbséget a tényleges érték kétszeresének érzelték.

Tajfelt azonban nem az érdekelte, hogyan látják külső ingerek különbségeit az emberek, hanem hogy miképpen túlozzák (vagy bagatellizálják) el azokat a különbségeket, amelyek őket magukat egymáshoz való viszonyukban jellemzik. Klasszikussá vált kísérletében arra a kérdésre keresett választ, hogy mi az a minimális feltétel, amely elégséges ahhoz, hogy az ember magát ne úgy azonosítsa, mint különös személyt, aki mindenki mástól különbözik, miközben mindenki másra hasonlít (Ady: „Vagyok, mint minden ember, fenség”), hanem társadalmi kategóriák egy párosára vonatkoztatva és ezen belül megkülönböztetve „saját” csoportját s egy „idegen” csoportot. A kísérlet során azután azt találta, hogy ez a fejlemény már olyankor is bekövetkezik, ha a két csoportot a legcsekélyebb fontosságú dimenzió mentén alakítják ki:

A ksz-nek absztrakt képekről kellett megállapítania, melyikük tetszik neki inkább és melyikük kevésbé. A képeket a laboratórium műhelyében a kísérlet céljaira festették, de a teszt eredményeit úgy manipulálták, hogy e képek közül azokat, melyeket a ksz előnyben részesített, két híres, de a kísérlet részvevői által nemigen ismert absztrakt festő - Klee és Kandinszkij - közül az egyiknek, a ksz által hátrább sorolt képeket pedig a másinak tulajdonították. Ezután a ksz-nek különböző döntéseket kellett hoznia olyan további személyek előnyére vagy hátrányára, akikről a kísérleti személy számára csak nevük kezdőbetűjét tüntették fel, és azt, hogy közülük melyik volt, aki állítólag ugyanazon festő állítólagos festményeit részesítette előnyben, és melyik az, aki a másikat. Kiderült, hogy a különböző személyek e tekintetben feltüntetett hasonlósága, ill. különbözősége egymásra, illetve a ksz-re vonatkoztatva nagymértékben meghatározta ez utóbbinak a döntéseit a többiek felől.

Minthogy a pszichológiai kísérlet nem légüres térben zajlik, ha a kísérleti személyek, amikor valóságos társadalmi világukból a laboratóriumba lépnek, magukkal hozzák a beállítódást társadalmi viszonyaiknak kategóriák mentén való tagolására, akkor ennek a beállítódásnak a lefutására elégséges, hogy bármilyen jel mentén megindulhasson a kategorizáció. *A fontos az, hogy valamilyen jel előre meg legyen adva.*

A szociális kategorizáció jelölője

Egy látszólag egészen más összefüggés tekintetében Saussure (1967) azt találta, hogy

AZ, AMI JELÖL (SIGNIFIANT) EGYSZERRE ALAKUL KI AZZAL, AMIT JELÖL (SIGNIFIÉ).

„Pszichológiai szempontból, gondolatunk, ha a szavakkal való kifejezésétől eltekintünk, csak amorf és körvonalazatlan tömeg” - írta Saussure. - „Filozófusok és nyelvészek mindig egyetértettek abban, hogy jelek híján képtelenek volnánk két fogalmat egymástól világosan és tartósan megkülönböztetni. [...] Nincsenek előre meghatározott fogalmak, és semmi sem különül el addig, míg a nyelv meg nem jelenik. [De a] hangbeli szubsztancia sem öntőminta, amelynek formáit a gondolatnak okvetlenül magáévá kellene tennie, hanem plasztikus anyag, amely [azért oszlik különálló részekre], hogy a gondolatot a neki szükséges jelölőkkel ellássa. Tehát a nyelvi tény a maga egészében, vagyis a nyelvet úgy ábrázolhatjuk, mint olyan eggy-mással szomszédos alosztályoknak a sorát, amelyek egyszerre vannak felrajzolva a körvonalazatlan fogalmak [...] meghatározatlan, és a hangok nem kevésbé meghatározatlan síkjára. A nyelv [...] közvetítőül szolgál a gondolat és a hang között olyanformán, hogy ezeknek az uniója szükségszerűen az egységek kölcsönös elhatárolásához vezet [...]”(144-145. lap; az eredeti alapján korrigált fordítás).

Az ekképpen formálódó nyelvet Saussure papírlaphoz hasonlítja: „a gondolat az előlapja, a hang pedig a hátlapja: az előlapot nem lehet anélkül szétvágni, hogy ugyanakkor a hátlapját is szét ne vágnánk.” Ahogyan ezzel a metaforával érzékeltetni tudja, hogy miként tagolja

egymást a nyelv közvetítésével a gondolat (mely ezáltal fogalmak rendszerévé lesz) és a hang (mely szavak rendszerévé), hasonlóképp lehet érzékeltetni, miképp megy végbe a szociális kategorizáció, amelynek jelöltje és jelölője egymást szabják ki.

A SZOCIÁLIS KATEGORIZÁCIÓ JELOLTJE: A TÁRSADALMI AZONOSSÁG, JELOLŐJE PEDIG BÁRMI, AMIT CSAK CSELEKSZIK, MOND, GONDOL VAGY ÉREZ AZ EMBER,

A pszichikus feldolgozás a társadalmi azonosság egyik vagy másik meghatározottságát felemásból egyértelművé túlozza - és ugyanez a pszichikus feldolgozás az ember cselekedetét, mondatát, gondolatát vagy érzetét ezzel párhuzamosan túlozza el: olyanból, ami egy (tudatos vagy tudattalan) célracionális technika szerint éppen illeszkedne az őt előhívó feltételekhez, olyanná, amely megfelel a társadalmi azonosság eltúlzásának.

Az emberek, mutat rá Mannheim (1954), „nem az elmélkedő értelemnek mint olyanak absztrakt szintjein kerülnek szembe a világ tárgyaival, és nem is kizárólagosan magányos lényekként. Ellenkezőleg, különbözőképpen szervezett csoportokban egymással és egymás ellen cselekszenek, és közben egymással és egymás ellen gondolkodnak” (6. lap).

Ezért aztán valahányszor egy cselekvésről (vagy a szemléletről, amely irányítja), egy gondolatról (vagy a szóról, amely kifejezi) megállapítható, hogy úgy illeszkedik ahhoz, illetve úgy feszül szembe azzal, amit más szemlél, gondol, tesz vagy mond, hogy eközben eltúlozzák azt, ami technikailag indokolt, ilyenkor a pszichikus teljesítményeknek nem (vagy nem csak) technikai funkciójuk van, hanem mindenekelőtt az a szociális funkciójuk, hogy *eltúlozott viszonyuk közvetítésével kategorizálják azt a szociális viszonyt, amely meghatározza a teljesítményt nyújtó egyének társadalmi azonosságát.*

A technikai eszköz kifejlesztését a szociális kategorizáció jelölésében nyert funkciója közvetíti. Eközben a kifejlesztendő eszköz jellemzőit illetően a hangsúly eltolódik a szubsztancia, az *anyag* felől a *forma* felé: kevésbé fontos, hogy milyen a pszichikus eszközként előálló és működő cselekvés, szó, szemlélet vagy gondolat, mint az, hogy hasonló vagy hogy különböző, hogy illeszkedő vagy hogy versengő olyanok pszichikus megnyilvánulásához viszonyítva, akikhez magukhoz viszonyítva szintén hasonlítani, illetve különbözni, illeszkedni, illetve versenyre kelni akar az ember.

Annak a működésnek, amely az anyagra megannyiszor ennek ésszerűségi szempontja ellenére kényszeríti rá a formát, markáns példáját nyújtja az a torzulás, amely az információfeldolgozásban azért következik be, mert ezt a gazdaságilag is releváns teljesítményt a szociális kategorizáció jelölésében nyert funkciója közvetíti:

Aki tudja, hogy (1 atmoszféra nyomás mellett) a víz 100°-on forr, az egy igazság birtokában van - aki azt hiszi, hogy 90°-on, az ezt az adatot összetéveszti a derékszögével. Az igazság birtokosa gyakorlati fölénybe kerülhet a tévedővel szemben, ha (igaz, illetve téves) tudásuk szab irányt mindkettőjük magatartásának. Így egy igaz ismeretnek *titokként* való monopolizálása egy csoport által azt is jelenti, hogy ez a csoport magatartásának kimenetelét illetően fölénybe kerülhet a többiekkel szemben.

A szigorúan bizalmas közös titok ezenfelül másodlagosan azt is lehetővé teszi, hogy általa azonosítsák egymást a csoport tagjai és különböztessék meg magukat a többiektől, akik a hasznos igazság ismeretéből is és a csoportból is ki vannak zárva. A szubsztancia, amelynél fogva az igaz ismeret *technikailag* felhasználható, és az a forma, hogy körülötte emberek egy csoportja hasonlóan és a többiekkel szemben különbözőnek mutatkozik, ennél fogva pedig *szociális* szervezettségét nyilvánítja - itt mindkettő a csoport javára válik.

A tudás technikai szubsztanciája, ill. szociális formája azonban érinthetik ellentétesen is ugyanazt a csoportot. Tegyük fel, hogy a csoportban kivétel nélkül mindenki azt hiszi, hogy a víz 90°-on forr. Szubsztanciáját tekintve e hiedelem éppoly téves, tehát technikailag éppoly kevésbé használható, mint ha egyetlen személy szegezné azt szembe a csoport közös igazságával.

Viszont ha a csoport egyhangúlag osztja, akkor e tévedésének a formáját történetesen ez az egyhangú konszenzus adja meg, amely ilyenkor a csoportot összeforrasztja, de szembe is állítja mindazokkal, akik a csoporton kívül tudják, mi az igazság a víz forrponja körül. Ugyanaz a forma jellemzi ekkor a csoportot, mint olyankor, amikor ezt az igaz tudás egyhangú kifejezése alakítja ki és nyilvánítja meg általa a maga szociális szervezettségét.

Létezik mármost olyan információ is, amelynek anyaga és formája nem függetlenek egymástól:

Legyen egy csoportnak titkos jelszava: „Pintyőke”. A titkos jelszó alapján egyértelműen azonosítani lehet a csoport tagjait, mint olyanokat, akik ismerik e jelszót, és meg lehet őket különböztetni mindenkitől, aki e csoportnak nem tagja, mint olyantól, aki a jelszót nem ismeri. Emellett aki a szükséges pillanatban bemondja, hogy a jelszó: „Pintyőke”, az nemcsak azt nyilvánítja meg, hogy a csoporthoz tartozik, de azt is, hogy e tekintetben az igazság birtokában van, ennek minden technikai előnyével - aki ezzel szemben felszólításkor azt válaszolja, hogy a jelszó, például, „Kabóca”, az tévedését is elárulja, nemcsak azt, hogy nincs köze a csoporthoz.

Ha mármost a titkos csoport valamennyi tagja azt hiszi, hogy jelszavuk „Kabóca”, akkor az információnak ennél a típusánál nem az történik, hogy a csoport exkluzív összetartozásának formája egy tévhit anyagán valósul meg, amint ezt a másik típusú információnál fentebb láttuk; hanem az, hogy a jelszó tényleg az lesz, aminek a csoport hiszi: a forma mintegy meghatározza a maga anyagát.

Térjünk vissza most még egyszer a szociális praxisnak ahhoz az esetéhez, amelyben egy tévhit körül alakul ki a csoportkonszenzus. Ilyenkor technikai értelemben érvényes az a fentebb megállapított összefüggés, hogy ha egy egész csoport egységesen osztja a hitet, hogy pl. a víz 90°-on forr, akkor is tévedésről van szó. Szociális értelemben azonban ilyenkor a tévhit ugyanolyan identifikációs jel lehet, mint pl. a jelszó, amelyre ugyancsak fentebb más összefüggést találtunk érvényesnek. Így aztán a tévhitet nem azért hangoztatják, hogy - téves - technikai közlést tegyenek egymásnak, hanem, hogy felmutassák szociális identitásuk jelét. S ezért ha egy csoport a csoporton kívüliekkel szemben úgy viselkedik, mint akik számára a jelszó: „a víz 90°-on forr”, akkor az ugyan tévedés marad, hogy a víz 90°-on forr, az viszont igazzá teszi magát, hogy a jelszó: „a víz 90°-on forr”.

Ezért van az, hogy olyan csoportokban, melynek identitásához különösen nagy hangsúlyt kap az összetartozók hasonlósága is és az oda nem tartozóktól való különbségük is, előbb-utóbb kialakulhat valamilyen téves információ, amelyet a másokat kizáró egyetértés nemcsak a társadalmi azonosság jelölőjévé dolgoz ki, hanem ennek révén még egyfajta igazságértékkel is felruház.

Sőt, az igaz tudással szemben a tévhitnek van egy nagy előnye mint a szociális szervezés hatótényezőjének. Az igaz tudás egyetlen, s ezért elvileg lehetetlen másképp tartósan monopolizálni, mint ha a tudással együtt a tárgyát is kizárólagos tulajdonba veszik, elzárva azt mások tapasztalása elől: enélkül csak idő kérdése, mikor jutnak a tapasztalat számára hozzáférhető tárgyból igaz ismerethez azok is, akiket a fennálló társadalmi szerveződés egyébként kirekesztene ebből. A lehetséges tévhitek száma ezzel szemben végtelen, így annak titkát, amelyiket közülük egy titkos csoport történetesen a magáévá tette, elvben végtelen ideig meg lehet őrizni. Így egy csoportnak, ha tartósan meg akarja magát különböztetni a többiektől, anélkül, hogy az igaz tudást forrásával együtt kizárólagos tulajdonba tudná venni, érdekében áll, hogy egységes tévhitet segítsen a csoportban kifejlődni.

A viszony paradoxona

Egy tárgyról beszélni (*a víz 90°-on forr*), vagy egy tárgyról való beszédről beszélni (*a jelszó: „a víz 90°-on forr”*) - e két szint elválasztása, amikor társadalmi azonosságot meghatározó hatásukban nyilvánulnak meg, sokszor elvileg lehetetlen. Márpedig ha a *tárgyszintű*, illetve a tárgyra egy magasabb szint közvetítésével vonatkozó, *meta-szintű* összefüggések elválasztatlanul maradnak, ez paradoxon jelleget ad az összefüggéseknek: a beszéd megannyiszor maga hozza létre a tárgyat, amelyre vonatkozóan érvényes lesz - máskor meg éppen megszünteti a tárgyat, amely érvényt adna neki.

Így visel paradox jelleget a szociális kategorizáció, amellyel - már volt szó erről - az ember olyan viszonyból kiindulva munkálja ki a maga társadalmi azonosságát, ahol mint a legkülönfélébb társadalmi minőségek hordozója mindenkire hasonlítana egyben-másban, másfelől mindenkitől különbözne is valamelyest. E viszonyra tekintettel az embereknek mindig van okuk, hogy ugyanazon szociális kategóriába sorolják magukat, de arra is, hogy társadalmi identitásukban azt hangsúlyozzák túl, ami elválasztja őket. A tekintetben mármost, ahogyan hasonlóságukat és különbözőségüket feldolgozzák, az emberek szintén hasonlíthatnak egymásra, illetve különbözhetnek egymástól - *viszonyukat ekkor az is meg fogja határozni, ahogyan felőle gondolkodnak*:

Tegyük fel, hogy egyetértés alakul ki köztünk arra nézve, hogy hasonlóságunkat tartsuk fontosabbnak - ettől a pillanattól fogva *eggyel több okunk lesz arra, hogy így döntsünk, mint volt, mielőtt ilyen hasonlóan döntöttünk*. Tegyük fel ezzel szemben, hogy a teljes egyetértés a tekintetben áll elő közöttünk, hogy identitásunkban az a meghatározó, ami megkülönböztet bennünket - *most kevesebb alap van e konszenzusra, mint lenne, ha nem jött volna létre*.

Ha nem jön létre a konszenzus, ha a társadalom egyik fele a hasonlóságukat, a másik a különbségüket hangsúlyozza kettőjük között, akkor *a különbséget hangsúlyozó különvéleménynek pusztá megfogalmazása is elég, hogy valamelyest már igazolja is azt, míg a hasonlóságot hangsúlyozó különvélemény, minél inkább hangoztatják, annál inkább kihúzza maga alól az alapot*.

Az önmagukat megalapozó vagy aláásó paradox társadalmi szerveződések megértésére az a logika nem alkalmas, amely külső alapot keres minden társadalmi fennállás és külső aknát minden megszűnés alatt. Ilyen logikát eredményez az a széleskörűen elterjedt szemlélet, amely a társadalom világát kettéhasítja „az egyén”-re és „társadalmi környezeté”-re. E kettéhasításban az az előfeltevés van elrejtve, hogy a társadalom egyedekből áll, s így a „környező társadalom” a kiválasztott „egyén”-hez képesti többi egyedből. Jelen könyv e helyett annak az elméletnek a fogalmi apparátusával dolgozik, amelynek számára a társadalom nem *egyedek összessége*, hanem a közöttük fennálló *viszonyok rendszere*.

Amikor arról van szó, hogy egyedek tulajdonságaik révén hatnak egymásra, akkor elvben mindig meg lehet állapítani, hogy egy konkrét hatásért milyen mértékben tehető felelősség egy adott egyén valamely tulajdonsága és milyen mértékben olyan tulajdonságok, amelyeket a társadalmi környezet egyes elemei hordoznak - amikor azonban egy viszonyt próbáljuk a hatását az „egyén és társadalmi környezete” kategóriákban értelmezni, kikerülhetetlen a félreértés.

Tegyük fel, hogy valakiről megállapítható, hogy teljesítményén nyomot hagy az az élettörténeti tény, hogy az illető *háromgyermekes családban a legkisebb gyermekként* nőtt fel. vajon a háromgyermekes családról szólva érvelhetünk-e úgy, mintha a személy társadalmi környezetét említenénk? Tény, hogy ha családon a kérdéses személy hozzátartozóinak az összességét értik, akkor ez az illető környezetében található - ám ha nem lenne maga ez a személy, akinek családjáról folyik a szó, akkor annak a szociális minőségnek a hordozója, amely *a háromgyermekes család*, szintén nem lenne ott. S vajon amikor a legkisebb gyermekre terelődik a szó, akkor meg maga a kérdéses személy van-e szóba hozva? Kétségtelen, hogy személyazonosságilag igen - ám az is biztos, hogy anélkül, hogy az illetőn magán akár csak egy hámsejt is kicserélődne, abban a pillanatban megszűnne annak a szociális minőségnek a hordozója lenni, amely *a családban a legkisebb gyermek*, amikor családi környezetében megjelenne egy öcs vagy egy hűg.

Általánosan szólva:

HA BÁRMILYEN A SZERVEZETBEN X POZÍCIÓT FOGLALOK EL, AKKOR A NEM A TÁRSADALMI KÖRNYEZETEM, MERT, BÁRMILYEN CSEKÉLY MÉRTÉKBEN IS, MAGAM UGYANCSAK HOZZÁ TARTOZOM - X PEDIG NEM ÉN MAGAM VAGYOK,

BÁRMENNYIRE ÖSSZENŐTTEM IS A POZÍCIÓMMAL, MERT SZERVEZETI KÖRNYEZETEMBEN BÁRMIKOR BEKÖVETKEZHET OLYAN VÁLTOZÁS, AMELY E POZÍCIÓT ÚJ STRUKTURÁBAN MEGVÁLTOZOTT MÓDON DEFINIÁLJA.

Így amikor egy gazdasági viszonyrendszer valamely meghatározó tényezője (például a gazdasági kormányzat) kitartóan próbálja megváltoztatni a maga „gazdasági környezetét”, akkor valójában nem a környezetével van dolga, hanem olyasmivel, amihez ő maga is hozzátartozik, s ezért aztán minél változatlanabb a változtatásra irányuló munkálkodása, annál inkább változatlanabb teszi a rendszer egészét a tény, hogy ilyen szívósan változatlan az egyik szerves része. S ugyanennek a paradox összefüggésnek a másik aspektusa nyilvánul meg abban, hogyan társadalmi azonosságát veszítheti a gazdasági rendszerben a legkorszerűbb termék szállítója, anélkül, hogy akár az ő minősége, akár a termékéé bármiben változna, amikor a piacon valaki még korszerűbb termékkel jelenik meg.

A viszonyt, láttuk, az egyén ilyen vagy olyan irányban túlhangsúlyozhatja, hogy társadalmi azonosságát a szociális kategorizáció mentén feldolgozza. A túlhangsúlyozásnak egy jellegzetes eljárása, amikor e viszonyt a maga vagy más személy(ek) tulajdonságaként kezeli. Amiképp a tulajdonság, úgy a viszony is jellemzi a személyt, akinek ilyen a viszonya, de csak *feltételesen* jellemzi, azoknak a további személyeknek a tekintetében, akikhez való viszonyáról szó van - amikor a viszonyt tulajdonságként könyvelik el, ekkor olyanná túlozzák, ami *feltétlenül* jellemzi annak a személynek a társadalmi azonosságát, aki ezt a tulajdonságot hordozza.

A viszony formájának egy tulajdonság szubsztanciájaként való megjelenítése mindennapos teljesítménye a társadalmi azonosság pszichikus feldolgozásának. Tomas Mann-nál olvasható a *József és testvérei*-ben, hogyan lesz a családfe és tizenegy fia számára a tizenkettedik fivér a *legkisebb*-ből olyanná, akit majd még negyvenéves korában is a *kicsi*-ként kezelnek.

Jellegzetes megnyilvánulása e teljesítménynek, ahogyan az Orosz Szociáldemokrata Munkáspártban az a csoport, amelyik a II. kongresszus vitájában a többségi (=bolsevik) lett, nemcsak további kongresszusok szavazásainak sorsfordulatain keresztül őrizte meg ezt a nevet, de akkor is, amikor szervezeti különválásukkal ez egyáltalán értelmét veszítette, sőt még akkor is, amikor a kisebbségi (=mensevik) csoportot szervezetileg, majd fizikailag is felszámolták.

Összefoglalólag megállapítható, hogy

A TÁRSADALMI SZERVEZŐDÉSEK PARADOX JELLEGE ABBÓL ADÓDIK, HOGY A FELDOLGOZÁS EREDENDŐEN NEM TULAJDONSÁGOKAT, HANEM VISZONYOKAT TALÁL.

A harmincas évek legelején egy ipari vállalatnál pszichológiai vizsgálatot végeztek annak megállapítására, melyek azok a tényezők, amelyek hatására a vállalat munkásnői fokozták termelékenységüket. A kísérletet végzők sorra változtatták az olyan munkafeltételek mindegyikét, mint a munkahely megvilágítása, hőmérséklete, szellőzése stb., s a kísérlet céljaira kiemelt csoport reagálását az egyes változtatásokra a vállalat egész vezetése *megkülönböztetett érdeklődéssel* figyelte. nagy meglepetésre kiderült, hogy a csoport a termelékenység fokozásával reagált akkor is, amikor javultak, és akkor is, amikor romlottak az egyes munkafeltételek. kitűnt, hogy a kulcstényezőt nem ezek a *külső* munkafeltételek szolgáltatják, de nem is a személyekben adott olyan *belső* feltételek, mint az intelligencia-hányados, a reakció-idő vagy az ujjlenyomat, hanem maga a megkülönböztetett érdeklődés viszonya.

Márpedig a viszonyt sem a külső, sem a belső tényezők közé nem lehet besorolni. Ha e vállalati terepkísérletben a külső dologi munkafeltételek egyikéről lett volna szó, akkor a vezetés ezt bizonyára biztosítani tudta volna, mielőtt kielégül érdeklődése aziránt, hogy mi is a termelékenység szempontjából kulcsfontosságú munkafeltétel. Ezzel szemben az a helyzet, hogy mielőtt ez az érdeklődés kielégül, ezáltal meg is szűnik, amikor pedig éppen ez a keresett feltétel. Ha viszont a személyek belső dologi tulajdonságainak egyike lenne a kérdéses tényező, akkor csak ráfordítás és hatékony technológia kérdése lenne a termelőegység minden

dolgozójánál kialakítani ezt a hasznos tulajdonságot. Ezzel szemben be kell látni, hogy ha valóban sikerülne elérni, hogy a vállalatnál *megkülönböztetett* érdeklődés tárgyává váljék *megkülönböztetés nélkül* minden dolgozó, úgy többé egyikük sem hordozná ezt a „tulajdonságot”, mely pedig termelési diszpozíciójukat annyira meghatározta.

Fentebb már volt szó egy másik paradox képletről, a vállalkozó szellemről: láttuk, minél szervezettebben halad annak a személynek az előállítás, akitől azt várják, hogy spontán módon támadnak ötletei, és minél nagyobb kibocsátó kapacitású lesz az az - oktatási-nevelési - termelőegység, amely a személy egyéniségét állítaná elő sorozatgyártásban, annál kevésbé bizonyul lehetségesnek, hogy a vállalkozó szellem ilyen technológiai folyamatban előállított alanyának valóban vállalkozó szellemű legyen.

A dologi termelés logikája szerint ha egyetlen autót legyártanak, ennek mindaz a technikai tulajdonsága meg kell, hogy legyen, amelyet majd a sorozatgyártás minden egyes termékének hordoznia kell. Ezért aztán első megközelítésben úgy tekinthetünk, hogy az autóknak minél nagyobb tömegét állítják elő, és ezek minél megbízhatóbban hasonlítanak egymásra, annál jobb. Egy idő óta már tudjuk, hogy ez még a dolgok termelésének is csak első megközelítése. A személyek munkaképességének megtermelésére azonban ez a logika még első megközelítésben sem érvényes. A tudásról szólva például látni kell, hogy ennek értékét igen gyakran például az *egyedül*, vagy legalábbis az *elsőnek* való tudás adja meg. Az atombomba gyártásának monopolizált ismerete nem ugyanaz az ismeret, mint amikor lett, amikor már ketten birtokolták. Máskor éppen *elterjedtsége* adja meg a tudás lényegét: eszperantóul tudni nem ugyanaz a tudás, amikor egyedül Zamenhoff birtokolja, mint amikor már ezer eszperantista tudja szervezett összejövetelein az egymás közötti érintkezésben használni, s megint más, ha már milliószámra vannak, akiknek aztán éppen ettől, hogy már milliószámra vannak, olyan tudásuk van, amelyet spontánul előállítható élethelyzetekben is lehet használni.

Ugyanígy kritériuma lehet a szellemi értéknek az a viszony, hogy az érték egymással vetélkedő szellemi termékek közül váljék ki. Ahol a pozitív és a negatív érték eleve egyértelműen ki van osztva a szellemi élet különböző produktumai között, ott semmilyen szellemi életről nincs szó. Sőt, a legegyszerűbb lelki élet is csak ott áll elő, ahol az élethelyzet valami többértelműséget foglal magába - enélkül csak fiziológiai mechanizmusok által szabályozott automatikus működések vannak. Ezzel függ össze a pszichológiának az a felismerése, hogy *a gondolkodás csak másképpen gondolkodás lehet*: aki ugyanúgy gondolkodik, mint ezt ő vagy másvalaki korábban tette, az nem gondolkodik, hanem működik, amint ezt bármely más automata is teszi mindaddig, amíg egy váratlan fejlemény nyomán zavar nem támad a működésében.

Valaminek az egyetlensége vagy elterjedtsége, elsősége, másvalami tekintetében való hasonlósága vagy különbözősége - mindezek viszony jellegű meghatározottságok. A tevékenység alanyát ilyenek jellemzik, a társadalmi azonosság feldolgozása során ezeket túlozza el az ember. S eközben, amint fentebb láttuk, a szociális kategorizáció jelölőjének párhuzamos kimunkálásában is a hangsúly eltolódik a szubsztancia, az anyag felől a forma felé: azt találtuk, hogy kevésbé fontos, hogy milyen a jelölővé váló cselekvés, szó, szemlélet vagy gondolat, mint az, hogy hasonló vagy hogy különböző, hogy illeszkedő vagy hogy versengő olyanok pszichikus megnyilvánulásához viszonyítva, akikhez magukhoz viszonyítva szintén hasonlítani, illetve különbözni, illeszkedni, illetve versenyre kelni akar az ember.

A társadalmi azonosság gazdaságpszichológiájához

A gazdasági vonatkozású teljesítményre is érvényes, hogy ha a technikailag indokolthoz képest eltúloznak benne valamit, akkor ezáltal más teljesítményekhez való viszonya azoknak a viszonyát jelölheti, akiknek a teljesítményéről szó van. Ilyen túlzások térítik el a valóságos gazdasági magatartást a *homo oeconomicus* gazdasági döntésének elméletileg kiszámítható ésszerűségi szempontjaitól. Így áll elő például az indiaiak által a legnagyobb éhínség idején is tiszteletben tartott tabu, amely, tudvalévően, tiltja a - szent - tehenek levágását. S ugyanígy áll

elő az a hatvanas évek nyugat-európai típusú társadalmában érvényre jutó járandóságrendszer, amelyről az előzőekben idéztem Baudrillard érvelését: hogy egy középosztály számára a frizsider, az autó, a mosógép, a TV beszerzését „a konformitás és a presztízs indexének” erkölcsi parancsa írja elő, s ezeket az árucikkeket azután elsősorban nem célszerű technikai berendezésként használják, hanem mint „polgárjogi diplomát, a társadalmi elismerés, a beilleszkedés, a legitimitás kévizálogát”.

A munkaviszonyban álló és a munkanélküli szociális identitása

A gazdasági tételek sorában egy tevékenységgel úgy kell-e számolni, mint szórakozással, amelynek az ember kész megfizetni az árát, vagy mint munkával, amelynek elvárja, hogy megfizessék a bérét? Az előzőekben ismételten szó volt azokról a pszichológiai összefüggésekről, amelyek szerfelett bizonytalanná teszik a választ erre a kérdésre.

Most az ott tárgyalt tisztán technikai összefüggéseket még kiegészíti a tevékenység szociális összefüggése: az, hogy a tevékenység társadalmilag minősíti az alanyát, elhelyezve őt a társadalmi viszonyok struktúrájának meghatározott helyére, s ezáltal meghatározva társadalmi azonosságát.

A szennyel, például ürülékkel, váladékkal, vérrel érintkezésbe hozó munka technikai adottságai undort keltőek - ám ilyen munkát végezhet az orvos is. Naphosszat követ törni roppant megterhelő - ám ilyen munkát végezhet a szobrász is. Természetesen az orvos és a szobrász munkája sem szórakozás, de tehertételét a szociális minősítés lényegesen megkülönbözteti a vele technikai szempontból sok mindenben közös más tevékenységektől.

Azt, hogy a munka társadalmilag minősíti az alanyát, a fentebb mondottak értelmében nem azt jelenti, hogy e tevékenység tulajdonságai valamiképpen kifejeznék a tevékenységet végző egyén valamilyen társadalmi tulajdonságát: ami kifejez, az a munka viszonya más tevékenységekhez - s amit kifejez, az azoknak a viszonya egymáshoz, akik a különféle tevékenységeket végzik. Eközben ugyanannak a tevékenységnek az alanya esetleg több egyénnek valamilyen alakzata - míg ugyanaz az egyén esetleg több tevékenység valamilyen alakzatának az alanya.

Gazdasági vonatkozású tevékenység és társadalmi azonosság összefüggésének bonyolultságát jól illusztrálja József Attila példája, amelyet alább egy történetpszichológiai esettanulmány (Garai, 1986a) alapján viszonylag részletesen ismertetek. József Attiláról e tanulmány kimutatja, hogy úgy dolgozta fel a maga társadalmi azonosságát, hogy mindenek előtt költői és elméleti műveit dolgozta ki a szociális kategorizáció jelölőjeként, így e művek révén a bonyolult szerkezetből sok minden hozzáférhetővé válik, ami egyébként - minthogy az ilyen feldolgozás az ember tudatának megkerülésével szokott végbemenni - annak számára sem okvetlenül válik hozzáférhetővé, aki pedig e teljesítményeknek az alanya. Ugyanakkor a munka (és más gazdasági vonatkozású tevékenység) - tudatos vagy tudattalan - motívumai között mindenkinél szerepelnek a tevékenység hasznosságával vagy költségességével, továbbá kellemességével vagy terhességével kapcsolatos számításokon kívül s sokszor ezeknél nem kisebb súllyal az itt bemutatandó összefüggések is, így fontos megismerkedni annak a logikának a bonyolultságával, amellyel a szociális kategóriák rendszere közvetít a kérdéses tevékenység és az általa jelölt társadalmi azonosság között.

József Attila a maga társadalmi azonosságát két szociális kategória tekintetében határozta meg: *proletárként* és *költőként* azonosította magát, s ennek a feldolgozásnak része volt az is, ahogyan Marx elméletét a proletárról a magáévá tette, és az is, ahogyan a maga elméletét a költőről kialakította.

Elméleti szövegeiben⁶² József Attila a költői (s általában a műalkotást teremtő) *ihletet* szembeállítja a közönséges *szemlélődéssel*, illetve *gondolkodással*. A szemlélődést csak a valóság részletei érdeklik, amelyek mindegyike egyenlően alkalmas arra, hogy önmagát (és semmi mást, mint önmagát) szemléltesse. A gondolkodás érdeklődésének tárgya ezzel szemben a világ egésze, amelynek szempontjából a valóság elemei szintén egyenlők egymással, minthogy a világ-egészet nem ezek egyike vagy másika, hanem a közöttük levő viszony képviseli. Az ihletet mármost József Attila úgy mutatja be, mint amely a műalkotás megteremtéséhez a részletek közül kiválaszt olyanokat, melyek hordozzák a világ-egész mintázatát. „Az egész vég szövetből egy ujjnyi minta, amelyből ruhát csinálni nem lehet, de amely magán viseli mindazokat a tulajdonságokat, amelyekkel az egész vég rendelkezik” - írja József Attila a kiválasztott részletről; szemben a száakkal, „amelyekből a szövet egészét a történelem szötte és szövi”.

Csak hogy ez utóbbi képet József Attila már nem abban a szövegösszefüggésben hívta elő, melyben én idézem (s amelybe tökéletesen beleillik). A kérdéses szövegben nem azokról a kritériumokról van szó, amelyek szerint az ihlet a valóságelemek közül kiválasztja azokat, melyekből a műalkotást megteremti. Hanem azokról, amelyek szerint a marxista kiválik a proletárok közül: „Marxista az, aki egyénileg azt gondolja el és írja tudatosan [ha proletáriról van szó, mint a kérdéses szövegben], aminek a megtételére a történelem a proletariátus egészét - egyes tagjaira való tekintet nélkül - rávezeti és rákényszeríti. A marxista nem más, végső fokon, mint a történelmi proletariátus egésze kicsiben. Az egész vég szövetből egy ujjnyi minta, amelyből ruhát csinálni nem lehet, de amely magán viseli mindazokat a tulajdonságokat, amelyekkel az egész vég rendelkezik. A nem marxista, a nem osztálytudatos proletár egyén pedig csak egyike ama száaknak, amelyekből a szövet egészét a történelem szötte és szövi. Mint egyes szál, ő is hozzájárul az egész minőségéhez, de másképpen: más a fonál és más a szövet. A minta azonban minőségét nézve csak méreteiben különbözik a végtől.” (Szabolcsi, 1958. 216. lap)

József Attila számára ugyanezen minta szerint létezik a proletariátus mint a korabeli emberi társadalom része és a társadalom egésze közötti viszony is. Idézi Marxot, aki szerint a proletárban „az ember elvesztette önmagát, de egyúttal nemcsak hogy megnyerte e veszteség elméleti tudatát, hanem a többé el nem hárítható, többé nem szépíthető abszolúte parancsoló szükség [...] közvetlenül fellázadásra is kényszeríti ez ellen az embertelenség ellen”. Az embertelenség lényege az a modern társadalmi viszony, amely József Attila marxista meggyőződése szerint abban az elvont tendenciában jelenne meg, hogy a társadalomban minden bőség a proletár keze nyomán támad és minden szükség a proletár vállát nyomja. Így a proletár is olyan kiválasztott rész, amely - József Attila fentebbi gondolatmenetének szavaival szólva - az egésznek a mintázatát hordozza.

A hivatkozott esettanulmány kimutatta, hogy József Attila a társadalmi azonosságnak olyan építményét, melynek két pillére volt, hogy magát proletárként és költőként azonosította, azáltal tudta felhúzni, hogy e két azonosság között intímabb kapcsolatot fedezett fel, mint amit pusztán a fenti formai azonosság képviselne. Nem egyszerűen arról volt szó, hogy egyfelől a költő kiválasztja a világ különböző részeit tapasztaló számos élménye közül azt, amelyik a világ egészét képviseli - másfelől pedig a proletár kiválik a társadalom számos része közül, hogy a társadalom egészét képviselje. Hanem arról, hogy József Attila éppen azért képes - költőként - kiválasztani ihletének tárgyát, mert ő maga - proletárként - kiválik.⁶³

⁶² L. József Attila Irodalom és szocializmus című szabadelőadását (1931) és esztétikai töredékeit. In: Szabolcsi, 1958. 78-100., illetve 223-253. lap. Az esztétikai töredékek újszerű rekonstrukciója in: Miklós Tamás: *József Attila metafizikája*. Gyorsuló idő. Magvető Kiadó. Bp., 1988. 196-230.

⁶³ József Attilának elméleti írásain kívül verseiben is (például *A kövezeten...* kezdetű, feltehetőleg 1933-1934 körül keletkezett költeményében) megjelennek ilyen sorok:

„... a többi nép közt elvegyültem én,
majd kiváltam, hogy azután kiváljon
sok gondom közül ez a költemény”

A társadalmi azonosság végső alapja az a tevékenység, amellyel az ember jelen van a társadalomban. Ahhoz képest mármost, hogy a proletári identitás a költői mellett ilyen fontos volt József Attila számára, lehet csodálkozni rajta, hogy amikor élete bevégeződése előtt néhány héttel, 1937-ben írott *Curriculum vitae*-jében⁶⁴ összegezte élete során végzett munkáit, akkor a felsorolt húszféle különböző tevékenység között nem akadt egyetlenegy sem, amely József Attilát proletárként jellemezte volna, tehát mint olyan embert - József Attila megannyiszor ezt a definíciót alkalmazta, - aki a munkaerejét s nem a munkáját bocsátja áruba, és a tőke számára, amely azt megvásárolja, nagyobb értéket termel, mint amekkorát a tőke e munkaerő megvásárlására elkölt. S még inkább lehet csodálkozni rajta, hogy megállapíthatóan nem magától alakult úgy, hogy a proletári tevékenység kimaradt József Attila egész életéből, hanem ő a meghatározottabb ellenállást fejtette ki azzal szemben, hogy proletárként dolgozzék.⁶⁵

Miközben pedig József Attila következetesen állt ellen annak, hogy bér munkát végezzen, eközben mindenki, aki csak látta a maga versein dolgozni, vagy szerkesztőként a *Szép Szó*-hoz benyújtott költeményekkel foglalkozni, megemlékezik arról a megszállott fáradhatatlanságról és míves alaposságról, amellyel *ezt* a munkát végezte. S ő maga elméleti írásaiban meg is fogalmazta, hogy a művész ugyanolyan termelő munkát végez, mint a kézműves, a mesterember. Csakhogy a munkásról *nem mint iparos mesterről, nem mint mívesről, hanem mint proletárról, mint bér munkát végzőről és ezért kizsákmányoltról* tételezhette Marx alapján József Attila, hogy a társadalmi egész mintázatát, az összemberi értékeket tekintve kiválasztott. Márpedig éppen ennél a meghatározottságánál fogva lett a munkási identitás József Attila társadalmi azonosságának egyik pillére.

Mármost e meglepő tényt, hogy József Attila került olyan tevékenység végzését, amely őt tényleg proletárként azonosította volna, magyarázza az a Marx elmélete által számon tartott összefüggés, mely szerint a munkás mint proletár, mint kizsákmányolt olyan ember, akivel éppen annyi munkát végeztetnek, amennyi csak kitelik tőle a munkanap vagy a munkahét alatt. A proletárnak egyszerűen logikai fogalmát tekintve nem maradhat alkotó energiája, hogy költőként, művészként, vagy akár csak olyan mesteremberként tevékenykedjen, aki valami soha nem voltat teremt, és így a művésszel, a költővel rokonítható. S fordítva, ha valaki egyedi terméket hoz létre, az a dolog logikájából adódóan nem lehet proletár: az egyedi alkotás termékének nincs a társadalmilag szükséges munka mennyiségével mérhető értéke, minthogy az egyedi alkotáshoz társadalmilag szükséges munka logikai képtelenség; ezért az ilyen termék értéktöbbletet sem képviselhet.

Mivel aki nem termel értéktöbbletet, az nem proletár, akinek pedig minden alkotó energiáját az ezt megvásároló tőke működteti, az nem lehet költő, ezért József Attila társadalmi azonosságának két pillére - a proletáré és a költőé - egymást logikailag kizárják.

A különféle gazdasági vonatkozású tevékenységek, így a munka tudatos vagy tudattalan motívumai között tehát mindenkinél szerepelnek a Scitovsky-féle (1990) örömtelen gazdaság, illetve gazdaságtalan öröm szempontjain kívül az itt bemutatott összefüggések is, amelyeknél fogva a kérdéses tevékenység a maga eltúlozott hangsúlyai révén társadalmi azonosságot jelöl, a szociális kategóriáknak olyan rendszerében, amelynek a tevékenység kiváltásában vagy gátlásában megnyilvánuló logikája esetleg nem kevésbé bonyolult, mint a József Attiláé.

⁶⁴ *Szép Szó*, 1938. január-február. 3-6. (Hasonmás kiadás: Szépirodalmi Könyvkiadó, 1987)

⁶⁵ A *Szabad ötletek jegyzéke*-ben (In: Horváth Iván és Tverdota György [szerk.]: *Az ismeretlen József Attila*. Bp.: Minerva. [Sajtó alatt].) - a vaskos füzetben, amelyben József Attila a pszichoanalízis módszerének megfelelően próbálta az egymás után maguktól eszébe ötlő gondolatokat és képeket lejegyezni - az egyik leggyakrabban visszatérő motívum ez: „nem akarok dolgozni / nem fogok dolgozni / engem nem zsákmányolnak ki, stb.”

E motívum részletesebb elemzését, valamint azokat a stratégiákat, amelyekkel József Attila ténylegesen ellenállt minden olyan kényszerűségnek, hogy munkaerejét áruba bocsássa, lásd Garai, 1986a.

A társadalmi azonosságra vonatkozó összefüggés közvetíti másfelől a munkatevékenység nem folytatásának hatását is, ahol a munka elvesztésének, a munkanélküliségnek fentebb bemutatott pusztító tendenciáiról van szó:

A kapitalizmus tradicionális feltételei mellett a proletár szociális identitásához hozzátartozott, hogy munkaviszonyban csak ideiglenesen állott s munkáját bármikor hosszabb-rövidebb időre elveszíthette. Ezért a munkanélkülinek a társadalmi azonossága nem különbözött a munkaviszonyban álló munkásától. Sőt bizonyos értelemben azt lehetne mondani, hogy a proletár szociális kategóriájának az az attribútuma, hogy annak ellenére szükséget szenved a javakban, hogy birtokában van a képességeknek, amelyek ezek termeléséhez szükségesek, és a hajlandóságnak, hogy e képességeket a javak termelésében működtesse, a munkanélkülit még kifejezettebben jellemezte, mint a munkaviszonyban állót. Ennélfogva a kapitalizmus klasszikus feltételei között a munkanélküliség, jóllehet a nyomor fokozott gyötrelmét jelenti, de a munkásosztályon belül még egyfajta presztízzsel is jár.

Változik ez a viszony a posztkapitalizmus piacgazdaságának körülményei között. A munkanélküli állapottal járó szükséget jelentősen enyhíti a munkanélküli-segély. Viszont a munkanélküli státusszal most már identitásvesztés jár: a munkaviszonyban álló és a munkanélküli már nem ugyanabba a szociális kategóriába tartoznak: megkülönbözteti őket egyebek között az, hogy az előbbi a jövedelmek állami újraelosztásának kárvallottjai, az utóbbi pedig haszonélvezői közé tartozik. A két kategória között azonban van átjárás: először, a munkaviszonyban állóból válhatik munkanélküli, és aki munka nélkül marad, az előbb-utóbb új munkaviszonyba kerülhet; másodszor, a társadalmi viszonyok struktúrájában normális helye van a munkanélkülinek, aki is e helynél fogva nem társadalmon kívüli, hanem a helyhez rendelt magatartási rítusok és életvezetés bekapcsolják a társadalom rendszerébe.

A tervutasításos rendszerben viszont nincs helye munkanélkülinek. Olyan társadalmi rendszerről van itt szó, melynek nemcsak hivatalos ideológiáját, hanem intézményesített viszonyrendszerét is meghatározta a „mindenki képességei szerint - mindenkinek munkája szerint” elv egyfajta olvasata: egy ilyen rendszerben aki nem „képességei szerint” teljesít, az nem része a „mindenki”-nek; s ha (például munkanélküli-) segély révén nem „munkája szerint” részesedik, ez megkétszerezi a hangsúlyt, mellyel kiszorítják a „mindenki” legtágabb szociális kategóriájából. A munkanélküliek kiszorításában a még munkában állókat különösen érdekeltté teszi, hogy, miközben társadalmi létezésük színvonala egyre inkább közeledik a pusztán biológiai létezéshez, társadalmi azonosságukat egyre inkább csak a még náluk is nyomorultabbakkal szemben tudják definiálni, túlhangsúlyozva az egyetlen különbségüket: hogy nekik van, míg amazoknak nincs munkájuk. Ez azután a tervutasításos rendszer átalakulásakor azt eredményezheti, hogy - pl. a jelenlegi magyarországi társadalmi viszonyok között - a munkanélküliségnek minden eddiginél jóval súlyosabb következményeivel kell számolni. A munkanélküliek várhatóan szükséget fognak szenvedni olyan szintű munkanélküli-segély mellett, amelyet a konzervatív kormányok mindenkor alacsonyan állapítanak meg, hogy, úgymond, ne keltse a munkanélküliben azt a csábító érzést, hogy létfeltételeit munka nélkül is biztosítani tudja.⁶⁶ A nyomor terhét pedig várhatóan súlyosbítani fogja a precedens nélkül való társadalmi identitásvesztés.

Tulajdon és társadalmi azonosság

A tárgyak tartós kisajátítása - éppúgy, mint a rájuk vonatkozó információról fentebb láttuk - kettős fölényt biztosít a tulajdonosnak:

⁶⁶ Ezt az elvet először a Grósz-kormány idején mondták ki. E tekintetben a konzervativizmusa „szocialista” vagy „nemzeti” ideológiája aligha változtat a lényegen.

Általában azt a *technikai* előnyt szokták számon tartani, hogy a kisajátított tárggyal, mint eszközzel az ember megvalósíthatja olyan céljait, amelyek megvalósulása enélkül akadályba ütközik. Csak jóval ritkábban kerül számításba az a *szociális* előny, hogy a tulajdon lehetővé teszi, hogy általa azonosítsák egymást egy csoport tagjai és különböztessék meg magukat a többiektől.

Pedig a *magatartástudomány* egyre több részletre kiterjedő leírását és egyre több összefüggésre kiterjedő magyarázatát adja egy olyan teljesítménynek, amely a tulajdonnal kapcsolatos emberi magatartás törzsfejlődésbeli előzményének látszik, s amely, másfelől, abban áll, hogy egy állatfaj a maga népességének valamilyen szociális szerkezetet ad.

A *territoriális magatartásról* van szó, amelynek révén az etológia megállapítása szerint egy fajnak a bioszférában élő képviselői közül kiválik egy csoport, amely meghatározott jellel jelöli meg tagjait s a bioszférának azt a darabját is, melyet az illető csoport elfoglal; a megjelölt territóriumtól a megjelölt egyedek legfeljebb csak meghatározott távolságra vagy/és időtartamra távolodhatnak el, az idegenek pedig legfeljebb csak meghatározott távolságra vagy/és időtartamra közelíthetik meg azt.

A territóriumot fogláló csoport taglétszáma egy főtől több ezerig terjedhet. Eközben a különbség azok között az egyedek között, amelyeket a territoriális magatartás egyféleképpen kezel, és azok között, amelyeket másféleképpen, ugyanolyan természetű, mint az ember szociális kategorizációja: az egyedek úgy hasítják ki a populáció egészéből a maguk csoportját, hogy eközben egy másik világot is kettéhasítanak, ti. a bioszférát; a kétféle határvonalat azután úgy feleltetik meg egymásnak, hogy

A CSOPORTHÓZ TARTOZÁS A TERRITÓRIUMON VALÓ ILLETÉKESSÉGET JELENT, A TERRITÓRIUMON VALÓ ILLETÉKESSÉG PEDIG A CSOPORTHÓZ TARTOZÁST.

Ahhoz mármost, hogy két egyed egymást attól függően kezelje a territóriumról elzavaró vagy a territóriumon megtartó magatartással, hogy más-más vagy ugyanazon szociális kategóriába (csoportba) tartoznak-e, egyáltalán nincs szükség a kategória tudatos számontartására: a territoriális magatartásnak teljes értékű közvetítője lehet a szignalizációs magatartás, amellyel az egyedek a jeleket ezúttal nem egyszerűen kibocsátják, hanem elhelyezik a népesség életterének tárgyain.

Hasonló territoriális hatás van olyankor is, amikor a jelet nem a környező természet egy darabján helyezik el, hanem a népesség egyik egyede a másikon.

Például bizonyos fajoknál párzáskor a hím a nőtényen biokémiai jelet hagy, amely más hímekeket képtelenné tesz e nőténnyel való párzásra. Ennek a gátló működésnek „szociális”, és nem okvetlenül „technikai” funkciója van: akkor is felléphet, ha a korábbi párzáskor a megtermékenyítés nem következett be.

Az egyedek közötti viszonyok szervezésben ugyancsak territoriális hatást fejthetnek ki olyan jelek is, amelyeket az egyed egyáltalán nem helyez kívülre, hanem egy történés eredményeképpen saját magán visel.

Amikor harcra kerül sor a népességben belül egyedek között (például a párzási lehetőségek „szűkös erőforrásáért” a felnőtt hímek között), a harc többnyire azzal végződik, hogy a gyengébb egyed a *megadás pózát* veszi fel, ami is a győztes számára egyebek között lehetővé teszi egy *diadalmi póz* felvételét. Ezek a jelek azután meghatározhatnak az egyedek között egy igen tartós hierarchikus szerveződést, amelyen belül az egyszer kivívott helyért nem kell újra meg újra megküzdeni.

Mindennek eredményeképpen adott esetben például a párzási funkció minden külső és belső feltétel ellenére sem indul meg az egyednél, vagy mert nem ez az egyed van a társulásban kiválasztva a vezérhím vagy a királynő funkciójára, vagy mert a partner úgy van megjelölve, mint egy másik egyed „territórium”.

Általánosítva: ahhoz, hogy valamilyen teljesítmény előálljon, nem elég, hogy legyenek olyan egyedek, amelyek technikailag képesek rá, és legyenek olyan tényezők a környezetben, amelyek e képességet előhívják. Ezeknek a tényezőknek a hatását általában a területiális viszonyok közvetítik. Például csak azokból az egyedekből váltják ki a megfelelő működést, amelyeknek a saját területiáriumán vannak adva.

A hagyományos kérdést, amellyel meg szoktuk közelíteni az ember teljesítményeit:

AZ ADOTT EGYED MIT TESZ, MIT ÉREZ, (HA EMBER) MIT MOND, ILLETVE MIT GONDOL?

ki kell egészíteni egy komplementer kérdéssel, amelynek nem az a magától értetődő kiinduló pontja, hogy adva van egy egyed, hanem az, hogy egy állatfaj genetikai, vagy egy emberi civilizáció kulturálisan kialakított programjában adva van egy működés, amelyhez meg kell keresni, hogy

AZ ADOTT MŰKÖDÉST KI(K) VÉGZI(K).

Amikor a népesség egy része valamilyen jelet produkál, amellyel az élettér egy darabját területiáriumként jelöli meg s ezzel párhuzamosan saját magát is megjelöli mint azt a szociális kategóriát, amely a körülhatárolt területiáriumon illetékes, ilyenkor ez utóbbi kérdés kap gyakorlati választ: a jel az(oka)t az egyede(ke)t jelöli meg, amely(ek)ből a szóban forgó *működés alanya* állni fog, s amikor a megjelölt egyed(ek) a megjelölt területiáriumon tartózkodnak, ez diszponálttá teszi őket, másokat meg egyidejűleg indiszponálttá a kérdéses funkcióra.

Jó példát nyújt ennek a diszponált és indiszponált állapotot a területiális szerveződés szerint változtató mechanizmusnak a működésére, a nászra készülődő tuskés pikók (*Gasterosteus aculeatus*) harci magatartása. A harc más erőviszonyok között zajlik le attól függően, hogy az egyed a saját területiáriumán belül vagy azon kívül bonyolódik-e harcba, az udvarlás pedig meg sem indul a területiáriumon kívül. Konrad Lorenz (1970) megfigyelése szerint: „Az ívásra készülő hím pikó [...] nem csupán akkor gyűl ki, ha ellenséggel, avagy ha hölgygel találkozik, hanem mindaddig »izzik«, amíg csak maga választotta költőhelyének közelében tartózkodik. [...] Ha megfosztjuk fészketől, például kiemeljük megszokott medencéjéből, s egy másik hím pikó mellé helyezzük, esze ágában sincs harcolni, sőt, egészen picike és csúnya lesz. [...] A pikó fizikailag csak akkor kerül erős nemi izgalomba, ha már megtalálta a maga otthonát; komoly küzdelmet pikók között csak olyankor láthatunk, ha nagy medencében tartjuk őket, ahol két hím épít fészket magának. A pikók harciassága ugyanis mindig fordított arányban áll azzal a távolsággal, amely az adott pillanatban elválasztja fészketől. Fészkeben megveszekedett harcos [...], de minél messzebbre távolodik úszás közben főhadiszállásától, annál kevésbé van kedve támadni. Ha két hím pikó találkozik, szinte pontosan megjósolhatjuk a harc kimenetelét: az a hal menekül el, amelyik távolabb van hazulról. Fészke közvetlen közelében a legkisebb még akár a legnagyobbat is elpáholja, az egyed viszonylagos harci ereje csak abban fejeződik ki, hogy mekkora területiáriumot képes megtartani riválisával szemben. A vesztes tehát menekül, [...] a győztes nyeregben érzi magát, és dühödtlen üldözőbe veszi. Csakhogy eközben egyre távolodik főhadiszállásától, következésképpen pontosan úgy fogy a mersze, ahogyan a menekülő vesztesé gyarapodik. S mihelyt fészke közelébe ér, az imént még bátorságát veszített hím újult erővel egyszerre csak visszafordul, s őrvongó dühvel ront üldözőjére. Ekkor újabb küzdelem bontakozik ki, amely holtbiztosan az iménti vesztes győzelmével zárul, a hajsza pedig megindul ugyanazon az úton - visszafelé” (38-39. lap).

A territoriális magatartásnak mármost megvan ugyanaz a tendenciája, mint amelyet fentebb a társadalmi azonosság jelölőinek képződését tekintve találtunk: a technikailag indokolt mértéket eltúlozzák, hogy ezáltal hangsúlyozottá, kategorikussá válják a társadalmi azonosságot meghatározó viszony, amely valamely működés társadalmi alanyának tekintetében áll fenn.

NEM AZÉRT KERÜL SOR A TERRITÓRIUM KIHASÍTÁSÁRA, HOGY A MŰKÖDÉSHEZ SZÜKSÉGES TÁRGYAKAT AZ EGYEDEK BIZTOSÍTSÁK A MAGUK SZÁMÁRA, HANEM AZÉRT, HOGY A MŰKÖDÉSHEZ SZÜKSÉGES ALANY MEGSZERVEZŐDJÉK.

A kihatott territóriumon illetékes(ek) hangsúlyozott hasonlósága egymáshoz, illetve hangsúlyozott különbözőségük azokkal szemben, akik a territóriumon illetéktelenek, hozzájárul azok elhatárolódásához, akik egy működés társadalmi alanyának részei, azoktól, akik nem.

A személyi erőforrás és a tulajdon

A posztkapitalizmus gazdasági rendszeréről szólva azt a megállapítást, mely szerint ez a maga működésének személyi feltételeit is termelni kénytelen, kézenfekvő volt úgy értelmezni, hogy a személyek tulajdonságának átalakításáról van szó: mindenek előtt olyan képességek kialakításáról bennük, amelyek révén hasznot hajthatnak a termelési folyamatban való részvételükkel.

Ezt kiegészíti az a közkeletű felfogás a tulajdonról, amely megmutatkozik például most a reformjáról szóló vitákban. A megfogalmazódó elgondolás szerint az egyes dolgokat olyan személyek rendelkezésére kell bocsátani, akiknek megvan a megfelelő képességük ezek célracionális mozgatására. A gondolatnak szocialistább változata arra helyezi a hangsúlyt, hogy a konkrét tőkejavakat át kell adni a munkáskollektívák igazi tulajdonába, mert a munkásoknak van rá képességük, hogy bánni tudjanak a termelő berendezésekkel. Ugyanennek a gondolatnak liberálisabb változata azt szorgalmazza, hogy az absztrakt pénztőkék fölött olyanok rendelkezhessenek, akiknek van tehetségük rá, hogy vállalkozásba fogjanak vele.

Mindenesetre ez a dologi erőforrást érintő elgondolás és a másik, a személyi erőforrásra vonatkozó, megegyeznek abban, hogy a két erőforrás egymás tulajdonságait eszközül használja ahhoz, hogy technikailag optimalizálják a rendszert, amelyben működnek.

Mármost menet közben előadtam érveket amellet, hogy a személyek nemcsak tulajdonságaik révén hatótényezők a világnak, amelyek dolgok tulajdonságaival lépnek kölcsönhatásra, hanem viszonyaiknál fogva is, amelyek feldolgozásához felhasználják dolgok viszonyait: ha a dolgok hasonlítanak egymáshoz, illetve ha különböznek egymástól, ha kiegészítik, illetve ha kizsorítják egymást, akkor a személyek nemcsak azért veszik tulajdonba azokat, hogy technikai eszközt nyerjenek - közös vagy külön - érdekeik hatékonyabb érvényesítéséhez, hanem hogy ők maguk ezáltal még inkább hasonlítsanak egymáshoz, illetve különbözzenek egymástól, hogy még inkább kiegészítsék, illetve hogy kizsorítsák egymást.

Most pedig már az is bizonyossággal megfogalmazható, hogy saját identitásuk alakításában nem valami esztétikai vagy etikai öncélúság motiválja a személyeket, hanem az a - nem okvetlenül tudatosuló - érdek, hogy különféle *tevékenységek alanyát szervezzék* magukból.

Például annak a gazdasági tevékenységnek az alanyát, amelynek tervgazdasági rendszerben való folytathatásához a személyeknek olyan alakzatba kell elrendezniük magukat és egymást, amely a (lehető leg)tökéletesebb monopólium viszonyáé.

A posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata

A posztkapitalizmusnak, melynek sajátzerűségét tehát abban találtuk, hogy gazdasági rendszere a maga működésének személyi feltételeit is termelni kénytelen, kialakult az a változata, melyben ez mindenekelőtt *személyek viszonyainak tömegtermelését, a tervgazdaságbeli tevékenység alanyának nagyüzemi méretarányú legyártását* jelentette.

Korábban idéztem Schumpeter kijelentését: „A kapitalizmus olyan nyilvánvaló módon alakul át valami mássá, hogy [azt, ami e változások eredményeként előáll] csak ízlés és terminológia kérdése lesz szocializmusnak nevezni vagy sem.”) A posztkapitalizmusnak abban a változatában, amelyről könyvemnek e befejező részében szó lesz, úgy alakult „ízlés és terminológia”, hogy ezt a képletet szocializmusnak nevezték.

Berend T. Iván (1986) egy előadásában megpróbált válaszolni a kérdésre, hogy „vajon mit is értünk szocialista gazdaságon” (46. lap). A marxista szocialista gazdaságkép őt, „a magyarországi reformfolyamat szempontjából különösen fontosnak tekintett” elemét vizsgálta: a termelőeszközök állami-társadalmi tulajdonát, a szövetkezeti elv alkalmazását a parasztkérdés megoldásában, a tervezés követelményét és lehetőségességét, a munka szerinti elosztás elvét, végül a gyors gazdasági növekedés követelményére és lehetőségességre vonatkozó elgondolást.

Bolyai és Lobacsevszkij annak idején arra tett kísérletet, hogy az addig érvényesnek tekintett geometriai rendszer öt posztulátuma közül az egyiket kihagyva új és mégis érvényes geometriai rendszert alkosson. Százhatvan évvel később volt egy időszak, amikor ezt a merész gondolati fordulatot messze meghaladó kísérletek történtek, hogy a szocializmusról bizonyítsák, hogy ha mind az öt „posztulátumát” kihagyják, akkor is érvényes szocializmust kapnak, s nap mint nap felszólították az embereket, hogy „szocializmusképüket” igazítsák hozzá a szükségesnek bizonyult változtatásokhoz. Mintha az idézett megállapítás parafrázisaként azt mondanák: „A szocializmus olyan nyilvánvaló módon alakul át valami mássá, hogy nem is maga e tény, csak a tény értelmezése válthat ki vitákat”, s hogy azt, amivé a szocializmus átalakul, „csak ízlés és terminológia kérdése lesz (visszanyert) kapitalizmusnak nevezni vagy sem”; s mintha e helyett a lehetőség helyett ajánlották volna a maguk ízlésének megfelelően a szocializmus terminológiájának megtartását.

Ma már ezen az ajánlason túlhaladt az idő, és meglehetősen széles konszenzus alakult ki azok között, akik helyeslik a rendszerváltást, és azok között, akik kárhoztatják azt, arra vonatkozóan, hogy az a rendszer, amely az eddig voltat felváltja: kapitalizmus. S ezt a konszenzust kiegészíti az a másik, amely szerint a felváltandó rendszert szocializmusként raktározta el a történelmi emlékezete azoknak is, akik üdvözlik, és azoknak is, akik fájlják, hogy a megbukott rendszerrel „a szocializmus végleg eltöröltetett”.

„Ízlés és terminológia kérdésében” a visszajáról sem kívánván állást foglalni, a posztkapitalizmusnak ezt a másik változatát is úgy szeretném megvizsgálni, ahogyan a gazdaságpszichológia számára megmutatkozik. A szovjet típusú társadalom természetéből, amelyben is a politikai szféra a társadalom minden egyéb szféráját meghatározó szerepet játszik, következik, hogy a gazdaságpszichológiai elemzések itt óhatatlanul összekapcsolódnak politika-pszichológiai gondolatmenetekkel. Közben pedig majd úgy használok a „szocializmus” szót, ahogyan az ember „napfelkeltét” és „naplementét” mond akkor is, ha közben Kopernikusszal tart a rendszer - a Naprendszer - szerkezetének és működésének kérdésében.

A viszonyok „elszemélyesítése”: egy furcsa kultusz ideológiája

Marx ismételten visszatér azoknak az ideologikus látszatoknak a vizsgálatához, amelyek szerint úgy fedik el a kapitalista társadalom lényegét, hogy e társadalom viszonyai dolgok tulajdonságaiként (pl. áru csereértékeként, tőke képességeként saját értékének növelésére) jelennek meg.⁶⁷

Azok az ideologikus látszatok mármost, amelyekkel a posztkapitalista társadalom, legalábbis ennek tervgazdálkodásra épülő változata fedi el a maga lényeges viszonyait, ezeket nem *dolgok*, hanem *személyek* tulajdonságainak tüntetik fel. Amikor a XX. kongresszust követő időszakban először próbálnak szembenézni azzal a hibás gyakorlattal, amely a szocializmus minden erényét Sztálin személyes tulajdonságaiból származtatta, akkor a szocializmusnak ezt a hibáját is - Sztálin személyes tulajdonságaiból eredeztetik. Figyelmet érdemel, hogy amikor manapság ez utóbbi gyakorlatot is bírálhat éri, akkor azt hozzák fel vele szemben, hogy nem szabad elfeledkeznünk Sztálin környezetéről sem, és elbeszélnek, milyenek voltak Berija, Molotov, Vorosilov - személyes tulajdonságai.

A személy tulajdonságaival kapcsolatos látszatok uralma különben Sztálin idejében sem csak Sztálin személyének a kultuszát jelentette. Hogy a korszak mennyire komolyan vette Sztálin jelszavát: „A kádereken múlik minden”, mutatja az a hatalmas munka, mellyel a (Sztálinnak) megfelelő kádereket tömegméretekben termelik. S ez az emberi természetet átalakító munka távolról sem korlátozódik azokra a káderekre, akiken egy ideig valóban múlik valami, hanem a totális állam kivétel nélkül minden polgárát célba veszi, még hozzá legszemélyesebb tulajdonságaiban: *meggyőződésében* és *szándékaiban* - mutatja ezt az a totális ellenőrzés, amelyet minden kimondott vagy leírt szó felett gyakorolnak, mivel ennek azt tulajdonítják, hogy feltétlenül nyomot hagy annak a szándékán, aki ki van neki téve.

Márpedig a szocializmus egész történetét végigkíséri az a gyakorlat, melynek szerves része, hogy *a dologi következményeket személyi szándékokból származtatják*: vagy úgy, hogy igaz szándékból jó következményt eredeztetnek - vagy pedig úgy, hogy a rossz következményt gonosz szándék munkájának tulajdonítják.

Ez a beállítódás nyilvánul meg már magában abban a tegnapig, sőt sokakból még ma is kiirthatatlan meggyőződésben is, hogy ami az 1917-es forradalom bolsevik szakaszának következményeként létrejött, az nem más, mint szocializmus: erre abból következtetnek, hogy a szándék, amelyből a forradalom előállott, szocialista volt. Másfelől azért a következményért, hogy az oroszországi bolsevik szándéknyilvánítást követően nem kerül sor a világforradalomra, ismét a szándékot okolják: a forradalmat, úgymond, elárulják a nemzetközi munkásmozgalom szociáldemokrata vezetői.

Később az ellenséges, az áruló szándékúak köre bővül: az a mechanizmus, amely a szándék szocialista jellege alapján bármely következményt szocialistává stilizál, csak addig működhet, amíg a hatalmi akarat nem kezdi a bevezetett tervgazdálkodás jegyében előre kijelölni, hogy mi is legyen a munkálkodás következménye - ettől fogva viszont minden olyan következményt, amely a tervezettől elmaradt, ellenséges, szabotáló szándéokra vezetnek vissza. Amikor a mezőgazdaság azért stagnál, mert fejlődésének eszközeit a nehézipar erőltetett fejlesztésére fordítják, akkor ez szocialista szándéknak a következménye, s így maga is szocialista - amikor e fejlemény kolorádó-bogarak inváziójának a következménye, akkor a nyilvánvalóan nem szocialista következmény mögött előkeresik azt a nem szocialista szándékot, amellyel e kártevő rovarokat kártevő titóista imperialisták telepítik.

⁶⁷ Ismeretes, hogy a határhaszon-elmélet elutasítja jelenségnek és lényegnek ezt a Hegel filozófiai módszerére visszamenő megkülönböztetést a gazdasági összefüggések világában. Ezen elmélet és a Marxé közötti választás ideológikus meghatározottságára vonatkozóan lásd Bence-Kis-Márkus, 1970-1972.

Ennek a gondolkodásnak a stílusparódiája, amikor Sartre azt írja, hogy a budapesti metró építkezését a város ellenforradalmi talaja akadályozta (ti. amikor az ötvenes évek közepére kiderült, hogy a moszkvai metró építkezésének technológiáját, amelyet a budapesti metróépítkezésnél is alkalmazni kezdtek, ennek a városnak hőforrásoktól tagolt talaján nem lehet használni).

Még önála is előbb felfigyelt azonban az összefüggésre Orwell, aki 1945-ben ezt írja szatírájában az *állatfarm* életéről, amikor szaporodni kezdtek a bajok: „Ha betört egy ablak, vagy eldugult egy csatorna, biztosan akadt valaki, aki azt mondta, hogy Hógolyó [az első számú közellenségévé kinevezett és száműzött állat] járt ott éjszaka és ő csinálta, amikor pedig a hombár kulcsa elveszett, az egész gazdaság meg volt róla győződve, hogy Hógolyó dobta be a kútba. Furcsamód még akkor is hittek ebben, amikor az elveszett kulcsot már megtalálták a liszteszák alatt. A tehenek egyhangúlag kijelentették, hogy Hógolyó beosont az istállójukba, és álmukban megfejté őket. A patkányokról, amelyek ezen a télen sok bajt okoztak, szintén azt mondogatták, hogy Hógolyóval szövetkeztek.”

Az ideológiai mechanizmusban megfigyelhető váltás a társadalmi viszonyok „eldologiasodása” felől egy „elszemélyesítés” felé mindenestre jól megfelel annak a váltásnak, amelynek mentén jelen könyv értelmezi a kapitalizmus gazdasági-társadalmi rendszerének átmenetét a posztkapitalizmuséba: az előbbire azt találtuk meghatározónak, hogy maga termeli működésének dologi feltételeit - az utóbbira pedig azt, hogy a működés személyi feltételeinek termelése válik benne meghatározóvá.

A „hivatal” és az „ész”

Milyen viszonyt tud mármost feltárni egy kritikus elméleti vizsgálódás az ideologikus látszatoknak e felszíne alatt?

Kézenfekvő gondolatnak tetszett a Gyilaszé: a *bürokráciáról* van szó. A szerző nevének említése nélkül újra meg újra forgalomba került ez a gondolat, valahányszor a szocialista társadalmakban a rendszer kritikájának jött el az évadja. Eszerint a személy, akihez a fentebbi látszatok kapcsolódnak, nem igazán személy, nem személyes tulajdonságaitól függően gyakorol kisebb-nagyobb hatást a társadalom kisebb-nagyobb részére. A társadalmi hatás valóban nem a *személy*hez kapcsolódik itt, hanem egy *pozíció*hoz a társadalmi struktúrában, személyhez pedig csak annyiban, amennyiben a személy a kérdéses pozíciót a bürokrácia szabályai által előírt módon elfoglalja. Így lesz a termelési eszközök feletti rendelkezés is olyan hatáskör, amely nem személyhez kapcsolódik, akihez magántulajdona közvetíthetné, hanem a gazdaságirányítás különböző szintű pozícióihoz, melyeknek közvetítésével a megfelelő szintű gazdasági rendelkezés hatáskörét bármely személy hordozhatja, amennyiben a kérdéses pozíciót legitim módon ő tölti be.

Hogy a szocialista társadalom mélyszerkezetét esetleg a bürokrácia viszonyrendszere határozza meg, ezt a gyanút csak fokozhatja Max Weber előrejelzése, amelyet még 1922-ben tett arról, hogy a gazdasági élet szocialista módon való megszervezése „csak a szakbürokrácia roppant méretű növekedését jelentené”. Weber azzal érvel, hogy a bürokrácia „minden tapasztalat tanúsága szerint... az eredmények kiszámíthatóságában mind az úr, mind az érdekeltek részéről... formálisan a legracionálisabb uralkodási forma”; mert „csak az igazgatás »bürokratizálása« vagy »dilettantizálása« között választhatunk, s a bürokratikus igazgatás nagy fölényének forrása a szaktudás, amelyet teljesen nélkülözhetetlenné tesz a javak alkalmazásában alkalmazott modern technika és maga a gazdasági élet, teljesen függetlenül attól, hogy kapitalista vagy szocialista módon szervezték-e meg, hiszen az utóbbi megoldás, ha ugyanilyen technikai teljesítményre törekszik, csak a szakbürokrácia roppant méretű növekedését jelentené” (Weber, 1967; 78-79. lap).

Weber prognózisa elképesztően pontos, hiszen a „szocialista megoldás” valóban „a bürokrácia roppant méretű növekedését jelentette”. Ugyanakkor a prognózis elképesztően pontatlan: a gazdasági élet bürokratikus igazgatásáról - „teljesen függetlenül attól, hogy kapitalista vagy szocialista módon szervezték-e meg” - ma keveseknek jutna eszébe a szaktudás nagy fölénye, s ezt az uralkodási formát „minden tapasztalat tanúsága” sokkal inkább mutatja az évszázad legirracionalisabbjai között „mind az úr, mind az érdekeltek részéről”. E tapasztalatok tanúsága szerint a bürokratikus igazgatás nem „a javak termelésében alkalmazott modern technika” érdekében, hanem éppen ennek az érdeknek a rovására terjed.

Mi történt?

A „Posztkapitalizmus” című fejezetben elővezetett érvek alapján a továbbiakban annak bizonyítására teszek kísérletet, hogy a bürokrácia sorsának alakulása azért tért le arról az útról, amelyen betölthette volna a Max Weber által jóslott küldetést a *dologi erőforrás* termelésének optimalizálásában, mert „roppant méretű növekedését” végül is nem ennek, hanem a *személyi erőforrás* termelésének érdekei határozták meg.

A dologi erőforrás termelése során megszoktuk, hogy az alkalmazott eszközök hatása e folyamatra nem függ mástól, mint ezek technikai tulajdonságaitól. A személyi erőforrás termelésében viszont az eszközök szociális viszonyaik közvetítésével nyerik el hatásukat.

Ez a közvetítő - amely az előzőekben már ismerősünkkel vált - belép már a legegyszerűbb eszköz hatásmechanizmusába is:

Ha egy személy szervezetébe valamilyen vegyi anyag kerül, akkor a megfigyelhető hatást egyértelműen meghatározzák az anyag vegyi és a szervezet élettani tulajdonságai. Így ha a kérdéses anyag például adrenalin, akkor felgyorsul és felerősödik tőle a szívdobogás, enyhe hányinger s más hasonló vegetatív tünetek léphetnek fel. Ez azonban még nem a személyre, csak egy hozzárendelt dologra - ti. a szervezetre - történő hatás.

Egy klasszikus laboratóriumi vizsgálatban mármint olyan kísérleti személyeknek fecskendezték be ezt az anyagot, akik úgy tudták, hogy egy ártalmatlan vitamininjekció hatását fogják rajtuk tanulmányozni. A kísérleti személyek közül azok, akiket előre tájékoztattak a „vitamin” várható hatásáról, s ezt úgy mutatták be, hogy a leírás megfelelt az adrenalinénak, hamarosan érezték is az enyhe hányingert és azt, amint szívük gyorsabban és erősebben dobog. Azoknál viszont, akiknek nem mondták meg előre, hányadán álljanak a „vitaminnal”, figyelemreméltó különbség volt megállapítható aközött, amit vizsgálati műszerek az ő szervezetükben is érzékelhettek, és aközött, amit e személyek maguk éreztek: a műszerek regisztrálhatták a szív és az emésztőrendszer működésének ugyanazokat a változásait - a személyeknek azonban tájékozott társaiknál kevésbé volt az az élményük, hogy szívük másképp dobog, vagy hogy keveregne a gyomruk; ők inkább valamilyen bizonytalan rossz érzésről tudtak számot adni.

Persze azoknak, akik tudják, hogy mit várhatnak szervezetükben a „vitamintól”, nem e tudás dobogtatja meg a szívét, s nem is az történik, hogy amit megtudnak, attól kapnak hányingert. Hogy miről is van szó, azt a kísérlet folytatásából érthetjük meg, amelynek során újabb kísérleti személyeknek sikerült a bizonytalan rosszérzés helyett valamilyen más élményhez jutniok.

Az történt, hogy a tájékozatlan kísérleti személyek egy részét felkérték, töltsenek ki egy hosszabb kérdőívet, melyet szándékosan úgy állítottak össze, hogy kérdéseit lehetett bosszantónak, de lehetett nevetségesnek is találni. A kísérleti személyek párosával vésztek ezzel a munkával, mely csak fokozta meghatározatlan rossz érzésüket. E változat egy hányadában azonban a két személy egyike a kísérletvezető utasítása szerint, akinek valójában a segédje volt, az igazi kísérleti személy előtt, látszólag „közös” szituációjuk hatására egyszer csak „dühkitörést” imitált vagy „mámoros jókedvvel” marhaskodni kezdett. Ekkor a kísérleti személyek a maguk állapotát már nem bizonytalan rossz érzésként élték át, de nem is a műszerek által tanúsított élettani természetének megfelelően, hanem egyesek úgy, mint saját féktelen dühüket, mások pedig úgy, mint tulajdon féktelen jókedvüket, attól függően, hogy társuk éppen melyik szerepet játszotta előttük.

A kísérletben nyomon követhető minden olyan tényező, amelynek rendszerétől a laboratóriumon kívüli világban is függ, hogyan történik, hogy

EGY DOLOG EGY MÁSIK DOLOGRA TULAJDONSÁGAIK FÜGGVÉNYÉBEN GYAKOROL HATÁST,

AMELYET SZEMÉLYEK KÖZÖTTI TÁRSADALMI VISZONYOK KÖZVETÍTENEK

AZÁLTAL, HOGY A DOLGOKNAK LEGALÁBBIS VALAMELYIKE A SZEMÉLYEKNEK LEGALÁBBIS VALAMELYIKÉHEZ TARTOZIK MINT TERRITÓRIUMA, ÉS

A SZEMÉLYEKNEK LEGALÁBBIS VALAMELYIKE A VISZONYOK RENDSZERÉBEN ELFOGLALT POZÍCIÓJÁT A MAGA TÁRSADALMI AZONOSSÁGÁVÁ DOLGOZZA FEL.

A legkülönbébb tapasztalatunk tanúsítja, hogy természetes világunkban is ezek a fenti kísérletben megnyilvánult összefüggések érvényesülnek, jóllehet e tapasztalatokra esetleg nem ilyen összefüggésben szoktunk gondolni:

Például, hogy a sertéshús alkalmas-e, hogy mint eszköz előmozdítsa az egyedi emberi szervezet életének fenntartását, ezt a kérdéses tápláléknak kémiai tulajdonságai, valamint annak a másik *dolognak* a biológiai tulajdonságai határozzák meg, ami az emberi egyed szervezete. ám hogy egy *személy* számára az a dolog táplálék-e egyáltalán, ez attól függ, hogyan definiálja ezeket a tényezőket társadalmi viszonyaik rendszere: ha a személyt mindennapi társadalmi gyakorlata például egy vallásos zsidó vagy muzulmán közösség tagjaként azonosítja, akkor számára a sertéshúst nem azonosíthatja táplálékként. Ilyen társadalmi azonosság híján pedig a megfelelő technikai hatás nem érvényesülhet. Sőt, ilyenkor, ha a kérdéses anyag mégis bekerül az egyén szervezetébe, ott akár a legsúlyosabb mérgezéses tüneteket okozhatja, anélkül, hogy ezt technikai tulajdonságok indokolnák.

Mindennapos tapasztalat, hogy személyen ugyanaz a technikai eszköz más és más hatással működik attól függően, hogy ki az, aki alkalmazza, és hogy kicsodán: apa érvel-e fiának vagy tanár a növendékének, szülő tereli-e pofonnal az igaz ösvények felé gyermekét vagy idősebb testvér a fiatalabbat, anya kérleli-e lányát vagy barátnő a barátnőjét, nevelő sulykolja-e az alaki rendet vagy Ács Feri, a vörösingesek vezére.

Még olyan egyszerűnek látszó technikai eszköz hatásmechanizmusába is belép közvetítőként a tényezők szociális identitása, amilyen egy szöveg: ennek pusztá jelentése is függhet ilyen viszonytól. Ezt Karinthy Frigyes egyik felismerését kissé módosítva lehetne bemutatni. Ha ez van odaírva egy szövegbe: **eleven ember**, másképp hat ránk, ha angol a kibocsátója, aki számára „eleven ember” annyit tesz, hogy *tizenegy zsarátnok*. S ugyanígy, akinek ez a szókép kerül levélolvasáskor a szeme elé:

Eközben azonban a nevelői gyakorlatban, amelyet - akár csak mint szülő - folytat az ember, mindennapos tapasztalat, hogy ugyanaz a technika más és más hatásfokkal működik attól függően, hogy

norma.

más hatást fog elkönyvelni, ha magyar a levélíró, és mást, ha orosz; az első esetben az optikai alakzat hatását az olvasóra ez a jelentés közvetíti: *norma* - a másodikban pedig ez: *posta*.

A legkülönbébb ősi és modern fétisek hatását magyarázza, hogy a dolog nem technikai tulajdonságainál, hanem annál a pozíciónál fogva gyakorol hatást a személyre, amelyet a szociális viszonyok rendszerében elfoglal. Marx például ilyen összefüggésnek tulajdonítja azt a hatást, melyet kapitalista társadalomban a gazdasági történések ágenseként működő személyekre az áruként, pénzként, tőkeként stb. működő dolog gyakorol.

Ha viszont a személyt alakító hatás tényleg függ attól is, hogy a dolog, amely, vagy a másik személy, aki gyakorolja, milyen pozíciót foglal el a társadalmi viszonyok rendszerében, akkor ez a hatás lényegesen módosulhat, amikor a kérdéses dologt vagy személyt egy pozícióba kinevezik vagy onnan leváltják.

Dologról szólva furcsának tetszhetik ennek kinevezéséről vagy leváltásáról beszélni. Márpedig erre kerül sor pl. a *placebo-jelenség*ben. A placebo olyan gyógyszer kinézetű készítmény, amelynek hordozóanyaga nem tartalmaz hatóanyagot. Az ilyen szer mégis gyógyhatást nyerhet, méghozzá „kinevezés” útján: ha az orvos az ampulla tartalmát úgy fecskendezi a szervezetbe vagy a tablettát úgy véteti be a beteggel, mint, például, altatót vagy fejfájás elleni szert, akkor az így kezelt betegek jelentős hányada el is alszik, illetve megszabadul migrénjétől. Eközben a hatás fontos feltétele, hogy a személy, aki azt „kinevezés” útján hozzárendeli a szerhez, maga olyan legyen, akihez az a hatás, hogy a gyógyszerek hatékonyságát megállapítsa, hozzá legyen rendelve, például azáltal, hogy az illető személy orvosnak van „kinevezve”: ugyanaz a gyógyszerre vonatkozó szöveg másnak a szájából esetleg teljesen hatástalan maradhat.

A bürokrácia viszonyrendszere ezeknek a szociálpszichológiai összefüggéseknek az intézményesítése: a szociális hatás meghatározott körét egy társadalmi struktúrában elfoglalható pozícióhoz rendeli, személyhez pedig csak annyiban, amennyiben a személy a kérdéses pozíciót legitim módon elfoglalja, akár megvannak a hatáskör gyakorlásához szükséges technikai tulajdonságai, akár nem. Az így felfogott bürokrácia olyan szociálpszichológiai összefüggéseket intézményesít, amelyek a személyi erőforrás termelését előidéző hatást is közvetítik.

Ezért miközben megállapítjuk, hogy a dologi erőforrásra nézve, úgy látszik, nem áll helyt Max Weber érvelése, hogy a bürokrácia megteremtene nagyüzemi termelésük és allokációjuk racionális, kiszámítható igazgatásának feltételeit, meg kell fogalmazni a következő sejtést:

A TÁRSADALOM SZÉLES KÖRŰ BÜROKRATIZÁLÓDÁSÁÉRT TALÁN A SZEMÉLYI ERŐFORRÁS NAGYÜZEMI MÉRETARÁNYÚ TERMELÉSÉNEK ÉS ALLOKÁCIÓJÁNAK IGAZGATÁSÁVAL KAPCSOLATOS IGÉNYEK A FELELŐSEK.

Ez az összefüggés sok mindent megmagyarázhatna abból, hogyan lett a bürokrácia a technikai teljesítményt előmozdító racionális eszköz helyett, aminek Weber oly magától értetődően leírta, a technikai haladást fékező irracionális erő.

A magyarázathoz azonban még hiányoznak logikai láncszemek. Önmagában attól, hogy egy hatótényező abban működik hatékonyan közre, hogy a gazdasági fejlődés folyamatainak személyi feltételeit termelje meg, működése még éppolyan racionális és hasznos lehetne, mint azé a tényezőé, amely a dologi feltételeket biztosítja. Az irracionális jelleget és ennek révén is a gazdasági fejlődést hátramozdító hatást az adhatja a bürokráciának, hogy benne a dologi, illetve a személyi erőforrás termelésének egymástól merőben eltérő logikája keveredik.

A kitűnő szatirikus, Arkagyij Rajkin egy állatmesében (amelyért a tegnapi szokásoknak megfelelően több hónapra letiltották saját színpadáról) arról a medvéről mesélt, aki nyúlként dolgozott, mert medvének nyulak voltak kinevezve, s aki hiába emelt panaszt emiatt az oroszának tanácsában, mert oroszlánnak meg szamarakat tettek meg. Az ilyen és ehhez hasonló bürokráciaellenes szatírákat annál az évszázados evidenciánknál fogva tudjuk élvezni, mely szerint ész és hivatalt csak úgy lehet egymáshoz illeszteni, ha a hivatalt illesztik az észhez, mert az Isten sem képes az ész megadni a hivatal mellé.

Mármint amennyire kétségbevonhatatlan ennek az evidenciának az érvényessége a dologi erőforrás termelésére, annyira mást mutatnak a pszichológia megállapításai, amint a személyi erőforrás termelésére terelődik a szó. A dolog technikai tulajdonságai a „kinevezéstől” nem változnak, miközben hatékonysága, láttuk, ennek ellenére változik. A személynek azonban, amikor a társadalmi minősítés megváltoztatja a társadalmi hatását, utólagosan esetleg olyanná alakulnak a valódi tulajdonságai is, hogy ez mintegy igazolja a társadalmi hatást, amely pedig

ezúttal sem e technikai tulajdonságoktól, hanem a társadalmi struktúrában elfoglalt helytől állott elő.

A szociálpszichológia vizsgálta azt a jelenséget, hogy például az iskolai osztályban az a gyerek, akit a tanár tehetségesnek minősít, előbb-utóbb esetleg teljesítményével is több tehetséget árul majd el, az pedig, akit tehetségtelennek „neveznek ki”, sajnos rosszabbul is teljesít.

Amikor a tehetségesnek minősített tanuló közepes teljesítményét a tanár jobbnak látja, a tehetségtelennek minősített tanulóét pedig rosszabbnak, ez még belefér a fentebb ismertetett összefüggésbe: a személyre (esetünkben a tanáréra) a dolgok, illetve más személyek (a tanulók) technikai tulajdonságaiktól (teljesítményük színvonalától) viszonylag függetlenül is gyakorolhatnak hatást, mert ezt befolyásolhatja pozíciójuk (itt: a tehetséges, ill. a tehetségtelen tanulóé), amelybe esetleg kinevezés helyezte őket. A kinevezés ezúttal ugyanannak a személynek (ti. a tanárnak) a műve, aki a következményének a hatása alá került - ezért a jelenséget *Pygmalion-effektus* néven tartják számon a mitológiai király emlékére, aki saját keze művének került végzetesen a hatása alá, amikor szerelmes lett a szép Galátea ő maga által alkotott szobrába.

A Pygmalion-effektus azonban nem merül ki abban, hogy amilyenek a tanár a tanulót minősíti, teljesítményét is olyanak látja - az effektushoz hozzátartozik, hogy a teljesítmény olyan is lesz. S akik kutatták a jelenséget, azokat (jelen gondolatmenetünk kategóriáiban kifejezve) az is érdekelte, miről van szó ilyenkor: arról-e, hogy a tanár már eleve a „hivatalt” illesztette az „észhez”, vagyis azt a tanulót „nevezte ki” tehetségesnek, akit tulajdonságai is ilyenek mutattak - vagy pedig arról, hogy akinek a tanár által való kinevezéssel „az Isten hivatalt adott”, annak utóbb igazi teljesítményekben megnyilvánuló „ész is adott hozzá”.

A kutatók úgy jártak el, hogy pszichológiai vizsgáló eljárással megállapították az iskolai osztály tanulóinak tényleges képességeit egy adott időpontban és egy adott tantárgyból, majd amikor vizsgálatuk eredményét ismertették a kérdéses tantárgyat oktató tanárral, akkor a mindig népes középmezőnyből kiválasztottak találmányra kettőt-hármat, akire külön felhívták a pedagógus figyelmét, mondván, hogy a tesztek ezeket a tanulókat „későn érőknek” mutatják. Későn érőnek lenni annyit jelent, mint egyelőre semmivel sem kitűnni, de biztató ígéretet nyújtani a jövőre - mivel a pszichológus által választott tanulók addig a pillanatig valóban semmivel sem tűntek ki, a tanár rögtön látta, hogy valami van a dologban, és elkezdte erősen figyelni a későn érők kinevezett diákokat: gyakrabban szólította ki őket felelni, nagyobb jóindulattal hallgatta, mit mondanak, bátorítón bólogatott, ha jól mondtak, mérlegelően fontolgatta, ha rosszat. Mindennek együttes hatásaként, amikor egy idő elteltével a pszichológusok újra felmérték az osztály tanulóinak a képességeit, megállapíthatták, hogy a reményt keltőnek kinevezett, nemrég még harsányan közepes ifjak az osztály élvonalában voltak.

Érthető kutatás-erkölcstani okokból nem vizsgálták, de fel kell tételeznünk, hogy amikor negatív minősítés jelöli ki valakinek a helyét az iskolai osztályban vagy azon kívül, ennek éppúgy lehet a következménye nemcsak az, hogy az illető kisebb hatást ér el, mint amekkora tisztán technikai tulajdonságaiból következne, hanem az is, hogy e tulajdonságok hozzájárulnak hordozójuk társadalmi minősítéséhez.

Így aztán ha Rajkin állatfarmján kizárólag azzal foglalkoznának, hogy az állati gazdaság működésének személyi feltételeit megtermeljék, nemcsak az volna lehetséges, hogy a kinevezett oroszán a maga számársága ellenére legyen hatékony. Ezen felül esetleg a nyúlál az a bánásmód, melyet nem a nyúl „ész”, hanem a medvei „hivatal” fog meghatározni iránta, kifejlesztheti nála a medvei „ész” némely valóságos tulajdonságát. Ahogy a medve is attól, hogy nyúlként kezelik, nyúllá satnyulhat, legalább annyira, hogy az állatsereglet (és nem csupán a számár oroszán-tanács) rámutathasson és ekképp szólhasson „Hát hogyan kezeljük? Hiszen tényleg nyúl!”

A Pygmalion-effektus azonban a dologi erőforrást termelő ágazatokban nem érvényesül: gépkezelővé például tényleg nem lehet kinevezés útján megtenni valakit, ahogyan gépet sem lehet azon az úton előállítani, hogy pl. a magyar nemzetgazdaságban alkalmazott átlagos termelő berendezés írást kap róla, hogy a következő hónap elsejétől géppé léptetik elő.

Hogy a bürokráciának van ilyen becsvágya, ezt nem csak az emlékeinkből tudjuk. Az előzőekben bemutatott megfontolások alapján ezt most annak is tulajdoníthatjuk, hogy az efféle szociálpszichológiai effektusok érvényességének és érvénytelenségének tartományai elvileg elhatárolhatatlanok egymástól, hiszen a személyi erőforrást a posztkapitalista alakzatban, láttuk, végső soron éppen azért kell megtermelni, hogy a dologi erőforrást megtermelje. Miközben azonban az lehetetlen, hogy e kétféle termelés ne egymásra vonatkoztatva történjék, az lehetségesnek tűnne, hogy a kettőt egy társadalmi szerkezetnek ne ugyanaz a képlete felügyelje.

Ezt a lehetőséget azután hosszú időre eltűnteti a szovjet típusú állam és a bolsevik típusú párt.

Bürokratikus állam élén illegális párt

Az a gondolatmenet, amely az „elszemélyesítés” ideológiájának látszatvilága mögött a bürokrácia viszonyát gyanítja, figyelmen kívül hagyja a posztkapitalizmus azon változatának, amelynek alapja a tervezés mechanizmusa, egy roppant fontos összefüggését: e változat

TÁRSADALMI BERENDEZKEDÉSE OLYAN BÜROKRATIKUS ÁLLAM, AMELYNEK KÖZVETLEN EREDETE EGY ILLEGÁLIS PÁRT ÁLTAL VEZETETT RADIKÁLISAN ÁLLAMELLENES, ANTIBÜROKRATIKUS MOZGALOM.

A XX. században ilyen jelleggel fellépett mozgalmaknak minden, olykor egymást kizáró különbözőségük ellenére közös jegyük a kísérlet, hogy *a hatást közvetlenül kapcsolják személyhez, függetlenül a pozíciótól, melyet ez elfoglal.* Nem véletlenül termelték ki mindenütt e tömegmozgalmak a *karizmatikus* vezért, akiről a mozgalom militánsainak alapélménye lesz, hogy nem kell semmilyen pozíciót elfoglalnia a bürokratikus államhatalom rendszerében ahhoz, hogy korlátlanul növelhetőnek tetsző társadalmi hatása legyen.

Nyilvánvalóan nem a kormányelnöki pozícióból adódó funkcióként tölti be hatáskörét totális államában Mussolini; sem Hitler, még ha utóbbi e pozíció mellé még az államfőit is megszerzi.

A másik póluson Lenin hatáskörét is igen nehéz lenne a forradalom után szerveződő szovjet államon belül az általa betöltött kormányelnöki pozíciónak a funkciójaként tekinteni vagy abból levezetni, hogy a párton belül a Központi Bizottság Irodájának egyik tagja volt. Sztálin karizmájának sajátos természetére a következőkben még visszatérünk, ezt sem lehet azonban abból származtatni, hogy ő volt a párt adminisztrációjának a vezetője (főtitkár), amit később összekapcsolt, majd utóbb felcserélt a kormányelnöki funkcióval.

Merőben más jellegű tömegmozgalmakban is független a karizmatikus személy társadalmi hatása az általa elfoglalt pozíciótól. Például Gandhi 1934-et követően sem pártjában, sem - India függetlenségének kikiáltását követően - az államban nem foglalt el semmilyen pozíciót, mégis, 1948-ban meggyilkolására is azért szánta el magát egy hindu, mert hatása másképp nem volt legyőzhető.

A vezérhez hasonlóan a radikális tömegmozgalom egész vezérkara egyfajta *kollektív karizmát* nyer abban a történelmi folyamatban, amelyben különböző országokban megdönti és megragadja az államhatalmat; hasonlóan nyeri el kollektív karizmáját az egész párt, sőt bizonyos mértékben az egész mozgalom. Általában

EBBEN A TÖRTÉNELMI FOLYAMATBAN AZ A TÁGABB CSOPORT, AMELY A VEZÉR KARIZMÁJÁNAK, ILLETVE A SZŰKEBB CSOPORT KOLLEKTÍV KARIZMÁJÁNAK KÖZEGE, VÉGSŐ SORON AZ EGÉSZ MOZGALOM MAGA IS ALANYÁVÁ VÁLIK EGYFAJTA KOLLEKTÍV KARIZMÁNAK.

Általában minél tágabb csoportnak a kollektív karizmájáról van szó, annál szűkebb a hatásköröknek az a készlete, melyet e karizma a maga alanyához hozzárendel.

A bolsevik-szovjet típusú társadalom kiépült szerkezetében a társadalmi hatáskör és a kollektív karizma vonatkoztatott személyek egymáshoz kapcsolásának módját majd a *nómenklátúra* határozza meg, amely felsorolja hatáskörök egy készletét és azoknak a személyeknek a csoportját, akik számára mindegy, hogy melyikük a hatáskörök melyikéhez tölti be azt a pozíciót, amely ezt legitimálja.⁶⁸ Ami számítani fog, az nem ez, hanem hogy milyen hatásköri listához tartozik az ember: központibbhoz-e, amelyik személyeknek egy szűkebb köréhez rendeli a hatásköröknek egy szélesebb készletét - vagy valamelyik helyihez, amelyiknek a hatáskörkészlete szűkebb, azon személyek csoportja pedig tágabb, akik vele kapcsolatosan szóba jöhetnek.

A Magyarországon a bolsevik-szovjet típusú berendezkedés utolsó időszakában érvényben volt (az 1971-ben jóváhagyott és az 1985-ben módosított) hatásköri lista központi bizottsági részét közölte a *Világ* 1990. február 1-i száma. Ebből kiderül, hogy hatáskör szempontjából ugyanannyit ért, ha valaki miniszterelnök volt, mint ha a Munkásörség országos parancsnoka: mindkettőnek kinevezése a Központi Bizottság állásfoglalásától függött. Ugyancsak egyenértékű volt egymással a Magyar Tudományos Akadémia, illetve akármelyik megyei tanács elnökének a hatásköre, s mindkettő kisebb az előzőeknél: kinevezésükhöz elég a Politikai Bizottság állásfoglalása. Szintén egyenértékű lett a Tudományos Minősítő Bizottság elnökének, a Büntetésvégrehajtás országos parancsnokának és az Úttörőszövetség főtítkárának a hatásköre, amikor az 1985-ös módosítás az MSZMP KB Titkárságának a jóváhagyásához kötötte a kinevezésüket.

Amikor e módosítás az illetékes KB-titkárokéval együtt megszüntette a Központi Bizottság illetékes osztályvezetőinek is a jogát, hogy a hatásköri listát illető kérdésekben döntsenek, akkor nem az történt, hogy azok, akik a maguk egymáséval egyenértékű hatáskörét például a MÁLEV vagy az IBUSZ vezérigazgatójaként, valamely fegyveres testület ezredeseként, a Magyar Tudományos Akadémia Pszichológiai Intézetének vagy az állami Operaháznak az igazgatójaként gyakorolták, most a központi nómenklatúrának a pereméről leesorulva megszűntek volna nómenklaturisták lenni. A Központi Bizottság hatásköri listáján túl kezdődött a budapesti, a megyei és a megyei jogú pártbizottságok hatásköri listája. Így például ha valaki történetesen egy budapesti székhelyű Orvostörténeti Múzeum, Könyvtár és Levéltár főigazgatói pozíciójához rendelt hatáskört akart gyakorolni, annak ahhoz, hogy elnyerhesse a megbízatást, netán utóbb a kinevezést e pozícióra, szerepelnie kellett a budapesti pártbizottság nómenklatúrájában olyan nómenklaturisták sorában, akikkel egyenértékűen bírja a pártbizottság bizalmát ahhoz, hogy bármelyikét gyakorolja a listán szintén egyenértékűeként feltüntetett hatásköröknek.

Mindeközben a hatáskört a kollektív karizma sem pozícióhoz rendeli közvetlenül, hanem a személyekhez ha nem is minden egyes személyhez külön-külön. Az eredeti karizmatikus kollektíva tagja a megdöntött és megszerzett államhatalmat az első időben nem *funkcionárius-*

⁶⁸ A nómenklatúrát pontatlanul fordítják "hatásköri listá"-nak, minthogy a hatáskörökkel együtt azoknak a személyeknek is a listája, akiknek bármelyike a kérdéses hatáskörök bármelyikével kapcsolatosan számításba jöhet.

Voslensky (1980), akinek. *A Nómenklátúra* című, bestsellerré lett könyvében először sikerült elvégeznie a bolsevik-szovjet típusú társadalmi berendezkedés mélyszerkezetének elemzését, egyebek között a következőket írja: „A Nómenklatúrában nem létezik a ranglétra fokainak és a kategóriáknak szigorú hierarchiája amely a funkcionáriusok testületét jellemzi és lehetővé teszi, hogy az állami adminisztráció különböző ágazataiban viselt hivatalokat összehasonlítsák. Itt semmi efféle nem létezik, az előléptetéseknek semmiféle menetrendje. [...] Egyes nómenklaturisták igen változatos karriert csinálhatnak: textilgyári igazgató - szerszámgyári igazgató - malomüzem igazgatója; vagy vidéki újság szerkesztője - szövetségi köztársaság könnyűipari miniszter-helyettese - megyei pártbizottság mezőgazdasági osztályának vezetője. Szakterületek, hivatalok, munkatársak, szolgálati kocsik változnak, de a nómenklaturista státusza rendíthetetlen” (132-133. lap).

ként gyakorolta, hanem *komisszárként*: nem az történt, hogy a bürokratikus struktúra egyes pozícióiban például a párttagok kezdték volna felváltani a korábbi funkcionáriusokat, hogy ezáltal megszerezzék a funkcióval járó hatáskört, hanem a hatáskörök egyikének vagy másikának gyakorlására a párt tagjainak egyike vagy másika közvetlen megbízást kapott.

Persze a továbbiakban, amikor az új hatalom államhatalomként megszilárdult, akkor a bürokrácia elve érvényre jutott. Akiket megbíztak, hogy a hatalom meghatározott körét gyakorolják, sorra kinevezték olyan pozícióba, amelynek e hatáskör a funkciója volt. Sőt, a pártapparátus kiépülésével a bürokrácia elve behatolt az egykori államellenes mozgalmat irányító pártba is. Míg azonban a bürokratizálódás megállapítása közhellyé válik, szinte semmi figyelmet nem fordítanak egy ezzel összefüggő, de vele nem azonos, roppant fontos és szerfelett paradox fejleményre:

MIKÖZBEN A KOLLEKTÍV KARIZMA KINEVEZÉSTŐL FÜGGETLENŰ RENDELI HOZZÁ SZEMÉLYEKHEZ A TÁRSADALMI HATÓKÉPESSÉG MEGHATÁROZOTT KÖRÉT, KINEVEZÉSTŐL FÜGG, HOGY MELY SZEMÉLYEK HORDOZZÁK A KARIZMÁT.

1923 májusában volt az SzK(b)P-nek 386 ezer olyan tagja, akik az illegalitásban, a forradalomban, a polgárháborúban formált élettörténetük jogán kommunisták *voltak*, s ez akkor - értékelő előjel nélkül megállapíthatjuk - minden lényeges szempontból meghatározta társadalmi hatóképességüket. Egy év leforgása alatt ez a taglétszám több mint 90%-kal megnőtt, s csak a Lenin halálát követő alig négy hónap alatt Sztálin kezdeményezésére 240 ezer embert kommunistává *neveztek ki*.

1930-ban a szövetségi köztársaságok központi bizottságainak, továbbá a nagy közigazgatási egységek pártbizottságainak élén olyan titkárok álltak, akiknek 69%-a még a forradalom előtt lett a párt tagja, s így személyükben hordozták a régi bolsevik gárda kollektív karizmáját - 1939-ben e karizma hordozóinak olyanokat neveznek ki, akiknek 80,5%-a 1924, vagyis Lenin halála után lett párttag.

A karizmára való kinevezés paradoxonának tragikusan groteszk visszája volt, hogy a régi gárda tagjait úgy „váltották le” arról a kollektív karizmáról, amelyben élettörténetük jogán részesültek, hogy - ugyancsak a bürokratikus elvnek megfelelően - „kinevezték” őket a „nép ellenség”-nek pozíciójába.

Ezek alapján tekintve Sztálin személyi kultuszát megállapítható, hogy személyes karizmáját ő is - kinevezés útján nyerte el! Hogy mennyire arról a paradoxonról volt szó itt, hogy a kinevezéstől független hatni tudás is a kinevezéstől vált függővé, ezt mindennél jobban mutatja az a válasz, amelyet Buharin (nem sokkal letartóztatása előtt) adott egy nyugat-európai szimpatizánsnak, aki arról faggatta őt, miképpen történhetett, hogy annyi kitűnő és nagy tehetségű személyiség helyett a Bolsevik Párt forradalmi központi bizottságának tagjai közül a közép-szerű Sztálin lett a vezető. Buharin válasza így szólt: „*Nem személy szerint őbenne bízunk meg, hanem abban az emberben, akit a párt a bizalmával tüntetett ki...*”

A bolsevik típusú struktúrában tehát a karizmatikus vezér sem a maga személyében hordozza a személyéből sugárzó karizmat, hanem (végső soron) a párt nevezi őt ki vezérré; az a párt, amelynek tagjai a kollektív karizmából szintén nem élettörténetük révén részesülnek, hanem (végső soron) ettől a vezértől kapják a kinevezésüket a párttagságra. Eközben az egyik póluson a vezér helyére a totális állam eltűnésével egy kollektív vezérkar léphet (politikai bizottság, titkárság stb.), a másik póluson a párttagság esetleg leszűkül a pártapparátusra - ami mindeközben nem változik, az a két pólus között hibátlanul működő visszacsatolási mechanizmus.

Minden olyan kísérlet, amely akár e mechanizmus működését, akár a működés elvét, a *demokratikus centralizmust* a bürokrácia kategóriáiban próbálja megérteni, szükségképpen visz zsákutcába.

A bürokrácia nem ismeri a visszacsatolásnak azt a mechanizmusát, amellyel saját legitimitásának forrását legitim módon kinevezhetné és leválthatná. Ha hatáskörét annak köszönhetően gyakorolja valaki, hogy a nép akarata hivatalba helyezte, akkor e hatáskör nem terjed ki annak eldöntésére, hogy ki tartozzék a néphez - s ha uralkodói kegy juttatja a hivatalt, ennek viselője legitim módon nem szólhat bele abba, hogy ki uralkodjék. Mindkét esetben előfordulhat ugyan, hogy a szakigazgatás függetleníti magát legitimitásának e végső forrásától, és igenis lecseréli az uralkodót vagy éppenséggel a nép egy részét, megelőzve, hogy az lecserélje őt. Ám ez a lépés szükségképpen kívül esik azon a hatáskörön, amely a valóban legitim módon elnyert pozícióhoz van kapcsolva mint ennek legitim funkciója.

A demokratikus centralizmus mellett viszont a pártapparátuson belüli pozícióhoz ennek legfontosabb legitim funkciójaként van kapcsolva, hogy „káderkérdésekben döntsön”, azaz hogy a kollektív karizma alanyának kinevezésével, illetve leváltásával kapcsolatos gyakorlati kérdéseket kezelje. E kérdések legfontosabbika pedig egy ilyen struktúrájú szervezetben az a kérdés, hogy ki tartozik a mindenkori „demosz”-hoz, és hogy kik alkotják a „centrum”-ot.

Azt a „centrum”-ot, amely egyebek között ezt a kérdést is illetékes eldönteni. Így azután mire a „demosz” esetleg hozzájut, hogy akaratát demokratikusan érvényre juttassa a „centrum” megválasztásában, addigra az összetételét a tagságból való kizárásokkal, illetve oda történő felvételekkel a „centrum” a maga legitim hatáskörében a neki megfelelő módon megváltoztathatja. A „centrum” által kialakított „demosz” pedig azt a „centrum”-ot fogja megválasztani, amelyiket ez a „centrum” ugyancsak a maga legitim hatáskörében jelöl. Így

A BOLSEVIK TÍPUSÚ PÁRTBAN A MINDENKORI „CENTRUM”-NAK MEGVAN A LEGITIM ESZKÖZE, HOGY GYAKORLATILAG KORLÁTLAN IDEIG BIZTOSÍTSA A MAGA SZÁMÁRA HATALMÁNAK A FELTÉTELEIT.⁶⁹

Ennek érdekében nem mindig jár el olyan radikálisan az apparátus, mint azt Kubában tette, ahol hat évvel azután, hogy győzött a forradalom, az egész kommunista pártot leváltotta. Amikor Castro-ék forradalmuknak szovjet típusú irányt adtak, szembe kellett nézni a tantétellel, mely szerint az ilyen forradalomnak bolsevik típusú párt az élcsapata. Márpedig Kuba Blas Roca vezette kommunista pártja a forradalmat kezdettől fogva és még sokáig kispolgári kalandorságnak minősítette. Ezért Castro és vezérkara a forradalom egykori résztvevőiből és a kiépülő hatalom kulcsfiguráiból kinevezett egy új kommunista pártot, amely az első kongresszusát ugyan csak tíz évvel később fogja majd tartani, viszont ez a kongresszus legitim hatáskört ad a karizmatikus Castronak és kollektív karizmát elnyert csoportjának, mindarra, amit a kommunista párt létrehozásával elkövettek, s aminek révén a kommunista párt tagságával és vezetőivel kapcsolatban immár el lehetett mondani, hogy a forradalom az ő művük volt.

A csehszlovák pártapparátus már csak pártkongresszust váltott le: a prágai Vysocany-ban 1968 augusztus 22-én megtartott első XIV. kongresszust a második XIV. kongresszuson. Ezután kizártak még 500 ezer olyan embert a pártból, akiknek ellenszavazata nélkül azután a párt apparátusa a továbbiakban is legitim módon gyakorolhatta a hatáskörét, egyebek között azt, amelynél fogva kizárhat 500 ezer olyan embert a pártból, akiknek ellenszavazata megfoszthatta volna legitimitásától e hatáskör gyakorlását.

Az a csekélyebb horderejű gyakorlat, amikor az új főtitkár a hivatalba lépése utáni első évek alatt leváltja maga körül a politikai bizottságot és a központi bizottságot, csak azért érdemel említést, mert trivialitásánál fogva hajlamosak vagyunk olyan természetesnek elkönyvelni, mint amikor a bürokratikus rendszerben az új hivatali főnök leváltja elődjének a beosztottait,

⁶⁹ Valójában e működés feltétele, hogy az így kialakult szerkezetet ne rázkódtassa meg mélyreható válság. Ilyennek bekövetkeztekor viszont - amint ezt éppen a közelmúlt történelme a magyar, az NDK-beli, a csehszlovák, a bolgár bolsevik típusú párt példáján bizonyítja - ugyanez a szerkezet teszi lehetővé azt is, hogy a „demosz” radikálisan leváltsa a „centrum”-ot.

márpedig a bolsevik típusú párt főtitkára semmilyen értelemben sem hivatali előjárója ezeknek a neki *főlérendelt* testületeknek.

Ellenben a neki tényleg *alárendelt* pártapparátus maga képes lecserélni a főtitkárt, ahogyan ezt például Hruscsovval és Dubčekkel megtette. Így nem kerülhetett sor e főtitkárok olyan, az apparátust érintő intézkedéseire, amelyek híján a hivatali főnököknek ez a lecserélése is legitim hatáskörgyakorlás keretében mehetett végbe.

A paradoxont, hogy személyeknek legitim hatáskörük legyen arra, hogy ennek legitimációs alapját kinevezzék, illetve leváltsák, az teszi lehetővé is és szükségessé is, hogy a hatáskör továbbra sem pozícióhoz van rögzítve, hanem kollektív karizmához. Az egypártrendszer révén a kollektív karizma államilag is intézményesül, s így a személyeket, akik a karizma alanyához tartoznak, gyakran valamilyen állami pozícióba is kinevezik, mely alibit ad nekik annak a társadalmi hatásnak a kifejtéséhez, amely azonban továbbra sem ennek a pozíciónak a funkciója. Mindazonáltal nem véletlen, hogy

A SZOVJET TÍPUSÚ ÁLLAM ÉS A BOLSEVIK TÍPUSÚ PÁRT KETTŐS-SÉGE FENNMARAD: AZ ELŐBBIT A BÜROKRÁCIA FORMÁI MINŐSÍTIK - AZ UTÓBBIT PEDIG AZOK A FORMÁK, AMELYEKET AZ EGYKORI MOZGALOM ILLEGALITÁSA SZABOTT MEG.⁷⁰

Az utóbbi időben elterjedt az a szóhasználat, amely „állampárt”-ot és „pártállam”-ot emleget, arra utalva ezzel, hogy a kettő *lényegileg egy*. Annak mértékében, ahogyan a - különböző előjelű - ideológiai megközelítésekkel elhódít valamennyi teret a tudományos vizsgálat, fel kell tenni a kérdést, hogy miközben állam és párt *egynek látszik*, miért marad meg mégis kettőnek a posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változatának egész története során, holott Lenintől Sztálinon, Hruscsovon és Brezsnyevén keresztül egészen Gorbacsovig mindenki megtette a maga kísérletét állam és párt intézményes, de legalábbis perszónálunióval kifejezett egyesítésére.

A viszony tömegtermelése

Fentebb a bürokráciáról szólva előadtam érveket a mellett a sejtés mellett, hogy talán azért lett belőle a technikai teljesítményt előmozdító racionális eszköz helyett, aminek Max Weber leírta, a technikai haladást fékező irracionális erő, mert nem a dologi, hanem a személyi erőforrás nagyüzemi méretarányú termelésének és allokációjának igazgatásával kapcsolatos érdekek hatása eredményezte a posztkapitalista társadalom széleskörű bürokratizálódását. Mármost

A POSZTKAPITALISTA TÁRSADALOM TERVGAZDASÁGI RENDSZERÉBEN NEM-CSAK AZ TÖRTÉNIK, HOGY EGY BÜROKRATIKUS ÁLLAM RÁTELEPSZIK A GAZDASÁGRA, HANEM AZ IS, HOGY EGY ILLEGÁLIS PÁRT RÁTELEPSZIK ERRE AZ ÁLLAMRA.

Erre a szerkezetre még fokozottabban igaz, hogy a technikai teljesítményt előmozdító racionális eszköz helyett a technikai haladást fékező irracionális erő. Ezért most már vele kapcsolatosan célszerű felvetni a kérdést, hogy milyen érdekek hatására áll elő.

⁷⁰ Érdemes például a következő formai ellentétre felfigyelni: az állami szervek irányító működését mindenkor az *írásbeliség* jellemzi, azzal a hátránnyal, amit a papírosmunka merev formalizmusa jelent, és azzal az előnnyel, amit az ellenőrizhetőség - a pártapparátus viszont a maga mindenkori munkáját elsősorban a *szóbeliség* alapján végzi, adott esetben a tartalom megkívánta rugalmassággal, de minden esetben ellenőrizhetetlenül (ezt a „telefonbeli” ügyintézkést nevezte el a magyarországi szóhasználat *kézi vezérlésnek*).

Az érdekek kérdésének a felvetését a legtöbbször azzal szokták megkerülni, hogy a szovjet típusú államot úgy mutatják be, mint diszfunkcionálisan működő bürokratikus államot. Minthogy a bürokratikus államban személyektől független mechanizmusok működnek, a diszfunkció mindig arra fogható, hogy különböző személyek - tudatlanságukból vagy rossz szándékukból fakadóan - közbelépnek. Eközben a jelenlegi konjunktúra mentén megannyiszor egy primitív antibolsevizmus általánosításait fogalmazzák meg minden kommunista korrump és ostoba személyes tulajdonságaira vonatkozóan. Mármost érdemes észrevenni, hogy amikor a jelenségkör magyarázatát felváltják személyes tulajdonságokra történő hivatkozással, akkor ugyanazon ideologikus látszatoknak a világán belül maradnak, amelyeken a sztálinizmus világértelmezése.

Kiterjeszthető-e vajon a bürokráciára általában talált összefüggés a bolsevik típusú párt által megszabott keretek között létező szovjet típusú államra?

Hogy erre a kérdésre választ találjunk, fel kell idézni a társadalmi azonosság gazdaságpszichológiájával foglalkozó fejezet két megállapítását:

1. TÁRSADALMI VISZONYOK ALAKÍTJÁK KI AZ ALANYT, AMELY A TEVÉKENYSÉGET VÉGZI.

Ezt a megállapítást hasznosítottuk a bürokráciára vonatkozó fentebbi felismerésben: a tevékenység alanya a dologi erőforrással együtt hatékony személyi erőforrás, amelynek termelésében az alkalmazásra kerülő eszközök technikai tulajdonságainak hatását olyan viszonyok közvetítik, amelyeknek a bürokrácia az intézményesítésük.

2. A TEVÉKENYSÉG ALANYÁT NEM OKVETLENÜL MINT MEGHATÁROZOTT TULAJDONSÁGOKAT HORDOZÓ EGYÉNEKET KÉPEZIK KI, HANEM SOKSZOR MINT OLYANOKAT, AKIKET CSAK A KÖZÖTTÜK FENNÁLLÓ VISZONY MINŐSÍT.

Lehet-e vajon e két megállapításból arra következtetni, hogy ezúttal olyan folyamatokról van szó, amelyeknek a terméke is viszony, míg a bürokrácia rendszerében intézményesült folyamatokról láttuk, hogy csak az eszközük az, míg a termékük tulajdonság (a „hivatalhoz” megadott „ész”)?

Úgy tűnik, hogy az illegális keretek közé fogott bürokrácia fentebb bemutatott folyamatai éppen ilyenek; úgy tűnik, hogy

A BOLSEVIK TÍPUSÚ PÁRT OLYAN NAGYÜZEM, AMELYBEN, ÉS AMELYNEK IRÁNYÍTÁSÁVAL AZ EGÉSZ SZOVJET TÍPUSÚ ÁLLAMBAN VISZONYOK TÖMEGTERMELESE FOLYIK.

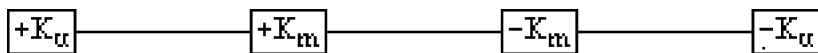
Jól ismert történelmi tény, hogy a bolsevik típusú párt nagy súlyt fektet sorainak fegyelmezett *egységére* és markáns *elhatárolására* olyanoktól is, akiknek a pozíciója a kritikus kérdésben esetleg csak árnyalatokban különbözik a kommunista pártétól. S ismeretes az is, hogy eközben ellenfeleivel szemben igen rátermetten forgatja azt a politikai fegyvert, amelyet „szalámi-taktikaként” szoktak emlegetni, s amellyel ezeket rá tudja venni, hogy markánsan elhatárolódjanak egymástól annak alapján, hogy melyikük hajlandó és melyikük nem a kommunistákkal taktikai egységre lépni.

A bolsevik típusú párt egységre és elhatárolásra irányuló törekvéseit általában szociotechnikai szempontból szokták mérlegelni, annak a haszonnak a szempontjából, hogy egy politikai szervezet közelebb jut céljainak a megvalósításához, ha egységes, és ha ellenfeleit megosztja. E párt esetében azonban ennél sokkal mélyebb hatásról van szó, amelyet a viszonyok paradoxona közvetít.

Az előzőekben bemutattam azt a paradoxont, mely szerint egy viszonyt az is meghatároz, ahogyan felőle gondolkodnak azok, akik között fennáll: ahogyan például hasonlóságukat és különbözőségüket egymáshoz hasonló, illetve egymástól különböző módon dolgozzák fel, ami is erősíti, illetve gyengíti az ekképpen feldolgozott hasonlóságot, illetve különbözőséget.

Ezáltal a társadalmi azonosság definiálása utólag megalapozhatja, vagy, ellenkezőleg, aláaknázza önmagát.

Nézzük meg ezek után, hogyan alakítja át a bolsevik típusú szerveződés azt a társadalmi kontinuumot, amelyben a paradox folyamat beindulásakor egymástól nagyjából egyenlő társadalmi távolságra követi egymást az emberek négy kategóriája: a $+K_u$ ultrakommunista, a $+K_m$ mérsékelt kommunista, a $-K_m$ mérsékelt nem kommunista, végül a $-K_u$ szélsőségesen nem kommunista beállítódással.



Abban az értelemben egyenlők ezek a szociális távolságok, hogy objektíve $+K_m$ pozíciója éppúgy érintkezik $-K_m$ -ével, aki nem kommunista ugyan, de szintén mérsékelt, mint $+K_u$ -ével, aki szélsőséges ugyan, de szintén kommunista; s hasonlóan megállapítható, hogy a $-K_m$ pozícióját éppannyi választja el $+K_m$ -étől, aki szintén mérsékelt ugyan, de kommunista, mint $-K_u$ -étől, aki maga sem kommunista ugyan, de szélsőséges.

Egy bolsevik típusú szerveződés mármint e szerkezetnek mind a négy relációját megváltoztatja:

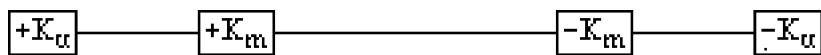
1. a kommunistákat arra készíti, hogy szélsőséges, illetve mérsékelt csoportjuk túlsúlyozza egymással való egységét;
2. továbbá a mérsékelt kommunisták csoportjának elhatárolódását a mérsékelt nem-kommunistákétól;
3. ugyanakkor a bolsevik típusú szalámi-taktika eléri, hogy a nem kommunisták szélsőséges, illetve mérsékelt csoportja egymástól való elhatárolódását hangsúlyozza túl;
4. különös tekintettel a nem kommunisták mérsékelt csoportjának a szalámi-taktikával ugyancsak elért készségére, hogy a mérsékelt kommunistákkal való egységét túlsúlyozza, s ezt az egységét a szélsőségesen nem kommunisták is túlsúlyozva róják fel neki.

Fel kell ismerni mármint, hogy az a mód, ahogyan a négy kategória ekképpen feldolgozza fent bemutatott viszonyait, e viszonyokat mindjárt meg is változtatja, méghozzá kommunisták és nem-kommunisták számára egymással ellentétes módon:

Az egyetértés, amellyel az ultra-, illetve a mérsékelt kommunista egymással való egységüket hangsúlyozzák, *erősíti is egységüket*. S éppígy az eltérés, amellyel a mérsékelt kommunista és a mérsékelt nem kommunista a maguk viszonyát megítéli, amikor $-K_m$ az egységüket, míg $+K_m$ az elhatárolódásukat hangsúlyozza, *erősíti is elhatárolódásukat*.

Ezzel szemben az az egyetértés, amellyel a mérsékelt, illetve a szélsőségesen nem kommunista egymástól való elhatárolódásukat hangsúlyozzák, *gyengíti elhatárolódásukat*. S az az eltérés, amellyel a nem kommunista, illetve a kommunista mérsékeltek a maguk viszonyát megítélik, amikor $+K_m$ az elhatárolódásukat, míg $-K_m$ az egységüket hangsúlyozza, *gyengíti egységüket*.

A négy kategória egymástól való szociális távolságának pszichikus feldolgozása a távolság szerkezetét meg is változtatja:



Amikor a maga társadalmi azonosságát definiálva, a mérsékelt kommunista $+K_m$ a szélsőséges kommunistáéval *érintkező*, a mérsékelt nem kommunistáétól viszont *elválasztó* módon úgy határozza meg szociális távolságukat, mint ha ez kisebb lenne $+K_u$ -tól, aki szélsőséges ugyan, *de szintén kommunista*, és nagyobb $-K_m$ -tól, aki szintén mérsékelt ugyan, *de nem kommunista*, akkor ezáltal az első távolságot csökkenti is, a másodikat pedig növeli. Ellenben amikor a mérsékelt nem kommunista $-K_m$ határozza meg a maga szociális távolságát, és ezt kisebbnek definiálja $+K_m$ -tól, aki kommunista ugyan, *de szintén mérsékelt*, és nagyobbak akarja K_u -tól, aki maga sem kommunista ugyan, *de szélsőséges*, akkor ítélete afelől, melyik szempont a fontosabb - az-e, hogy valaki mérsékelt, vagy pedig az, hogy kommunista-e - éppen azzal hozza érintkezésbe, akitől távol akarja magát tudni, és éppen attól választja el, akihez közel.

Így tehát

A BOLSEVIK TÍPUSÚ SZERVEZŐDÉS RÉVÉN A KOMMUNISTA VÁLASZTOTT IDENTITÁSA E VÁLASZTÁSTÓL MEGERŐSÖDIK, MÍG A NEM KOMMUNISTA VÁLASZTOTT IDENTITÁSÁT MAGA E VÁLASZTÁS MEGGYENGÍTI.

Ennek a szociálpszichológiai összefüggésnek a számontartása épp olyan fontos annak megértéséhez, miért állhatott fenn minden éles történelmi kanyar közepette olyan rendíthetetlennek látszó stabilitással a bolsevik típusú szerveződés, mint annak megértéséhez, miért porladt szét egyetlen történelmi pillanat alatt a Gorbacsov-jelenség fellépésével, amely legitim kommunista attitűddé tette azt a beállítódást, amelynek számára fontosabb szempont, hogy valaki mérsékelt-e, mint az, hogy kommunista-e. Ezt kiegészítette a mérsékeltlen nem kommunisták szempontváltása, akik számára - egy időre - fontosabb lett, hogy valaki nem kommunista-e, mint hogy mérsékelt-e a maga pozíciójában.

A társadalmi azonosság kimunkálásáról szólva továbbá még azt állapíthattuk meg az előzőekben, hogy ez olyan folyamatokban történik, amelyekben személyek úgy dolgozzák fel viszonyaikat, például egymáshoz való hasonlóságukat, illetve különbözőségüket, hogy párhuzamosan feldolgozzák pszichikus teljesítményeik viszonyát is. Mármint a bolsevik típusú párt működésében megfigyelhető, hogy

AZ EGYSÉG ÉS AZ ELHATÁROLÁS VISZONYÁNAK FORMÁJA OLYAN NAGY HANGSÚLYT KAP, HOGY VELE SZEMBEN A TULAJDONSÁG SZUBSZTANCIÁJA, AMELY E FORMÁT HORDOZZA, HANGSÚLYTALANNÁ VÁLIK

- a személyek tekintetében is és e személyek megnyilvánulásait tekintve is: amit tesznek, mondanak, gondolnak vagy éreznek az ilyen párt tagjai, megannyiszor hangsúlytalanná lesz ahhoz képest, hogy vajon e megnyilvánulásuk hasonlít-e ahhoz, vagy különbözik attól, amit más párttagok, illetve amit pártonkívüliek tesznek, mondanak, gondolnak vagy éreznek.

Persze minden politikai szervezet számára hasznos, ha egységes, és ha ellenfeleit megosztja. De egy olyan szervezet, amely valamilyen tulajdonság szubsztanciája mentén jön létre, nem teszi a viszonyt az ezt a formáját létkérdéssé: a szervezet egyfajta egységét már az biztosíthatná, hogy tagjai egységesen, például, munkások, s ugyanúgy e szervezetet máris elhatárolná a rajta kívüliektől, hogy azok meg nem. E viszonyt az sem változtatná, ha ez utóbbiak esetleg maguk is egyetlen párttá szerveződnének, vagy ha az előbbin belül esetleg frakciók jelennének meg. Merőben más a helyzet azonban olyan szerveződés esetén, amelynek kritériuma tisztán formai: ennek egységét és elhatárolódását az oda nem tartozóktól csak azon kritérium alapján lehet megállapítani, amely maga a forma. Ezért az ilyen szervezetnek minden eszközzel biztosítani kell, hogy rajta magán egységesen például az egység formája valósuljon meg, a tőle elhatárolandókon pedig egymás tekintetében is az elhatárolódásé.

Meghaladná egy gazdaságpszichológiai monográfia vállalható kereteit annak vizsgálata, miért lett volna kulcsfontosságú a Marx-féle szocializmus-felfogás szempontjából - szemben az utópikus szocializmusokkal - egy olyan osztálynak a létezése, amelyet külön érdeke kényszerít arra, hogy a szocializmus általános-emberi értékeit válassza, s hogy mi vezette Marxot ahhoz az eszméhez, hogy a proletariátusban vélje felfedezni ezt az egyetemes osztályt, amelyik nem szabadíthatja fel magát anélkül, hogy az egész társadalmat fel ne szabadítaná. Így annak megállapítására kell szorítkoznunk, hogy a marxista munkásmozgalom gyakorlatának elméletén belül a proletariátus mindenekelőtt annak a viszonyt a formájánál fogva volt érdekes, amely szerint a társadalom *egészének* feltételezett mozgását a szocializmus értékei felé egy kitüntetett

részenek, a munkásosztálynak az érdekei képviselik.⁷¹ Ugyanezt a formát reprodukálta azután az élcsapat bolsevik tétele, mely szerint a proletariátus egészének az érdekeit is egy kitüntetett részenek, a tudományos elmélettel felfegyverzett pártnak a tudása kell, hogy képviselje, amiképp a párt egészét pedig ennek hivatásos forradalmárokból képződő kitüntetett része. Ennek a formának - amely szerint a mindenkori „demosz”-t egy hozzá képest való „centrum” képviseli - a reprodukciója igen gyakran tovább folytatódik addig az igényig, hogy a hivatásos forradalmárok összességét is egy kitüntetett rész képviselje: a Vezér.

Mármint ugyanabban a történelmi folyamatban, amelyben az eredetileg a proletariátushoz kapcsolódó forma általánossá vált, a szociológiai tulajdonságok szubsztanciája úgy módosult ennél az osztálynál, hogy utóbbinak külön érdeke egyre inkább elvált a szocializmus általános-emberi értékeitől, egy lett a partikuláris érdekek sorában. Ezeknek a fejleményeknek eredményeképpen vált a bolsevik típusú párt fokozottan érdektelenné a szociológiai tulajdonságok szubsztanciája iránt, helyezett minden hangsúlyt a viszonyok formájára.

Bármint alakult is ki azonban történelmileg az a képlet, amelyet jelen fejezet a bolsevik típusú pártként és az általa meghatározott szovjet típusú államként emlegetett, pusztán az a történelmi esetlegesség, hogy e képlet előállt, aligha tartotta volna fenn e fejleményt a XX. század háromnegyedén keresztül. Az érdek, amely fenntartotta, azzal függ össze, hogy a személyi erőforrást meg kell termelni, s hogy nem csupán mint egyénekben rejlő tulajdonságot, hanem úgy is, mint személyek közötti viszonyt.

A BOLSEVIK TÍPUSÚ PÁRT ALKALMAS ARRA, HOGY NAGYÜZEMI MÉRETEKBEN VISZONYT TERMELJEN.

A tökéletes monopólium absztrakciója - konkrétan

Mi az a viszony mármint, amelynek tömegtermelésével a bolsevik típusú párt és az általa megalapozott szovjet típusú állam személyi erőforrást állít elő?

Az előzőekben többször állapíthattuk meg, hogy amint az ideális piacgazdálkodás alanya csak olyan személyekből képződhet, akik között a tökéletes verseny viszonya áll fenn, úgy egy ideális tervgazdálkodás alanyának megszerveződéséhez elengedhetetlen feltétel a tökéletes monopólium, s a fentebb bemutatott szerkezetek működése mindenekelőtt ezt a személyi feltételt termeli meg.

Térjünk vissza még egyszer ahhoz a formához, amelynek érvényre jutását fentebb a bolsevik típusú párt és a párton kívüliek viszonyában bemutattam: az egység és az elhatárolódás mintájához, valamint ahhoz, amely szerint a társadalmi egésznek az értékvilágát a társadalom egy részenek az érdekegyüttese képviseli, a „demosz”-t egy „centrum”. A két minta a bolsevik típusú szerveződésekben eggyé olvadva nyilvánul meg: a mindenkori „centrum” az egységet hordozza, a „demosz”-nak periferikusabb tartományai pedig az elhatárolódást.

Ez a bolsevik típusú párt és a párton kívüliek viszonyára rákényszerített forma azután reprodukálódik a párton belül is. A demokratikus centralizmus által azonosított „centrum” ugyanúgy határolódik el a párton belüli „demosz” periferikusabb tartományaitól, mint a párt egészéről fentebb láttuk, hogy elhatárolódik a pártonkívüliektől: a központ hordozza az egység formáját, és mint ilyen határolódik el a tagságtól, amelynek részeit egymástól is elhatárolják mint alapszervezeteket, amelyek között csak a központ közvetítésével szabad létre jönnie kapcsolatnak.

⁷¹ Marx erről a formáról például „A hegeli jogfilozófia kritikájához. Bevezetés” című írásában ír (MEM, 1957. 387-390. lap).

Az elhatárolódás mintája pedig tovább ismétlődik a központon belül, ahol a politikai bizottság ugyanúgy őrizheti a maga egységét a tágabb központi bizottsággal, mint ez a tagság egészével szemben.

Tanulságos ebből a szempontból Jelcinnek még pártfunkcionárius korában elkövetett egykori bűne. Amikor a moszkvai pártbizottság első titkára volt, a Politikai Bizottság póttagjaként anélkül szólalt fel a Központi Bizottság plénuma előtt, hogy mondanivalóját, amely egyes PB-tagoknak a peresztrojkát fékező tevékenységével és szervezeti lehetőségeivel szemben erősen kritikus volt, előre egyeztetnie volna a PB ülésén. Annak idején ez még azt jelentette, hogy a PB-fegyelmet megszegve a Politikai Bizottság titkát kivitte a politikai-bizottságon kívüliek közé, amivel is ugyanazt a struktúrát sértette meg, mintha a bolsevik típusú párt tagja a pártfegyelmet megszegve a párt egészének titkát kivinné a pártonkívüliek közé. S fellépése a demokratikus centralizmus struktúrájában éppilyen főbenjáró bűnnek számított.

Az ilyen típusú rendszerben mármost nemcsak az állapítható meg, hogy a mindenkori belsőbb kör hatalmat élvez a tágabb körrel szemben. Hanem az is, hogy hatalmának a záloga az, hogy lemond róla a még belsőbb kör javára. Ennek a paradox feltételnek az a magyarázata, hogy az előzőek során már ismerőssé vált képlet itt is megjelenik, amennyiben *a hatalmi pozíciót semelyik körben sem valamilyen társadalmi tulajdonság szubsztanciája különbözteti meg a hatalomnélküliség pozíciójától.*

Hosszú hagyománya van annak a gyakorlatnak, hogy a titkot, kié a hatalom a szovjet típusú társadalomban, társadalomtudósok, politológusok, kremlinológusok és újságírók egyaránt úgy próbálták megfejteni, hogy keresték azt a szociológiai jegyet, amelynek tekintetében a hatalom birtokosai - az *új osztály* - a leginkább hasonlítani akarnak egymásra, és a leginkább különbözni akarnak azoktól, akik felett a hatalmat gyakorolják. Hogy a hatalom a „proletárdiktatúrában” nem a proletároké, ez a felfedezés, amilyen elképesztő volt a forradalmárok első nemzedékei számára, annyira közhellyé lett utóbb. De nincs nagyobb magyarázóereje a többi feltevésnek sem: hogy a hatalom a bürokratáké⁷² vagy a menedzsereké, hogy azé, akinek engedelmeskedik a hadsereg vagy az állambiztonsági szervek, vagy akié a tőke, vagy aki ismeri a Tant, vagy aki bánni tud a propaganda eszközeivel, vagy akinek diplomája van, vagy munkásmozgalmi múltja.

EBBEN A RENDSZERBEN A HATALMI POZÍCIÓNAK IS EGYETLEN KRITÉRIUMA VAN S EZ FORMAI: EZ AZ A POZÍCIÓ, AMELYET AZ EGYSÉG JELLEMEZ - SZEMBEN AZ EGYMÁSTÓL ELHATÁROLTAK HATALOMNÉLKÜLI POZÍCIÓJÁVAL.

Aki lemond hatalmáról a belsőbb kör javára, az manifestálja, hogy az egység pozícióján áll. Tehát a *hatalomén*. Ez ad magyarázatot arra a különleges fegyelemre, amely a hatalom mindegyik körét jellemzi. A belsőbb körből kizártak szinte sohasem láznak a kizárás ellen, nem vitatják azt: nem hoznak létre „igazi” politikai bizottságot, nem alakítják meg az „igazi” központi bizottságot, nem szervezik meg az „igazi” pártot szemben a „hamis” vagy „áruló” politikai bizottsággal, központi bizottsággal, párttal. Ha megcselekednék, ez azonnal

⁷² Voslensky (1980) a szovjet típusú rendszer igazi uralkodó osztályáról, a nomenklaturáról szóló könyvében írja: „Bár a szocialista országokban hivatalosan nem létezik a funkcionáriusoknak semmiféle testülete, a Nomenklatura megelégedéssel látná, ha a külső megfigyelő annak venné őt, ami nem. Gondosan álcázza magát adminisztratív apparátussá, és kész kijelenteni, hogy egyetért az efféle értelmezéssel: a lényeg az, hogy sose láttassa nyíltan a maga osztálytermészetét. A valóságban semmi közös nincs egy funkcionáriusi testület és a Nomenklatura között. A funkcionáriusok végrehajtják kormánysszervek utasításait, a Nomenklatura viszont adja az utasításokat: vezető pártsszervek határozatait, ajánlásait, tanácsait. A funkcionáriusok az állam kiváltságos szolgálói - a nomenklaturisták az állam urai” (132. lap).

tanúsítaná, hogy nem az egység, hanem az elhatárolódás pozícióján vannak. Tehát a *hatalomnélküliség* pozícióján.⁷³

E nélkül a példátlan önfegyelem nélkül a külső fegyvelmezés, alkalmazzon bár minden korábbi korszakénál kegyetlenebb eszközöket, nem lett volna képes közelíteni a konkrét társadalmat a tökéletes monopólium absztrakciójához. Minden más rendszerben a hatalmat monopolizáló „centrum” a „demosz” elnyomásához az erőszak olyan apparátusait kénytelen igénybe venni, amelyek, tapasztalván a maguk hatékonyságát a monopolizált akarat közvetítésében, ezzel az akarral bármikor szembeállíthatják a magukét, mint olyant, amely versengésbe fog vele a társadalmi hatásért.

A tökéletes monopólium bolsevik műhelyében kikovácsolható önfegyelemnek azonban szigorú feltétele van. Ahhoz, hogy a mindenkori tágabb kör a szűkebb javára fegyvelmezetten lemondjon a hatalomról, az szükséges, hogy amikor ezáltal manifesztálja, hogy az egység pozícióján van, nem pedig az elhatárolódásén, akkor ez tényleges hatalmi pozíció legyen. Ezt pedig olyan szerveződés teszi lehetővé, melyben a bolsevik típusú párt szerkezeti képletét nemcsak a párton belüli szűkebb kör reprodukálja magán belül a fentebb mondottak szerint, hanem ugyanez a szerkezet kifelé is folytatódik: a mindenkori legtágabb körnek lehetőséget kell találnia, hogy körülvegye magát olyan, még hozzá viszonyítva is külső szerveződésekkel, amelyeket vele szemben a kölcsönös elhatárolódás jellemez, s amelyekkel szemben ezért, mint az egység hordozója hatalmat gyakorol. Így vette körül magát a bolsevik pártot és külső gyűrűjét magába foglaló szovjet-orosz állam a többi szövetségi köztársaság még külsőbb gyűrűjével, amelynek elemei csakis Oroszország közvetítésével, a fővárosában székelő állami és pártszerveken keresztül érintkezhetek egymással („a nagy Oroszországnak műve e frigy” - énekelték a szovjet állami himnuszban is). Ez után a Szovjetunió további lehetőséget talált, hogy körülvegye magát a „népi demokráciák” államalakulataival, amelyek kölcsönös elhatárolódásával szemben a Szovjetunió immár a maga egészében képviselte az egységet. Mindezek után következett még egy kísérlet, amelynek sikere esetén az egység formájának hordozójaként az egész „szocialista tábor” léphetett volna fel, körülvéve magát az 1950-60-as

⁷³ Fentebb idéztem Konrad Lorenz (1970) megállapítását: „Ha két hím pikó találkozik, szinte pontosan megjósolhatjuk a harc kimenetelét: az a hal menekül el, amelyik távolabb van hazulról. Fészke közvetlen közelében a legkisebb még akár a legnagyobbat is elpáholja, az egyed viszonylagos harci ereje csak abban fejeződik ki, hogy mekkora területet képes megtartani riválisával szemben.”

Ennek az összefüggésnek - mely szerint az állat egyedeinek hatóképessége nemcsak fizikai tulajdonságaitól függ, hanem igen jelentős mértékben attól, hogy territoriális viszonyok melyiküket éppen milyen mértékben teszik egy tevékenység alanyává - sajátosan emberi szerkezetén belül lehet értelmezni azt, aminek alakításában a bolsevik típusú pártok teljesítményét ez a fejezet bemutatja: egyének, kis- és nagycsoportok, sőt államok hatóképessége függ attól is, „hol vannak” ezek. Az ember sajátossága ahhoz képest, amit állatoknál az etológia feltárt, az, hogy a „helyet” nemcsak a fizikai tér koordináta-rendszerére vonatkoztatva tartja számon (hogy vajon a saját területén, vagy idegen életterületen tartózkodik-e valamely egyed), hanem egy szociális tér sajátos logikái „koordináta-rendszerének” tekintetében is (számolva például azzal, hogy valaki például „egyetemre jár”-e vagy „állásban van”). Ilyen értelemben volt szó az előzőekben arról, hogy valakinek a szociális hatékonysága nemcsak (technikai) tulajdonságaitól függhet, hanem attól is, hogy az illető milyen pozíciót foglal el a szociális viszonyok rendszerében. Az itt tárgyalt különös társadalmi szerveződés tekintetében mármint ehhez az összefüggéshez még az a további társul, hogy a pozíciót sem csak (szociális) tulajdonságai minősítik, hanem viszonyai is, például hogy vajon az egység pozíciója-e, vagy az elhatárolódásé.

években felszabadult gyarmatok körével, általában a harmadik világ országaival, amely ekkor a legkülsőbb lett volna, s az elhatárolódás formájához szolgáltatott volna új anyagot.⁷⁴

A „szocialista tábor” körülvevő külső gyűrű kiépítése mindennél fontosabb létérdeke volt annak a struktúrának, amely ezáltal biztosíthatta volna, hogy a „tábor” a maga egészében léphessen fel, mint a hatalom alanya, s ez megerősítse készségét, hogy az egység pozícióját foglalja el, a hatalom delegálásának azzal a Matryoska-rendszerével, amelyről láttuk, miképpen produkálná a tökéletes monopólium absztrakciója felé közelítő társadalmi struktúrát. Ennek a struktúrának a termelési költségeit tették ki expanziójának minden adott pontján azok a kiadások, amelyeket a tervezett külső gyűrű egyes összetevőinek gazdasági és katonai segélyezésére, magának a tábor országainak katonai felszerelésére⁷⁵, végül pedig a Szovjetunió esetében ezeknek az eszközöknek Afganisztánban történő tényleges bevetésére fordítottak. Azonban mindezen költségráfordítás ellenére

A POSZTKAPITALIZMUS BOLSEVIK-SZOVJET VÁLTOZATA NEM TUDTA BIZTOSÍTANI A RENDSZER DOLOGI MŰKÖDÉSÉNEK TOVÁBBI SZEMÉLYI FELTÉTELÉT - A TÖKÉLETES MONOPÓLIUMOT KÖZELÍTŐ TÁRSADALMI SZERKEZET FENNTARTÁSÁT, - S A RENDSZER VÉGÜL IS ETTŐL OMLOTT ÖSSZE.

Ésszerű volt-e a posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata?

A címben foglalt kérdés szónokinak tetszik, annyira nyilvánvalónak tudjuk, hogy az összeomlás okát éppen az közvetítette, hogy a rendszer ésszerűtlensége immár nem volt tovább rejtgethető.

Amiért jelen könyv végén mégis érdemes feltenni a kérdést, az az, hogy a megválaszolására tett kísérlet lehetőséget ad-e gazdaságpszichológiai alapvetés gyakorlati hasznú elméleti összefoglalására:

1. A posztkapitalizmus bolsevik-szovjet rendszerének gazdasági ésszerűtlenségét a leginkább abban tudjuk megragadni, hogy sem az egész rendszer, sem annak részegységei nem tudják biztosítani minimális dologi ráfordítás mellett a maximális kibocsátást. A dologi javakkal való optimális gazdálkodásnak ennél a mutatójánál nem is lehet jobb kritériumot találni olyan gazdasági rendszer ésszerűségének megítéléséhez, amelynek az az uralkodó tendenciája, hogy megtermelje a maga működésének dologi feltételeit, miközben függetleníti e működést bármiféle személyi feltételtől.

E könyv azonban érveket vonultatott fel amellett, hogy a XX. század gazdasági rendszereiben többé nem működnek azok az automatizmusok, amelyek a rendszert korábban függetlenítték a népességben adott személyi feltételektől, így a modern társadalomnak már az is elháríthatatlan tendenciája lett, hogy ezeket megtermelje.

⁷⁴ Az egész szerveződés triviálisnak látszik: mintha arról lenne szó, hogy egy nagy és ezért erős képződmény áll szemben több kisebb és ezért gyengébb alakulattal, melyeket egyszerűen megakadályoz abban, hogy egymással egyesülve még nála is nagyobb és ezért erősebb ellenfélle váljanak. Csakhogy az *Oszd meg és uralkodj* képletéhez nincs szükség arra, hogy megosztó és megosztott, az uralkodás alanya és tárgya Matryoska-babák módjára épüljön egymásba.

⁷⁵ E költségek becsült nagyságát Bródy (1990) Magyarország esetében (az 1980-as esztendőre nézve) a bruttó nemzeti termék legalább 25 százalékában számítja, s megengedve, hogy esetleg 45 százalék is lehet, bemutatja, milyen tételeket kell számításba venni, hogy a hivatalosan megadott számtól (adott esetben 2,5 százaléktól) a tényleges érték közelébe lehessen jutni.

Az elődjétől ekképpen - a két tendencia egyszerre való érvényesülése által - megkülönböztetett rendszert emlegeti a könyv *posztkapitalizmus* néven, tekintet nélkül arra, hogy működésének alapja piacgazdaság-e, vagy tervgazdaság. Mármint az ilyen rendszerre nézve nem biztos, hogy működésének dologi hatékonyságát számon tartani elégséges ahhoz, hogy e kettős működés ésszerűsége felől ítéljünk. Nincs kizárva, hogy ha egyedül ennek a kritériumnak mentén kívánjuk a lebontott bolsevik-szovjet rendszer helyén felépíteni azt, amelyiktől majd azt várjuk, hogy ésszerű működésre lesz képes, az nem a XXI., hanem a XIX század normái szerint lesz ésszerű.

2. A gazdaságpszichológiát könyvem, mint a posztkapitalizmusban gazdasági hatótényezővé lett lelki jelenségek tudományát alapozta meg.

Megállapításai szerint az ember a maga gazdasági magatartásában ritkán jár el *homo oeconomicus* módjára, vagyis úgy, hogy a maga lehetőségei közül következetesen azt válassza, amelyik - minden tételt összegezve - a leginkább vonzza, vagy a legkevésbé taszítja. A gazdasági magatartásnak ilyen logikája, amelyet a behaviorista pszichológia ír le, csak a piacgazdaság olyan ideális fokán jutna tisztán érvényre, amelyet a tökéletes verseny absztrakciójából kiindulva lehetne elgondolni. Abban a reális rendszerben, amely a piacgazdálkodástól távolodva keresi hosszú ideje ez és az ellenpólusa között egy vegyes gazdaság optimumát, a gazdasági magatartás sokkal inkább azt a logikát követi, amelyet a kognitivistá pszichológia tár elénk: az ember nagyjából egyenértékű lehetőségek közül, esetleges módon választ, és utólag az lesz a számára a vonzóbb, amit választott (vagy a visszataszítóbb, aminek a rovására döntött).

Eközben a posztkapitalista alakzatnak bolsevik-szovjet változatában a magatartásnak olyan logikái érvényesülnek, amelyek az iménti mindkettőtől eltérnek. A tervgazdaságnak abban a rendszerében, amelyet a tökéletes monopólium absztrakciójából kiindulva gondoltak el és próbáltak - Sztálin idején - megvalósítani, a viszonylag legtisztább formában az a logika érvényesült, amelyet a pszichoanalízis tart nyilván: az egyént olyan általános törvény korlátozta, amely nem érdekeinek közvetítésével jutott érvényre, hanem azáltal, hogy annak képviselőjével az egyén azonosult, s az azonosulás révén személyének éppolyan mély bensőségébe fogadta az addig vele külső parancsként szembeállított törvényt, mint amilyen mélyen létezett a személy intimitásában az, amit benne e törvény a továbbiakban korlátozott.

Végül a magatartásnak egy további logikáját úgy mutatta be jelen könyv, mint amellyel a szociálpszichológia számol: az alternatívák között sem a közülük választó döntés előfeltételeként nincs adva, sem pedig ennek nyomán nem lép fel értékbeli különbség, s a választásra mégis sor kerül. Ilyen magatartás, amellyel az alanya egyszerűen a maga szociális identitását nyilvánítja meg, anélkül, hogy ezt okvetlenül különbnek tartaná másokénál, különösen abban a rendszerben nyer nagy súlyt, amely a tervgazdálkodástól távolodva hosszú időszakon át keresi a kétféle gazdálkodási rendszer tiszta szélsősége között egy vegyes gazdaság optimumát.

3. Ezzel függ össze a jelenlegi történelmi időszaknak a legtöbb problémát okozó paradoxona:

Ez az időszak forradalmi szakításnak látszik a megelőzővel, amelyet a propaganda szóhasználatával szívesen jelöl meg a maga osztatlan teljességében, például mint *a sztálinista diktatúra negyven évét*. Valójában azonban Magyarországon a negyven év magába foglalja azt a mintegy harminchetet is, amelyet - Nagy Imre 1953-as kormányprogramjától fogva - az határozott meg, hogy egy tervgazdaság idealizálása és a feltételül szolgáló tökéletes monopólium megteremtésének kísérletei helyett a rendszer próbálta kialakítani egy reális vegyes gazdaság optimumát. S ez még akkor is igaz, ha a tökéletes monopólium megalapozását szolgáló bolsevik-szovjet társadalomszerkezet ez alatt az idő alatt sohasem épült le, s ha ez a harminchét év magába foglalja a visszarendezési kísérletek nem rövid időszakait is. Az

előzőekben bemutatott társadalomszerkezet természetesen megszabta, hogy mennyire távolodhat el a rendszer a tervgazdaság végletétől, de ténylegesen még a visszarendezésre tett kísérletek sem céloztak egyebet, mint egy vegyes gazdaság optimumának a beállítását: ha az optimumot a visszarendezők a két szélső képlet egyikének közvetlen közelében keresték is, nem került sor érdemleges próbálkozásra, hogy a tökéletes monopóliumhoz közelítő absztrakt rendszert visszaállítsák.

Másfelől azt is meg kell állapítani, hogy a rendszerváltás során sem került eddig sor olyan változtatásra, amely akár csak a változtatók programszándékának szintjén azt célozná, hogy egy a tökéletes versenyhez közelítő absztrakt piaci rendszert állítsanak vissza (pontosabban: be). Kétségtelen, hogy a rendszerváltás gazdasági programjai között van olyan, amely a kialakítandó gazdasági rendszerre alkalmazott megfogalmazásaiban nem nevezi ezt vegyes gazdaságnak, azonban a szóhasználat mögött álló (ellenzéki) elmélet a tényleges (kormány)gyakorlatot (például a tulajdon privatizációját) még semmilyen mértékben nem befolyásolja.

Úgyhogy miközben észre kell venni a rendszerváltás politikai radikalizmusát és azt, hogy a tökéletes monopólium alanyát termelő bolsevik-szovjet típusú szerkezetet lebontva lehetővé tette, hogy a tervgazdasági rendszernek a felváltása is radikális legyen, meg kell állapítani azt is, hogy

A RENDSZERVÁLTÁS A TÉNYLEGES GAZDASÁGI VÁLTOZÁSOK SZEMSZÖGÉBŐL TEKINTVE AHELYETT, HOGY FORRADALMI SZAKÍTÁS LENNE A MEGELŐZŐ IDŐSZAKKAL, SZERVESEN ILLESZKEDIK HOZZÁ:

az új rendszer is a tervgazdálkodást valóságosan felváltani képes vegyesgazdasági formulát keresi.

A radikális váltás ideológusai egyelőre csak beszélnek róla, hogy ezúttal tényleg optimális működésre képes, racionális rendszert fogunk kialakítani, míg korábbi alkalmakkor, úgymond, a mégoly radikális váltás ideológusai is csak beszéltek róla, hogy az akkor előállott alkalomkor tényleg optimális működésre képes, racionális rendszert fognak kialakítani, míg, mondták akkor azok az ideológusok, korábban erről csak beszéltek.

Ez utóbbi gondolatmenetre kínálkozik az ellenvetés: az eddigi próbálkozások azért végződtek mind kudarccal, mert egy ésszerűtlen gazdasági rendszerben ésszerűtlen gazdasági magatartások alanyai működtek, az új helyzetben azonban, hangzik az állítás, az ember rákényszerül majd, hogy valódi piacon valódi tulajdont tegyen kockára, és abból, hogy gazdasági döntése nyomán e tulajdont a piac megsokszorozza-e vagy elapasztja, gyakorlati következtetéseket vonjon le a maga számára jövőbeli döntéseire vonatkozóan.

Már amennyiben az új piacon az új tulajdonos gazdaságpszichológiai természete olyan, amilyenek a behaviorista pszichológia leírja. Más a helyzet azonban, ha továbbra is igazolódik az előzőekben megfogalmazott feltevés, mely szerint a posztkapitalizmusnak abban a változatában, amely a tervgazdaságból egy piacgazdaság felé való átmenetben van, a gazdaság alanyának magatartása pontosabban prognosztizálható a szociálpszichológia alapján. Eszerint az ember

TEVÉKENYSÉGÉNEK EREDMÉNYESSÉGÉT SOKKAL KEVÉSBÉ FOGJA PÉNZBELI NYERESÉGÉN MÉRNI, MINT EGY VÁLLALKOZÓ A PIACON, ÉS SOKKAL INKÁBB STÁTUSZBELI NYERESÉGÉN, MINT EGY HIVATALNOK AZ ÁLLAM ALKALMAZÁSÁBAN.

4. Kornai (1990) megemlékezik arról a több változatban vissza-visszatérő - gazdaságpszichológiai - várákozásról, mely szerint a gazdasági mechanizmus radikális reformja éppolyan radikálisan fogja majd megváltoztatni az emberek gazdasági magatartását is. Az egyik várákozás az volt, hogy ha a vállalat ügyeibe a hivatal nem szólhat többé bele, akkor a vállalat vezetői

tulajdonosként fognak majd viselkedni; egy másik várakozás a dolgozók tulajdonosi viselkedéséhez főződött, arra az esetre, ha ők meg, ellenkezőleg, beleszólhatnak vállalatuk ügyeibe.

„Szeretnék erőteljesen és szépítés nélkül fogalmazni” - írja mármost ezzel összefüggésben Kornai (1990): - ez az alapeszme kudarcot vallott. Jugoszlávia, Magyarország, Kína, a Szovjetunió és Lengyelország a piaci szocializmus [= állami tulajdon + piaci koordináció - jegyzi meg valamivel korábban értelmezőleg Kornai] kudarcának tanúbizonysága. Ideje ezzel a ténnyel szembenézni, és ezt a gondolatot feladni. [...] hasztalan abban reménykedni, hogy az állami egység úgy fog viselkedni, mintha magántulajdonú lenne, és elkezd önként piaci formában működni” (774. lap).

Úgy tűnhetne, mintha itt csak metaforikus értelemben lenne szó viselkedésről, tehát olyasmiről, ami gazdasági vonatkozásainál fogva a gazdaságpszichológia illetékességi körébe tartozna, hiszen *az állami egységnek a magántulajdonúhoz hasonlítható vagy attól lényegesen eltérő, piaci vagy másmilyen formában való működése* nem pszichológiai jelenség. Itt azonban eligazíthat az összefüggés Kornai két kitűnő munkája között:

Tíz évvel korábban, *A hiány* című munkájában Kornai (1980) feltette a - kétségtelenül gazdaságpszichológiai - kérdést: „[...] vajon mi készteti beruházásra, reáltőke-felhalmozásra a szocialista gazdasági vezetőt, aki nem érdekelt a nyereségben?” Akkor Kornai a maga kérdésére ezt a - kétségtelenül gazdaságpszichológiai - választ adta: „A vezető [...] azonosul saját munkakörével.” Az ilyen vezető számára azután „mindig adódik összehasonlítási alap, amelyhez képest az ő egysége elavultnak és szegényesnek tűnik. [...] A vezető a szó szép értelmében vett szakmai irigységet érez. Szeretné növelni szakmai presztizsét [...]. Ehhez társulhatnak talán kevésbé nemes, de emberileg nagyon érthető motívumok is. A vállalat, a közület növekedésével együtt nő a vezető *hatalma*, társadalmi tekintélye, s ezzel együtt a saját fontosságának tudata. Tízezer ember irányítójának lenni - sokan úgy érzik - nagyobb dolog, mint ötezerének.” (204-205. lap)

Kornai ekkor „az expanzió belső kényszereként” írja le ezt a szenvedélyt. Tíz évvel később azután ugyanerre a gazdaságpszichológiai jelenségre vonatkozik az a leírás, amelyet ma olvashatunk nála: „Nézetem szerint a magyarországi adottságok mellett az állami-vállalati szektor szociológiai értelemben a párt-állami bürokrácia része. Az angol nyelvű társadalomtudomány és politikai élet nyelvén nem a ‘business’ szférához tartozik, hanem a government szférához. Ennek megfelelően kell vele szemben eljárni. Nem szabad gátlástalanul ‘liberalizálni’ [...] A kormányzati szféra minden szervezete hajlamos arra, hogy nyakló nélkül költse az állampolgár pénzét. [...] Adva van egy hivatal, amelynek vezetése fontosnak tartja saját feladatkörének ellátását. Ennek a ‘büro’-nak a vezetése saját költségvetésének a maximalizálására törekszik. [Márpedig] állami tisztviselőnek tekintem ebben a tekintetben az állami vállalat menedzserét is. [...] Ne áltassuk [...] magunkat: az állami vállalat menedzsere ebben a tekintetben nem vállalkozó.” (Kornai, 1990; 775-776. lap).

Vagyis nem egyszerűen az állami-vállalati szektor „viselkedéséről” van szó, hanem egyebek között a sektort képviselő menedzsereknek valóságos magatartásáról. Ugyanarról a magatartásról, amelyről a 1980-ban még így írt: „az expanzió belső kényszere a gazdasági hierarchia minden szintjén jelentkezik: a néhány munkásból álló brigád vezetőjétől a százezres vagy milliós létszámot irányító miniszterig. Amikor a beruházási erőforrások elosztása van napirenden, mindegyik azért verekszik: kapjon minél több beruházást a *mi* brigádunk, a *mi* vállalatunk, a *mi* tárcánk.” (206. lap)

S ha ez valóban attól van, hogy az állami-vállalati szektorban az ember *hivatalnokká válik, és akként viselkedik*, akkor ez valóban „a gazdasági hierarchia minden szintjén” érvényes. Márpedig a hierarchia nem „a néhány munkásból álló brigád vezetőjével” kezdődik, hanem -

„egy olyan társadalomban, amely elválasztotta a hivatalnokot, az alkalmazottat, a munkást az [...] eszközöktől”⁷⁶ - magával a munkással.

Ami más szóval azt jelenti, hogy

AZ ÁLLAMI-VÁLLALATI SEKTORBAN MINDENKI HIVATALNOKKÉNT VAN JELEN.

Márpedig megállapítható, hogy a hivatalnokot az üzletembertől gazdaságpszichológiailag a leginkább az különbözteti meg, hogy míg az üzletember magatartásának a legerőteljesebb motívuma a *pénz utáni törekvés*, addig a hivatalnok magatartásáé a *státusz utáni törekvés*.

A pénzzel és az általa közvetített gazdasági hatótényezőkkel ez utóbbi szenvedély is kapcsolatba hozható, csak merőben más módon, mint az első, amely a pénz megszerzésére sarkall, míg ez utóbbi akárhányszor a még meg sem szerzett, csak hitelbe felvett pénz elköltésére buzdít, ami azonban nem azáltal okoz örömet, hogy az így megvásárolt árut vagy szolgáltatást elfogyasztják, hanem azáltal, hogy a rá elköltött pénz státuszt szimbolizál.

Ugyanígy státuszt szimbolizálhat a megszerzett pénz is. Ilyenkor azonban a tevékenységet nem elsősorban az a különbség motiválja, amely például, hasznosságának és kellemetlenségének mértéke között, általában a *bevétel* és a *ráfordítás* között mutatkozik, hanem egyre gyakrabban az, amelyik a *mi* bevételünk és az *összesség* bevétele között. Ami ilyenkor számít: mennyire különböztet meg, mennyire tüntet ki az a gazdasági fejlemény, amelynek a kiváltója vagy az elszenvedője vagyok.

Egy gondolat kísérlet elvezethet ahhoz a felismeréshez, hogy a gazdasági vezetőt, akit Kornai fentebb „az expanzió belső kényszerével” jellemzett, nem annyira az általa irányított egység expanziójának dologi mércével mérhető nagysága érdekli, mint amennyire ennek az expanziós lehetőségnek a kitüntető jellege:

Vajon az állami-vállalati szektor melyik gazdasági vezetője váltotta volna ki beosztottainak és saját magának nagyobb fokú meglegedettségét? Az-e, amelyiknek gazdasági egysége hozzájutott volna egy országos 20 százalékos fejlesztési terv reális beruházási részéhez? Vagy az, amelyiknek egyedül sikerült volna 100 gazdasági egység közül a magáénak megszerezni egy 2 százalékos fejlesztési lehetőséget? Vagy esetleg az, amelyik egy országos beruházási stop ellenére, amely 10 ezer gazdasági egység közül 9999-et a legszigorúbban érint, a magáé számára mégis megszerzett volna egy 0,2 százalékos bővítést lehetővé tevő beruházást?

Minden szervezet kialakítja a kedvezmények rendszerét, amely szerint előnyben részesítik az alkalmazottak egy részét az egész állománnyal szemben, az állomány egészét azokkal szemben, akik nem tartoznak a szervezethez, a törzsügyleket az ügyfelek összességével szemben, sőt, ez utóbbit a teljes populációval szemben, ahonnan válogatódnak, stb. Bár az előnyök között olyan is van, amelynek hasznossága pénzben számolható (a szervezet kedvezményezettjei, de szerényebb mértékben minden alkalmazottja rendszeres jövedelmén felül ingyenesen vagy kedvezményes bérért használhatja a szervezet ingatlan és ingó vagyonának tárgyait, hozzájuthat olyan szolgáltatásokhoz, amelyeket részben vagy egészen a szervezet fizet helyettük, a törzsügylek árendámennyel jutnak a szervezet által nyújtott szolgáltatásokhoz, stb. Intuíciónkat azonban, amellyel a díjazás értékét számon tartjuk, úgy látszik, nem elsősorban a pénzben kifejezhető nagyságával kapcsolatos megfontolás vezeti, hanem annak mérlegelése, mennyire *kitüntető* a kapott kedvezmény.

⁷⁶ Max Weber, 1967; 79. lap. A kiemeléssel, amely tölem való, arra szándékoztam felhívni a figyelmet, hogy Weber hasonlóan tekinti egymáshoz a hivatalnokot és a munkást: mindkettő olyan alkalmazott, aki - tulajdonilag - el van választva az általa kezelt eszközöktől.

A *magasabb* teljesítménynek ezért nem csak úgy feleltethető meg *magasabb* díjazás, hogy a dologi hatékonyság paradigmája szerint mért *több* eredményért *többet* fizetnek, hanem úgy is, hogy a *kitűnő* teljesítményt *kitüntetően* díjazzák: megannyiszor kimutatható, hogy a fizetség a jutalmazó hatást nem annyira az előbbi, mint inkább ez utóbbi összefüggése révén éri el.

1946 és 1970 között tíz alkalommal végeztek el egy vizsgálatot, amelyben a megkérdezetteknek egyebek között válaszolniuk kellett, vajon megelégedésükkel általában „nagyon elégedettek” (very happy), „meglehetősen elégedettek” (fairly happy) vagy „nem nagyon elégedettek” (not very happy). A válaszok - triviális módon - igen erős korrelációt mutattak a jövedelemmel. Ami viszont nem volt triviális, az az, hogy arányuk feltűnően stabilnak mutatkozott a vizsgálat negyedszázada alatt (10% - 50% - 40%, respektíve), holott a reáljövedelem ezalatt 62%-kal növekedett (Easterline, 1974). Úgy látszik azonban, hogy a megelégedettség nem elsősorban ennek abszolút nagyságával függ össze, hanem azzal, mennyire *kitüntető* az ember számára például reáljövedelmének nagysága.

Kitüntető jellegével a díjazás a státuszt szimbolizálja, s általában a magasabb díjazás magasabb státuszt. Hogy azonban a díjazásnak itt olyan motiváló hatásáról van szó, amelyet a státusz utáni törekvés közvetítésével gyakorol, erre egyértelműen az aluldíjazás paradox hatása mutat az érintett szociális kategória termelékenységére. A hatásmechanizmus felől árulkodik a jelenség, hogy az aluldíjazott kategória képviselője, vagy egy kategórián belül az érintett személy megannyiszor büszkén panaszkodik: „Hol találni még egy ilyen marhát, aki ennyiért csinálná ezt a munkát!” Kifejezve ezzel paradox igényét, hogy ha már a teljesítmény exkluzivitását nem ismerik el a kivételességnek járó díjazással, legalább annak a teljesítménynek az exkluzivitása legyen elismerve, hogy valaki alulfizetve is túlteljesít.

Végül is a státusz utáni törekvés szempontjából tekintve nem annyira fontos a kitüntetésnek valamilyen értékpreferencia szempontjából előnyös volta, mint a mérték, amilyenben az embert a társadalmi szervezet a többiekől megkülönbözteti.

5. Ebből a szempontból tekintve mármost a nómenklatúrának a szovjet típusú társadalmakban kialakított viszonszerkezetére, a gazdaságpszichológiának merőben szokatlan megállapítást kell tennie: ez a szerveződés, amely maximálisan alkalmatlannak bizonyult arra, hogy a pénz utáni törekvéseket - akár a termelés, akár a fogyasztás optimalizálásában - kielégüléshez engedje jutni, maximálisan alkalmas ugyanakkor a státusz utáni törekvések kielégítésére.

Az a helyzet, hogy a nómenklatúra nem egyszerűen a hatáskörök listája, hanem egyszersmind azoknak a személyeknek is a nyilvántartása, akiket valamelyik pártszerv alkalmasnak ítélt arra, hogy az illetékességi körébe tartozó lista hatásköreinek bármelyikével kapcsolatosan szóba jöhessenek. Az a struktúra, amelyben egy „centrum” nómenklatúrája körülveszi magát a „demosz” nómenklatúráival, amelyek mindegyike (a bemutatott Matrjoska-szerkezet szerint) ugyanígy jár el, azt eredményezi, hogy a személyek között csak a tekintetben van különbség, hogy egyeseket valamely központibb, másokat periférikusabb körhöz tartozó nómenklatúra tart számon, de a maga körében mindenki egyaránt egyedi módon, mindenki mástól megkülönböztetve lehet számon tartva és kezelve.

A nómenklatúrának ez a rendszere egyszersmind azt a funkciót is betöltötte, amely a különféle diktatúrákban az egyes személyek „priuszának” nyilvántartásával kapcsolatos. Ezt általában egyetlen központi nyilvántartó instancia szokta elvégezni, amelyet a totális társadalmakban kiegészít a besúgóknak a periférián működő hálózata. Ez a nyilvántartási rendszer addig működőképes, amíg fennáll e társadalmak alapja: az állam (mely a nyilvántartó rendőrséget is működteti) és a mozgalom (amely pedig a besúgókat) közötti szövetség. A totális társadalmak átalakulásakor a túlélő diktatúra arra kényszerül, hogy a magára maradt központi nyilvántartó rendszert mesterségesen egészítse ki perifériális szervekkel, amelyek nélkül e nyilvántartó rendszer nem lenne képes a társadalom totális felügyeletéhez, amelyet a diktatúra továbbra is igényel, a szükséges információkat az állam minden egyes polgáráról rendelkezésre bocsátani. A perifériális szervek kialakítása során épült ki azután a nómenklatúrának az előzőekben ismertetett rendszere, amelynek legperiférikusabb gyűrűjét a munkahelyi pártvezetőségek illetőségi körébe tartozó nómenklatúra képezte: ebben éppúgy megtalálható volt minden

információ, amely szükséges volt ahhoz, hogy döntést hozzanak egy vállalati takarítónő vagy éjjeliőr alkalmazásának tárgyában vagy bármely egyéb, sorsát érintő kérdésben, mint ahogyan a Központi Bizottság illetőségi körébe tartozó nomenklátúra ezt lehetővé tette a Politikai Bizottság tagjainak vagy a Fővárosi Tanács elnökének esetében.

Amikor az összefüggéseknek erről az oldaláról megemlékezünk, a mai időszak hangulata hajlamosítja az emlékezetünket arra, hogy kihulljék belőle ugyanazon összefüggéseknek a másik oldala. Nevezetesen az, hogy az egyén minden megnyilvánulásának számontartása nemcsak terhes volt, hanem egyszersmind - a társadalom túlnyomó része számára - megelégedést nyújtó is: a státusz utáni törekvés szempontjából, ahonnan tekintve, amint fentebb megállapíthattuk, sokkal fontosabb, hogy az embert a társadalmi szervezet megkülönböztesse a többiektől, mint az, mikor történik pozitív, és mikor negatív előjellel a megkülönböztetés.

E megelégedés nem kevésbé, mint a felügyeletnek minden egyes egyénre való kiterjesztése magyarázza, hogy a rendszernek miért volt olyan példátlanul szűk körű az igazi (tehát nem a rendszerváltás utószinkronjával produkált) ellenzéke. Figyelmet érdemel még az is, hogy a megelégedés vagy elégedetlenség mértéke nem annyira magasabb vagy alacsonyabb élet-színvonallal korrelált, amelyet a rendszer kinek-kinek biztosítani tudott, mint amennyire azzal, kitüntetőbb-e vagy kevésbé kitüntető az a nomenklátúra, amelyik az embert számon tartja.

6. A státusz utáni törekvés tendenciája itt a bolsevik-szovjet típusú társadalmi berendezkedéssel összefüggésben került szóba, ám az a tény, hogy megtalálható a posztkapitalizmus piacgazdaságra alapozott változatának feltételei között is⁷⁷, azt sugallja, hogy a tendencia a posztkapitalizmus általánosabb összefüggéseiből következik.

A törekvést iménti vázlatos vizsgálata a hivatalnokok magatartására látszott jellemzőnek mutatni. Korábban pedig a hivatalról az derült ki, hogy olyan szociálpszichológiai viszonyokat intézményesít, amelyek közvetítik mindazokat a hatásokat, melyek nyomán személyi erőforrás termelődik.

Mármost a személyi erőforrás kiképezése a különböző szolgáltató szervezetekben olyan folyamat, amelynek *idealizált* kezdetén teljesen kiképzetlen s ezért egymással szerepfunkciójukban felcserélhető személyeket találunk. E folyamat *idealizált* végén azután olyan személyek lennének, akik pótolhatatlanok abban a szerepfunkcióban, amelyre speciálisan kiképezték őket, illetve amelyet speciálisan rájuk képeztek ki⁷⁸. Így amikor azt jelöli, hogy milyen mértékben tette magát az ember egy szervezet számára meghatározott szerepben másokkal felcserélhetőből pótolhatatlanná, akkor

A STÁTUSZ ANNAK MÉRCÉJE, HOL TART A SZEMÉLY A GAZDASÁGI RENDSZER MŰKÖDÉSÉNEK FELTÉTELEKÉNT VALÓ KIKÉPEZŐDÉS FOLYAMATÁBAN.

⁷⁷ A jelenség - tudomásom szerint - első leírását is a posztkapitalizmus piacgazdaságra alapozott változatának feltételei között adták: Vance Packard, É. n. Lásd még Baudrillard, 1972.

⁷⁸ A különböző posztkapitalista formációk legkülönbözőbb - politikai és nem politikai - szervezeteiben újra meg újra bekövetkezik az a fejlemény, hogy egy kitűnő személyiség számára alakítanak ki olyan szerepfunkciót, amely kizárólagosan az ő egyéniségére illik, azonban túléli őt. Ilyenkor az utóbb más személyekkel betöltött személyes szerep kisebb-nagyobb zavart okoz a szervezet életében. Érdemes ebből a szempontból szemügyre venni két olyan merőben különböző szervezet két olyan merőben különböző szerepét, mint a hatvanas évek végén megreformált Magyar Tudományos Akadémia apparátusának és az általa igazgatott kutatóintézet-hálózatnak élén álló főtitkár Erdei Ferenc személyére szabott funkciója, valamint a francia V. Köztársaság államszervezetében Charles de Gaulle személye számára kialakított köztársasági elnöki funkció. Többen - okkal - tartanak tőle, hogy a Szovjetunió államelnökének a kommunista párt főtitkárával egyesített funkciója, amelyet Gorbacsov „mértetére szabtak”, hasonló utóéletet élhet majd, amikor az első államelnöknek az alkotmány értelmében legfeljebb tíz év múlva távoznia kell.

Úgyhogy aki tevékenységének eredményességét nem annyira pénzbeli, mint inkább státuszbeli nyereségén próbálja lemérni, az a legésszerűtlenebb mércét alkalmazza arra, hogy megállapítsa, mennyire hatékonyan vesz részt a tevékenység dologi javak megtermelésében - de a legésszerűbb mércét használja, ha arra kíváncsi, a kérdéses tevékenység nyomán mennyiben álltak elő olyan személyi értékek, amelyek a gazdasági-társadalmi rendszer működéséhez pótolhatatlanná lettek.

7. A bolsevik-szovjet típusú gazdasági-társadalmi rendszer működésének ésszerűtlensége nem azzal kapcsolatos, hogy a státuszban mérhető összefüggések igen gyakran nagyobb súlyhoz jutnak benne, mint a pénzben kifejezhetőek. Hanem azzal, hogy erre a hangsúlyeltolódásra rendszeresen sor került olyankor is, amikor egyértelműen a dologi termelés érdeke volt napirenden.

A dologi, illetve a személyi erőforrás termeléséről szólva jelen könyv mellett érvelt, hogy ezek merőben eltérő gazdaságpszichológiai összefüggések érvénye alatt állanak. A kétféle összefüggés érvényességének a tartománya elvileg elhatárolhatatlan egymástól, hiszen a személyi erőforrást a posztkapitalista alakzatban, láttuk, végső soron éppen azért kell megtermelni, hogy a maga részéről ez a dologi erőforrást megtermelje - a megtermelt dologi javaknak pedig, ugyancsak láttuk, egyre növekvő hányadát a nem anyagi szolgáltatás szférájában, tehát a személyi tényezők alakítására használják fel. A bolsevik-szovjet képlet mellett azonban ez a két tartomány úgy kapcsolódik össze, hogy a dologi termelést ugyanaz az instancia felügyeli, amely a személyi termeléshez intézményesíti azokat a viszonyokat, melyektől függ ez utóbbi termelésnek a hatékonysága. Ez az instancia: a bürokratikus állam élén álló illegális párt, amely

ÚGY BIZTOSÍTJA A DOLOGI JAVAK TERVSZERŰ TERMELÉSÉHEZ SZÜKSÉGES SZEMÉLYI FELTÉTELKÉNT A TÖKÉLETES MONOPÓLIUMOT, HOGY A TERVSZERŰ TERMELÉS BIZTOSÍTSA A DOLOGI FELTÉTELT A PÁRT ÁLTAL KIVÁLASZTOTT SZEMÉLYEK TÖKÉLETES MONOPÓLIUMÁHOZ

8. A bolsevik-szovjet típusú gazdasági-társadalmi rendszer lebontásának sikere végül is attól függ, mit is próbálunk majd mindebből lebontani:

a bolsevik-szovjet rendszert-e,
vagy a posztkapitalizmusnak egy bolsevik-szovjet változatát,
vagy a posztkapitalizmus rendszerét mint olyant.

Ha a bolsevik-szovjet rendszert bontjuk le, kiiktatva egy bürokratikus állam élén álló illegális pártot, amely az egymással elválaszthatatlanul összefonódott dologi és személyi termelés totalitását felügyelte, ha ennek a totalitásnak a felügyeletét a piac láthatatlan kezébe tesszük le, ezzel továbbra is megmarad a más-más törvényeknek engedelmeskedő kétféle termelés teljes összefonódása. Ilyen összefonódás mellett pedig a dologi javak és a személyi értékek termelésének egymással ellentétes összefüggései akár még egy igazi tőzsdén bejegyzett igazi vállalkozásnál is egymás hatását rontják. A könyvön végigvonuló szemléletet alkalmazva azt mondhatnánk: annak, hogy egy rendszer dolog gyanánt próbál manipulálni személyeket, és személy gyanánt ideológiai hatásnak próbál alávetni dolgokat, nem az az oka, hogy olyan tulajdonságai vannak, mint egy „pártállamnak”, hanem hogy olyan viszonyai; hiába bontjuk hát le a „pártállam” anyagát, ha megmarad az a forma, hogy a dologi és a személyi termelés totalitása ugyanazon helyre van telepítve.

Ha, ellenkezőleg, arra történik kísérlet, hogy a posztkapitalizmus rendszerét mint olyant bontsuk le, akkor e radikálisnak tetsző megoldással olyan piacgazdaságot restaurálhatnánk, amelyben azért nem rontja ésszerűtlen módon a dologi javak termelésének hatásfokát a személyi értékeknek vele összefonódott termelése, mert a személlyel gazdasági tényezőként

többé egyáltalán nem számolnak. Jelen könyv mármost bemutatta azokat a kényszerítő tendenciákat, amelyekről bizonyítani próbálta, hogy nem véletlenül vezettek oda, hogy a gazdasági-társadalmi rendszer a maga létezésének személyi feltételeit is termelje. A szükségét, hogy ezekről a rendszer éppúgy maga gondoskodjék, ahogyan e létezés dologi feltételeit is maga termeli, semmi nem szüntette meg. Ha tehát a továbbiakban lemondunk arról, hogy e szükséggel tudatosan számoljunk, akkor az ismét vakon kényszeríti majd rá a társadalmat olyan spontán próbálkozásokra, amelyek útját ez már egyszer végigjárta. Nem tudom, hogyan lehetne kivédeni a veszélyt, hogy újra ránk kényszerítse magát egy totális állam arra irányuló kísérlete, hogy az embereket felossza a hasznosak, a hasznossá idomíthatóak és a kártékonyak három osztályára, amelyek közül az első a másodikat a dologi idomítás eszközeivel próbálja majd formálni, miközben a harmadik osztály képviselőit szintén valamilyen dologi technológiával próbálják majd a társadalomból radikálisan kiiktatni. A totális állam kísérlete természetesen e visszatérésekor is összeomlásra lenne kárhoztatva, ugyanazon okból, amelyből az első összeomlása is következett. Az összeomlást követően azután a totális mozgalom „normális” illegalitásának valamilyen maradványából és az állam „normális” bürokratikus instanciájából ismét kialakulna valami olyan szerkezet, amely megpróbálná, hogy az embereknek ne csak tulajdonságait, hanem viszonyait is idomítsa, s azt, amit ez idomítás létrehoz, olyan listákba vegyék, amelyek azután majd lehetővé tesznek valamiféle gazdálkodást e listák tartalmával.

Az egyszer már megvolt formák valószínűleg úgy állnának újra elő, hogy közben aki csak teheti, vigyázna rá, nehogy olyan anyag hordozza azokat, amely a történelemben egyszer már lejáratta magát. Így aztán valami hasonló történne ahhoz, ami például azon szocialista kísérletek során történt, amelyek megszüntették a pénzt: akkor az emberek pénz helyett előbb-utóbb valamilyen papírt kezdtek kapni arról, mekkora kinek-kinek az érdeme a közösség előtt, hogy az érdem nagyságát a papírcetlin kifejező számmal lehessen igazságosan arányba állítani a javaknak azt a tömegét, amelyet a papír átadójának majd kioszt a közösség képviselője. Aki, természetesen, szintén nem kereskedő.

Az új totális mozgalom-állam is bizonyára óvakodna attól, hogy magát akár fasisztaként, akár kommunistaként jelölje meg; lehet, hogy nemzet vagy osztály szerint orientálódó ideológia helyett valamilyen vallásos ideológia lenne az állami és mozgalmi történések mozgatója. Valószínű az is, hogy a nómenklátúra, amikor újra képződne, nem hatásköri listának nevezné magát, hanem esetleg *levente-sorakozó*-nak. De a vallásos ideológia is három osztályra bontaná a társadalmat: a hasznosak, a nevelhető és a kártékonyak osztályára. És a leventék közül is lennének, akik központilag sorakoznának, s lennének, akik pedig periferikus, vagy még annál is periferikusabb sorakozókban, miközben a próbálkozások évtizedei alatt valószínűleg végül is olyanná fejlődne ez a rendszer, hogy a központibb és a periferikusabb sorakozó egyaránt egyénileg megkülönböztetve kezelné a maga leventéit.

Vélhető lenne, hogy mindezek a fejlemények azért elkerülhetőek, mert a tervgazdálkodás elhagyásával megszűnik annak szükségessége, hogy a személyeket egy tökéletes, vagy egy afelé akár csak közelítő monopóliumhoz idomítsák, tehát egyáltalán, hogy idomítsák. Azonban a személyi feltételek termelésének a kérdése sokkal általánosabban állott elő, mintsem hogy pusztán a posztkapitalizmus tervgazdálkodásra épülő változatát kényszerítené valamilyen gazdaságpszichológiai eljárás folytatására. S ezen a szerteágazó összefüggésrendszeren belül, amellyel jelen könyv sokat foglalkozott, itt szabadjon csak arra a merőben újkeletűre felhívni a figyelmet, hogy ha egy piacgazdasági rendszer megteremtéséhez olyan emberekre volna szükség, akik vállalkozó módjára a pénzbeli nyereségükre figyelnek, a tervgazdálkodástól való távolodás folyamata pedig ehelyett olyanokat terem, akiknek mint a hivatalnoknak sokkal fontosabb a státuszbeli nyereségük, akkor a rendszerváltásnak szembe kell néznie azzal a gyakorlati „népnevelői” problémával, amely e diszkrepanciával kapcsolatos.

Merőben más lehet a kimenetele radikális fellépésünknek, ha nem szűkebben egy bolsevik-szovjet rendszer lebontására fordítjuk a történelmi időt, és nem is tágabban a posztkapitalista rendszer lebontásával próbálkozunk, hanem *a posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata* az, amire cselekvő figyelmünk most irányul.

Egy ilyen fellépésnek éppolyan fontos eljárása az, amellyel a dologi javak termelését deetatizálja, mint az, amelyet annak érdekében folytatnánk, hogy viszont a személyi értékek termelése megmaradjon állami vagy nem állami szervezet illetékességébe tartozó, mégis gazdasági tevékenységnek. E fellépés nyomán kialakulhatna

EGY OLYAN ÉRTELEMBEN VEGYES GAZDASÁG, AMELYBEN A PIAC KOORDINÁLJA A MAGA VÁLLALKOZÁST SERKENTŐ ESZKÖZEIVEL A DOLOGI ERŐFORRÁSOKKAL VALÓ GAZDÁLKODÁST, ÉS A SZERVEZET KOORDINÁLJA A HIVATAL GAZDASÁGPSZICHOLÓGIAI ESZKÖZEIVEL A SZEMÉLYI ERŐFORRÁSOKKAL VALÓ GAZDÁLKODÁST.

A radikális történelmi fellépés nem ez utóbbinak a kiépült formáit tenné tönkre, hanem azt a formát bontaná le, melynek mentén dologi javak és személyi értékek termelése eddig úgy fonódott össze egymással, hogy egyiknek az alakzatairól sem derülhetett ki, hogy működésük *a maga nemében* ésszerű és egymás számára hasznat hajtó lehet.

Ugyanakkor a két szférának a neme nem úgy válna el egymástól, mint gazdasági és gazdaságon kívüli tevékenység, hanem mint ugyanannak a gazdasági tevékenységnek kétféle koordinációja. Ez a folyamat számára létfontosságú megszorítás, mégpedig kétszeresen is. Egyfelől lehetővé tenné, hogy a személyi erőforrásokkal való gazdálkodás céljaira ne úgy allokálják a gazdasági eszközöket, mint amit ezáltal a termeléstől improduktív célokra vonnak el. Másfelől pedig azt is lehetővé tenné, hogy a személyi erőforrásokkal való gazdálkodást, mint erőforrásokkal való gazdálkodást ellenőrizhesse a társadalom, tehát mint olyant, amiben a ráfordítást szintén a hozammal kell egybevetni.

Annak megállapításához azonban, hogy az egybevetésnél milyen tényezőkkel és hogyan kell számolni, az összefüggések gazdaságpszichológiai vizsgálatára van szükség.

Hivatkozások

- Argyle, M., 1972: *The social psychology of work*. Harmondsworth: Penguin.
- Aronson, E., 1987: *A társas lény*. 3. átdolgozott, bővített kiadás. Bp.: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Bence György, Kis János és Márkus György, 1970-1972: *Hogyan lehetséges kritikai gazdaságtan?* Kézirat.
- Benzion, U., Rapoport, A. and Yagil, J., 1988: Discount rates inferred from decisions: An experimental study. In: Vanden Abeele, P.: *Psychology in Micro & Macro Economic\$. Vol. I*. I. A. R. E. P. International Association for Research in Economic Psychology. 13th Annual Colloquium. Leuven/Brussels, September 28th - October 1st, 1988.
- Berend T. Iván, 1986: *Szocializmus és reform*. „Kérdőjel”. Bp.: Akadémiai Kiadó.
- Bornemann, E. (ed.), 1976: *The psychoanalysis of money*. N. Y.: Urizen.
- Bródy András, 1990: A hon védelméről. *Valóság*. 33:6. 30-37.
- Buda Béla, 1978: *Az empátia - a beleélés lélektana*. Bp.: Gondolat Könyvkiadó.
- Cramer, J. S., 1962: *The ownership of major consumer durables*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Easterline, R. A., 1974: Does economic growth improve the human lot? In: P. A. David and M. W. Reder: *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz*. Palo Alto, Cal.: Stanford University Press.
- Ehrenberg, A. S. C., 1966: Laws in marketing: A tail-piece. *Applied Statistics*, 15, 257-267.
- Engel, J. F. and Blackwell, R. D., 1982: *Consumer behavior* (4th ed.). New York: Dryden.
- Erős Ferenc, 1976: A szociálpszichológia és a társadalmi konfliktusok. Michel Plon és Morton Deutsch vitájáról. *Valóság*, 19:9. 58-64.
- Falusné Szikra Katalin: Bérarányaink nemzetközi összehasonlításban. *Gazdaság*, 1987/2. 47-63.
- Ferenczi, S., 1976: The ontogenesis of the interest in money. In: Bornemann, E. (ed.), 1976: *The psychoanalysis of money*. (81-90). N. Y.: Urizen.
- Fishburn, P. C. and Rubinstein, A., 1982: Time preference. *International Economic Review*, 23. 677-694.
- Garai László, 1973: Strength and Weakness of Psychological Science. *International Social Science Journal*. 25. 447-460.
- Garai László, 1980: *Szabadságszükséglet és esztétikum*. Bp.: Akadémiai Kiadó.
- Garai László, 1980a: Dialógus az emberről, a génállományáról, meg a szertelenségéről. In: Szerdahelyi István (szerk.): *A kultúra fogalmáról*. Bp.: Kossuth. 308-333.
- Garai László, 1983: Marxian Personality Psychology. In: Harré-Lamb (eds.): *The Encyclopedic Dictionary of Psychology*. Basil Blackwell Publisher. 364-366.
- Garai László, 1984: Vers une théorie psychoéconomique de l'identité sociale. *Recherches Sociologiques*. 313-335.
- Garai László, 1985: Laikus dolgozat a tervezésről meg a piacról. *Valóság*. 28:8. 25-41.

- Garai László, 1986b: Social Identity: Cognitive Dissonance or Paradoxe? *New Ideas in Psychology*. 4:3. 311-322.
- Garai László, 1987: Determining economic activity in a post-capitalist system. *Journal of Economic Psychology*. 7:1.
- Garai László, 1988: A szociális identitás paradoxonai. *Pszichológia*. 8:2. 215-240.
- Garai László, 1989: Egy gazdaságpszichológia megalapozása. *Közgazdasági Szemle*. 36:4. 450-467.
- Garai, L., Erős, F., Járó, K., Köcski, M. és Veres, S., 1979: Towards a Social Psychology of Personality: Development and Current Perspectives of a School of Social Psychology in Hungary. *Social Science Information*. 18:1. 137-166.
- Horváth Iván és Tverdota György (szerk.): *Az ismeretlen József Attila*. Bp.: Minerva. [Sajtó alatt]
- Howard, J. A. and Sheth, J. A., 1969: *The theory of buyer behavior*. New York: Wiley.
- Jahoda, G., 1979: The construction of economic reality by some Glaswegian children. *European Journal of Social Psychology*, 9, 115-127.
- Keynes, J. M., [1936] 1965: *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Koopmans, T. C., 1960: Stationary ordinal utility and impatience. *Econometrica*, 28. 287-309.
- Kornai János, 1980: *A hiány*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Kornai János, 1989: *Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében*. Bp.: HVG Rt.
- Kornai János, 1990: Kiegészítések a 'Röpirathoz'. *Közgazdasági Szemle*. 37:8-97; 69-793. 450-467.
- Kozma Ferenc, 1981: *Az emberi tényező a gazdasági fejlődésben*. Bp.: Kossuth. 26-27.
- Köcski, M. et Garai, L. 1978: Les débuts de la catégorisation sociale et les manifestations verbales. Une étude longitudinale *Langage et Société*. 4. 3-30.
- Lancaster, K. J., 1963: An axiomatic theory of consumer time preference. *International economic review*, 4. 221-231.
- Lancaster, K. J., 1971: *Consumer demand. A new approach*. New York: Columbia University Press.
- [Leontyev] Леонтьев А. Н., 1983: *Избранные психологические произведения* Válogatott pszichológiai művek. M.: Педагогика.
- Luce, R. D. and Raiffa, H., 1957: *Games and decisions: Introduction and critical survey*. New York: John Wiley and sons; London: Chapman and Hall.
- Lukács György, 1976: *A társadalmi lét ontológiájáról*. Bp.: Magvető Kiadó.
- Margolis, H., 1982: *Selfishness, altruism and rationality*. Cambridge University Press.
- Maslow, A. H., 1954: *Motivation and personality*. New York: Harper & Row.
- Mayo, E., 1933: *The Human Problems of an Industrial Civilization*. New York: Macmillan.
- McClelland, D. C., 1961: *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Mérei Ferenc, 1989: Az együttes élmény. In: *Társ és csoport: Tanulmányok a genetikus szociálpszichológia köréből*. Bp.: Akadémiai Kiadó.

- Murray, H. A., 1938: *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Neumann, J. von és Morgenstern, O., 1944: *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Nicosia, F. M., 1966: *Consumer decision processes*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Packard, V., 1964: *The pyramid climbers*. N. Y.: Fawcett World Library.
- Packard, V., É. n.: *The Status Seekers*. (Penguin Books Ltd.
- Packard, V., 1971: *Feltörekvés, reklám, szexualitás Amerikában*. Bp.: Gondolat.
- Peters-Waterman, 1986: *A siker nyomában*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Kiadó.
- Radnai György (szerk), 1986: „Áru-e a kultúra?”. Bp: Kossuth Könyvkiadó.
- Roberts, Mary Lou and Paul D. Berger, 1989: *Direkt marketing management*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Roethlisberger, F. J., 1941: *Management and morale*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Roethlisberger, F. J. and Dickson, W. J., 1939: *Management and the worker*. N. Y.: Wiley, Science Edition.
- Samuelson, P. A., 1976: *Közgazdaságtan*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Kiadó.
- Shepard, H. L. and Herrick, N. Q., 1972: *Where have all the robots gone? Worker dissatisfaction in the 1970s*. New York: Macmillan.
- Simon, H. A., 1982: *Korlátozott racionalitás*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Simmons, P. J., 1974: *Choice and demand*. London: Macmillan.
- Stoetzel, J., Saurwein, J. et Vulpian, A. de, 1954: Sondages français: Études sur la consommation. In P. L. Reynaud (Ed.): *La psychologie économique*. Paris: Rivière. 161-209.
- Vanden Abeele, P., 1988: *Psychology in Micro & Macro Economic\$. I-III*. I. A. R. E. P. International Association for Research in Economic Psychology. 13th Annual Colloquium. Leuven/Brussels, September 28th - October 1st, 1988.
- Veblen, T., 1979: *The theory of the leisure class*. Harmonsworth: Penguin.
- Voslensky, M. S.: *Nomenklatura*. Verlag Fritz Molden, 1980.
- Weber, M. 1967: *Gazdaság és társadalom*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.