

Garai László

# IDENTITÁSGAZDASÁGTAN

*Gazdaságpszichológia másképpen*





**Garai László**

**Identitásgazdaságtan**  
*Gazdaságpszichológia másképpen*

**TAS KIADÓ**  
Budapest, 2003

A könyv bemutatja azoknak a kutatásoknak az eredményeit, amelyeket az  
Országos Tudományos Kutatási Alapprogramok  
– T017995, ill. T030677 nyilvántartási szám alatt, továbbá  
„Információgazdaság és identitás” tudományos iskolaként (Ts040768) –  
támogatott.

Lektorálta: Semjén András, a Centre National de la Recherche Scientifique  
tudományos főmunkatársa (Marseille)

ISBN 963 206 449 6



Moirának, végső összegezőként,  
kérve, hogy legalább e végső összegezés végső összegezését  
– a huszadik századról hírt hozó „Zárótézisek”-et –  
egyszer majd tényleg olvassa el

# TARTALOM

<b>BEVEZETÉS</b>	<b>9</b>
<b>ÁLTALÁNOS GAZDASÁGPSZICHOLÓGIA</b>	<b>27</b>
<b>1. Az általános gazdaságpszichológia alapjai</b>	<b>29</b>
<i>1.1. A gazdasági ésszerűség</i>	<i>30</i>
<i>1.2. A pszichológia apportja</i>	<i>45</i>
<i>1.3. Az ember gazdaságpszichológiai természetéről</i>	<i>73</i>
<b>2. Gazdasági tranzakciók pszichológiai közvetítője:         a szociális identitás</b>	<b>99</b>
<i>2.1. A piac kontraszelektál avagy a szociális identitás mint gazdasági hatótényező</i>	<i>100</i>
<i>2.2. Státusz és társadalmi azonosság: a szociális identitás kimunkálása</i>	<i>103</i>
<i>2.3. A gazdasági identitás feldolgozása – az identitás gazdasági feldolgozása</i>	<i>125</i>
<i>2.4. A modernizálódó társadalom nagyfajsúlyú identitásviszonyai</i>	<i>145</i>
<b>SPECIÁLIS GAZDASÁGPSZICHOLÓGIA</b>	<b>171</b>
<b>3. Erőforrások gazdaságpszichológiája</b>	<b>174</b>
<i>3.1. Gazdasági tranzakciók pszichológiai paradigmái</i>	<i>175</i>
<i>3.2. Az anyagi erőforrás gazdaságpszichológiájához</i>	<i>186</i>
<i>3.3. Az emberi erőforrás gazdaságpszichológiájához</i>	<i>208</i>
<b>4. A második modernizáció</b>	<b>212</b>
<i>4.1. A modernizáció két szakasza</i>	<i>212</i>
<i>4.2. Az emberi erőforrás termelése és az emberi tőke</i>	<i>218</i>
<i>4.3. A totális állam</i>	<i>236</i>
<b>5. A „létezett szocializmus”:         A második modernizáció bolsevik típusú változata</b>	<b>246</b>
<i>5.1. A terv</i>	<i>253</i>
<i>5.2. A forma és a szubsztancia</i>	<i>259</i>
<i>5.3. Emberi tőke a szocializmusban</i>	<i>264</i>
<i>5.4. Bürokratikus állam élén illegális párt</i>	<i>268</i>
<i>5.5. Az összeomlás gazdasági oka</i>	<i>293</i>
<b>Záró tézisek és kitekintés</b>	<b>297</b>





# Általános gazdaságpszichológia



## BEVEZETÉS

amelyben arról lesz szó, hogy mi a gazdaságpszichológia, és hogy miben különbözik a gazdaságtanról egyfelől, s a pszichológiától másfelől

Aki ki akarja fürkészni a Ford, majd a Chrysler autógyár szupermenedzsereinek, Lee Iacoccának a titkát, az a könyvben, amelyet erről ő maga írt, egyebek között ezt olvashatja: „Amellett, hogy rengeteg műszaki és gyakorlati gazdasági tanfolyamon vettem részt [...] négy esztendőn át lélektant és kórlélektant is tanultam. Nem tréfából mondom, de valószínűleg ezek voltak egyetemi tanulmányaim leghasznosabb kurzusai. [...] Többet hasznosítottam az ezeken tanultakból, amikor golyós üzletfelekkel akadtam össze, mint az összes műszaki kurzusból, amikor a gépkocsik golyóscsapágyaival akadt dolgom.” (Iacocca, 1988, 38. old. – az eredeti szöveg alapján javított fordítás – G. L.).

Magyarországon is megfigyelhetők olyan időszakok, amikor – miképp a pesti folklór mondaná – minden csapból gazdaságpszichológia folyik. Valamelyest csökkent a dolog szépségét, hogy ezek az időszakok többnyire olyankor állnak elő, amikor a gazdaság kisebb vagy nagyobb működési zavart *mutat*. Ilyenkor a közigazgatás és az üzleti szféra prominensei közül, vezető politikusok és a közgazdaságtudomány nagy tekintélyű kutatói közül többen is sietnek rámutatni, hogy a baj természete tulajdonképpen nem gazdasági, *csak* pszichológiai. A reálgazdaság Magyarországon prosperál, mondják, de például külföldi gazdasági partnereink tévesen értelmezik az összefüggéseit például kormányintézkedésekkel, de megannyiszor olyan folyamatokkal is, amelyek a globalizálódott pénzpiacokon vagy más országok gazdaságában mennek végbe. Például az oroszban: amikor válságba került 1998 végén, hatására Magyarországról váratlanul nagy összegű tőkét vontak ki. Hiába mutattak rá a politika és a gazdaság illetékesei, hogy hazánk egyszer és mindenkorra levált a keleti gazdasági rendszerről, ezért nem indokolt, hogy ennek válságkitöréseitől a külföldi befektetőknek a magyar gazdaságba vetett bizalma megrendüljön, újra meg újra hangot kap a rezignált belátás: úgy látszik, a gyökeres változásokhoz szükségesnél sokkal hosszabb idő kell ahhoz, hogy ezeket a gazdaság szereplői észre is vegyék.

„Az emberek tudata elmarad létüktől” – tanították valamikor a Marxizmus-Leninizmus Esti Egyetemének tájékán. Ám ez alkalmasint csupán véletlen egybeesés lehet mai nyilatkozatok gondolatmenetével.

Mindenesetre a gazdaságpszichológia a „lét” és a „tudat” között az összefüggést egy fokkal azért bonyolultabbnak látja. Tulajdonképpen ez az egy fok vezetett egyáltalán oda, hogy tárgyalt tudományunk annak idején előállott.

Az történt, hogy a háború utáni években egy nagy amerikai autógyár megkereste egy hasonlóképpen nagy amerikai egyetem közgazdaságtan- és egyben pszichológiatanárát, George Katonát, hogy segítsen megállapítani, mitől függ az autók iránti kereslet hullámozása. A gyár maga, amikor mindenkorai kínálatát szerette volna a kereslet éppen várható alakulásához igazítani, abból a feltevésből indult ki, hogy az autókereskedelem konjunktúrája a gazdaság egészének konjunktúrájától függ: amikor „jó idők” járnak a gazdaságra, növekszik a jövedelem, s ilyenkor jobban telik autóvásárlásra is. Kiderült azonban, hogy ez a kézenfekvő összefüggés a valóságban nem létezik: van, amikor fellendülés idején is lanyha az üzletmenet az autópiacon, s van úgy, hogy recesszió idején is élénk.

**Virágzó gazdaság –  
pszichológiai bajok?**

**Egy fokkal bonyolultabb**

## George Katona feltalálja a gazdaságpszichológiát

A magyar származású Katona, amikor a megbízatást elvállalta, arra gondolt, hogy a vásárlási hajlandóság megváltozásához talán nem elég, hogy a gazdaság konjunktúrája megváltozzék, hanem az is kell, hogy ezt a változást az emberek észrevegyék. Kiderült azonban, hogy nem is ez az, amiről szó van. Amikor több mint negyedszázadon keresztül rendszeres időközönként megkérdezte az embereket, jobb-e az adott pillanatban a gazdasági helyzet vagy rosszabb, mint a közelmúltban volt, akkor a válaszok alakulása meglehetősen pontossággal követte a gazdaság tényleges alakulását. Vagyis a változásokat az emberek, úgy látszik, észre is vették, a továbbiakra azonban ennek sem volt kiszámítható a hatása.

Hanem Katona az adott helyzetnek nemcsak a múlttal, de a jövővel való összehasonlítását is kérte a vizsgálatába bevont emberektől és kiderült, hogy annak, amit arra a kérdésre válaszoltak, vajon *jobb lesz-e a közeljövőben a gazdasági helyzet vagy rosszabb, mint az adott pillanatban*, annak már egyértelmű összefüggése volt a vizsgált konjunktúrával. Akár jó, akár rossz idők jártak a gazdaságra, amikor a megkérdezett emberek az éppen fennálló állapotok javulását várták a jövőben, ilyen időkben az autókereskedelem fellendülését lehetett megfigyelni és általában megnőtt az emberek költekezési kedve – amikor az emberek a helyzet rosszabbodásától tartottak, a költekezési kedv elapadt.

A gazdaság történéseinek felismerése vagy fel nem ismerése, derülítő vagy borúlátó értelmezése **pszichológiai teljesítmény**, s hogy ebből olyan **gazdasági magatartás** fakadhat, amely viszont már a reálgazdaságnak lehet kárára vagy hasznára – ennek belátásából született meg a gazdaságpszichológia.

## A gazdaságpszichológia definíciója

**A gazdaságpszichológia olyan pszichikus jelenségeknek a tudománya, amelyek nem egyszerűen kísérik gazdasági folyamatokat, hanem – rontó vagy javító – hatótényezőként részt is vesznek bennük.**

\*

*Azt a tényt*, hogy a pszichikus jelenség, mint gazdasági hatótényező jön számításba, azzal a fejleménnyel összefüggésben tárgyalja az olvasó jóindulatába ajánlott könyv, amelyet a huszadik századi gazdaság leglényegesebb megkülönböztető vonásaként kezel:

A gazdasági-társadalmi rendszerek modernizációjuk során a XIX. században másképp viszonyultak működésük anyagi, és megint másképp emberi feltételeihez: az anyagi feltételeket, amelyektől működésük függött, egyre inkább maguk gyártották – az emberi feltételektől viszont, melyeket is nem maguk gyártottak, egyre inkább függetlenítették működésüket. Viszont ennek során előáll az információval való gazdálkodásnak egy antinómiája, amely a XX. századra egy **második modernizációt** kényszerít s

**e második modernizáció során a gazdasági-társadalmi rendszereknek működésük emberi feltételeit éppúgy termelniük kell, mint az anyagiakat.**

## Információgazdálkodás és tudásgazdálkodás

A könyv úgy tárgyalja a gazdaságpszichológiát, mint ennek a fejleménynek a tudományát. Elvégre a második modernizáció során a gazdálkodás egyre nagyobb súllyal alakul át **információgazdálkodássá**, márpedig az információkezelésben mindaz, ami meghaladja a komputer kompetenciáját: pszichológiai jelenség; ilyennek a gazdálkodó rendszerbe illesztésével kell tehát boldogulni. Az infor-

mációgazdálkodás fogalma helyett (vagy mellett) egyre gyakrabban olvashatni **tudásgazdálkodásról**<sup>1</sup>, s ezzel összefüggésben egy most megjelent kitűnő könyv (Kocsis és Szabó, 2000) a pszichológia egyik közismerten központi fogalmát, a tudáshoz vezető **tanulást** arra használja, hogy vele a „posztmodern vállalat” gazdálkodásának meghatározó tényezőjét kezelje (jellemző, hogy a könyv központi fogalma: a tanulóvállalat).

Könyvünk a mondott összefüggésnek a szemszögéből vizsgálja a második modernizáció olyan további fejleményeit, mint az állami szervezet térnyerése a piaccal szemben a gazdaság feletti hatalomban s a tervgazdaságra épülő szovjet típusú rendszerekben egy illegális párt térnyerése a bürokráciával szemben az állami hatalomban.

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 piaccgazdaságban, a belőle kialakult vegyes gazdaságban, a tervgazdálkodás rendszerében, illetve abban, ami ennek lebomlásán keresztül Magyarországon a rendszerváltást megelőző két évtizedben kezdett kialakulni, s amit mai állapotában is súlyos következményekkel terhes leegyszerűsítés sommásan piaccgazdaságnak mondani.

Könyvemben végig olyan logikát alkalmazok, amelyet első látásra mind a gazdaságtan, mind a lélektan művelője különösnek tarthat:

A **gazdaságtan** logikája a körül a kérdés körül forog, hogy egy gazdasági szervezet, amelyben emberek tevékenykednek, mekkora dologi ráfordítással mekkora dologi kibocsátást tud elérni. A **pszichológia** szemlélete a tevékenység dologi terméke helyett ennek személyi feltételeivel számol, képességekkel és ismeretekkel, szükségletekkel és élményekkel, amelyek együttesen határozzák meg, miképpen működik egy szervezetben ez vagy az az ember. A **gazdaságpszichológia** mármost magával a tevékenységgel foglalkozik: nem azzal, amiből megterem, nem is azzal, ami belőle megterem, hanem magával az emberek tevékenységével, ahogyan egymással egy gazdasági rendszerben illeszkednek.

**A gazdaságtan, a pszichológia, – és a gazdaságpszichológia**

Nos, ezzel függ össze e gazdaságpszichológiai könyv gondolatmenetének az a sajátossága, hogy **személyek** legkülönbébb pszichológiai összefüggéseiről közgazdaságtani kategóriákban próbál gondolkodni – közben azonban amellet érvel, hogy maguknak a gazdasági összefüggéseknek a kezelésére ma nem alkalmas egy olyan kategóriarendszer, amely kizárólag **dolgok** termelésére, elosztására, cseréjére és fogyasztására vonatkozó fogalmakból épül. Így a könyv egyfelől a különféle emberi potenciált úgy tekinti, mint **humán tőkét**, amellyel kapcsolatosan pénzben lehet számítani, mekkora ráfordítást igényel az előállítás és mekkora a hozama a használatának. Másfelől a gazdasági folyamatoknak pénzben számítható közvetítője mellett számon tart egy másik közvetítőt is, amelyet pedig hagyományosan csak gazdaságon kívüli – erkölcsi, ideológiai, vallási – összefüggésben szoktak tekintetbe venni: a **szociális identitást** egy hozzá kapcsolódó taburendszerrel. A könyv egyszerre mutatja be, hogy ezzel a közvetítővel ugyanolyan gazdaságossági számításokat lehet végezni, mint a

---

<sup>1</sup> Ennek enyhített változata, amikor – főleg retorikai indítékú szövegekben – **tudás alapú gazdaságként** írják le a mai gazdálkodás rendszerét.

pénzben kifejezettekkel, hogy a kétféle számítás egymásba átfordítható<sup>2</sup> – és azt, hogy e kétféle számítás mindeközben egymástól eltérő logikát követ.

**Az eszmei szempont, ill.  
az anyagi szempont  
ártanak egymásnak**

A kétféle szempont bármelyikének elhanyagolása a másik „javára” valójában mindig ártalmasnak bizonyul ez utóbbira nézve. 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 bomláson 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 érzékelve sejteni.

S éppígy tapasztalni ma sokszor, mennyire pusztító hatású a kultúrára, hogy sorsa felől piaci megfontolások szerint döntenek. Könyvünk különböző oldalról fogja bemutatni azt az összefüggést, mely szerint a szellemi szféra ilyen megszorítása éppen az anyagi szféra válságának megoldását lehetetleníti el.

\*

**Naszreddin Hodzsa**

A gyakorlati alkalmazást tekintve a könyv amellel érvel, hogy a gazdaságpszichológia eljárásai olyanok, mint a Naszreddin Hodzsáé, aki egyszer olyan gazdasági hatótényező működését változtatta meg, mint amilyen egy gazdag nagyúr. Gazdag nagyúrnak mutatta drága köpenye és selyemturbánja azt az embert, aki éppen egy tóban fuldoklott, amikor Naszreddin Hodzsa arra haladt. Hősünk, amikor látta, hogy a tó partján segítőkész emberek hiába nyújtogatják a fuldokló felé a kezüket, hiába unszolják őt: „Add a kezed!”, rámutatott, hogy az ilyeneket „tudományosan, természetük jellegzetességének megfelelően” kell kimenteni, márpedig ki látott gazdag nagyurat, aki egyszer is adott volna valamit valakinek. „Nesze!” – kiáltotta hát Naszreddin Hodzsa, amikor ő nyújtotta a kezét, a fuldokló pedig, lám, azonnal utána is kapott.<sup>3</sup>

A helyzetet, amelyben két fél együttműködésére támadt szükség, persze, nem Naszreddin Hodzsa teremtette. Ha e helyzet adott tényezői közül hiányzott volna például az, hogy a feleknek van kezük, s ez tud mozdulni, akkor a mentés ügyét a fortély sem lett volna képes megmenteni.

**Szociális identitás**

Éppígy, természetesen, a gazdaságpszichológia sem maga teremti a maga helyzeteit. Ezek gazdasági folyamatok eredményeként állnak elő. Ám számunkra előnyös lefuttatásukhoz nagyon gyakran szintén szükség lehet gazdasági eszközökön felül még valamilyen járulékos fortélyra, s ezt a gazdaságpszichológia is úgy alkalmazza, hogy számításba veszi a helyzet tényezőinek szociális identitását. Egy működésképtelen rendszert működőképpé tud tenni, az egyféleképpen működőt pedig másféle működésre tudja készíteni, ha befolyásolni képes, hogy a tőle függetlenül adott hatótényezők közül melyik hogyan azonosítsa magát és másokat szóban forgó működésüknél fogva: vajon úgy-e például, mint

<sup>2</sup> A 2.3.3. fejezet bemutatja majd a szociális identitással végezhető számításoknak egy technikai eszközét, a *kiválasztottsági mértéket*.

<sup>3</sup> Szolovjov: *A csendháborító*. Bp.: Európa, 1987. 52–54. oldal.

aki ad, vagy pedig úgy, mint aki kap; s vajon ha fizetésre, kerül sor közte és partnere között, az a végzett tevékenységet úgy ellentételezi-e, mint munkát, amelyért elvárom, hogy nekem fizessenek, vagy pedig úgy, mint szórakozást, amelyért kész vagyok magam fizetni.

Egy ilyen gyakorlat kibontakoztatása érdekében e könyv elméletileg amellet érvel, hogy

**a lelki jelenségekkel gazdasági hatótényezőként kell számolni.**

Közgazdászoknak is és pszichológusoknak is.

\*

Kérdés, persze, hogy ha létezik is az az univerzum, amelyet a gazdaságpszichológia vizsgál – olyan pszichikus jelenségeknek a világa, amelyek gazdasági hatótényezőként működnek – van-e szükség a gyakorlati kezeléséhez erre a tudományra. Azoknak a száma, akik erre a kérdésre igennel válaszolnak, növekszik. De még közülük is „nincs” a válasza a legtöbbnek a további kérdésre: ahhoz, hogy egy működésképtelen rendszert **gazdaságpszichológia** alkalmazásával működőképpé tegyünk, vajon van-e szükség **gazdaságpszichológusra**. Elvégre, ahol e tudomány alkalmazásának intézményes szolgáltatásai nem léteznek, mert szolgáltatói – s Magyarországon gyakorlatilag mindmáig ez a helyzet – nem léteznek, ott is keresnek a gazdaságpszichológiai felismert problémákra valamilyen „barkácsoló” megoldást.

**Nobel-díj és  
gazdaságpszichológia**

A „barkácsoló” megoldás kényszerűségéhez vezető viszonyokat jól tükrözi a közgazdasági Nobel-díjak sorsának alakulása. Ezt a díjat azóta, hogy 1969-ben először ítélték oda, az első tíz évben olyan munkák nyerték el, amelyek éppúgy, mint szerzőik egész munkássága szigorúan megmaradt a gazdaságtudomány diszciplínájának keretein belül. Azóta viszont, hogy 1978-ban a díjat Herbert A. Simonnak „a gazdasági szervezetekben előálló döntéshozatali folyamatok úttörő vizsgálatáért” ítélték oda, 24 év alatt 14 olyan közgazdász nyerte azt el, akinek vagy maga a díjazott tudományos felfedezése volt gazdaságpszichológiai, vagy egy olyan további kutatása, amelyet a díjazotthoz hasonlóan szintén nemzetközi érdeklődés tüntetett ki.

Az említett Herbert Simonon kívül ilyenek az ifjabbik James M. Buchanan (1986-ban), Ronald H. Coase (1991-ben), Gary S. Becker (1992-ben), John C. Harsanyi, John F. Nash és Reinhard Selten (1994-ben), továbbá Amartya Sen (1999-ben). Maurice Allais az indexálással kapcsolatos szintisza közgazdasági teljesítményéért kapta a díjat, de felfedezése, az ő nevét viselő paradoxon gazdaságpszichológiai kézikönyvekben nem maradhat említetlenül. Figyelemre méltó, hogy Theodore W. Schultz a díjat 1979-ben még agrárgazdaságtani munkájával nyerte el, s csak utána fogott hozzá ugyancsak nemzetközi feltűnést keltett *Beruházás emberi tőkébe* című könyvéhez – a fentebb megnevezett Beckert viszont már az emberi tőkével kapcsolatos kutatási eredményeiért díjazták.

A tendenciának azonban egészen a legutóbbi időig nem az volt a dinamikája, hogy a díjazott gazdaságpszichológiai teljesítmények úgy álltak volna elő, hogy a közgazdász kérdésére pszichológus kereste volna a választ, hanem az, hogy a közgazdász maga kényszerült a saját pszichológiai kérdésére a választ is összebarkácsolni.

„Egészen a legutóbbi időig” – a megszorítás arra utal, hogy 2002-ben a közgazdasági Nobel-díj kitüntetettjeinek egyike pszichológus. S most először nemcsak következtetni lehetett rá, hogy a díjazott teljesítmény tulajdonképpen gazdaságpszichológiai, a Nobel-bizottság az indoklásban meg is fogalmazta, hogy azért adták a díjat Daniel Kahnemannak, mert „a pszichológia meglátásait integrálta a gazdaságtudo-

mányba” (for having integrated insights from psychological research into economic science).

Az itt tárgyalt tendenciának a legmarkánsabb megnyilvánulása azonban mégsem ez, hanem a 2001-es Nobel-díj. Ekkor a hivatalos indoklás még nem, de a három díjazott – George Akerlof, Michael Spence és Joseph Stiglitz – nyilatkozata rámutatott, hogy itt „a gazdaságtudomány, a viselkedéstudományok és a társadalomtudományok együttes eredményéről” van szó. Amiért viszont a tendencia legmarkánsabb megnyilvánulásáról kell beszélnünk, az nem ez, hanem az, hogy a díjazott kutatás *a pszichológiát makro-ökonómiai vizsgálódásba építette be*.<sup>4</sup>

\*

*Gazdaságpszichológia másképpen* – könyvünk alcíme három sajátosságra utal, ezek összességét éppen a makroökonómiai vizsgálódások lehetőségének szempontjából tartjuk fontosnak:

1. Az olvasó jóindulatú figyelmébe ajánlott *kézikönyv és egyetemi tankönyv* más hasonló – többnyire külföldön megjelenő<sup>5</sup> – gazdaságpszichológiai könyvekkel szemben nem a kísérleti pszichológia megállapításaiból indul ki, hanem az eleven gazdasági folyamatok által felvetett kérdésekre keresi a pszichológia válaszait.
2. A Magyarországon megjelenő hasonló kiadványokkal szemben nem külföldi eredményeket próbál átemelni, hanem a magyar gazdaság sajátosságait kutatja a gazdaságpszichológia eszközeivel. Ennek számára kihagyhatatlan szempont, miképpen korlátozza két társadalom egymásétól eltérő gazdaság-, politika-, ideológia- és kultúra-története a lehetőséget, hogy az egyikben tehető gazdaságpszichológiai megállapítást a másikban hasznosítsuk<sup>6</sup>.
3. Könyvünk vizsgálati módszere és gondolatmeneteinek logikája radikálisan szakít a **módszertani individualizmussal**, amely lehetővé teszi ugyan, hogy a pszichológia eredményeit a mikroökonómia hasznosítsa, ám e könyv pszichológiai eszközt kíván kínálni olyan makroökonómiai<sup>7</sup> vizsgálatokhoz

---

<sup>4</sup> Ezt a jól megállapítható összefüggést Nobel-előadásában teljesen explicitté tette Akerlof, amikor ezt a címet adta neki: „Viselkedés-makrogazdaságtan és makrogazdasági viselkedés” (Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior).

E Nobel-díjas gazdaságpszichológiai kutatást részletesen ismerteti könyvünk 2.1. fejezete.

<sup>5</sup> Öröndetes új fejleménye a helyzetnek, hogy a hivatalos magyarországi pszichológia a gazdaságpszichológia többévtizedes elutasítását feladva megjelentetett egy, a felsőoktatás céljaira ajánlott tankönyvet. A Hunyadi György és Székely Mózes (2003) által szerkesztett 941 oldalas könyv, amely Hunyadi György megfogalmazása szerint „a tájékozódást és tájékoztatást tűzte ki célul” (831. old.), jó színvonalú ismertetőjét adja azoknak a kutatásoknak, amelyeket a gazdaságpszichológia bejegyzett témaköreiben (pénz, adó, gazdasági szocializáció, szervezetek stb.) többnyire külföldön – elsősorban az Egyesült Államokban – folytattak.

<sup>6</sup> A történelmi előzmények meghatározó szerepét a jelenben megvalósuló interakció alakításában tárgyalja az 1.2.4. fejezet.

<sup>7</sup> „A mikroökonómia fókuszában a gazdasági szereplők, [...] az ‘egyéni döntéshozók’ (fogyasztók, háztartások, vállalatok stb.) állnak, illetőleg ezek általánosítható viselkedési jellemzői, döntési alternatívái, gazdasági reakciói. [...] A makroökonómia összevont (aggregált) mutatók, jellemzők formájában elemzi a gazdaság teljesítményeit, állapotát, fejlődési tendenciáit (éves nemzeti jövedelem, munkanélküliség, infláció, gazdasági növekedés stb.)” (Kopányi [szerk.], 1989; 8. old.)

is, ahol a társadalmat nem egy „másik egyén” képviseli, hanem valamilyen makroméretű képlet: piac, állami intézmények, kultúra, globalizációs folyamatok stb.).

\*

Még egy utolsó megjegyzés kínálkozik a Bevezetésbe: a könyv szerkezetéről.

A könyv minden fejezete rövid **felvezető** szövegben jelenti be, mivel fog a fejezet foglalkozni, majd minden fejezet mindegyik alfejezete azoknak a **téziseknek** az összefoglalásával zárul, amelyek mellett ez az alfejezet az érveit felvonultatta. A szerkezetnek ezt a logikai szigorúságát az indokolja, hogy az olvasó elnéző figyelmébe ajánlott szakmunka egyúttal **egyetemi tankönyv** is, amely későbbi szakemberek számára kell, hogy megalapozza ismereteiket, ezt pedig előmozdítja, ha az ismeretek számára az az univerzum, amelyre azok vonatkoznak, úgy tárulhat fel, hogy összefüggései intelligibilisek legyenek.

Az alapszöveg szigorú logikáját azután meghatározott pontokon megszakítják olyan további szövegek, amelyek beékelődésük pontjához egészükben logikusan illeszkednek, részeik között azonban már az **esszé** stiláris eszközei közvetítenek.

Úgy, mint az itt következő két iker-esszében is.

A szerző az értelmiségi ember egyik játékát üzte, amikor egy virtuális személy nevében produkált egy szöveget. Adott esetben ez egy könyvkritika volt, amely történetesen a szerző saját, éppen akkoriban megjelent könyvéről – első gazdaságpszichológiai alapvetéséről, jelen könyv távoli előzményéről – szólt.

---

## Gazdaságpszichológiai esszé

### Önkritika I Posztkapitalizmus?

Garai László: „...*kis pénz* → *kis foci*”? *Egy gazdaságpszichológia megalapozása*” című könyvéről (Magyar Közgazdasági Társaság kiadása. Bp., 1990)

Elcsodálkoztam, amikor először láttam leírva Garai László könyvében a szakkifejezést: posztkapitalizmus. Hogyan? utána lennének a kapitalizmusnak? Megjegyzem, erről már Sztálin elvtársnál olvastam. Annak idején. De azóta az idő kisajátítóit kisajátították. Garai Lászlót nem értesítették volna, hogy azóta már a posztkommunizmusnak jött el az évadja?

Aztán kiderült, hogy, úgy látszik, egészen másról van szó. Garai idézi Schumpetert, a kiváló közgazdászt: „A kapitalizmus 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 kapitalizmus átalakul, „csak ízlés és terminológia kérdése lesz szocializmusnak nevezni vagy sem”. A továbbiakban (mint írja, azért, hogy megkerülje ízlés és terminológia e kérdését) azt nevezi posztkapitalizmusnak, amivé a kapitalizmus átalakul – tekintet nélkül arra, hogy ez az új képződmény a piac mechanizmusára épül-e vagy pedig a tervezésére.

Ki vitathatná, hogy amivé a kapitalizmus átalakul, az időben utána van a kapitalizmusnak? S hogy ami időben utána van, az „poszt-”? Másfelől viszont e logikailag vitathatatlan szóhasználat esetleg nem csak ízlés és terminológia megkerülésére szolgált a szerzőnek, hanem tabuk megkerülésére is. Emlékeim szerint (s a könyv bibliográfiája – amelyben nagy bőségben találunk hivatkozást Garai saját korábbi munkáira – megerősíti az emlékek tanúságtételét) Garai László már több évvel ezelőtt is megjelentetett írást a posztkapitalizmusról. Akkoriban tabuk tiltották a vizsgálódást, amely kétsége vonta volna, hogy a „szocializmus” szocializmus. A „posztkapitalizmus” szóval azonban e tabuk szelíd öreit tovább lehetett szelídíteni: aki „posztkapitalizmus”-t mondott, az majdnem „szocializmus”-t mondott. Hiszen mi más következne „post capitalism”?

Hogy Garai László szerint mi *más* következik, ezzel foglalkozik gazdaságpszichológiai alapvetésének talán több, mint a fele.

A gondolatmenet tulajdonképpen egyszerű:

A kapitalista gazdaság a *dolgokat* olyanból, amilyenek, nagy tömegben átalakítja olyanná, amilyen e gazdaságban célszerűen használható. A posztkapitalista gazdaság pedig ezen annyit változtat, hogy a dolgok mellett feldolgozás tárgyává teszi a társadalmat alkotó *személyeket* is: ezeket is nagy tömegben átalakítja olyanból, amilyenek, olyanná, amilyent célszerűen használni tud.

A kapitalizmusnak a személyekre – a könyv érvelése szerint – azért nem volt gondja, mert még mielőtt valamelyikük gondot okozott volna, a rendszer lecserélte: vagy valamely gépi berendezésre, tehát olyan dologra, amelyet előzetesen célszerűen alakított ki, vagy pedig olyan más személyekre, akiket jó szerencsájuk úgy teremtett, hogy az előbbieknél jobban használhatóak legyenek. Mindkét cserének tulajdonképpen ugyanaz a feltétele: hogy a jól használhatósághoz a személynek ne holmi agyafűrt tulajdonságok ravasz kompozícióját kelljen hordoznia, hanem olyan egyszerű képességet, amelyet egy dologban (a gépben) is ki lehessen alakítani, vagy amely tömegesen megterem a lakosságban, s amely így, amint szükség támad rá, magától is mindig kéznél van.

A további gondolatmenet azután...

Itt szabadjon egy kitérőt tenni. A könyv gondolatmenete egyszerű – írtam pár sorral előbb. Hozzá kell azonban tenni: Garai valami elképesztően ért hozzá, hogy az olvasót óvja attól, hogy ezt észrevegye. Azt hiszem rájöttem, mi a trükkje: miközben gondolatmenetében meggyőzően halad előre, egyszer csak eszébe jut még egy (vagy több) mehökkentően újszerű ötlet, amelyet gyorsan lejegyez arra a helyre, ahol éppen áll a papír az írógépében. Ezek az ötletek különben többnyire érdekesek, az embernek néha kifejezetten kedve támad elolvasni azt a másikat, merőben más témájú könyvet, amelyet Garai László majd egyszer remélhetőleg meg fog írni a szóban *nem* forgó tárgyban. Addig pedig nincs más megoldás, mint az olvasónak észben tartani, hol hagyta el a szerző a saját gondolatmenetét, ahová különben majdnem mindig visszatér.

Most én is megpróbálok. Tehát: Garai László további gondolatmenete szerint a kapitalizmusban egy idő múlva többé már nem teljesül a kevésbé megfelelő személyek lecserélésének az a feltétele, hogy olyan egyszerű képesség hordozóiként legyen rájuk szükség, amely magától rendelkezésre áll, amint a szükség fellép. Ezért a posztkapitalista gazdasági rendszernek az emberről is gondoskodnia kell. Persze nem az isteni vagy a humanista Gondviselés kegyes értelmében, hanem a jó iparosnak a pragmatizmusával, amellyel ez gondoskodik, mielőtt munkához fogna, hogy a keze ügyében legyen minden szerszám, amelyre majd szüksége lehet.

A kétféle gondoskodás félreérthető módon hasonlít egymásra egy ponton: anyagi áldozatot követel az emberért. A könyv szerint a posztkapitalizmus általános tendenciája, hogy *az anyagi erőforrások növekvő részét humán erőforrások előállítására fordítják*. Például a nemzeti össztermék egyre nagyobb hányadát fordítják *képzésre*, sőt a második világháború utáni rekonstrukció befejezésétől fogva egyszerűen a lakosság *fogyasztására*; növekszik más – mezőgazdasági és ipari – tevékenységgel szemben a *szolgáltatások* részaránya. Szolgáltatások, fogyasztás, képzés közös jellemzője, hogy olyan ráfordításokat igényelnek, amelyek nyomán *nem újabb termék áll elő, hanem az embernek valamilyen új viszonya a maga gazdasági világához*.

Garai László szerint mármost az a műhely, amelyben ezt a sajátos hasznát hajtó iparkodást a posztkapitalista huszadik században tömegméretekben és a legszembeötlőbb módon gyakorolják: a hol ilyen, hol olyan (fasiszta, nemzeti szocialista, bolsevik) ideológiával képződő *totális állam*.

A szerző a totális államokat megpróbálja ideológiáktól függetlenül vizsgálni. Ugy érvel, hogy attól, hogy ezek a társadalmak saját ideológiájuk fényében nagyszerűek, még nem maradtak volna fenn olyan sokáig, s attól, hogy valamely ellentétes ideológia fényében förtelmesek, még nem buktak volna meg. A könyv a fennmaradásukat is és a bukásukat is azzal magyarázza, ahogyan ezek a rendszerek betöltötték a *szerszám* funkcióját abban az ipari folyamatban, amelyben a *nyersanyag* szerepét emberek játszották. Garai László elgondolása az, hogy amíg ezek a totális államok betöltötték ennek az embereknek esztergáló szerszámgépnek a funkcióját, addig fennállottak – s amint nem tudtak többé ilyen eszközül szolgálni, összeomlottak.

Ilyen egyszerű volna? Nem, a könyv nem kelti azt az érzést, hogy ilyen egyszerű. Mert például következetesen megkülönbözteti egymástól a fasiszta, illetve a szovjet típusú totális állam bukásának okát és módját. A fasiszta típusú totális állam *műszaki*, a szovjet típusú viszont

gazdasági okokból omlott össze – remélem, a szerző megbocsátja nekem, ha így foglalom össze könyvének mondanivalóját e tárgyban. Vagyis a fasiszta totális államról, miután kétségtelen kezdeti sikereket tudott felmutatni abban a technológiában, amellyel a céljainak megfelelő személyek nagyüzemi gyártását folytatta, gyakorlatilag kiderült, hogy nem az ember új viszonyainak, pusztán új tulajdonságainak gyártásához tudta megtalálni a „know-how”-t. A szovjet totális állam viszont a viszonyok gyártásához szolgáló technológiát Garai László szerint egyre magasabb termelési költségekkel alkalmazta.

A fasiszta típusú totális állam – Garai így érvel – az embereket illetően csak tulajdonságaikra ügyel: például (a példa nem a könyvből származik) a zsidók kiirtására azért létesített nagyüzemeket, mert kártékonyak ítélte magára nézve olyan tulajdonságaikat, mint hogy folyton okoskodnak, mielőtt elhinnének valamit, meg hogy mindenféle ötleteik támadnak arra nézve, hogyan lehet a legképtelenebb rendszer ellenére is életben maradni. A szovjet típusú totális állam viszont nem, például, ellenforradalmi vagy kulák *tulajdonságú* személyektől akart megszabadulni, hanem olyanoktól, akiknek *viszonya* az egységbontás. Ha a fasiszta állam azért akar kiirtani, mert zsidónak vél, megvan a lehetőség, hogy elővedd azt a tulajdonságodat, amellyel bizonyítani tudod, hogy nem vagy az. Viszont ha a szovjet állam azért akar kiirtani, mert egységbontót gyanít benned, nem szállhatsz vitába vele, olyan viszonyt szegezve szembe a váddal, mely azt kizárja, mert e vitába szállás, e szembeszegülés: maga a megvalósult egységbontás (ez a példa viszont a könyvből származik).

Garai László könyve a totális államokat nem az egyetlen, csupán a leginkább szembetűnő formának láttatja, amelyben megvalósul a posztkapitalizmusnak a tendenciája, hogy anyagi erőforrásokat sem kímélve termelje meg a humán erőforrásokat. Amikor ez utóbbiaknak a termelése az előbbieket aránytalanul nagy feláldozását követeli meg, akkor a rendszer összeomlik. A szerző érvelése szerint éppen ez vezetett a szovjet típusú társadalom összeomlásához. De maga a tendencia általánosan jellemzi a posztkapitalizmust.

\*

Elháríthatatlanul felvetődhet az olvasóban a kérdés: mindez mennyiben tekinthető gazdaságpszichológiának? Én úgy gondolom, hogy ha Garainak igaza van abban, hogy *a gazdaságpszichológia tárgya: a gazdasági tényezővé lett lelki jelenség*, akkor minden olyan eszköz, amellyel a modernizálódó társadalom a gazdasági tényezővé lett lelki jelenséget akarja befolyásolni, tárgya ennek a tudománynak, bármennyire szokatlan is, hogy a totális államok intézményeit ne az ideológiának, a politológiának, a szociológiának, hanem egy új tudománynak – a gazdaságpszichológiának – az eszközeivel kezeljük.

Az én gondom Garai László könyvével nem az, vajon amiről szól, *az gazdaságpszichológia-e*, hanem, hogy *a gazdaságpszichológia az-e*. Ha úgy éreztem is a könyv elolvasása után, hogy talán most már *kezdem* érteni, mi is volt az a lidércnyomás, amely alatt átáldottuk magunkat a huszadik századon, szívesen olvastam volna arról is, ami külföldi szakmunkáknak hagyományos tárgya, mint: megtakarítás, vállalkozás, az emberek ökológiai magatartása, adófizetők és adócsalók taktikái. Természetesen nem az említett témákkal kapcsolatos tananyag felmondását hiányolom a könyvből, hanem azt, hogy jelenlegi életünk legégetőbb gazdaságpszichológiai kérdéseire nem segít közelebb a válaszhoz:

Mitől függ, hogy valaki ma azzal fog-e itt vállalkozásba, hogy bármivel, de minél hamarabb megszorítsa a pénzét, vagy pedig azzal, hogy meghonosítson Magyarországon egy ismeretlen terméket vagy szolgáltatást, ami hosszú távon nagyon kifizetődő lesz számára?

Mitől van, hogy az inflációs várakozásokra ma nem úgy reagálunk, hogy megtakarított pénzünkön, mielőtt még teljesen elértéktelenedne, összevásárolunk bármit, ami kapható, hanem úgy, hogy még többet takarítunk meg „a nehéz időkre”?

Mitől függ, hogy rájön-e az ember, hogy az általa termelt környezetszennyező anyag a családja is a fogyasztója, nem csak a többiek?

Addig is, amíg a hazai gazdaságpszichológiai kutatás majd választ talál ilyen kérdésekre, hadd zárjam e kritikát egy olyannal, amely éppígy modernizációs gyötrődéseinknek a legújabb menetével kapcsolatos, de a könyv bőséggel tartalmaz adalékot a megválaszolásához:

A posztkapitalizmusról Garai László könyve azt bizonyítja, hogy a modernizáció XX. Századi szakaszának általános tendenciája, s hogy benne – akár a totális államok valamelyikének a

formájában, akár más formában valósul meg – az anyagi erőforrások *növekvő* részét humán erőforrások előállítására fordítják.

Magyarországon viszont a rendszerváltás óta ezt halljuk: a totális állam évtizedei után *vissza kell térni a kapitalizmushoz*. És valóban: az anyagi eszközöknek egyre *csökkentik* azt a részét, amelyet humán beruházás céljaira fordítanak, s a rendszerváltásnak még távlati terveiben sem szerepel olyan elgondolás, hogyan lehetne ezen az irányzaton a nemzetközi modernizációs tendenciának megfelelően változtatni.

Vajon fel lehet-e építeni a kapitalizmust egy országban?

---

A szerző a kedvére való játékot – a virtuális könyvkritikát – megismételte következő könyvének megjelenésekor.

---

## Gazdaságpszichológiai esszé

### Önkritika II Hámozott luftballon – vagy mégsem?

Garai László: „...elvelyültem és kiváltam”: Társadalomlélektani esszé. az identitásról  
(T-Twins Kiadó. Bp., 1993)

Új *fél*könyvet olvastam Garai Lászlótól – viszont elolvastam kétszer, s most azon tűnődöm, vajon érvényes-e erre az *anyagra* is a *forma*, melynek értelmében  $2 \cdot \frac{1}{2} = 1$  (vagyis egy fél, de kétszer véve annyi, mint egy egész egyetlen egyszer).

Garai elméletének értelmében, melyet a mondott könyv bemutat, igaznak kell lennie. Hiszen ez az elmélet nem kevesebbet állít, mint azt, hogy a forma a lelki jelenségek világában *teljesen* független az anyagtól, amely hordozza. Sőt!

Ahhoz, hogy ezt a „sőt”-öt érdeme szerint tudjuk megítélni, a következőket kell szem előtt tartanunk:

A dolgokat és a személyeket tulajdonságaik jellemzik. A tudományoknak hosszú hagyományokra visszamenő szokása, hogy ezeket próbálja megállapítani, ha arra kíváncsi, meghatározott külső hatásnak kitéve hogyan viselkedik dolog s személy. A pszichológia beilleszkedik ebbe a hagyományba, amikor például személyiségszichológiaként tesztek s más trükkök hosszú sorát eszeli ki avégett, hogy általuk kideríthesse a személynek ezeket a – rejtőzködő – *tulajdonságait*.

Nem elsődleges szempont, de a mai világban utolsó sem lehet, hogy ez a teljesítménye teszi a pszichológiát piacképessé: mit meg nem ér az üzleti világnak, ha megtudhatja, hogy kiben mi lakozik, hogy kitől mi telik ki! Hogy mást ne mondjak, micsoda összegeket vagyok hajlandó kifizetni egy fejevadásznak, hogy a megfelelő tulajdonság mentén kiválassza nekem azt az embert, akire majd rábízhatom a pénzemet, a vállalatomat, hasznot hajtónak remélt ötleteimet, hogy menedzselje őket, egyszerre juttatva érvényre az én érdekemet s a magáét!

Ha Garai Lászlót nem érdekli, tud-e vagy sem fizetőképes keresletet támasztani maga iránt a pszichológia, ez szíve joga. De ha a személyek tulajdonságai helyett viszonyaikat firtatja, akkor is tudnia kell, hogy ez utóbbiak formáját az előbbiek szolid anyaga hordozza. Ha két személynek ismerjük már a tulajdonságait, akkor *ezek alapján, másodlagosan* megállapíthatjuk a viszonyaikat is: ha tudjuk, hogy Péter is, meg Pál is szorgalmas, akkor arra következtethetünk, hogy *e tekintetben* hasonlóak egymáshoz; Petra és Paula pedig, ha egyikük okos, másikuk meg „egy kicsikét butácska”, akkor *e tulajdonságukra nézve*, úgy látszik, különbözőek.

Persze tudnivaló, hogy a formát gyakorta csak az őt hordozó anyagok kölcsönhatása alakítja ki: például a luftballon „héjáról” igazán nem állítható, hogy önmagában lenne

gömbformája, nem tagadható, hogy illetlen asszociációkat keltő saját formája csak a beléfűjt gáztól alakul gömbbé – mégis képtelenség volna ebből arra következtetni, hogy ha eltávolítjuk a luftballonról e szolid anyagot, a megmaradó gáz önmagában gömbformájú lesz.

Garai László pedig mintha a hámozott luftballont fedezné fel, amikor igenis azt állítja, hogy a lelki jelenségnél a forma boldogul anyag nélkül: „A szociális kategorizáció vonatkozásában sem az a fontos – olvassuk a könyv 35. oldalán – , hogy a tulajdonságok *szubsztanciáját* tekintve mit tesz, mit mond, mit gondol, mit érez valaki, hanem hogy a viszonyok *formáját* illetően például ugyanúgy vagy éppen másként teszi, mondja, gondolja vagy érzi a dolgokat, mint a maga – pozitív, illetve negatív – társadalmi-kulturális referenciája.”

S ebből Garai éppenséggel arra következtet (erre utaltam fentebb egy „sőt”-tel), hogy a forma utólag alakítja ki magának az anyagot, amely hordozni képes, hogy a viszonyok mintegy a maguk képére szabják a tulajdonságokat. A fenti példával szólva: hogy Péter csupáncsak azért lesz szorgalmas, hogy ezáltal hasonló legyen Pálhoz, s hogy Petrát nem más teszi okossá, mint az a (tudattalan?) vágya, hogy ennek révén megkülönböztesse magát Paulától.

Azt pedig, hogy új *fél*könyvet olvastam erről Garai Lászlótól, azért írom, mert három évvel korábban már lehetett tőle olvasni egy könyvet (“...*kis pénz ‘ kis foci’?*” *Egy gazdaságpszichológia megalapozása*. Magyar Közgazdasági Társaság kiadása. Bp., 1990), amelyben már ki volt fejtve a szociális identitásról szóló elmélet, mely szerint az egyénnek nemcsak saját – pszichológiai – tulajdonságai másodlagosak a társadalmi azonosságára nézve, hanem még azok a szociológiai minőségek is, hogy magyar-e vagy német, zsidó vagy katolikus, burzsoá vagy proletár. Ott ezt az elméletet, mely az elsődlegességet a viszonyoknak tulajdonítja, arra használja Garai, hogy az emberek gazdasági magatartását vezesse le egy ilyen identitásból. Eszerint nem azért vásárolnék például hűtőszekrényt vagy benne tárolható whiskyt, mert az előbbinek a használata, illetve az utóbbinak a fogyasztása kielégíti holmi szükségletemet, amely jellemző tulajdonságaim egyike. Hanem azért, hogy társadalmi, tehát másokhoz viszonyított azonosságomnak adjak nyomatékot: vagyok én is olyan, mint X, akinek már van frizsiderje; különb vagyok, mint Y, aki nem skót gabonapállinkát hajt fel, hanem magyar bundapállinkát nyakal.

Itt viszont, új könyvében Garai László ugyanazt az elméletet arra veti be, hogy *József Attila alkotáspszichológiai kórrajzát* rajzolja meg.

\*

Be kell vallanom, hogy engem, aki csak „műélvezője” vagyok a pszichológiának, e tudomány egész történetéből leginkább két irányzat tudott mindig megigézni. Az *alaklélektan* az egyik, amelyik azt tanítja, hogy élményeink olyan formák szerint rendeződnek, amelyek nem a reánk ható anyag valóságos formái, hanem ezeket a lélek mintegy tökéletessé teszi: ami a valóságban felemás, az az élményben egyértelmű lesz. S a *pszichoanalízis* a másik, amely arra tanít, hogy tudatos élményeink és tetteink csak kifejezik azokat a tudat alatti, mélyebb tendenciáinkat, amelyek valahogy azzal kapcsolatosak, hogy kik vagyunk, kik vágyunk lenni és kikké kell lennünk.

Garai László könyve azt az érzést keltette bennem, mintha e két elméletet valahogyan egyszerre alkalmazná a szerző. A társadalmi azonosság az ő számára csak felemás „anyag”, amelynek a szociális kategorizáció úgy ad formát, hogy egyértelművé túlozza a kétértelműt, miközben „tettek, szövegek, érzések és gondolatok” (amelyek anyaga Garai szerint eredetileg szintén kétértelmű) „azáltal nyerik el a maguk formáját, hogy részt vesznek ennek a társadalmi személyazonosságnak a formálásában” (119. oldal). Ezáltal tetteknek, szövegeknek, érzéseknek és gondolatoknak, mindannak, „amit tudatunk produkál... és amit testünk művel... a pszichológiai titkát csak úgy lehet megfejtetni, ha olyan jelként értelmezzük őket, amelynek az a mágikus tulajdonsága, hogy általa kap hangsúlyt vagy tűnik el élményünk számára egyik vagy másik társadalmi viszonyunk, mely meghatározza, kik is vagyunk” (34. oldal).

A bűvészmutatványok, amelyeket a maga elméletének igazolására Garai egyszer Shakespeare-rel mutatott be, máskor nizzai tanítványaival vagy egy fejlődésben lévő nővérpárral (akik alkalmasint a szerző gyermekei), elszórakoztattak. De a könyvet úgy olvastam, mint olyasmit, ami egy agytornán kívül nem sok egyebet kínál az olvasónak.

Így olvastam – egészen a József Attila-tanulmányig. Ebben volt az a pont, mely arra készítetett, hogy a könyvet előlről kezdve újra elolvassam. Gondoltam, mégis megnézem magamnak azt az

elméletet, amelyet az első benyomás a valóságtól ennyire távolinak mutat, s amely utóbb ennyire közel tud vinni a reál építhető módszerrel egy József Attila formátumú alkotó lélektanához.

A szerzőt különben elméletével összhangban József Attilának sem a valóságos tulajdonságaira kíváncsi. Például mielőtt azzal foglalkozna, hogy József Attila társadalmi azonosságának vonatkoztatási kerete a proletariátus lett, elidőzik annál az epizódnál, amikor ez a keret a magyarság volt. „Persze, magyarnak lenni merőben más tulajdonságokat jelent, mint proletárnak lenni. József Attila számára azonban nem ezek vagy azok a tulajdonságok voltak fontosak, hanem egy viszony” – mondja Garai a szóbanforgó könyv Fészek Klub-beli bemutatóján. Az általa ott mondottakat a *Magyar Hírlap* kulturális mellékletében közzétett szöveg alapján idézem, ahol az olvasható, hogy ez a József Attila számára fontosnak mondott viszony: „akár a magyarságban, akár a proletárságban – mindegy, melyikben! – *elveygylve kiválni* emberség tekintetében. A proletárság végül azért bizonyult jobb anyagnak ahhoz, hogy József Attila számára ezt a formát hordozza, mert lehetővé tette, hogy újra meg újra felmutassa ezt: a kommunisták közé azért lép, hogy módja legyen e radikális munkáspártban *elveygylve kiválni* proletárság dolgában.”

Garai még megjegyzi, hogy a kommunistaságban sem e politikai kategória tulajdonságai váltak fontossá József Attila számára, „ugyanazt a funkciót”, mondja, „betölthette volna a kvéker felekezet vagy a sporthorgászok köre is, feltéve, hogy hordozza azt a viszonyt, amelyet József Attila számára ekkor történetesen a kommunista párt hordozott. Tudniillik, hogy erre a minőségre nézve megintcsak kiválik, ha *elveygyl*... ezúttal saját magában.” S még előadja, hogy „*elveygyl*ni saját magában annyit tesz, hogy az ember a maga élményeinek minden egyes pillanatát úgy éli meg, mint ami ugyanahhoz a személyhez tartozik”.

Azért idézem ilyen hosszan Garai Lászlónak ezt a saját könyvét bemutató szövegét, hogy segítsen nekem érzékeltetni a fordulatot, amely olvasói élményemben bekövetkezett, amikor a József Attiláról szóló fejezetbe fogtam. Egészen addig, mondom, agytornának, semmivel sem többnek vettem Garai strukturalista bűvészműtávjait. Például azt, amikor azon szorgoskodik, hogy megértse és megértesse „a bolsevik típusú szociálpszichológiai szerkezet paradoxonjait” s evégett bemutat egy elegáns szerkezetet, amely koncentrikus körökből áll: a társadalom legtágabb körén belül a proletárság szűkebb köre, ezen belül a bolsevik típusú párté, még beljebb annak Központi Bizottsága, majd még annál is központibb bizottságai s legbelül a főtitkár. Szellemesen találónak vettem, amikor ezt a szerkezetet a Matroszka-babakéhoz hasonlítja. Ám további fejtegetéseit – hogy ez a szerkezet hogyan következik Marx elméletéből, belőle meg Sztálin gyakorlata – csak akkora érdeklődéssel követtem, mint tenném az archeológuséval, amikor azt magyarázná, hogy az általa talált agyarból hogyan lehet rekonstruálni a mammut teljes testfelépítését: neki is elhinném az érvelést, neki is tiszteletben tartanám őskövületek iránti érdeklődését, de őt sem kívánnám, ahogyan Garait sem kívánom követni a kipusztult konstrukciók világába.

S akkor Garai fogja *ugyanezeket* a koncentrikus köröket, és bemutatja rendszerüket mint József Attila szociális identitás szerkezetét, amely, érvel meggyőzően, egyszersmind József Attila személyiségének is szerkezete, mégpedig olyan, amelyből az ihlet kreatív pillanatai is leszármaztathatóak.

„*Elveygyl*ni saját magában annyit tesz”, idézem az előbb, „hogy az ember a maga élményeinek minden egyes pillanatát úgy éli meg, mint ami ugyanahhoz a személyhez tartozik”. Garai László az „*elveygyl*tem és kiváltam” szerkezetének koncentrikus körein belül maradva kimutatja, hogy József Attila életében az önmagával való harmónia egészen kivételes időszaka társainak és verseinek együttes tanúsága szerint az alatt a három év alatt (1929 második felétől 1932 szeptemberéig) következett be, amikor a kommunista párt volt az, amelybe „*elveygylve* kiválhatott”.

Sőt, nemcsak József Attila, hanem az egész humán értelmiség tekintetében olvashatunk valami figyelemre méltót arról, hogy miért lett egy időben olyan vonzó a számára a munkásmozgalom és ezen belül a kommunista párt. A humán értelmiségi, írja Garai László, egyfelől demokrata (minthogy érdeklődése *minden ember* értékvilágához kapcsolódik), másfelől viszont arisztokrata (minthogy minden ember *értékvilágáról* van szó a számára). Erre az antinómiára ígért megoldást Marx történelemfilozófiája. Garai az úrfelmutatás keresztény misztériumának analógiájára a „*prolifelmutatás* különös szentségéről” beszél: ahogyan ott a felmutatott kenyér Krisztus testévé lényegül, úgy a Marx által felmutatott proletariátus *mint tömeg válna elitté*. Ugyanez „a továbbiakban megismétlődik a kommunista párton, amelynek tagjait egy eredetükre nem tekintő szigorú fegyelem gyúrja *masszává* és ugyanez a kemény fegyelem ígéri a garanciát, hogy e szervezet *élcsapatként* működhet. Így a humán értelmiségi számára egy ilyen osztállyal és egy ilyen párttal való kommúnió egyszerre ígéri annak

lehetőségét, hogy demokrata legyen, és azét, hogy arisztokrata: hogy elvegyüljön és hogy kiváljon” (131. oldal).

Magára József Attilára visszatérve: a Garai-féle strukturális (strukturalista?) elemzésnek akkor szegődtem végképp hívévé, amikor a szerző meggyőződött arról, hogy József Attilánál „az ihlet ugyanolyan logika szerint választja ki a műalkotást a valóság elemei közül, mint ahogyan maga József Attila kiválik társadalmi azonosságának különböző emeletein annak a szociális kategóriának a közvetítésével, amelybe elvegyül” (133. oldal), s hogy ezt az érvelést nemcsak József Attila filozófiai szövegeiben találjuk meg, hanem például ilyen verstördék-részletben is:

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

„A forma immáron nemcsak annak a viszonyoknak a formája, amely identitását, hanem azé is, amely a legfontosabb teljesítményét határozza meg József Attilának: azt, hogy költeményeket produkál” – olvasom Garai bemutató szövegében, s ha ott ez csupán deklarálva van, akkor a könyv verselemzései (vers-lélekelemzései?) meggyőznek arról, hogy ez az összefüggés nem csak Garai László (és József Attila) filozófiai képzelgésében létezik, hanem József Attila valóságos alkotói életrajzában is.

Egy példa azokból az elemzésekből, amelyek azt hivatottak bizonyítani, hogy József Attila identitásának, illetve verseinek alakítása szorosan összefügg egymással:

Garai 1932-re teszi a kezdetét annak a folyamatnak, amelyben megbillen József Attila szociális identitásának az az épülete, melyben tehát a kommunista párthoz tartozás közvetíti a proletári identitást, ez utóbbi pedig az emberi értékeket. A hasadás a kommunista párthoz való viszonytal kezdődött, s ez 1933 elején – Hitler hatalomátvételekor – a munkássághoz való viszonyt még nem érintette. Ekkor írja József Attila a balladát, amelyet a proletárnak ajánl:

Proletár! folytatnám, de unnád;  
tudod, hogy nem élsz lazacon  
amíg tőkések adnak munkát,  
a tőkéséké a haszon.

A meg hasonlításnak még akkor sincs tudatos nyoma, állítja Garai, amikor félévvel később József Attila egy kicsit átírja a verset. A balladai ajánlás akkor így kezdődik:

Testvérem, folytatnám, de unnád...

1934 nyarán, egy további apró átírás nyomán az ajánlás megszólítottja már: „Öregem”; még további néhány hónappal később pedig az egyébként is átírt ajánlás így kezdődik:

Attila, folytatnám, de unnád.

Az ember szociális identitása összefügg azokéval, akiket megszólít. Így árulják el e vers módosulásai, még mielőtt szerzőjük a tudatára ébredne, hogy alig másfél év alatt hogyan módosul az ő társadalmi azonossága.

Az ilyen strukturális elemzéseknek egész tűzijátékával igazolja Garai László a tételét: a József Attila által produkált legkülönbözőbb megnyilvánulásokat – testi és lelki betegségének tüneteitől költői és bölcséleti művein keresztül a végső tétlig, amellyel sorsát beteljesítette – úgy kell tekinteni, mint megannyi eszközt, amelyek az ő tudata alatt készülnek, de célirányosan. Céljuk az, hogy József Attila egyértelművé tegye általuk felemás társadalmi identitását: hogy árvaként nevelőszülőkhöz adják, pedig szülei élnek; hogy proletárként nyomorog, pedig nem bémunkából él; és mind a többi. Mert „József Attila életrajzában szinte nem is volt olyan tényező, mely egyértelműen jelölt volna ki számára helyet egy társadalmi univerzumban” (115. oldal); az a valóságos szociális identitás, amelyet József Attilára rámért a sorsa, *egyértelműen felemás*, mondhatnám Garai paradoxonjainak a modorában játszva a szóval.

A Garai-paradoxonok – majdnem azt írtam: *garadoxonok*, annyira összekapcsolódtak számomra olvasás közben a szerzővel e furcsa logikai alakzatok. A 22-es csapdája: aki a hadrakelt seregben játssza a bolondot, ezzel tanúságát adja normális gondolkodásának, amellyel, lám, keresi a

túlélés cseles módozatait. Garai ezt a paradoxont éppen nem említi, de egyébként imponáló az összefüggéseknek és vonatkozásoknak az a gazdagsága, amelyben a szociális identitás paradoxonjai rázúdulnak a könyvből az olvasóra. A komikustól („Azt hittem, hogy hipochonder vagyok, de kiderült, hogy csak képzelődöm”) a tragikusig (a dolgok rendje előírja Lear király birodalmában, hogy uralkodói személyének akaratát érvényesítse döntéseiben a király – ehelyett ő személyes akaratának önkényével rá akarja kényszeríteni az országra a dolgok egyenlősítő rendjét).

Néha fárasztott a fegyelem, amelyet egy-egy paradoxon logikus végiggondolása megkívánt, mindig pihentetett viszont a paradoxon csattanójának szellemessége. Ám egy percre sem jutott eszembe, hogy komolyan vegyem e csattanókat s tragikumán tűnődjek például egy olyan konfliktusnak, amely – Garai olvasatában – akkor válna tragikussá, „amikor a harc a második hatványon lép be a két fél viszonyába: Romeo azért keveredik harcba Tybalttal, mert az vele harcolni, ő viszont azzal megbékélni akar” (70. oldal).

Kerülendő azt a széleskörűen elterjedt „stiláris” eszközt, amelynek forgatásával úgy lehet „szellemes” hatást elérni, hogy a kritikus az olvasót eredeti összefüggéséből kiemelt szövegrész bizarrságával szembesíti, hadd írjam ide, hogy a könyv definiálja, hogy egy viszony „második hatványáról” akkor beszél, amikor „a tényezők között, amelyek meghatározott viszonyban vannak egymással, szerepel maga ez a viszony is”. Ahogyan „a fizikai jelenségek világában... előfordul, hogy a tényező, amelynek az idő múlásával bekövetkező változását jellemezni akarják, maga a változás, amely egy tényezőt az idő múlásával végbemegy, s ilyenkor az időhöz való viszonyoknak a második hatványával jellemeznek, éppígy például az a viszony, mely szerint a nevelő szavát meg kell fogadni, szerepelhet a nevelő azon szavai között, amelyeket eszerint meg kell fogadni” (67. oldal). Úgy hogy a *Rómeó és Júlia* vagy bármely más Shakespeare-tragédia Garai által számontartott paradoxonával nem is az a bajom... pontosabban: nincs is bajom. Csak éppen a tragédia az én számomra valami megrendítően komoly dolog, márpedig amikor Garai Lászlónál azt olvasom, hogy Macbethről az volt megírva a sors könyvében, hogy dacoljon a sorsával, akkor semmivel sem érzek több megrendülést, mint amikor Karinthy Frigyesnél azt olvasom, hogy „Pista azt mondja, hogy hazudik, de nem hazudik, tehát hazudik”.

S e tekintetben megint csak a József Attila-tanulmány jelentette a fordulatot olvasói beállítottságomban.

József Attiláról két paradoxont olvashatunk a könyvben. Mindkettőt a kommunista párt méri rá (már tudjuk, hogy nem politikai tulajdonságai révén, hanem annál a viszonynál fogva, hogy József Attila társadalmi személyazonosságának rendszerében a kommunisták kategóriája egy időben történetesen a központi tényező lett). Az egyiket akkor méri József Attilára, amikor elzavarja őt – a másikat akkor, amikor megpróbálja visszahívni.

Az elzavaráshoz az a filozófia tartozik, hogy József Attilának azért nincs helye a kommunisták között, mert merőben más a gondolkodása, mint a kommunistáké – s ha József Attila ezt vitatni próbálná, amellett érelve, mennyire nem más, máris demonstrálná, mennyire tény, hogy más.

Éppígy a visszahívási kísérlethez is tartozik egy filozófia: eszerint József Attilának a kommunisták között van a helye, mert ugyanúgy gondolkodik, mint a kommunisták. Ezúttal József Attila ha maga is így gondolná, ezzel meg is teremtené az alapot ahhoz, hogy így gondolja – ám ha azt gondolná, hogy ő éppenséggel másképp gondolkodik, mint a kommunisták, pusztán ennél a gondolatánál fogva máris valóban másképp gondolkodna.

„S bármelyik esetben annak, hogy azt gondolja, amit gondol, attól lesz alapja, hogy azt gondolja, amit gondol” – olvasom a könyvben (176. oldal). Ezt azonban már nem vehetem viccnek, mert a személyes identitás egyik vagy másik módon való paradox szerkezetéből az elemzésben olyan következmények adódnak, amelyeknek valódi tények felelnek meg József Attila élet- és alkotástörténetében.

Amikor e tények sorában annak bukkantam a magyarázatára, hogy a Gyömrői Edithez írott versekből tökéletesen hiányzik mindennemű közéleti mondanivaló, míg a Flórához címzettékben olyan áradó bőséggel van jelen, mint egy fordított Móríckánál, akinek mindenről ez jut eszébe – ez volt konkrétan az a korábban már említett pillanat, amikor a könyvet előlrol kezdtem olvasni.

\*

Nem mondhatom, hogy az újraolvasás során minden fenntartásomat feladtam. Elfogadom, hogy József Attila (és bárki más) lelki és testi megnyilvánulásainak összefüggéseiből sokkal többet értünk meg, ha viszonyaiból, mint ha tulajdonságaiból indulunk ki. De továbbra sem tudom elfogadni, hogy ne lenne egy olyan végső tulajdonság, amely tekintetbe jön, ha azt is meg akarjuk érteni, hogy például József Attila a maga identitásproblémáit miért éppen versek, és miért nem, mondjuk szobrok alkotásával próbálta feldolgozni; sőt, hogy egyáltalán miért alkotás útján és nem például azon a módon, ahogyan Hasfelmetsző Jack.

Másfelől a József Attila-esettanulmány után az előzmények újraolvasásakor kiderül, hogy nem is ez az egyetlen pont, ahol a valóságtól nagyon távolinak látszó elmélet közel visz a valóság megértéséhez:

Bevallottam korábban, hogy vonakodva követtem a szerzőt a bolsevik típusú öskövületek világába a paradoxonok bogozgatásából spekulatív úton levonható következtetések felé. S lám csak, mi derül ki, ha az ember mégis megnézi, hogy miféle paradoxonokról is van itt szó.

Garai László ebben a fejezetben – korábbi, gazdaságpszichológiai tárgyú könyvének fejtegetéseit sokszor ismételve – amellet érvel, hogy a totális államok végül is a nagy gazdasági rendszerek működéséhez próbálták előállítani azt a szociálpszichológiai feltételt ami a piacgazdaság esetében a *tökéletes verseny*, a tervgazdálkodás esetében pedig a *tökéletes monopólium* lenne. Az előbbit az biztosítaná, ha a gazdasági élet tényezői egymással azonos súlycsoportba tartoznak – az utóbbit pedig, ellenkezőleg, az, ha egy abszolút túlsúlyos tényező mellett a többi egyszerűen nem jön számításba.

Az első paradoxon mármint, amit ezzel kapcsolatosan a könyv megfogalmaz, az, hogy a tökéletes verseny feltételét egész addig nem sikerült biztosítani, amíg azzal a szuperhatalommal, amely a versenyre építette volna a maga gazdaságát, versenyre nem kelt a másik szuperhatalom, hogy a monopóliumra épített gazdaság fölényét bizonyítsa. Minthogy az egymással versengő két szuperhatalom akkoriban egymással azonos súlycsoportba tartozott, a szovjet szuperhatalom azzal, hogy versenyre kelt a másik szuperhatalommal, a történelemben első ízben biztosította a tökéletes verseny addig hiányzó feltételét ahhoz, hogy a piacgazdaság minden előnye kibontakozhasson, s ezzel megpecsételte a maga sorsát.

Ez volt tehát az első paradoxon. Ezzel kipusztult a világból az a gazdasági-társadalmi rendszer, amelynek még fénykorában sem sikerült biztosítania a maga működéséhez a tökéletes monopólium feltételét.

Most naponta értesítenek minket, hogy immáron egyetlen szuperhatalom maradt, amely ellensúly nélküli tényezőként nap mint nap manifesztálja a verseny monopóliumát. Tökéletesen.

Félek, hogy az elkövetkező korszak ennek a második paradoxonnak lesz az évadja.

Félek.

---

Jelen könyv korábbi gazdaságpszichológiai vonatkozású szövegeimnek jelentősen bővített összedolgozása.

#### **Mindenekelőtt a következő négy monográfiáé:**

*Személyiségdinamika és társadalmi lét.* Bp.: Akadémiai Kiadó, 1969

*...kis pénz → kis foci? Egy gazdaságpszichológia megalapozása.* Bp.: Magyar Közgazdasági Társaság kiadása, 1990.

*„...elvelytem és kiváltam”: Társadalomlélektani esszé az identitásról* Bp.: T-Twins Kiadó, 1993.

*Emberi potenciál mint tőke: Bevezetés a gazdaságpszichológiába.* (Bp.: Aula Kiadó, 1998);

#### **ill. monográfia-részleté:**

Politikai és kulturális életünk szociálpszichológiája. In: Sajtópszichológia (társszerző: Popper Péter) Bp.: MÚOSz Bálint György Újságíró Akadémia kiadása.

**Továbbá tanulmányoké, amelyeket a**

*Quo vadis, tovaris? A modernizáció újáról és a rajta vándorló emberről* (Bp.: Scientia Humana, 1995) c. kétkötetes tanulmánygyűjtemény foglal össze,

**valamint az**

*Általános gazdaságpszichológia* (Szeged: JATEPress, 1997) c. egyetemi tankönyv tanulmánygyűjteményi része.

**Felhasználtam néhány frissebb keletű tanulmányt:**

A kultúráról Nobel-díjas közgazdászok modorában. KÉK: Kultúra és Közösség. III. folyam, I. évfolyam, 1997/1. szám. 43-45.

A kiválóság ára. *Közgazdasági Szemle*. 1998/3. 280-297.

Tézisek a második modernizációról, az emberi tőkéről és a szocializmusról. *Eszmélet*. 40. [1998] 128-135.

Egy pszichológus tapasztalatai az elméleti pszichológiáról. In: Bodor Péter, Pléh Csaba és Lányi Gusztáv [szerk.]: *Önarckép háttérrel*. Pólya Kiadó, 1998. 62–72.

Nemzedékek a magyar XX. században. *Kritika*. 1998/3. 16–20;

Az interdiszciplinaritásról és halmozott hátrányairól. *Magyar Tudomány*. XLIV:3. [1999] 339-346.

Nómenklaturizmus: A második modernizáció bolsevik típusú változata. *Thalassa*. 12:1. 2001. 73–117.

**Végül átemeltem gondolatmeneteket, illetve lefordított szövegeket néhány, magyar nyelven eddig meg nem jelent tanulmányomból, mégpedig**

**gazdaságtani és politikatudományi vonatkozásúakból:**

Foundation of an economic psychology. In: T. Tyszka and P. Gasparsky [eds]: *Homo oeconomicus: Presuppositions & Facts*. Proceedings of the 14th IAREP Annual Colloquium. International Association for Research in Economic Psychology. September 24-27, 1989. Kazimierz Dolny, Poland. 333-346)

The Bureaucratic State Governed by an Illegal Movement: Soviet-Type societies and Bolshevik-Type Parties. *Political Psychology*. 10:1. 165-179.

Towards an economic psychology of consumption. *Trends in world economy*, 70. [1992] *Consumption and development: economic, social and technical aspects*. 35-43.

Психоэкономическая система большевистского типа. ПолИс.1993/1. 72-76.

**és pszichológiai vonatkozásúakból:**

The principle of social relations and the principle of activity (társszerző: M. Kocski). *Soviet Psychology*. 1989/4. 50-69.

О психологическом статусе деятельности и социального отношения. К вопросу о преемственности между теориями Леонтьева и Выготского. (Társszerző: Köcski Margit). *Психологический Журнал*, 11:5. 17-26.

Positivist and hermeneutic principles in Psychology: Activity and social categorisation (társszerző: Köcski Margit). *Studies in Soviet Thought*. 1991/1. 97-110.

The brain and the mechanism of psychosocial phenomena. *Journal of Russian and East-European Psychology*. 31. [1994] 6. 71-91.

Another crisis in the psychology: A possible motive for the Vygotsky-boom (társszerző: M. Kocski). *Journal of Russian and East-European Psychology*. 32. [1995] 1. 82-94.

Ещё один кризис в психологии! Возможная причина шумного успеха идей Л. С. Выготского (társszerző: M. Kocski). *Вопросы философии*. 4. 86–96.

Василий Давыдов и судьбы нашей теории. *Bulletin of the International Association „Developmental Education”*. 5. 20-26.

О значении и мозге: Совместим ли Выготский с Выготским? In: Субъект, познание, деятельность: К семидесятилетию В. А. Лекторского. Москва: Канон+, 2002. 590-612.

A felhasznált anyagok szintézisének és kiegészítésének alapjául mindenekelőtt az OTKA által – **T017995** nyilvántartási szám alatt – támogatott „Az információfeldolgozás gazdaságpszichológiája” című kutatás (1995-1999) zárótanulmánya szolgált.

## Összefoglaló tézisek a Bevezetőhöz

1., Korunkban a gazdálkodás egyre nagyobb súllyal alakul át **információgazdálkodássá**.

2., Az információkezelésben mindaz, ami meghaladja a kompjúterek kompetenciáját, **pszichikus jelenség**; amely az információgazdálkodásban **gazdasági hatótényező**ként ékelődik be egy rendszer folyamataiba.

3., A **gazdaságpszichológia** olyan pszichikus jelenségeknek a tudománya, amelyek nem egyszerűen kísérnek gazdasági folyamatokat, hanem – rontó vagy javító – hatótényezőként részt is vesznek bennük.

4., A gazdaságtan az emberi tevékenység **dologi termékeivel** foglalkozik, a pszichológia pedig a **személyi feltételeivel**. A gazdaságpszichológia érdeklődésének a középpontjában maga az emberek **tevékenysége** áll, ahogyan egymással egy rendszerben illeszkednek.

5., A gazdaságpszichológia alkalmazása úgy téríti el gazdasági reálfolyamatok lefutását, hogy egyes tényezőinek **társadalmi azonosságát** átdefiniálja.

**ÁLTALÁNOS  
GAZDASÁGPSZICHOLÓGIA**



# 1. AZ ÁLTALÁNOS GAZDASÁGPSZICHOLÓGIA

## ALAPJAI

E fejezetben arról lesz szó, hogy mikor nincs szükség gazdaságpszichológiára, s hogy akkor, amikor van, a pszichológia milyen apporttal tud hozzájárulni a kidolgozásához. A pszichológiák nyomán, amelyek szeretik magukat olyan tudománynak feltüntetni, mely az emberi természetet tárja fel, vizsgálásra kerül a kérdés, milyen az ember gazdaságpszichológiai természete, s ezen belül megismerkedünk egy furcsa elmélettel az embert gazdasági tranzakcióiban (is) mozgató szükségletekről.

A gazdaságpszichológia, ill. a **józan ész** illetékességének tekintetében mindjárt az elején megfogalmazható a következő arany szabály:

**Egy gazdasági történés megértéséhez és irányításához, amíg szereplőit a józan ész vezérli, nincs szükség gazdaságpszichológiára.**

Mások a gazdaságpszichológia szükségtelensége mellett radikálisabban érvelnek. „A gazdaságtudományok érdeklődésének gyújtópontjában áruk viselkedése áll, nem pedig embereké” – fogalmazza meg például Boulding (1956; 82. old.) azt a széles körben 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 teszi lehetővé, hogy a gazdasági törvényszerűség érvényre jusson.*

**Emberek viselkedése  
vagy áruké?**

Boulding érvelésével szemben ugyanazon egyetemen való tanártársa, Katona (1975) 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 bizonyosabban 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. old.).<sup>8</sup>

A középértéktől való eltérések összeadásának eredménye, hogy nem csak az figyelhető meg, hogy az egyik ember gazdasági magatartását optimista alkata határozná meg, a másikat pedig ugyanakkor a reá történetesen jellemző pesszimista hajlam; hanem az is, hogy váltják egymást olyan időszakok, amelyeket *általában* optimista, és olyanok, amelyeket pesszimista gazdasági

**Optimista és pesszimista  
időszakok**

<sup>8</sup> Katona, 1975; 55-56. oldal.

Soros György a *kapitalista fenyegetésre* figyelmeztető, nagy nemzetközi feltűnést keltett újságcikkében („The Capitalist Threat”; *Atlantic Monthly*, 1997 február), valamint ennek folytatásában („Toward a Global Open Society”; *Atlantic Monthly*, 1998 január) rámutat, hogy a globálissá vált pénzpiacokon éppen ezen az egymást gerjesztő módon illeszkednek egymáshoz az egyéni döntések, s ezen az alapon vonja kétségbe az ekképpen működő piacok önszabályozó képességét.

magatartás ural. Katona emlékezetünkbe idézi, hogy az USA-ban az 50-es, majd ismét a 60-as években létezett egy meglehetősen általános egyetértés abban, hogy a depressziók, sőt még a recessziók is a múltba tűntek, s az ilyen időszakok 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.

Meghökkenítő megállapítása pedig az, hogy nem csak az az összefüggés jut érvényre, hogy a munkanélküliség és az infláció növekedése rossz közérzetet teremt; hanem éppígy az is, hogy a rossz gazdasági közérzetből olyan gazdasági magatartás fakad, amely gerjesztheti a munkanélküliséget meg az inflációt. Amikor áremelkedést prognosztizálunk, előre hozzuk vásárlásainkat (vagyis növeljük a keresletet) és elhalasztjuk eladásainkat (vagyis csökkentjük a kínálatot) – mindezek együttes hatásaként tényleg növekszenek az árak. Amikor pedig munkanélküliségtől tartunk, akkor az elbocsátástól való félelem olyan serénykedésre sarkallhat, amely kevesebb munkaerő alkalmazása mellett tudja biztosítani ugyanazt a kibocsátást.

Katona következtetése: a gazdaságtan nem lehet meg annak tudása nélkül, hogy miképpen állnak elő az egyének gazdasági magatartásában a középértéktől való eltérések.

A józan ész azonban ilyenkor is feleslegessé teheti az egyének gazdasági magatartásáról szükséges tudásunkhoz a gazdaságpszichológiát: minden attól függ, valóban úgy működik-e az ember, ahogyan a józan ész diktálja neki.

## **1.1. A gazdasági ésszerűség**

Mindenesetre egy olyan lénynek a modellje – a *homo æconomicus*, – aki azt választja, ami kifizetődőbb számára, amivel maximalizálja hasznát, vagyis egy gazdasági folyamat ráfordítása és eredménye közötti különbséget, olyan pszichológiai előfeltevésekkel dolgozik, „amelyek megemlítéséről jelentőségük ellenére gyakran megfeledkeznek a mikroökonómiai tankönyvek szerzői”. Ezt egy mikroökonómiai tankönyv szerzői írják, akik ezután a maguk részéről a következő feltevéseket említik meg:

„F.1. Adottaknak tételezzük fel a vizsgálandó hasznossági relációkat, azaz a mögöttük húzódó fogyasztói preferenciák (ízlésvilág) nem változ(hat)nak meg az elemzés során.

F.2. A modellek [...] nem foglalkoznak az időtényező hatásával [...], azaz eltekintenek a tanulási, tapasztalási folyamat [...] hatásától.

F.3. A fogyasztó racionális és szuverén, azaz teljes az informáltsága lehetőségeiről (piaci árak és termékskála stb.), és egyedül ezen információk alapján dönt fogyasztásáról preferenciái és jövedelme függvényében [...]” (Koppányi [szerk.], 1989. 57. old.).

Hogy e gazdaságtani modellek ilyen pszichológiai előfeltevései hogyan értékelhetők maguknak a pszichológiai elméleteknek a hátterén, megítélhető lesz ezeknek az elméleteknek a bemutatása – jelen könyv **1.2.** fejezete – után. Addig is előjáróban álljon itt egy gazdaságpszichológiai kézikönyv átfogó nyilatkozata

ugyanerről a kérdésről: „Szinte valamennyi gazdasági elmélet és szinte valamennyi empirikus gazdaságtani kutatás azon az eszmén alapszik, hogy az emberi viselkedés ésszerű<sup>9</sup>, 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 a megerősítés ütemezése a meghatározó; a freudisták számára a tudattalan motívumok; a fejlődépszichológusok számára az egyén kognitív fejlődésében éppen előállott stádium; a szociálpszichológusok számára a folyamatok szociális kontextusa és a mód, ahogyan ezt az egyén megjeleníti; még a kognitív pszichológusok is amellet érvelnek, hogy az egyén teljesítményének sajátos információfeldolgozó apparátusa szab feltételt”. (Lea et al., 1987; 103. old.).

### 1.1.1. A gazdasági ésszerűség axiómái és a tevékenység

A választás ésszerűségére vonatkozó gondolatmenetek alapját olyan axiómák képezik, amelyek különböző árukötegek összehasonlításával foglalkoznak, és ezekről kimondják (Simmons, 1974):

1. Az árukötegek bármely párjára egyszer s mindenkorra megállapítható, hogy egy-egy fogyasztó számára egyenértékűek-e, s ha nem, melyiküket részesíti előnyben (*a teljesség axiómája*).

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 (*a mohóság axiómája*).

3. Aki **A** áruköteget preferálja **B**-vel szemben, **B**-t pedig **C**-vel szemben, az **A**-t előnyben fogja részesíteni **C**-vel szemben (*a tranzitivitás axiómája*).

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 (*a konvexitás axiómája*).

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 (*a folytonosság axiómája*).

A gazdasági ésszerűség axiómáit sokan vitatják. Vitathatóvá nemcsak az teszi őket, amit könyvének imént idézett helyén Lea *et al.* megállapít: hogy a pszichológiai intuíció eltér attól, ami a gazdasági ésszerűség szempontjai szerint egy bekövetkezés hasznosságának és a valószínűségének együttes tekintetbe vételével matematikailag számítható volna. Valójában a pszichológiai intuíció nem csupán a gazdasági ésszerűségtől tér el, hanem egy pszichológiai ésszerű-

**A gazdasági ésszerűség axiómáit vitatják**

<sup>9</sup> Vö. G. Becker (1976) megfogalmazásával, aki szerint *a közgazdaságtan az ésszerű választás tudománya* (jelen könyv szerzőjének megj.).

ségtől is, amelyet az jelentene, ha a matematikailag számíthatótól való eltérése maga lenne matematikailag számítható.

A számításnak ez utóbbi típusát az tenné lehetővé, ha tárgya, a pszichológiai intuíció konzisztens lenne. Márpedig az erre irányuló várakozással kapcsolatosan immáron nem pszichológus, mint az iménti idézet esetében, hanem a közgazdász Scitovsky (1986) írja a következőket: „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 doktorjelölteken 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 preferenciáikat árulják el, ezért az egymást követő választásokat összehasonlítva nézték meg, vajon konzisztensek-e ezek. Egy jó viseletű doktorjelölt [...] 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. De hogy miért kell valakinek azt várnia a fogyasztó preferenciáitól, hogy konzisztensek és tranzitívek legyenek, ez mindig rejtély volt a számomra.” (21. old.)

S amit Scitovsky csak elméletileg megfogalmaz, azt egy másik közgazdász, a Nobel-díjas Allais kísérletben bizonyítja: hogy pl. amikor bizonytalanság mellett kell döntést hoznunk, akkor a konzisztencia nem létezik:

A híressé lett kísérletben – valamilyes, a jobb áttekintést lehetővé tevő leegyszerűsítéssel szólva – az történik, hogy a kísérleti személynek különböző fokú bizonytalanság mellett kell a döntéseit meghoznia. Amikor aközött választhat, hogy *teljes bizonyossággal hozzájusson-e 100 dollárhoz, vagy fele ekkora valószínűséggel több, mint kétszer annyihoz*, akkor hiába fűződik kiszámítható érdeke ez utóbbi alternatíva választásához, a **nagyobb valószínűséggel bekövetkező nyereséget preferálja**. Amikor azután egy új kísérleti feltétel aközött enged választást, hogy *1%-os valószínűséggel nyerje el a 100 dollárt vagy fele ekkora valószínűséggel kevesebb, mint kétszer annyit*, akkor hiába fűződik most már számítható érdeke is a nagyobb valószínűséggel bekövetkező nyereség választásához, ezúttal a gazdasági érdektől eltérő választás a **nagyobb összegű nyereséget fogja preferálni**.<sup>10</sup>

Scitovsky saját kísérletet nem vonultat ugyan fel a gazdasági ésszerűséggel szembeni kételyeinek alátámasztására, megemlékezik azonban ebben az összefüggésben pl. Dember (1961) kísérletéről, amely „annak bizonyítására szolgál, 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 válaszátnál 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

<sup>10</sup> Vö. Allais szócikkével: Allais paradox. *The new Palgrave. A dictionary of economics. 1.*

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 rövid életű újdonság is, amit a szituáció kínál.” (21. old.)

Scitovsky a gazdasági magatartás olyan formáit mutatja be, melyek 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 idők (munkanélküliségre, betegségre, öregkorra) való tartalékolás a célja, hanem az örökölni hagyás. De még ezen belül is további fokozatát képviseli a tisztán gazdasági szempontból ésszerűtlen magatartásnak az, ahol a felhalmozott pénz nem a vér szerinti örökösekre 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; diszkontáruházakban, ahol az olcsóbb beszerzést az oda-visszautazás többletidején kívül még ennek többletköltségeivel is meg kell fizetni; 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 között, amelyeket pénzemért beszerzek, ott kell lennie nemcsak azoknak a termékeknek, amelyeket élvezek, hanem azoknak a tevékenységeknek is – s az ellentételezés oldalán sem csak a pénzt kell elkönyvelni, amelynek kiadása árán élvezethez jutottam, hanem azt a szabadidőt is, amelyet árucikkek beszerzését ellentételező tevékenységekre használtam fel. Kérdés azonban, eldönthető-e egy-egy tevékenységről, milyen minőségben „van benne a vásárlókosárban”: úgy-e, mint a beszerzett árucikkek egyike, vagy pedig úgy, mint elfogyasztott szabadidő, amely többé nem áll rendelkezésünkre.

Képzeljünk el egy olyan szolgáltatóházat, ahol az ember megmutathatja a lánynak, akivel jár, vagy a barátainak, milyen ellenállhatatlanul tud kapura rúgni, illetve milyen csallhatatlanul tudja kivédeni a kapura törő labdát. A bemutatóhoz szükség van egy kapusra, aki csallhatatlanul tudja kivédeni a kapura lött labdákat (csak nem az enyémet!); illetve kell egy csatár, aki ellenállhatatlanul tud kapura rúgni (csak nem nekem!). Ezek azok a szolgáltatások, amelyekért pénzt kapnak, akik nyújtják – miközben ezek ugyanazok a tevékenységek, amelyeket magam végzek, pénzt adva a lehetőségért.

S akkor itt még olyan tevékenységgel van dolgunk, amelyről elvben megmondható, miért munka, ha munka, és miért szórakozás, ha az. Ám a gazdaságpszichológia számon tartja még azt a hatás-párost, amelyet egy korábbi szakmunkában (Garai, 1990) **Puskás Öcsi-effektusnak**, ill. **Tom Sawyer-effektusnak** neveztem el, s amelyek úgy nyilvánulnak meg, hogy *a szórakozást*

**A gazdálkodás ésszerűségét ésszerűtlenséggel hatástalanítják**

**Tevékenység és szabadidő az árukosárban**

**Puskás Öcsi-effektus és Tom Sawyer-effektus**

*munkává, illetve a munkát szórakozássá alakítják át.*

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

Aki egy ilyen szórakozásért pénzt kap, mintha munkát végzett volna, az ennek nyomán munkának fogja a tevékenységet érezni is – akit pedig valamivel rávettek, hogy a munkáért amit végez, még fizessen is, mintha szórakozás lenne, az a továbbiakban érezni is szórakozásnak fogja a maga tevékenységét.

A Tom Sawyer-effektus létezését csak úgy, mint a Puskás Öcsi-effektusét a szociálpszichológia laboratóriumi kísérletei bizonyítják.

### **Kísérlet szexklubbal**

Az egyikre egy amerikai egyetem hallgatói közül olyan felhívással toborozták a résztvevőket, mely „szexklub” indítását ígerte: ennek résztvevői, úgymond, a nemi életet illető ismeretekhez juthatnak, és vonatkozó problémáikat megbeszélhetik egymás között a kérdés szakértőivel – 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 keresztülmenniük: az ellenkező nemű „vizsgáztató” előtt egy orvosi könyvből kellett a nemi életéről szóló, latin kifejezéseket alkalmazó szöveget felolvasniuk, ami annak idején még zavarba ejtő volt; a jelentkezők harmadik csoportjára keményebb „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 feszengetés árán, akár pedig a pornografikus felolvasás kínos procedúráján keresztülgyötörődve, azt mondták, hogy meghallgathatja a már lezajlott első 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 kitarítottak „klubtagságot” illető elhatározásuk mellett. Vagyis ez utóbbiak éppúgy értékelték, amiért megfizettek, mint Tom Sawyer barátai a kerítésmeszelést.

### **Kísérlet fejtörőkkel**

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 foglalatzkodás fejében ígérték meg **A**-t. A kísérletet követően azután újra megfigyelték a gyerekek magatartását a különböző játékszerekkel, 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.<sup>11</sup>

**A vízivás és a mókuserékben futkosás kedvet csinál egymáshoz**

**Hogy egy tevékenység jutalom-e vagy jutalomért való fáradozás, azt nem természetes tulajdonságai döntenek el, hanem viszonya valamely más tevékenységhez, amelyet ugyanez a viszony minősít.**

Az elmondottak figyelembevételével mármost 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** tárgyhoz, és **y** tevékenységet folytat – vagy pedig úgy, hogy beszerez **x** tárgyat, *de* **y** tevékenységet folytat. Az első esetben

**A tevékenység-áru kétértelműsége...**

$$B = x + y,$$

a második esetben viszont

$$B = x - y.$$

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

**... alkalmazhatatlanná teszi az axiómákat**

$$x + y > x,$$

ezért a számítás alapjául az első esetet véve

$$B > A;$$

<sup>11</sup> 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.

mivel pedig

$$x - y < x,$$

ezért ha a számítás alapja a második eset, akkor

$$B < A.$$

**A tevékenység számít vagy a szabadidőnek reáfordíthatósága?**

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 árujavarok 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.

**Választás csak egymással közel egyenlő tétek között lehetséges**

Az a kérdés, hogy az ember gazdasági választásai ésszerűek-e, olyan árukötegek összevetésekor is fontos, melyeket az egyén egyenértékűeknek becsül. Bár a józan ész felfogása semmiben sem tér el a filozófus Buridanétól, akinek azt a nézetet tulajdonítják, hogy számára két egyenlően vonzó szénaköteg között éhen halna, választásra való képtelenségénél fogva – valójában választásról csak olyankor lehet beszélni, amikor az egymással szemben álló tétek 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 a pszichológiai vizsgálat által előhívott verbális magatartásának) 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 reáfordított 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*.

**A tevékenység-áru halmozott kétértelműsége**

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 munka kényszerűség, 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);

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

A matematikailag ábrázolható gazdasági összefüggés szigorú kényszere és a pszichológiai minősítés önkényessége közötti összefonódás azután ismét eszünkbe kell, hogy juttassa a gazdaságpszichológus fentebb – könyvünk 31. oldalán – idézett megállapítását.

Még akkor is így van ez, ha léteznek kísérleti bizonyítékok egy olyan megfontolás mellett, amely szerint az önkényesség esetleg csak látszólagos: a tevékenység attól függően kerül az egyik, illetve a másik módon elkönyvelésre, hogy egy meghatározott összefüggésben mennyit végez belőle a személy. Eszerint az első egység elvégzése egy tevékenységből nagy, majd minden további egység egyre csökkenő szórakozást jelentene 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.<sup>12</sup>

**A szórakozás átmegy munkába ?**

<sup>12</sup>

Az ilyen kísérleteknek a meggyőző ereje növelhető volna, ha az értelmezésükre vállalkozó elmélet a magyarázatába beépítené a 11. jegyzetben hivatkozott különbséget az emberi, ill. az állati tevékenység „logikája” között.

# Gazdaságpszichológiai esszé

## „Férjhez adná-e a lányát a homo oeconomicushoz?”<sup>13</sup>

– kérdezi könyvének<sup>14</sup> harmadik fejezetében Hámori Balázs. A homo oeconomicushoz, vagyis ahhoz a lényhez, aki csak arra van tekintettel, hogy a maga hasznát maximalizálja, s közömbös számára, hogy közben mások hogyan boldogulnak.

Hámori szerint annak, hogy az önérdékérvényesítés szempontjával okadatoljunk, „bizonyos módszertani prioritása van a gazdasági jelenségek magyarázatában”, ám „messzemenően téves” lenne az az állítás, hogy „a gazdasági szereplők minden cselekvését az önzés motiválja”. Érvelése szerint a gazdasági szereplők [között vannak, akik] arra is gondolnak, vajon mások jól, netán még önála is jobban boldogulnak-e, vagy rosszul, esetleg ha nem is éppen rosszul, de önála azért rosszabbul. Attól függően, hogy a felsorolt viszonyok melyike az, amely belép a gazdasági folyamatokba, s hogy arra mozgósítja-e a gazdasági aktort, hogy előmozdítsa, vagy arra, hogy akadályozza a kérdéses viszony kibontakozását, vizsgál a szerző altruizmust, hiúságot vagy irigységet, agresszivitást, bosszúállást vagy bigottságot, valamennyit szembeállítva a homo oeconomicus önérdékérvényesítő működésével, amivel kapcsolatban azután nekem szegezi a kérdést: férjhez adnám-e a lányomat a homo oeconomicushoz.

„Attól függ” – felelném neki mint lányos apa és mint olyan gazdaságpszichológus, aki jobb, ha mindjárt az elején bevallja, hogy nehézségei támadnak, valahányszor meg kell állapítania valakiről, nem csak azt, vajon homo oeconomicus-e, vagyis olyan lény, aki *mindent kizárólag* az önérdék szempontjából szemlél, de már azt is, szemléli-e a dolgokat *egyáltalán* az önérdék szempontjából. Egy olyan iparosmester például, aki jó pénzért megrendelésre áll neki egy terméket elkészíteni, vélhetően így, a maga hasznát tekintve szemlélődik. De mi van akkor, ha kiderül róla, hogy nem csak a *pénz*, sőt nem is annyira a pénz érdekli, mint maga a *termék*, amelyet a pénzért készít, holott a termékhez nem is lesz semmi köze, amint a megrendelő kifizeti érte a megalkudott pénzt. Egyáltalán, az a haszon, hogy elkészült egy termék, bárkié is lesz majd, összevethető-e azzal a haszonnal, hogy pénzt kaptam érte?

Mert ha igen, akkor homo oeconomicusnak mondható, aki hajnaltól napszálltaig kemény erőfeszítéseket vállal, ha ki is tetszik róla, hogy nem annyira a pénzért teszi, mint inkább azért, hogy elkészüljön a mű. Ám mi van akkor, ha még az is kiderül róla, hogy fáradozását nem is fáradozásnak fogja fel, sőt, élvezzi a munkát, amelyet végez? Egyáltalán, hogyan számítható be az *élvezet* a *haszonba* (vagy a *győtrelem* a *költségbe*), amikor a homo oeconomicus ésszerűen mérleget készít. Ha valaki *x* (mondjuk) tallért költ (mondjuk) építőkövek vásárlására s a belőlük elkészített termékért *y* tallér lesz a bevétele, akkor *x*-nek és *y*-nak a viszonyításával egymáshoz és további fontos tényszámokhoz eldöntheti, méltó-e homo oeconomicushoz, ha belevág egy ilyen üzletbe; s ilyenkor a számítás, ha hibátlan, mások számára is érvényes. De mit kezdenek mások azzal, ha valaki még azt is számításba veszi, hogy ő történetesen élvezzi, amikor a köveket úgy illeszti egymáshoz, hogy súlyukkal rögzítik egymást, meg azt is, hogy másfelől a kövek emelgetése és cipelése kész kinszenvedés a számára? Nyilván semmit: más esetleg éppen azt élvezzi, hogy a kövek emelgetésével és cipelésével ország-világnak megmutathatja, mekkora ereje is van neki, megint más pedig gyötrődik, ha az építőköveket centizgetve kell egymáshoz illeszteni.

Az érzelmek szubjektív önkényének világában vagyunk itt, és ha a derék iparosmesterről, aki lányom kezét kéri, az állapítható meg, hogy érzelmeit gazdaságilag beszámítja, akkor egyszersmind az *érzelemgazdaságtan* világában is, Hámori Balázs

<sup>13</sup> Az eredeti szöveg megjelent: *Közgazdasági Szemle*. XLVII. évf., 2000. február; 189–193.

<sup>14</sup> Hámori Balázs: *Érzelemgazdaságtan: A közgazdasági elemzés kiterjesztése*. Bp.: Kossuth Kiadó, 1999.

könyvének világában, s e világról azt hihetnők, hogy határos ugyan a homo oeconomicuséval, de éppen ezért kívül is esik azon az értelmes belátás számára vitathatatlanul egyértelmű világon, amelynek lakójáról a szerző szelíden lebeszél, hogy lányomat férjhez adjam hozzá.

De a könyvnek nem az a mondanivalója, hogy őrizzük lányunkat a teljesen ésszerűen működő férjtől, s hogy boldogabbá tudja őt tenni az olyan, aki egy kicsit dilis. A homo oeconomicusszal nem így s nem ez van szembeállítva, hanem az *altruista*.

Tekintsük hát az altruizmus szempontjából apósi dilemmám tárgyát. Ott hagytuk el őt, hogy tallérjain építőkövet vesz s a termékét ezek egymásra emelésével készíti. Nem akármilyen iparosmester hát ő, hanem építőmester. Enyhül-e vajon az irányában valamit Hámori Balázs fenntartása, ha azt hallja, hogy felmérve a feladat nagyságát, emberünk rájött, hogy az ő erejét meghaladja az, s ezért társak után nézett; hogy társakként nem olyanokat keresett, akiket az ember alkalmazásba vesz, hanem tizenegy olyan társat, akik övele mindenben egyenlők; hogy miután egyenlőkhöz méltóan a *tizenkét kőműves összetanakodék*, ezután jóban-rosszban összetartottak egymással? Úgy gondolom, hogy ha Hámori Balázs még azt is megtudja, hogy ez a szolidaritás oly erős, hogy a mi kőművesünk – Kelemen nevezetű – *semmilyen áldozatot nem sajnált a társaitól*, akkor bízhatni fog, hogy ennek az altruista fiúnak a személyében jó férjet választok a lányomnak...

Könnyű volna, persze, Hámori kérdésére válaszolni, ha a homo oeconomicus meg az altruista úgy állnának szemben egymással, ahogy azt Mórícka elképzei. Legyen bár a referált szöveg szerzőjével egyezően *közgazdász* vagy e referáló szöveg szerzőjéhez hasonlóan *pszichológus* e vicces fiúcska, egész komolyan úgy gondolja, hogy a világegyetemet az egyén börtakarója választja két részre: aki csak azzal gondol, ami a börtakarón belül van, az homo oeconomicus, aki meg felvállalja olyasminek a gondját, ami az illető börtakaróján kívül terül el, az valamelyes mértékben például altruista.

Félreértés ne essék: nem arra kívánok rámutatni, hogy Hámori Balásznak *nincs mindenben igaza*, amit állít, hanem hogy *több mindenben van igaza*, mint amennyiben ezt vállalja.

Előszöris, a homo oeconomicus-modellel valószínűleg több baj van, mint amennyit Hámori Balázs sejteni enged, amikor nagyvonalúan megengedi – mint az előbb már idéztem, – hogy „bizonyos módszertani prioritása van a gazdasági jelenségek magyarázatában”. Mindenekelőtt, a modell csak azon az áron tudja magát érvényben tartani, hogy az *önérdekről* szólva, amely körül a homo oeconomicus megvalósítja a maga racionális számításait, ebbe belecsúsztatják *magát az érzelmet*, ami Hámori vizsgálódásának a tárgya. „Az a tétel, hogy az önérdek alapvető” – írja pl. Jon Elster – „...jelentheti azt, hogy a cselekvő végső soron minden cselekvést a maga örömeire hajt végre”. Amikor Hámori idézi (a 34. oldalon) ezt a kijelentést, vélhetően azért mulasztja el, hogy rámutasson a benne rejlő tévedésre, mert félreértésre okot adó módon a szöveg ugyancsak idézett folytatásában benne van, hogy ez a nézet téves. Csakhogy a szövegösszefüggésből kitetszik, hogy a tévedésről szóló megállapítás az idézett mondatnak egy másik részét illeti (azt, hogy *minden* cselekvést a maga örömeire hajtana végre a cselekvő – nem pedig azt, hogy *a maga örömeire* hajtana végre, ami önérdekből fakad). Holott a gazdaságpszichológia fele arról szól, mennyire különbözik motivációnkban az, ami a haszonnal és a költséggel kapcsolatos, meg az, ami az örömmel és a gyötrellemmel. Aronson éppen az utóbbi párossal kapcsolatosan fogalmazta meg és bizonyította híres tételét, mely szerint az ember nem racionális, csak racionalizáló lény. Nem az történik ugyanis, hogy olyankor döntünk egy cselekvés mellett, amikor az több hasznot hajt, mint amennyire terhes, vagy több örömet okoz, mint amennyire költséges – a mondott viszony a választásnak nem oka, hanem következménye (vagyis a költséges örömet nagyobbban érzem, s éppígy a mérsékelt haszonért vállalt terhet kisebbnek).<sup>15</sup> S miközben a haszonnal és a költséggel való

<sup>15</sup> Az összefüggést részletesebben lásd Aronson, E., 1987: *A társas lény*. 3. átdolgozott, bővített kiadás. Bp.: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Akinek a részletek iránti érdeklődését ennek a könyvnek az elolvasása azért meghaladná, azoknak a könyv rövid, de az itteninél részletesebb

számolásunk, természetesen, olyan racionális, amilyennek azt a homo oeconomicus modell leírja<sup>16</sup>, az öröm és gyötrelmek dimenziójára nézve az Aronson által bemutatott racionalizáció még csak nem is a legirracionalisabb működés. A gazdaságpszichológia bemutatja pl. a *Tom Sawyer-effektust*: hogy az embert nemcsak arra lehet hajlandóvá tenni, hogy a maga által végzett munkáért még ő fizessen, hanem elérhetik, hogy a munkát, amiért úgy fizettünk, mintha szórakozás lenne, szórakozásnak is érezzük; s éppígy bemutatja előbbinek ikertestvérét, az ellenkező irányba ható *Puskás Öcsi-effektust*.

---

### 1.1.2. Gazdaságilag ésszerű szükségletek?

Ha az ésszerű gazdasági döntést hozó ember olyan, 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 maximalizálható 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*, amely 133 millió 700 ezer forintnyi<sup>17</sup> összegben ölt testet benne?

S vajon annak a magatartásától meg kell-e tagadni az ésszerűséget, aki az *objektív mérhető hasznosság* helyett vagy mellett, amely ebben a két tényezőben van adva, a csak *szubjektív érezhető kellemesség* szempontjával (is) számol? Elvégre Bentham még így definiálja az ésszerű gazdasági magatartás alapját: „A természet az emberiséget két teljhatalmú úr irányítása alá helyezte, ezek: a fájdalom és az öröm... Mindenben ezek kormányoznak bennünket, cselekedeteinkben, megnyilatkozásainkban és gondolkodásunkban.” (Idézi Posner, 1979; 282. oldal) Márpedig a kellemesség is *kettős*: adhatja az a kielégülés, hogy a tevékenységben megnyilvánuló *technikai erő* révén a személy bánni tud *dolgokkal*,<sup>18</sup> vagy hogy egy *szociális erő* révén, amelyet a tevékenység megjelenít, a személy bánni tud más *személyekkel*.<sup>19</sup>

---

összefoglalását tudom kínálni *Emberi potenciál mint tőke: Bevezetés a gazdaságpszichológiába* című könyvem 30-34., valamint (közgazdasági alkalmazásában) 49-51. oldalán (Bp.: Aula Kiadó, 1998).

<sup>16</sup> Valójában még ez is csak első megközelítésben igaz. Scitovsky Tibor fenntartásait (néhány továbbival együtt) az egész homo oeconomicus-modellre nézve valamelyes részletességgel mutatom be id. könyvem 14-20. oldalán).

<sup>17</sup> Budapesten 2000-ben érvényes árak.

<sup>18</sup> Korábbi írásokban (Garai, 1969 és 1980) amellelt hoztam fel érveket, hogy e megnyilvánulásokban egy *specifikusan emberi alapszükséglet* eléggül ki. Lásd ennek az elméletnek rövid összefoglalóját jelen könyv 1.3.2.1. fejezetében.

<sup>19</sup> Baudrillard (1972) is két további tényezőt helyez a klasszikus gazdaságtan által számon tartott használati érték és csereérték mellé, amikor könyvének már címével (*Pour une critique de*

Az iménti példához visszatérve: a technikai erő működtetése ahhoz az intenzív élvezethez juttathatja a Rolls-Royce tulajdonosát, hogy tetszése szerint száguldozhat és lehet úrrá a váratlanul előbukkanó veszélyeken; a szociális erő pedig ahhoz a másfajta intenzív élvezethez, hogy a Rolls-Royce birtoklása tízmillió magyar közül 40-50 közé választja őt ki<sup>20</sup>.

Baudrillard (1972) is két további tényezőt helyez a klasszikus gazdaságtan által számon tartott használati érték és csereérték mellé, amikor könyvének már címével (*Pour une critique de l'économie politique du signe*) is jelzi vitáját Marxszal (*Zur Kritik der politischen Ökonomie*). Ő a tárgyaknak a közösséghez tartozást megnyilvánító (például az ajándékozásban, az ünnepek megünnélésében betöltött) *szimbolikus értékéről* és a státust megjelölő *jel-értékéről* beszél, rámutatva, hogy ezek között ugyanolyan a viszony, mint az, amelyet a maga két értéke között Marx elemzett a politikai gazdaságtan bírálata során. Valójában Marxnál a használati érték a technikai erővel, a csereérték pedig a szociális erővel tart párhuzamot. Baudrillard-nál ezzel szemben mindkét pótlólagosan felvett tényező olyan, ami a személy szociális erejét jeleníti meg: a jegygyűrű is, amelyből éppúgy egyetlen darabot és ugyanolyan formájút viselek, mint akárki más, aki hozzám hasonlóan azt akarja szimbolizálni, hogy egyetlen személyhez tartozik, aki éppolyan kiváló a maga nemében, mint bárki másnak a társa – és az ékszergyűrű is, amelyből minél többet húzok az ujjamra és minél inkább remekei ezek az ékszerész-fantáziának, annál kiválóbbnak jelölik meg viselőjüket.

**Baudrillard kontra Marx**

Kizárja-e tehát a gazdasági ésszerűséget, ha valaki e kettős kellemesség valamelyikével (szintén) számol? 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 határkötséget 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?

**Minden gazdasági magatartás ésszerű?**

Hogy magának e szempontnak az ésszerűségét meg lehessen ítélni, ehhez mindenekelőtt valamilyen objektív mércére lenne szükség, amellyel össze lehetne vetni kinek-kinek a döntését határkötség 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 másokban, amelyet költségessége ellenére is vállal.

---

*l'économie politique du signe*) is jelzi vitáját Marxszal (*Zur Kritik der politischen Ökonomie*). Ő a tárgyaknak a közösséghez tartozást megnyilvánító (például az ajándékozásban, az ünnepek megünnélésében betöltött) *szimbolikus értékéről* és a státust megjelölő *jel-értékéről* beszél, rámutatva, hogy ezek között ugyanolyan a viszony, mint az, amelyet a maga két értéke között Marx elemzett a politikai gazdaságtan bírálata során. Valójában Marxnál a használati érték a technikai erővel, a csereérték pedig a szociális erővel tart párhuzamot. Baudrillard-nál ezzel szemben mindkét pótlólagosan felvett tényező olyan, ami a személy szociális erejét jeleníti meg: a jegygyűrű is, amelyből éppúgy egyetlen darabot és ugyanolyan formájút viselek, mint akárki más, aki hozzám hasonlóan azt akarja szimbolizálni, hogy egyetlen személyhez tartozik, aki éppolyan kiváló a maga nemében, mint bárki másnak a társa – és az ékszergyűrű is, amelyből minél többet húzok az ujjamra és minél inkább remekei ezek az ékszerész-fantáziának, annál kiválóbbnak jelölik meg viselőjüket.

<sup>20</sup> Vö. a kiválasztott identitásról jelen könyv 2.3.2. és 2.3.3. fejezetében mondottakkal.

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 határkölségekre 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.

**Nemcsak anyagot termelni a szükségletnek, de szükségletet is az anyagnak**

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 szembenáll 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. oldal), 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.

**Baudrillard: Az ún. biológiai szükséglet csak ideológiai ürügy**

Jean Baudrillard 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 biológiai 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.<sup>21</sup>

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 létezését nem: „Ma a létminimum a *standard package* [...], az előírt fogyasztási minimum. Ezen alul az ember aszociális – s a státusvesztés, a társadalmi nem-létezés vajon kevésbé súlyos-e, mint az éhezés?” (Baudrillard, 1972; 86. oldal.).

**A „létminimum”:  
társadalmilag előírt  
fogyasztási minimum**

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 (Id. mű, 45. oldal.).

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 hasonlítja: egy *specifikusan emberi alapszükségletet*.

**A specifikusan emberi  
alapszükséglet**

Ez a metateoretikus kísérlet – rövid ismertetését lásd e könyv **1.3.2.1.** fejezetében) – annak újabb megalapozására, hogy az emberi magatartás indítékaiban mégiscsak elválják egymástól „normális” és „abnormális”, s ezáltal ésszerű és ésszerűtlen, azoknak a pszichológiai elméleteknek kívánt az alternatívája lenni, melyek mindegyike a maga szempontja szerint értelmezte a humán motivációt.

### **Tézisek a gazdasági ésszerűségről**

- 1., A **gazdasági ésszerűség mikroökonómiai modellje** egy olyan lény pszichológiai absztrakciójával dolgozik, aki teljes informáltság alapján szuverén módon dönt, függetlenül időtényező bármilyen hatásától (tanulástól, kielégüléstől stb.).
- 2., Egy ilyen lény – a homo oeconomicus – alternatív árukötegek között konzisztens és tranzitív módon képes rangsort megállapítani.

<sup>21</sup> Szerény, de figyelemre méltó megnyilvánulása volt ennek az összefüggésnek a közelmúlt magyar történelmében, amikor 1990-ben a rendszerváltás első parlamentje előbb döntött arról, mekkora legyen a képviselők illetménye, és csak azután fogott hozzá annak megtárgyalásához, mekkora legyen a minimálbér.

- 3., Pszichológusok érvei szerint a konzisztencia és a tranzitivitás csak a vizsgálatok által előállított műtermékként létezik.
- 4., A piaci ésszerűséget az zavarja meg, hogy az árucikkek között egyre növekvő arányban szerepelnek **tevékenységek termékei** mellett **maguk a tevékenységek**, amelyekről nincs egyértelműen meghatározva, vajon aki produkálja, az **munkát** végez és kapja érte a pénzt, vagy **szórakozást** művel és adja ezért a pénzt.
- 5., A tevékenységet nem **tulajdonságai** azonosítják munkaként vagy szórakozásként, hanem más tevékenységekkel való **viszonyai**.
- 6., A gazdasági ésszerűség számításaihoz a **pénzben** kifejezhető hasznosság mellett tekintetbe kell venni azt is, amely a **jószág** használatában nyilvánul meg, s az objektíve mérhető **hasznosság** mellett a csak szubjektíve érezhető **kellemesség** szempontját is, miközben nincs mód e szubjektivitás megszüntetése érdekében különbséget tenni **természetes** és **mesterséges** szükségletek kellemes kielégülése között.

## 1.2. A pszichológia apportja

### 1.2.1. A behaviorista pszichológia

A tudományok történetében nem egyedülálló, hogy ugyanaz a tudomány egyidejűleg különböző, egymás érvényét logikailag kölcsönösen rontó elméleteket fejlesszen ki, amelyekről egy ideig nem dönthető el, melyikük az egészet átfogó érvényes elmélet, de az sem bizonyosodik be, hogy egymás érvényét kölcsönösen korlátoznák a tudomány tárgyának egyik, illetve másik részére.<sup>22</sup>

A pszichológia helyzetének különlegességét ebből a szempontból az jelenti, hogy önálló fejlődéstörténetének első fél évszázada 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.

Mindenesetre egészében véve valószínűleg egy megszorítással igazat adhatunk Katonának (1975), amikor ezt írja: „Van, aki megjegyzi: a baj nem az, hogy nincs pszichológia, hanem hogy sok pszichológia van. 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 pszichoökonomia számára.” (42. old.).

**Nincs pszichológia vagy sok pszichológia van?**

Alapvetően Katona szövegével is egyet lehet érteni, azonban megszorítást kell alkalmazni azzal a megfogalmazásával szemben, mely szerint a pszichológia különböző iskolái abban különböznének egymástól, hogy „a viselkedés különböző aspektusait hangsúlyozzák”. Valójában a viselkedés már egyike azoknak a lehetséges aspektusoknak, amelyeket a maga tárgyában a pszichológia úgy vesz észre, hogy egyik iskolája ezt, a másik azt hangsúlyozza.

Közülük az egyik történetesen éppen a viselkedést [*behavior*].

A **viselkedés**, amelyet a behaviorista pszichológia vizsgál: a kísérleti állat – ennek mintájára magyarázza az ember viselkedését is. Ha a kísérletet megelőzően éheztetett állatot olyan folyosó végébe helyezik, amelynek átellenes végébe táplálékot raktak, padlójának rácsozatába viszont villanyáramot vezettek, akkor az,

<sup>22</sup> Ilyen viszony van például a modern fizikában a kvantum-elmélet és a relativitás-elmélet között.

hogy 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 ésszerű gazdasági döntést hozó lény módjára viselkedik. Nem véletlenül nevezték el **csereelméletnek**<sup>23</sup> 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 tranzakción; 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 mindenkor várakozását, mellyel azután majd egybeveti az aktuális egyenleget, hogy eldöntse, jó vagy rossz üzletet csinált-e – ezek a csereelmélet alapfogalmai.

### Jó vagy rossz üzletet csinál-e az egyén?

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 **hajtóerőcsökkentés** [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.

### Villanyáram és táplálék

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.

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, méghozzá attól függően, hogy ezeknek milyen lett a végső mérlege. Ha e mérleg negatív, akkor ez a tapasztalat hozzákapcsolódik bizonyos, az aktus előtt már tapasztalható ingerekhez, amelyek a szituáció megismétlődésekor majd előre jelzik az ígérkező negatív egyenleget, s így megóvnak a kedvezőtlen kimenetelű

<sup>23</sup> A csereelméletnek átfogó bemutatása olvasható magyar nyelven: Secord és Backman, 1972. A könyv és az irányzat kritikáját lásd Garai, 1995. 389–396. oldal.

cselekvés ismételt elvégzésétől. Amennyiben viszont a végső mérleg pozitív, akkor az aktus előtt már adott ingerek 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 aspecifikus 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 közelébe került, 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; az állat, amikor félelmet kiváltó ingereknek tették ki, 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, ahová 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 mármost ez a helyi energiahatás előidézhetővé lett anélkül, hogy az általános energiaszint tényleges csökkenése alapozta volna meg azt, ez utóbbit pedig valamely biológiailag fontos kedvező fejlemény tényleges bekövetkezése: az állat az agyába beépített elektródán keresztül egy pedál lenyomása révén maga adta magának azt a kellemesnek érzett impulzust, amelynek tapasztalása a létfenntartását szolgáló viselkedések helyett azt a viselkedést tanítja meg neki, hogy a pedál ismételt lenyomásával ismételten hozzájuttassa magát rövid úton egy kielégüléshez, amely abból a fajtából való, mint a narkománé.

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 éli át, vagy Othelló végtelen bizalmaként és végtelen gyanakvásaként, Lear elszántságaként, hogy majd megváltoztatja birodalmának

**Belső hajtóerő külső  
tényezőkhöz kapcsolása**

**Kísérleti úton kialakított  
narkománia**

**Behaviorizmus  
alkalmazása emberre**

mélyszerkezetét, vagy Macbeth elhatározásaként, 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.

**Az egyed egyenlő értékek között nem képes választani?**

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 egyed egyenlő értékek között nem képes választani.

### 1.2.2. A kognitív pszichológia<sup>24</sup>

Ha a behaviorista pszichológia egy olyan lénynek a modelljét vázolja fel, amely *a maga lehetőségei közül mindig azt választja, amelyik a leginkább vonzza vagy a legkevésbé taszítja*, akkor a kognitív pszichológia modellje olyan lényről szól, amely éppenséggel egyenlő értékek között választ s utólag *mindig az vonzza a leginkább, amit a maga lehetőségei közül választott, vagy/és az taszítja a leginkább, amit eközben feláldozott*.

Ennek a pszichológiának az elméleti megfontolásai Kurt Lewinig mennek vissza.

Lewin (1972) azt a filozófiai-tudományódszertani felismerést fogalmazta meg, hogy a fizika nyomán a pszichológiának is meg kell tennie a lépést az **Arisztotelész**-féle logikától egy **Galilei**-féle logika felé: „Az arisztotelianus 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 függnek az objektumnak a környezetéhez való viszonyától, s egyszer és mindenkorra hozzátartoznak ehhez az

<sup>24</sup> Az itt bemutatásra kerülő irányzat csak névrokona annak a kognitív tudománynak, kognitivizmusnak, amely az utóbbi évtizedekben a komputer (s mindennek előtt a szoftver-) készítés technológiájához kíván tudományos megalapozást nyújtani, nem utolsósorban a pszichológiának is felhasználva bizonyos eredményeit (Pléh, 1996), míg a kognitív kognitivizmushoz kapcsolódó pszichológia a maga részéről szintén hasznosítani próbálja a technológiai eljárások kialakításának tudományos tapasztalatait (Eysenck–Keane, 1997). Ez utóbbi próbálkozások lehetőségeinek hatáiról lásd Garai, 1995; 183–206. oldal).

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”. (71-72. old.).

A Lewin feltevésére épülő gondolatrendszer – szemben a behaviorizmussal – nem tekinti úgy, mintha a személyt belülről mozgató 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 az egyén 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, az 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, az őt magát 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 késztetés nagyobb erejűvé lesz.

**Kvázi-szükséglet**

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. old.).

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 úgy változtatja meg, hogy az ezáltal összhangba jusson a többivel.

**A kognitív disszonancia feszültsége**

Az elmélet szerint ha egy pszichikus rendszerben valamely **X** tényező előállása nyomán feszültség lép fel, akkor ennek feloldásához nem csak egy olyan *viselkedés* vezethet, amelynek nyomán *ami X, az többé nem áll fenn*, hanem egy tudattartalom (*cognitio*) olyan megváltozása is, amelynek nyomán *ami fennáll, az többé nem X*.

Így például egy döntési helyzetben az okozza a feszültséget, hogy a tétek közül az, amit választhatnék, nem nagyobb annál, amit fel kellene áldoznom, hogy megszerezsem. A feszültség feloldásához nem szükséges, hogy a tétek ilyen viszonya ne álljon fenn – elégséges, hogy ami fennáll, az ne ilyen viszonya legyen a téteknek: nem szükséges, hogy az egyén azt válassza, ami már *előzetesen* nagyobb, és azt áldozza fel, ami kisebb értéket képviselt a számára – elégséges, hogy amit az egyén választ, az *utólag* értékesebb, amit pedig feláldoz az kevésbé értékes legyen majd a számára.

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 marketing-osztály alkalmazottjaként bemutatkozó pszichológus a vásárlókkal a számukra képviselt 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

**Rangsorolás és választás nagyáruházban**

árut ingyen becsomagolnak számára. Ennek során mindegyik vásárló az általa előzetesen két szomszédos középső 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.

Egy másik jellegzetes terepe az elmélet körüli kísérletezésnek a **saját attitűddel szembeni érvelés** [*counter-attitudinal advocacy*]. Az ilyen kísérletben résztvevő személyt, akiről előzetesen megbizonyosodnak, hogy meggyőződése egy számára legalábbis szituatíve fontos kérdésben *X*, ráveszik, hogy vonuljon fel olyan érveket, amelyek alkalmasak arra, hogy más személy(ek)e)k arról győzzenek meg, hogy az igazság: *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 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 rendőrségnek elvégre az a dolga, hogy őrizze a rendet, hogy fegyveres beavatkozásáért 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 rendelték 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 vállalásához, 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 megszerezhető, illetve az élvezet és az ár, amelyet fizetnek érte. A kognitív pszichológia modelljében olyan lényről van szó – írtuk fentebb – aki egyenlő értékek között választ, márpedig egyensúly esetén akár úgy dönt az ember, hogy vállalja a kényelmetlenséget, illetve a költséget a remélt haszonért, illetve élvezetért, akár pedig ellenkező módon, egyenlő tétek között választ.

Az elmondottak ismeretében vizsgáljuk meg még egyszer azt a 3636. oldalon bemutatott modellhelyzetet, amelyben két tevékenységet találtunk egymással szembeállítva: a programozói tevékenységet, illetve azt, amely másokat tanít a programozás mesterségére és művészetére. Tegyük fel, hogy egy olyan választásra kényszerítő lehetőség áll elő, amely mindkettőnél egyenlő mértékben növelné a reá fordítandó időmennyiséget.

Vajon ezzel most előállt-e a kognitív pszichológia modellhelyzete, mert a programozó munka többletének árán megvásárolhatom a lehetőséget, hogy több időt

### Saját attitűddel szembeni védőbeszéd

### A legnagyobb kognitív disszonancia és attitűdváltás

### Kognitív modell-helyzet vagy behaviorista?

tölthessenek az oktatás szórakoztató tevékenységével? Vagy a kognitív modellhelyzet – ellenkezőleg – attól áll elő, hogy a hosszabb ideig való programozás többletélvezetét megfizettetik velem, amikor több oktatómunkára köteleznek?

Vagy éppen fordítva: itt a behaviorista pszichológiának állunk szemben egy jellegzetes modellhelyzetével, amelyben nem is tekinthető igazán választásnak, ha vállalom, hogy többletidőt fordítsak egyszerre két ilyen szórakoztató tevékenységre; illetve, ha elhárítom, hogy egyszerre két ilyen munkának is növeljem a szolgáltatását?

A kérdésre a válasz attól függ, hogy a különféle tevékenységeket hogyan azonosítják, akik azokat egymás számára végzik, s hogy maguk e szereplők magukat és egymást is hogyan azonosítják e tevékenységek révén.

**A tevékenységek és  
alanyaik azonosítása**

Hogy milyen lesz egy szociális szituációban a meghatározott tárgyi tevékenységet folytató emberek **szociális identitása** s hogy a meghatározott szociális identitású emberek milyen **interakciót** fognak végezni – ezzel foglalkozik a pszichológia két másik elmélete.

---

# Gazdaságpszichológiai esszé

## Gazdaságpszichológiai kommentárok egy politikapszichológiai alapvetéshez

Amikor megkaptam Lányi Gusztáv felkérését, hogy vegyek részt a politikai pszichológiai tankönyvének alapozó bevezetéséről szóló vitában, nagyszerűnek találtam az ötletet, hogy ez a vita, amely politológusok, pszichológusok és szociológusok egymásról eltérő szempontjait mutatja be majd könyvének propedeutikájáról, része lesz ennek a bevezető kötetnek. Pontosabban fogalmazva azt is mondhatnám, hogy a guta ütött meg, hogy nekem miért nem jutott eszembe ugyanez, amikor most egy gazdaságpszichológiai egyetemi tankönyvet írok.

Az, hogy a politikai pszichológiáról a gazdaságpszichológia jutott eszembe, nemcsak attól van, hogy – mint a viccbeli Mórckának – mindenről *az* jut eszembe. Hanem azért is, mert teljesen egyetértek Lányi Gusztávval, amikor azt írja, hogy a gazdaságpszichológiát: „nagyon is fontos, mondhatnám: az alapok mélységéig lenyúló... közös szálak fűzik a politikai pszichológiához”. És akkor is majdnem teljesen egyetértek vele, amikor így folytatja: „Azért sem feledkezhetünk meg erről a kapcsolatról, mert nálunk különösen erős szálak kapcsolják össze ezt a két alkalmazott pszichológiai diszciplínát.” Azért gondolom hozzá egyetértésünk megvallásához, hogy „majdnem”, mert én pontosabbnak érezném, ha két *elméleti és alkalmazott* pszichológiai diszciplínáról beszélnék a politikai és a gazdaságpszichológia tekintetében. Lehet, hogy ez csak kényszerűségből van így és csak ideiglenesen lesz, de ma a gazdaságpszichológiáról bizonyosan tudom, a politikai pszichológiáról pedig már csak az is gyanítanom engedi, hogy elméleti diszciplína is kell hogy legyen, amit Lányinál olvasunk a szálakról, amelyek a mi térségünkben különös erővel kapcsolják össze e két tudományt:

„...arról van szó, hogy Közép- és Kelet-Európában az az illúzió uralkodott (és uralkodik), hogy a gazdasági és a politikai aktor maga a rendszer” – írja Lányi Gusztáv és idézi egy gazdaságpszichológiai szöveg megállapítását, mely szerint e térségben „a személyiséget nem alapnak, hanem csupán derivátumnak tekintik”, vélvén, hogy „a pszichológiai ismeretek inkább csak az alapvető, mélyen fekvő rendszer-törvények felületi megnyilvánulásait ragadják meg; ...olyasvalamik, amiktől a rendszertörvények tiszta felismerése érdekében minél hamarabb el kell tekinteni.”

Amit itt Lányitól idézek, s az is, amit ő meg Magyar Beck Istvántól, az pontos leírása egy pszichológia-ellenes közkeletű vélekedésnek, amelynek „következtében ebben a régióban – így Magyarországon is – a politikai pszichológiához hasonlóan a gazdaságpszichológia sem tudott kialakulni”. De ha eközben azt érzékelteti, hogy e hatás okozóját a térség politika- és egyáltalán társadalomtudományának környékén kell keresni (a környékhez sorolva a hétköznapi tudatnak is a tárgyira vonatkozó evidenciáit), akkor méltányos, ha rámutatunk a tártettesre is.

Lányi megnevezni éppen megnevez egy tártettet, amikor ugyanabból a gazdaságpszichológiai szövegből egyetértőleg idézi: „A valóság, amely az ismertett szemléletet ontológiailag meg támogatni látszott, az individuum hosszan tartó, nagyfokú kiszolgáltatottsága volt Közép- és Kelet-Európában.” S tény, hogy ha Közép- és Kelet-Európa politikai (és gazdasági) gyakorlata olyan, hogy benne a pszichikus tényező nem játszik szerepet azokkal az egyénfeletti hatalmakkal szemben, amelyeknek az individuum ki van szolgáltatva, akkor a politikai (és a gazdasági) struktúráknak és ezek működésének megismeréséhez nemigen van szükség pszichológiára.

Ámde vegyük csak szemügyre a következő kijelentést: „A gazdaságtudományok érdeklődésének gyűjtőpontjában áruk viselkedése áll, nem pedig embereké”. Szerzője nem a mi vidékünkéről való, a Michigani Egyetem közgazdász-professzora ő. Azon a tájon az egyént (legálábbis, ha fehérbőrű volt, keresztény és középosztálynál nem alább való) nem sanyargatták, Boulding pedig, lám itt egy olyan álláspontot juttat kifejezésre, amely arra felé is széleskörűen elterjedt vélemény, s 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. Az – érdektelen – egyénektől függetlenül, sőt, ha kell, olyiknak akarata ellenére.

Vajon különbözik-e bármiben ez a felfogás attól, amelyről Lányi Gusztáv meg tudja győzni az olvasóját (engem is), hogy felelőssé tehető, amiért Közép- és Kelet-Európában politikatudomány és pszichológia egymásra találása oly sokat késett?

Ezt a kérdést szónokinak tekintem, annyira szemmel látható, hogy ugyanarról az anti-individualizmusról van szó akkor is, amikor erről beszélünk, meg akkor is, amikor azokról az okokról, amelyek miatt a gazdaságtudomány késlekedett – Észak-Amerikában, igaz, még annál is többel Nyugat-Európában s még a többnél is többel Közép- és Kelet-Európában –, hogy megeljük egymást a pszichológiával.

Van viszont egy további kérdésem, amely cseppet sem szónoki: Vajon bizonyos-e, hogy ez az anti-individualizmus egyszersmind pszichológia-ellenesség is?

Érdemes ebből a szempontból megtekinteni a gazdaságpszichológia történetének egy szűk de jellemző szegmensét: a közgazdasági Nobel-díjak történetét.

A könyvem bevezetőjében vázolt történetből látnivaló: miközben a díjazott teljesítmény pszichológiai volt, akik előálltak vele, maguk – egészen a legutóbbi, a 2002. évi díjazottig, Daniel Kahneman-ig – nem pszichológusok, hanem közgazdászok voltak.

Mi lehet vajon az oka, hogy itt a dolgok menete eltért attól, ahogyan egy tudomány határán elő szokott állni, amikor a határon innen támadó keresletnek a határon túlról megfeleltethető egy kínálat? A kérdésre közelebb hozhatjuk a választ, ha megvizsgáljuk a 2001-ben megosztva odaítélt közgazdasági Nobel-díj kitüntetettjei – George Akerlof, Michael Spence és Joseph E. Stiglitz – közül különösen az elsőnek az esetét.

Nem azért szorgalmazom Akerlof megkülönböztetését a másik kettőtől, mert ő írta több mint harminc évvel ezelőtt azt a cikket, amelynek nyomán azután később a másik kettő is azt vizsgálta, mi történik a piacon olyankor, amikor az eladók és a vásárlók közül az egyik fél a másikkal szemben alulinformált. El akarod adni a használt autódát a „tragacsok piacán” (nem én illetlenkedek ezzel a tudományos igényű szöveg fenkölttségébe nem való kifejezéssel, csak lefordítom Akerlof cikkének címéből: „Market of lemons”), vagy meg akarod vásárolni egy biztosítónak a szolgáltatását betegségéd és haláloed esetére. Én, aki autót keresek az egyik piacon vagy egészség- és életbiztosítást kínálok a másikon, személy szerint téged nem ismerlek, de ismerni vélem az ilyen „magadfajtákat”, tudni vélem, hogy átlagban mi telik ki tőletek: nem tudatjátok velem autótok általatok jól ismert hibáit, nehogy alacsonyabb árat ajánljak az áruért, s az egészségetek előlem rejtett hibái is rejtve maradnak, nehogy magasabb árat számoljak a szolgáltatásért. Erre mit csinállok én, hogy mégse érjen kár? Mindenesetre alacsonyabb árat ajánlok az autódért, magasabb árat számolok a biztosításért, mert az általam kalkulált árat eleve az általam kalkulált átlaghoz szabom. S mit csinálsz te, aki tudod, amit tudsz, s amit én nem? Mit csinálsz, ha tudod, hogy az autód vagy éppen az egészséged állapota történetesen jobb az átlagnál? Egy darabig próbálkozol, hogy meggyőzzél engem is, majd belátván, hogy eszközeid erre végesek, előbb vagy utóbb feladod és kivonulsz a piacról, mert az általam továbbra is tartott ár olyan alacsony, hogy annyiért nem éri meg neked eladnod a jószágodat, illetve olyan magas, hogy annyiért nem érdemes megvásárolnod tőlem a szolgáltatást. Miután pedig hozzád hasonlóan kivonul a piacról mindenki, aki hozzád hasonlóan előnyösen tér el az átlagtól, ott pedig végül a korábbi átlag fogja képviselni a jó véglelet olyan eladásra kínált autók, illetve olyan biztosítást kereső egészségi állapotok között, amelyeknek az átlaga silányabb minőségű lesz, mint amilyen a korábbi átlag volt.

Hogy a *piaci választék elsilányulásának* gazdasági jelenségét itt pszichológiai tényezők közvetítik, erre nézve, gondolom, nincs különbség a három új Nobel-díjas között. Amiért a kitüntetettek közül kitüntetném Akerlofot, az az, hogy ő tudatosan vallja és – például, Nobel-interjúiban – híreszteli is, hogy egy teljesértékű gazdaságtudomány produkálásához nélkülözhetetlen a pszichológia. Úgyhogy önála pszichológiaellenességről aztán igazán nem lehet szó.

Csakhogy Akerlof ezt a gondolatmenetet például úgy folytatja, hogy rámutat: ő nem ért egyet ennek az interdiszciplináris programnak egy olyan formulájával, amilyent a *behavioral economics* valósít meg, mert szerinte az építkezéshez a pszichológián kívül szükség van még pl. a szociológiára és az antropológiára is.

Árulkodó megjegyzés. Vajon miért a pszichológián *kívül*, holott pl. a szociálpszichológia azzal a programmal műveli a pszichológiát, hogy a szociológia szempontja e határtudományon *belül* legyen, s ugyanígy jár el a pszichoanalízis, amennyiben az antropológia szempontjáról van szó.

Én úgy gondolom, hogy közelebb juthatunk ahhoz, hogy magyarázni tudjuk Akerlof megjegyzésének – meg az egész helyzetnek, amelyre vonatkozik – a furcsaságát, ha annak a mély és elhúzódó elméleti-módszertani válságnak az összefüggésében tekintjük, amelyen a pszichológiának túl kell előbb jutnia ahhoz, hogy részt tudjon venni olyan határtudományának kifejlesztésében, mint amilyen akár a gazdaságpszichológia, akár a politikai pszichológia.

Jelen politikapszichológiai kommentárnak, természetesen, nem lehet tárgya e válság elméleti-tudománytörténeti összefüggéseinek az ismertetése,<sup>25</sup> annak megállapításán túl, hogy a pszichológiát ugyanaz vitte a válságba, ami a legfőbb erőssége volt a válság előtti időszakban: az, hogy önmagát természettudományként azonosította. Tárgyunk tekintetében mármint az a helyzet, hogy a természettudomány eszközeivel épp azt lehetetlen értelmezni és vizsgálni, ami például a gazdaságpszichológia jelenségtartományának a legsajátosabb tartománya. Például a három Nobel-díjas által vizsgált jelenségtartományt.

A természettudomány ugyanis kauzális vagy statisztikai összefüggéseket tud. Egy természettudományos pszichológia a kauzális összefüggések vizsgálatára alkalmas eszközeit alkalmazni tudja pl. annak leírásában, ami az áruját eladó konkrét egyén és az azt megvásároló másik konkrét egyén között végbemegy – de az Akerlofék által szóbahozott jelenségtartomány nem ez. Másfelől kiválóan helyt tud állni a természettudomány eszközeivel egy tudomány akkor is, ha tömegjelenséget kell vizsgálnia: pl. egy piac működését, teljesen függetlenül attól, hogy Hajmási Péter milyen árut ad el és Hajmási Pál mennyi pénzt fizet ki érte. Az a jelenségtartomány azonban, amelynek a vizsgálatát most Nobel-díjjal tüntették ki, sem nem egyének között előálló jelenségekből, sem nem tömegjelenségekből áll, hanem olyanokból, amelyek egyéni, pszichológiailag motivált cselekvések és makrogazdasági folyamatok határán állnak elő, s így leírásukban, különösen pedig prognosztizálásukban a kauzális törvényekre történő hivatkozás éppúgy csődöt mond, mint a statisztikai törvényszerűségekre történő. A közgazdász teoretikus tehát nem tehet mást, mint egyfelől megállapítja, hogy olyan jelenségekre bukkan, amelyek félíg pszichológiaiak s csak felerészben közgazdaságiak – utána pedig lemond arról, hogy a pszichológiai térfél tekintetében az ott illetékes tudománytól várja a segítséget, s e várakozás helyett azt csinálja, hogy a pszichológia ajánlásain kívül a szociológiáét meg az antropológiáét is tekintetbe véve maga barkácsolja össze a maga használatára szükséges gazdaságpszichológiát.

Azért gondolom, hogy a politikai pszichológia művelőjét hasonló sors várja, ha a természettudományos pszichológia oldaláról érkezett meg a politikatudománnyal való határra, mert neki ugyanilyen jelenségtartományban kell tudnia a közlekedést: amely nem írható le sem egyének közötti interakciók, sem tömegfolyamatok eredőjeként, ahol az egyéni megnyilvánulásról mindazt el lehetne mondani, amit fentebb idézett szavaival Boulding a piaci folyamatokkal összefüggésben elmondott. Hanem a, mint éppen ezekben a napokban is, például választó egyén úri (vagy éppenséggel népi) kedve és az összességnek az a tendenciája ütközik itt össze, amelynek eredményeként nem X párt, hanem Y párt fog egy ideig kormányozni.

Jómagam húsz évvel ezelőtt kényszerűségből kezdtem el foglalkozni a politikapszichológiai univerzumnak éppen ezzel a tartományával. Mondhatni természetes hajlamaim engem is természettudósi ambíciókkal ruháztak fel, s ezeket viseltem akkor is, amikor húsz évvel ezelőtt megérkeztem Franciaországba, hogy egyik egyetemén éppen az Akerlof által kitüntetett két tudomány, a szociológia és az antropológia egyetemi tanoncainak szociálpszichológiát tanítsak.

Éppen elnökválasztási kampány folyt az országban, s a diákok azt a vizsgafeladatot kapták, hogy a kampánynak ki-kétszázé szerint megválasztott mozzanatáról esettanulmányt készítsen, megvizsgálva egyik vagy másik bemutatásra kerülő szociálpszichológiai elmélet jelenségmagyarázó erejét. Ezeknek az esettanulmányoknak messze a legtöbbször által kezelt kérdése az volt, hogyan hat az egyén szándékára, ha más egyének szándékával az összesség tendenciájává összegeződik s erről az egyén visszajelentést kap. Amikor például, a választások előtt a közvéleménykutatásokból, választások közben pedig az első forduló eredményeiből minden egyes

<sup>25</sup> E tágabb összefüggések iránt esetleg érdeklődők megtisztelő figyelmébe két olyan szöveget tudom ajánlani, amely sem nem politikapszichológiai, sem nem gazdaságpszichológiai:

Természettudomány-e a pszichológia? *Magyar Tudomány*. 1994. [XXIX.] 1. 62-73. **(Hozzászólások:** Pléh Csaba, Fehér Márta, Vajda Zsuzsanna és Buda Béla. *Uott*. 74-81). <http://www.jate.u-szeged.hu/~garai/Termtud.htm>

Another crisis in the psychology: A possible motive for the Vygotsky-boom (társszerző: Köcski Margit). *Journal of Russian and East-European Psychology*. 33:1. 82-94. (a 3. Nemzetközi Tevékenység-elméleti Kongresszuson – Moszkva, 1995 – tartott főreferátum szövegének előzetes publikációja; utóbb a szöveget a kongresszusi vita tapasztalataival bővített változatban a *Voproszy Filozofii* [1997/4. 86–96] isleközölte): <http://www.jate.u-szeged.hu/~garai/Vygotor.htm>

választó megtudhatja, hogy együttes hajlandóságuk a bal- vagy a jobboldalnak kedvez-e, ennek vajon milyen hatása lesz? Ha kedvemre van a visszajelzésre kapott információ, akkor vajon cselekvésre mozgósít-e, mert „küszöbön a győzelem” – vagy, ellenkezőleg, passzívvá tesz, mert „gyakorlatilag már győztünk”? S vajon a kedvem ellen való értesülés aktivizál-e annak tudatát kialakítva, hogy „meg kell menteni a helyzetet”, vagy az embernek ilyenkor kedvét veszi a cselekvéstől az a tudat, hogy „már úgymint minden hiába”.

Azoknak a franciaországi egyetemi hallgatóknak egy markáns többsége akkor, húsz évvel ezelőtt egy olyan elméletet tüntetett ki egyetértésével, amely szerint az, hogy a politika-pszichológiai információ mikor hat így és mikor amúgy, attól függ, hogy az általa jelzett politikapszichológiai folyamatok iránya (tehát esetünkben az emberek növekvő vagy csökkenő hajlandósága, hogy inkább ezt, mint azt a politikai irányzatot válasszák) megfelel-e annak az iránynak, amelyben a csoport életének nem-pszichológiai tényezői történelmileg éppen alakulnak. Amikor igen, a politikapszichológiai visszajelzés erősíti az irányzatot, amelyről tájékoztat; amikor nem, akkor pedig mintegy korrigálja a csoport egyes részeinek magatartását, hogy ez ne zavarja a mélyben ható tényezők érvényre jutását. Így, példánknál maradva, amikor 1981-ben a munkanélküliség növekedése, a vásárlóerő csökkenése, a külkereskedelem alakulása és más nem-pszichológiai tényezők Franciaországban kedveztek egy baloldali fordulatnak, az elnökválasztás első fordulóját által nyújtott visszajelzés arról, hogy Giscard d'Estaing – Mitterrand – Chirac – Marchais a vezető elnökjelöltek sorrendje, a következőket eredményezte: a jobboldal híveit passzívvá tette a tudat, hogy „gyakorlatilag már győztek”, s különösen Chirac híveit készítette a második fordulóval való tömeges távolmaradásra a felismerés, hogy ezen belül Giscard-t leghagyni már nincs mód; a baloldalt viszont valamilyen eufóriás aktivitás töltötte el a felismeréstől, hogy „az nem lehet, hogy ezek győzzenek”, s különösen Mitterrand táborát aktivizálta a második fordulóban az a tudat, hogy megmutathatják a Marchais-t követőknek, hogy végleg elmúlt az az idő, amikor a szocialistáknak a kommunisták diktáltak. Így történt, hogy a politikapszichológiai visszajelzés *korrigálta* azt, amiről tájékoztatott: hiába előzte meg az első fordulóban a liberális Giscard d'Estaing két és fél százalékkal a szocialista Mitterrand-t, a második fordulóban *éppen ezért* a baloldal fölényesen győzött.

Miután ezt a gondolatmenetet akkor az egyik előadásomban bemutattam mint a lehetséges forgatókönyvek egyikét, az egyik diák esettanulmányában a következőképpen érvelt:

Az elnökválasztás végeredménye – tehát az, hogy az első fordulót kis fölényrel megnyert liberális Giscard d'Estaing helyett a második fordulóban derekas fölényrel a szocialista Mitterrand győzött – maga is visszajelzés, ezáltal a politikapszichológiai folyamatoknak olyan irányáról, mely immár megfelel a nem-pszichológiai tényezők éppen adott irányának, ezért a hipotézis szerint most erősítenie kell azt a tendenciát, amelyről a franciákat informálja. Ha tehát ennek a politikapszichológiai elméletnek igaza van – írta a diák az elnökválasztást követő napokban – akkor egy esetleg előre hozott parlamenti választáson néhány hét múlva a jobboldalnak majd még passzívabbnak kell lennie, de ezáltal nem attól a tudattól, hogy „gyakorlatilag győztünk”, hanem attól, hogy „gyakorlatilag minden elveszett”; s a baloldal sem attól a kilátástól lesz majd még aktívabb, hogy győz a jobboldal, hanem attól, hogy veszít a jobboldal.

Amikor azután Mitterrand a nemzetgyűlési választásokat, aligha a diákom politika-pszichológiai ajánlása mentén, de tényleg előre hozta s ezen a szocialisták már az első fordulóban megszerezték a szavazatok abszolút többségét, akkor ez a siker nemcsak Mitterrand híveinek táborában erősítette az önbizalmat, hanem ezekben az akkor jövőbeli társadalomtudósokban is: úgy látszik van lehetőség, hogy a társadalomtudós olyan – például politikapszichológiai – megállapításokat tegyen, amelyeknek nemcsak diagnosztikai, de úgy látszik még prognosztikai érvényességük is lehet.

Eközben azonban tanáruknak csak az egyik szeme nevetett. Korántsem volt annyira tragikus a felismerés, mint Semmelweis Ignácé, de olyasféle volt, amikor rá kellett jönnöm, hogy a fenti kérdésre (amelyet, mint most Lányi Gusztávnak, úgy húsz évvel korábban saját magamnak tettem fel), hogy ki a társtettese annak, aminek nyomán ma nem, de már húsz évvel korábban sem kellett a pszichológia vele határos tudományoknak, még olyankor sem, amikor pedig pszichológiai kérdéseket feszegetnek, a pontos válasz: *a társtettes maga a pszichológia*. S hogy ezért a pszichológia – legalábbis politika- vagy gazdaságpszichológiaként való – használhatóságát a pszichológus csak azon az áron tudja megvásárolni, ha, akár saját hajlamai ellenére is (mint jómagam akkor), búcsút tud mondani annak a rögeszmének, hogy ő a természettudományoknak műveli egyikét. Enélkül a pszichológus óhatatlanul rögződik a logikánál, amely vagy kauzális vagy statisztikai törvényszerűségeket kerestet vele, s az ilyen pszichológus rákényszeríti

kollégáját, aki a pszichológia határán túli birodalmakat lakja, hogy megpróbáljon önműködően boldogulni.

Engem a magam bűcsűje egy természettudományos pszichológia illúzióvilágától végülis a gazdaságpszichológia felé vezetett. De meggyőződésem, hogy a politikapszichológia felé ugyanez az út vezet.

---

### 1.2.3. A szociálpszichológia

„Szociálpszichológia” címen általában a lélektan egyik ágát szokták számon tartani, amelynek egyes művelői a behaviorizmus, mások a kognitívizmus elméletét alkalmazzák annak vizsgálatában, hogy miképpen megy végbe az *általuk egyéninek tartott lelki folyamatok szociális befolyásolása*. Jelen könyvszociálpszichológián nem ezt a *tudományágot* érti, hanem egy *tudományos elméletet*, a pszichológia négy nagy elmélete közül azt, amelynek számára *az ember lelki jelenségei mint ilyenek interindividuális jellegűek*, tekintet nélkül arra, hogy részt vesznek-e bennük további egyének, akik aktuálisan „szociális befolyásolást” gyakorolnának.<sup>26</sup> Az itt bemutató szociálpszichológia, akárcsak a következő fejezetben olvasható pszichoanalízis meghaladja azt a **módszertani individualizmust**, amely hosszú időn keresztül egyeduralgó volt a pszichológiában.

A magyarországi katedra-pszichológiában mindmáig egyeduralgó módszertani individualizmus, összefüggésben azzal a másik közkeletű tévedéssel, amely a pszichológiát úgy próbálja oktatni és működtetni, mintha egészében természettudomány volna<sup>27</sup> – e kettős forrásból ered az a szerencsétlen groteszk fejlemény, hogy Magyarországon a gazdaságpszichológiának sem a pszichológus-, sem (látszatok ellenére) a közgazdászképzésben nem jutott hely.<sup>28</sup>

A szociálpszichológiai jelenség semmiképp sem írható le mint egyének kölcsönös reagálása egymás aktusaira. A szociálpszichológia Palo Alto-i iskolája<sup>29</sup> amellett vonultatja fel a maga tapasztalati és elméleti érveit, hogy olyan interakcióról van szó egyének, csoportok, vagy egyén és csoport között, amelynek lényeges hatótényezője az **értelmezés** és a **manőverezés**, s amely az iskola képviselőinél olvasható leírások nyomán így sematizálható:

**Értelmezés és manőverezés**

a., **Én** a **Te** aktusodra úgy válaszolok, hogy közben értelmezem.

b., Ezért a **Te** üzeneted már eleve tartalmaz egy **metakommunikatív utasítást** arra nézve, hogyan kell értelmezni.

<sup>26</sup> A „normális egyénnel” és „szociális befolyásolásával” kapcsolatos elgondolásokról lásd Popper és Garai, 1998; 79-88. oldal.

E könyv esettanulmányai között szerepel egy József Attiláról szóló (133-156. oldal; a tanulmány bővebb, részletesebb változatát lásd Garai, 1993; 113-197. oldal), amelyben azt próbáltam bemutatni, hogy szociálpszichológiai jelenség az olyan tevékenység is, mint a szobájának magányába zárkózott művész alkotó zsenialitásának teljesítménye.

<sup>27</sup> L. erről a szerzőnek „Természettudomány-e a pszichológia” c. vitairatát és az általa kiváltott vitát a *Magyar Tudomány* 1994. (XXXIX) 1. számában (62-73., ill. 74-81. oldal).

<sup>28</sup> A szegedi József Attila Tudományegyetemen 1994-ben megindult közgazdászképzés keretén belül az alapozó képzésbe a kezdetektől beiktattak egy kötelező gazdaságpszichológia-kurzust és távolabbi tervek megvalósításának céljából a Gazdaságtudományi Kar keretén belül létesült egy Gazdaságpszichológiai Tanszék is. A távolabbi tervek egy gazdaságpszichológiai szak megalapítására és megindítására irányultak, azonban ezeknek a terveknek az akkreditáltatása megbukott pszichológusok és közgazdászok ellenállásán.

A történet elméleti-módszertani vonatkozásait lásd az itt következő gazdaságpszichológiai esszében.

<sup>29</sup> Az iskola kettős kötés- (double bind-) elméletének legrepresentatívabb tanulmányait gyűjti kötetbe Sluzki C. E. és Ransom D. C. (1976). Magyar nyelven hozzáférhető egyebek között P. Watzlawick *et al.*, 1990; továbbá több szöveg in: Buda Béla, 1971 (443-465. oldal), valamint 1981 (221-288., 293-318., 432-443. és 461-499. oldal).

Így például amikor *szépnek* mondjuk, amit *rondának* ítélünk, *hatalmasnak* mondjuk, amit *csekélynek* tartunk, hanghordozással, mimikával jelezzük a szövegünkbe rejtett ironiát, hogy helyesen értsen, akihez beszélünk.

### Szándék vagy körülmények?

c., Hogy az **Én** értelmezésem mennyire követi a **Te** utasításodat, ez kettőnk interakciójának **körülményeitől** függ. Ezért amikor a **Te** üzenettedhez hasonlóan az **Én** válaszom is tartalmaz egy metakommunikatív utasítást arra nézve, hogyan kell mármost őt értelmezni, ez az utasítás egyebek között arra is vonatkozik, hogyan kell leválasztani arról, amiért vállalom a felelősséget, a válasznak azt a részét, amelyről nem **Én** magam tehetek, hanem a körülmények.

Tegyük fel, hogy villamoson beszélgetek egy ismerőssel, aki baráti évődésnek szánt ironikus észrevételt tesz (szerinte) gyarapodó testsúlyomra, s a következő pillanatban fájdalmat okozóan rálépek a lábára; az illető esetleg gorombán válaszol, amit, előfordulhat, hogy ingerülten kikérek magamnak s a szóváltás még szándékos tettegességig is eszkalálódhat. Az interakciónak azonban már az elején más irányt szabhat, ha egy „Pardon”-nal jelzem, hogy a kellemetlen testi hatás, amelyet előidézttem, nem szándékomból fakadt, hogy azt, amit verbális sérelemnek értelmeztem, fizikai sérelemmel toroljam meg, hanem a villamos hirtelen fékezése idézte azt elő.

d., Ezek után az, ahogyan **Te** most már az **Én** válaszomat értelmezed, nemcsak az eddig bemutatott tényezők megismétlődésétől függ, hanem kettőnk interakciójának eddigi **előtörténetétől** is: attól, ahogyan **Te** emlékszel arra, mi(k) volt(ak) a korábbi üzenete(i)d, amely(ek)re, íme, ezt a választ kaptad;

### A múlt felidézése

Ha társam felidézi, hogy korábban már volt ilyen eset közöttünk, két másik megelőző alkalommal pedig az általam szállított tárgyat vágtam bele a gyomrába, illetve a képébe, akkor ezek az általa számontartott történelmi precedensek rontják az esélyét az általam sugalmazott értelmezésnek.

e., A **Te** viszontválaszodra **Én** ugyanilyen komplex együttes mentén fogok reagálni, de a reagálásba közben bekapcsolódik azoknak a **szabályoknak** is az értelmezése, amelyeket kettőnk interakciójának addigi története teremtett: ha **Teneked** az **Én** válaszomra *ez* a viszontválaszod, akkor **Énnekem** a **Te** válaszodra *az* lesz.

Ha valaki, akinek a lábára léptem, verbális agresszivitással válaszol, annak sértő a viselkedése. De ha az agresszív válasz annak ellenére következik be, hogy jeleztem: semmiféle rossz szándék nem vezetett a fejeményben, amelyet nem elkövettem, csak önkéntelen okozója lettem, akkor az agresszív válasz sértő jellege igen nagy nyomatékot kaphat. S fokozza ezt a nyomatékot, ha felidézhetek olyan múltbeli eset(ek)et, amely(ek)ben társam volt a sértő fél és én elnéző voltam iránta.

Az értelmező manőverezésnek nem kell ebben a teljességben jelen lennie ahhoz, hogy nagy hatásfokkal közvetíthessen gazdasági folyamatokban. Az ilyen értelmező manőverezésnek jellegzetes esete pl. a *piaci alku*.

### A piaci alku

**A** eladná az áruját, ha valaki 800 forint feletti árat ajánlana érte – **B** megvenne egy ilyen árut, ha eladója 1000 forintnál nem kér többet érte. A vásár közöttük létrejöhet, és ha pl. 900 forintos áron köttetik meg, akkor mindkettő azzal az érzéssel hagyhatja el a színhelyét, hogy jó vásárt csinált. Azonban **A** nem írhatja ki ezt az árat, nehogy elriasszon egy vevőt, ha az ennyiért nem, de pl. 50 forinttal olcsóbban már megvenné, s nehogy ötletet adjon egy vásárlónak, aki 50 forinttal többet is hajlandó lenne fizetni. **A** ki nem írt ár felől érdeklődő kérdésre azután 1300 forintnak mondja azt. Az érdeklődő, noha a mondott ár messze meghaladja azt a szintet, amelyen az ő hajlandósága maximáltatott, nem keres más standot, mert úgy értelmezi: ha tényleg ennyi lenne az ár, akkor ki lenne írva. Ezért biztosítja az eladót, hogy egy áruért, amelyről ennyire látszik,

milyen gyenge minőségű, 500-nál többet akkor sem adna, ha történetesen lenne neki ennél több pénze, de akkor olyan standhoz menne, ahol igényes vevő számára kínálják az árut. Az eladó a szöveget úgy értelmezi, hogy az érdeklődőnek komoly a szándéka az áru megvásárlására, mert ellenkező esetben alku nélkül sarkon fordult volna. Megértést fejez hát ki a vevő anyagi helyzete iránt, amely alkalmasint egyedül okolható, ha ezért a prima áruért a méltányos árat nem tudja magának megengedni – az erre hivatkozva ajánlott új ár 1200 forint. A vevő a váltást úgy értelmezi, hogy az ésszerű árat valószínűleg el lehet érni ezzel az eladóval, akit ezért biztosít, hogy efféle jószágért még akkor sem adott többet 600-nál, amikor még megengedhette magának, hogy költségesen, de akkor az az áru viszont meg is volt csinálva. És így tovább araszolgatva érik el végül a mindkettőjük számára elfogadható árat. Amennyiben bármelyikük azt tapasztalja, hogy az ő lépésére a másik nem hasonló megállapodási készséget kifejező lépéssel válaszol, ezt úgy értelmezi, hogy a partner a maga végső árbeállításának a közelébe érkezett.

Jól követhető az értelmező manőverezés a tőzsde működésén, amelyről André Kostolany leírta, hogy „90 százalékban pszichológia”, minthogy „nem az események befolyásolják a tőzsdei árfolyamokat, hanem a tőzsdézók reakciói az eseményekre”. A tőzsde rutinosabb és nagyobb tőkeerőt képviselő szereplői ezt fel is használják a gépezet számukra előnyös működtetésére. Egy tőzsdetörténeti anekdota szerint pl. a waterlooi csata idején elterjedt Rotschildról – az alapítónak a londoni bankházat működtető fiáról, – akit angol állampapírokban való érdekltség motivált, hogy kiküldött ügynöke várja postagalambokkal a francia és a velük szembenálló (egyebek között) angol hadak közötti csata kimenetelének hírét. Amikor valóban megkapta a hírt az angol *győzelemről*, ami a papírokat felértékelte, további ügynökei a tőzsdén angol állampapírokat kínáltak eladásra. Ezt mindenki, akinek még ilyen papírok voltak a tulajdonában, úgy értékelte, mint annak jelét, hogy Rotschild az angol hadak *vereségéről* értesült, és ezek a tőzsdézók az értelmezés nyomán megpróbálták sürgősen megszabadulni papírjaiktól. Amikor azután ezek árát az erőteljes túlkínálat kellően levitte, az amúgyis felértékelődő állampapírokat Rotschild olcsón vásárolhatta össze.

Az értelmező manőverezésnek tehát nem kell egyszerre valamennyi lépésével jelen lennie. Másfelől viszont a gazdaságilag hatékony értelmező manőverezést az teszi teljessé, ha tétje az, hogy az egyes szereplők szociális identitása felől döntsön, minthogy

**a szociális identitás a legfontosabb pszichológiai közvetítője gazdasági tranzakcióknak:**

Egy ilyen értelemben vett utolsó lépés zárja le ezért a lépések fenti sorát:

f., Az értelmezés *a tranzakció múltbeli szabályaiból következtet a szociális identitásra* (egyféleképpen annak az identitására, aki az értelmezés szerint betartja a szabályt, másképpen azéra, aki megszegi, és megint másképpen, amikor az értelmezés olyannak tűntetheti fel a szabályszegőt, aki új szabályt alkot) – másfelől *a manőverezés az identitás alapjára építi rá a jövőbeli tranzakciókat*.

Múltbeli és jövőbeli tranzakciók között az identitás közvetít: az **Én** identitásomtól (vagy legalábbis attól, milyennek mutatja azt a manőverezésem) nagy mértékben függ, milyen interakcióba *tudok* lépni, s a **Te** identitásodtól (vagy legalábbis attól, milyennek mutatja azt az értelmezésem) nagymértékben függ, milyen interakcióba *akarok* lépni. A közvetítésnek az értelmező manőverezés által működtetett kulcstényezője: a **bizalom**. Valami hiányzik? Lépni.

**Rothschild és a waterlooi csata**

**Szociális identitás a múltbeli és jövőbeli tranzakciók között**

# Gazdaságpszichológiai esszé

## Csinálhat-e esőt az esernyő?<sup>30</sup>

– Hová lesz a kiruccanás, Kohn? – kérdi kedélyeskedve Grün, mikor megpillantja volt osztálytársát a vonaton.

– Megyek Olaszliszkára az anyósomhoz.

– Nézd, Kohn! Ha te azt mondd nekem, hogy Olaszliszkára még az anyósodhoz, akkor tudod, hogy azt gondolom magamba: „Nü, ez megint Szikszóra megy a szép Spitznéhez.” De én véletlenül tudom, hogy te most tényleg Olaszliszkára még az anyósodhoz. Hát mondd, Kohn: Mér’ akarsz te engem félrevezetni?

Persze, ez csak egy vicc. De viccen kívül is így forog az agyunk, amikor felebarátunk szavába fűzzük a magunkét vagy a másiknak a lépésére felelünk a magunkéval: értelmezzük, mit gondolhat, ha azt mondja, amit; jelekből próbáljuk megállapítani, mit léphet a jövőben, ha a múltban ezt meg ezt lépte. S így működünk olyankor is, ha partnerünk nem egy személy, hanem egy csoport, egy intézmény, egy intézményrendszer, vagy azon belül egy szerep.

Például a pénzügyminiszteré. Tényleg, mit gondolhat, ha azt mondja egy bankról, hogy nincs vele semmi baj? Ha volna, akkor mit mondana? Talán amikor éppen semmit sem szól, akkor kell a bajt várni? A múltkor is azt mondta... A múltkor is azt mondták... Ezek. A Bokros. A Nemzeti Bank elnöke. A főkapitányhelyettes. A Kádár János. Kádár Béla? Lehet. Ezekkel a bankokkal különben is mindig baj van. A múltkor is volt valami a Budapest Bankkal. Meg az Agrobankkal. Meg a Clark Ádámmal... Vagy Ybl? Mindegy!

Ilyesféléképpen építkezünk, amikor bizalomhiányunkat építjük. Ebbe a játékba, amelyben jeleket értelmezzünk, kapcsolódnak be azután az álhírek, akár szándékkal terjesztik azokat, akár csak „érdek nélkül”. Az álhír „segít” nekünk következtetéseket levonni ott, ahol a jelek kétértelműek s ezért bizonytalanságot érzünk velük kapcsolatban. Régi megfigyelés, hogy ahol igazi baj van, ott az álhíreknek nincs talajuk. Álhírek nem a földrengés epicentrumában terjednek s nem ott, ahova becsapott a bomba, hanem a szomszédban, méginkább a harmadik szomszédban, ahová a katasztrófának csak a híre jutott el s kérdés, milyen következtetést kell abból reánk nézve levonni. Legyen-e bizalmunk, hogy a baj minket majd elkerül – vagy vonjuk meg a bizalmat a gondviseléstől, a kormánytól, a partnerünktől? Vagy a bankunktól – ha már csődbiztos dolgozna benne, nem ülnénk fel vele kapcsolatos híreszteléseknek.

Többszereplős játék az, amiről itt beszélünk, társasjáték. Említést érdemel, hogy ugyanígy játszik velünk is a társunk, ahogyan mi övele. Kohn próbálja magában kitalálni a kérdezősködő Grünről: „Ezt meg miért eszi a fene, hogy megtudja, hogy én hova megyek?” S éppígy a miniszter, a kormány, a hatalom is tulajdonít szándékokat, nekem. Persze Medgyessy Péter vagy Horn Gyula nem azt számolgatja, hogy én, Garai László, milyen szándékkal s miféle hátsó gondolatokkal teszem, amit művelek (például mit rejtegetek azzal, amit ebben az írásban összehordok). Ők a lakosságnak tulajdonítanak indítékot, ahogyan mi ezeknek.

Vajon hogyan összegeződik a tapasztalatunk bizalommá vagy bizalomhiánnyá, amellyel azután Kohn tudni véli Grünről, mi meg ezekről, ők meg a lakosságról, hogy mi telik ki tőle?

Hiszen éppen ez az: hogy ahol a bizalom a kérdés, ott nincs szó igazán tapasztalatról.

Tapasztalata lehet az embernek például az időjárásról s tapasztalatát esetleg összegezi holmi népi bölcsességgé, amelynek mentén azután általánosíthatja, hogy mit kell várni a jégtörő Mátyástól és mit a fagyosszentektől. Ilyenkor azonban bármekkora is a „bizalom”, például, Sándor, József s Benedekben, ez nem akadályoz minket, hogy észrevegyük, ha egy adott évben az tapasztalható, hogy történetesen nem hordják zsákban a meleget.

Az időjárással való játék azért nem állja útját a tapasztalásnak, mert ez nem társasjáték: Medárd napon esetleg fürkesszük a felhőket, hogy hoznak-e majd esőt, de a felhők nem

<sup>30</sup> Az eredeti szöveg megjelent: A bizalmatlanság csapdái. *Üzleti* 7. 1997. március 17. 4.

fürkésznek minket, hogy hozzuk-e majd az esernyőnket. Ezért ha például elmarad a negyvennapos eső és mi negyven napon át hiába cipeltük magunkkal az ernyőnket, akkor az sem lehetetlen, hogy e tapasztalatra visszaemlékezve majd a következő évben úgy döntünk, hogy előtte inkább minden nap meghallgatjuk az időjárásjelentést. Ezzel szemben, ha az időjárásról is társasjátékot játszánk, akkor ugyanaz a fejlemény a tapasztalat hasznosítása helyett esetleg azzal járna, hogy agyafúrt módon megállapítjuk: idén csak azért maradt el a monszuneső, mert végig esernyő volt a kezünkben.

Ilyesmit mondani ugyan szoktunk, ám nem komolyan: normális felnőtt embernek nem juthat eszébe, hogy az, hogy ő milyen időjárásra számít, hatótényezője lehetne magának az időjárásnak. Az ember az ő reményeivel és félelmeivel kívül esik az időjárás világán. Ahol az ember és a világ kívül esnek egymáson, ott bizalom és bizalmatlanság helyett tapasztalatszerzés van és a tapasztalat többé-kevésbé ésszerű hasznosítása.

Az ember és a gazdaság világának viszonya nem ilyen. Gazdasági világunkon nem esünk kívül: egymással felelő gazdasági magatartásunk alkotja ezt a világot, s így bizalmunk és bizalmatlanságunk a gazdasági folyamatoknak igazi hatótényezője. Ezért van az, hogy itt újra meg újra megállapítható: az inflációs várakozás inflációt gerjeszt (mert inflációtól való félelmünkben nekiállunk a pénzünket költeni, s az ilyenkor általunk megnövelt kereslet felhajtja az árakat), a munkanélküliséggel kapcsolatos várakozás munkanélküliséget kelt (mert az elbocsátástól való félelmünkben buzgóbban dolgozunk, s így kevesebb is elég belőlünk ugyanannak a munkának az elvégzéséhez). S így történhet, hogy például ha egy bankkal szemben kialakul a bizalmatlanság, amely a pénzintézet csődjével számol s a betéteseket egyszerre ösztönzi arra, hogy betéteiket „még időben” visszanyerjék, akkor ez tényleg elvezethet a bank csődjéhez.

A bizalomból és a bizalmatlanságból eredő várakozásoknak ez az önbeteljesítő működése ma már közismert. Kevésbé gondolunk rá, hogy várakozásaink a gazdaságot ellenkező módon is képesek befolyásolni, s hogy ebben áll tulajdonképpen a piac egyensúlyteremtő alpműködése: amikor bízunk meghatározott gazdasági tevékenység konjunktúrájában, akkor befektetéseinkkel esetleg egyszerre megrohanjuk a területet, s az így támasztott túlkínálattal lerontjuk a konjunktúrát, amelyet vártunk.

A bizalom és a bizalmatlanság azonban a gazdasági életben nemcsak arra a folyamatra képes erőteljes befolyást gyakorolni, amelyre vonatkozik: kiderült például, hogy a tartós fogyasztási cikkek konjunktúrája – akár autóról, akár mosógépről, akár hifitoronyról van szó – akkor növekszik, amikor növekszik a fogyasztó bizalma általában a gazdaság egészére nézve.

Mivel a bizalom és a bizalmatlanság ekképpen az egész gazdaság sorsát befolyásolni képes, ezért szokták vizsgálni különböző gazdasági hatótényezők – vállalatok, háztartások, kormányzat és önkormányzat – bizalmi indexét.

Eredetileg éppen erre a célra „találta fel” a gazdaságpszichológiát George Katona: hogy jelezni tudja, mint a meteorológus, milyen a „várható hangulatjárás”. Később azonban az új tudományágnak megnőtt az önbizalma, és megpróbálta, nem tudna-e túllépni azon, hogy passzívan megállapítsa, hogyan alakul magától a bizalmat odaitélő vagy megtagadó hangulat, nem tudná-e aktívan befolyásolni ezt a lelki tényezőt, amely oly nagy erővel befolyásolja a gazdaságot.

Láttuk, hogy ez utóbbi azért lehetséges, mert – nem úgy, mint az időjárás tekintetében – a gazdaság világát az embertől nem határolja el semmi... Pontosabban a gazdaságpszichológia így fogalmaz: semmi más, mint maga az ember, aki igenis kettéhasítja azt a gazdasági-társadalmi világot, amelynek ő maga is része. A világ egyik felét így nevezi: mi – a másik felére pedig így gondol: ők, vagy pláne: ezek. Mi vagyunk azok, akik egymás iránt bizalommal vagyunk – ezek meg olyanok, akikről csak annyit vélünk bizonyossággal tudni, hogy tőlük bármi kitelik s a bevezetőben jellemzett társasjátékban próbáljuk kifürkészni, hogy most éppen micsoda.

Hogyan lehet tehát befolyásolni azt a lelki, de gazdaságilag hatékony tényezőt, ami a bizalom és a bizalmatlanság? Mi sem egyszerűbb ennél – válaszolja a gazdaságpszichológus, ha például a kormány arra kíváncsi, hogyan tudná elérni, hogy a *lakosság* a vele szembeni bizalmatlanságot váltsa fel a gazdaságilag mindkét fél számára előnyösebb bizalommal: ehhez mindössze csak annyit kell tennie, hogy okot adjon a szóban forgó embereknek, hogy a felezővonalat úgy húzzák meg gazdasági-társadalmi világukban, hogy *ezek* a határvonalon belül kerüljenek.

Egyetlen nehézség a módszerrel: alkalmazásához *ezeknek* is úgy kell meghúzniuk a határvonalat, hogy *a lakosság* belül kerüljön.

---

### Kérdések a tranzakciós identitásról

Vajon ugyanaz marad-e az **Én**, illetve a **Te** identitásod, amikor létrejön közöttünk az interakció, mint volt ezt megelőzően? Vajon felcserélhetők vagyunk-e egymással vagy felcserélhetetlenül különböző pozíciót foglalunk el az interakcióban? Mi történik társadalmi azonosságunkkal, ha az interakciót **Én** helyettem valaki más folytatja, vagy ha **Te** helyetted valaki mással? S mi marad a kialakult szociális identitásból akkor, amikor az interakció egy másiknak adja át a helyét? Vagy ha megszakad közöttünk?

A világirodalom jószerivel egyébbel sem foglalkozik, mint hogy ezekre a kérdésekre keresse a választ, s a legjobban e kérdések kapcsán a szépirodalom válaszait ismerjük. Fazekas Mihályét például, akinél az interakció úgy ismétlődik meg háromszor, hogy benne Ludas Matyi és a Döbrögi uraság eredeti helyüket felcserélik. Vagy a nagy tragédiakét. Akár „dalban elbeszélve”, mint például Arany Jánosnál:

Én hű valék a kézfogásig  
S elvette Alfréd a hugom'

– ami a boldogtalan leányt a Duna hajjai közé vezeti. Akár drámában, mint például Shakespeare-nél: Rómeó az „interakció” tárgyát váltja fel, amikor szerelme immáron nem egy bizonyos Róza nevű veronai hölgy, hanem Capulet Júlia iránt lángol; Macbeth meg az alanyát, amikor a skót királynak és a trón valamennyi örökösének maga lép a helyére; Hamletnél is az interakció tárgya változik, de immáron nem úgy, hogy ő változtatja, hanem úgy, hogy azt egy másik tárgy szorítja ki, amikor a dán trónörökös elődjének a helyét Hamlet apja helyett a nagybátyja foglalja el...

### Az értelmező manőverezés legfontosabb tétje

Az értelmező manőverezésnek végső soron nincs is fontosabb tétje, mint annak definiálása, melyikünk lesz az interakcióban ennek

**alanya**, aki kezdeményezi a folyamatot;

**közege**, amelyet a folyamat használ, hogy közvetítésével megvalósuljon;

**tárgya**, amely a folyamat végeredményét elszenved, illetve élvez; vagy

**hátttere**, amellyel vonatkozásban megállapítható, hogy mi is történt.

Amikor Shakespeare drámájában Júlia üzen a Dajkájával Rómeónak, akinek barátai tanúk az üzenet átadásánál, akkor ennek a folyamatnak Júlia az *alanya*, a Dajka a *közege*, Rómeó a *tárgya*, s a *háttetet* a barátok képezik, akikkel összevetve Rómeót kitünteti a történet, megítélhetővé teszi s a barátok magukkal összevetve meg is ítélik a közülük kitűnt Rómeót.

### Terminológiai problémák

A tranzakció alanyának, közegének, tárgyának és háttérének a megkülönböztetése terminológiai problémákat vet fel. Az ügynök-elmélet (vö. Pratt és Zeckhauser, 1985a és különösen 1985b) a *principal / agent (megbízó/ügynök)* szembeállítását alkalmazza a fenti struktúra első két tagjára, az alanyra és a közegre: az előbbi kétségtelenül kezdeményezője a folyamatnak, amelynek az utóbbi csupán megvalósítója. Ha azonban az elemzés nem a módszertani individualizmus jegyében fogan, hanem interakcióban gondolkodik, akkor éppolyan fontos strukturáló tényező, hogy a folyamat másik pólusán

ki a – pl. szolgáltató – tevékenység tárgya, amelyet megváltoztat a folyamat, s ki csupán az összehasonlítás háttérre, amelyen a tárgy állapotát értékelni lehet. A tárgy és a háttér<sup>31</sup> tekintetbevétele nélkül a szervezet viszonyai nem írhatók le: ilyen kísérletek megannyiszor odavezetnek, hogy olyan tranzakciós triászokat, mint amilyen *az orvos, a beteg és a társadalombiztosítás közötti, a kultúra alkotója, befogadója és a kettejük kapcsolatát megteremtő mecénás*<sup>32</sup> közötti, *a bűnöző, az áldozata és a kettejük kapcsolatának útját állni próbáló bűnüldözés* közötti, erőltetetten próbálnak belerendezni a megbízó/ügynök duális sémájába.

A tranzakció előrehaladtával ugyanazok a személyek váltakozó funkcióval vehetnek részt ugyanabban a történetben, amelyben elválaszthatatlan egymástól egyfelől a maga *fizikai* valóságában előrehaladó **interakció** (szeretkezés, harc, javak adományozása, eltulajdonítása, cseréje), másfelől a *logikai* világban mozgó **értelmező manőverezés**, amely eközben az okok és az okozatok, a célok és az eszközök valóságos világában alany, közeg, tárgy és háttér tekintetében helyezi el a személyeket.

**Interakció és értelmező manőverezés**

Jellegzetes példája ennek az értelmezéses manőverezésnek az, amely például a Palo Alto-i iskola családterápiás gyakorlatában kerül napvilágra, amikor a férj elmondja a terapeutának: „*Én nem tehetek róla*, ha olykor elkeseredésemben felhajtok egy pohárral, de nem lehet józanon kibírni, hogy feleségem hajnaltól estig zsörtölődik” – a feleség pedig elmondja a terapeutának: „*Én nem tehetek róla*, ha olykor elkeseredésemben erősebb hangot vált ki belőlem, hogy férjem estétől hajnalig iszik”. Itt a manőverezéssel mindkét fél a másikat akarja interakciójuk alanyának megtenni, magát pedig mindössze is csak közegének, amelyen az interakció kényszerűen megvalósul.

Ellenkező irányulását a manőverezés, amikor például a „behaviorista szemléletű” szülő büszkén vallja szülőitársai előtt, hogy ő úgy intézi, hogy helyes jutalmazással rávegye gyermekét a jó magaviseletre – a gyerek pedig kérkedik kortársai előtt, hogy ő úgy intézi, hogy jó magaviselettel rávegye szülőjét a helyes jutalmazásra. Watzlawick, Beavin és

Jackson (1967) ugyanezt a logikát ironikusan alkalmazzák arra a sémára, amellyel a behaviorista szemléletű leírás úgy próbál boldogulni, hogy egyedül a kauzális interakciót veszi tekintetbe. Az idézett Palo Alto-i szerzők az ilyen szemszögből jegyzőkönyvezett történet, amelyben a pszichológus megtanultatja az állattal, hogy ha táplálékhoz akar jutni, akkor megfelelő jelre le kell nyomnia egy

pedált, annak a kísérleti fehérpatkánynak a szemszögeből írják le, aki ugyanazt a kísérletet így jegyzőkönyvezhetné: „A kísérletező pszichológust sikerrel kondicionáltam, hogy valahányszor lenyomom a pedált, ennem adjon.”

**Mire tanítja a kísérleti állat a pszichológust?**

Az értelmezések egyéni önkényét újra meg újra korlátozzák ebben a társas játékban. Egyebek között ezért van, hogy a szociális identitás váltásai a

<sup>31</sup> A *principal* (alany) és az *agent* (közeg) mellett e két utóbbi angolul úgy jelölhető meg, mint *target* (tárgy), ill. *reference* (háttér).

Ami a terminológia magyarítását illeti, a *megbízó / ügynök* fogalompáros az intézményi gazdaságtan igényeinek talán megfelel, a gazdaságpszichológiáénak biztosan nem, minthogy a vonatkozó interakciónak csak intézményesített válfaját tudja kezelni, holott a kérdéses interakció a felek egyike vagy másika számára esetleg még csak nem is (netán egyike számára sem) tudatos. Ilyen esetek megragadását is szolgálendő, talán helyesebb volna a folyamat *generátorának* és *közegének* a megkülönböztetése.

Az itt alkalmazásra kerülő terminológiát ideiglenesnek, jobb híján valónak tekintem.

<sup>32</sup> A divatba jött *szponzor* kifejezés helyett azért használom itt a divatjamúlt *mecénás* szót, mert a szponzor támogató közreműködése nem korlátozódik a kultúra ügyének előmozdítására (l. pl. kórházak működtetésének, lakásépítési programok megvalósításának szponzorálását).

mindennapi élet drámaiban nem okvetlenül érik el egy tragédia méretarányait. A társadalom például a gazdasági tranzakciók esetében egyebek között a jog eszközeivel előre jelentősen korlátozza, hogy milyen identitásváltások következhetnek be. Az interakcióba lépők identitását esetleg **tulajdonukhoz** kapcsolja (a tulajdon és a szociális identitás összefüggéseiről lásd e könyv **2.2.2** fejezetét). Máskor az interakciót részben vagy egészben áthelyezi a benne résztvevők identitásnyilvánító akaratának hatásköréből a **felelőségüket** érvényesítő hatóságéba. Megint máskor **elidegeníthetetlen jogosítványokat** rögzít a személyhez, akihez ezáltal a jogosítványoknak megfelelő identitás is rögzítve marad. (Vö. Calabresi és Melamed, 1984)

**Jogi normák, rítusok,  
történelmi precedens...**

A **jogi normák** mellett egyéb **szabályokkal, rítusokkal, metakommunikatív utasítással, történelmi precedens** számon tartásával történik az egyéni önkény korlátozása. Interindividuális, az egyének fölött álló eszközök ezek, amelyeknek nyomatékot ad, hogy **végső referenciájuk a természet**, amely úgy válik az ember számára a túlélést biztosító létevé, hogy egyik ember(csoport) a másik rovására birtokba veszi azt. *A szabály, a precedens, a rítus, az utasítás végső soron erre a tulajdonkezelésre vonatkozik*, miközben maga a természet az ok és okozat közötti, a cél és eszköz közötti összefüggések áthághatatlan törvényei szerint működik – így *a természeti törvény és a társadalmi szabály a használatban újra meg újra összekapcsolódik egymással.*

Egy ilyen összekapcsolás lehetőségére építi a maga elméletét Williamson (1985), aki egyáltalán a gazdasági tranzakciót abból a technológiai kényszerűségből származtatja, hogy egy jószág legyártása a részmegmunkálás különböző eljárásainak egymásutján történik: tranzakcióra akkor kerül sor, „amikor egy jószág vagy szolgáltatás technológiailag elválasztott csatlakozásokon halad keresztül; a tevékenység egyik szakasza véget ér és egy másik szakasz kezdődik” (1. oldal). Az elmélet ugyan tudatában van annak, hogy a csatlakozási pontokon nemcsak arról van szó, hogy a még csak félig kész terméket el kell juttatni a következő gyártási fokozathoz, hanem hogy a termelési folyamat csatlakozási pontjain személyek tevékenykednek, akiknek megállapodásra kell jutniuk egymással. Ám miközben azzal számol, hogy a tranzakciós költségek – amelyek a **szerződésre csábításnak, a szerződés megkötésének, a megkötött szerződés teljesítésének**, valamint a **teljesítés ellenőrzésének és a szankcionálásnak** a költségeiből tevődnek össze – nagyságrendjükre nézve nem maradnak el a termelés költségeitől, a kétféle költség hatásmechanizmusát is valamiképpen hasonlónak képzei egymáshoz: mintha az egyiknek a megfizetése ugyanolyan szigorúan determinált folyamatokat váltana ki, mint a másiké. Holott a helyzet az, hogy míg egy termelési folyamatról elvben kimutatható, mennyivel költségesebb, mint ha a technológiát optimálisan választották volna meg, a tranzakciós folyamatokról még elvben sem állapítható meg, mekkora a költségnövelő hatása egy optimális kapcsolat alternatíváinak, a szabály megszegésének, amikor egy-egy csábító alkalmat megragadok s előnyömet a másik fél rovására keresem, akit is ezáltal az érdekemet szolgáló tranzakció helyett az érdekem ellen való tranzakcióra készítek.

**Szerződés, teljesítés,  
ellenőrzés, szankcionálás**

Valójában bármilyen komollyá válhat is az interakciós társasjáték, komolyságát újra meg újra fellazíthatja, hogy *miközben az egyéni értelmezést egyén feletti szabály korlátozza, az, milyen szabály jut érvényre, megannyiszor maga is az értelmező interakció kimenetelétől függ.*

**Hogyan lehet felosztani a  
figyelmet több szakértő  
között?**

H. Simon (1982) azt vizsgálta, „hogyan lehet döntéseket hozni, [...] ha a különböző természetű alternatívák összehasonlítására nem áll rendelkezésre valamilyen általános és konzisztens hasznossági függvény” (35. old.), méghozzá egyebek között azért nem, mert a döntési feladatot, lévén a megoldásához szükséges „figyelem szűkös erőforrás” (81-83. old.), több szakértő között kell felosztani, „ezek munkáját pedig meg-

határozott kommunikációs csatornák, valamint meghatározott autoritásviszonyok révén kell koordinálni” (36. old.).

Legyen **A** és **B** két szakértő, akit közös szervezetük más-más illetékességi körbe helyez azzal az utasítással, hogy mindkettő dolgozza fel a maga kompetenciájába tartozó információkat, és e feldolgozás végtermékeként terjessze elő szervezeti döntésre vonatkozó javaslatait. Kérdés, hogyan vegye tekintetbe a szervezet a két javaslatköteget, ha ezek egymás érvényrejtését korlátozzák. 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 egymással ellentétes 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?

Az interakció szabályozásának megértésére a szociálpszichológia az ilyen tudatos alku mintája helyett egyre gyakrabban a *nyelvi kommunikáció paradigmáját használja*. „...a század közepétől [...] a nyelvet és a nyelvi kommunikációt úgy tekintik, mint az emberi viszonyok és objektivációk minden formájának egyetemes paradigmáját” – mutat rá Márkus György (1982; 17. old).

A nyelvi kommunikációban, úgy tűnik, az interakció szabályozása teljesen független az interakcióban álló felek értelmezési manővereitől, s ezért valóban alkalmasnak látszik arra, hogy mentesítsen az egyenértékű alternatívák közötti választás önkényétől.

**Lehet-e a szabályozás független a felek manőverezésétől?**

Hogy azonban tényleg mentesít-e, erre vonatkozóan kételyeket kell támasztania már annak a megfigyelésnek is, hogy a nyelvi kommunikációban a szabály betartására nem olyan késztetések ösztönzik az embert, amilyenekkel a behaviorista pszichológia számol. Tudniillik aki „helyesen” beszél, nem azért teszi ezt, mintha ezért valamilyen, a behaviorista pszichológia által számon tartott jutalmat remélne, s a „helytelen” beszédén nem azért változtat, hogy valamilyen büntetést elkerüljön<sup>33</sup>. De nem is arról van szó ilyenkor, amivel a behaviorizmushoz hasonlóan szintén célracionalista másik modell, a kognitív pszichológiáé számolna: hogy az embert szemléletének, illetve gondolkodásának strukturális sajátosságai késztetnék arra, hogy előnyben részesítsen bizonyos formákat, amelyeket általános érvénnyel minden ember „jó” formáknak érezne, szemben a velük ilyenkor összehasonlítható alternatív formákkal.

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/tiének**) máskor éppen a francia írja elő (je

**„Miénk” – „Tiénk”?**

<sup>33</sup> 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. A számítás végén még ironikusan hozzátette, hogy aki ezt erősen túlzónak tartja, vegyen tízszer kisebb értéket: másodpercenként 100 jutalmat a helyes, illetve büntetést a helytelen beszédért, életfogytiglan...

me lève / tu te lèves), míg a magyar grammatikai forma egyetlen váltással is megelégszik (felkelek/felkelsz).

Megint máskor ugyanazon nyelven belül válik értelmetlenné az értelmes forma, attól függően, hogy a szabály alkalmazásának milyen, további szabály alkalmazása által minősített esetéről van szó. Például értelmes diskurzust lehetővé tevő „jó forma” a következő szekvenciáé:

A: Ez asztal?

B: Igen, asztal.

míg ezzel szemben értelmetlen, „rossz forma” ezé a szekvenciáé:

A: Ez az enyém?

B: Igen, az enyém,

bár a grammatikai szerkezettől elvonatkoztatva tekintett pszichológiai forma ugyanaz, mint az előbbi volt.

### Az egyén önkényének a helyét elfoglalja a kultúráé

Mindent összevetve, amikor a nyelvi kommunikációban az interakciót szabályozása függetleníti az interakcióban álló felek önkényes értelmezési manővereitől, akkor *az önkényesség nem tűnik el egy természeti vagy egy logikai szűkségszerűség mögött, csak az egyén önkényének a helyét elfoglalja a kultúráé.*<sup>34</sup>

Hogy hogyan korlátozza az interakcióban álló egyének önkényét a kultúra, ezzel foglalkozik a pszichológia negyedik nagy elmélete.

#### 1.2.4. A pszichoanalízis

A pszichoanalízis az interakció *múltjából* indul ki. Eszerint ha egyszer úgy alakult, hogy meghatározott identitású emberek meghatározott interakcióba léptek egymással, vagy hogy meghatározott interakció meghatározott identitást adott a benne résztvevőknek, akkor a továbbiakban ez a viszony rituálisan újra meg újra megnyilvánítja magát: abban is, hogy aki az egyszer volt identitást akarja magán demonstrálni, annak az egyszer volt interakciót kell másokkal folytatnia, meg abban is, hogy meghatározott interakció alanyává csak olyan ember válhat, akit a kritikus szociális identitás minősít. Ekképpen *a jelenben folyó interakció csak szimbolikus eszköz arra, hogy általa az ember a múltbeli interakciós identitásmintákat rituálisan megjeleníthesse vagy, ellenkezőleg, még az emléküket is kirekessze az interakcióban állók tudatából.*

A pszichoanalízis „feltalálója”, Sigmund Freud szerint ilyen ősi interakciós minta például az *Ödipusz-háromszög*, amely egyszer volt ősi interakciónak (Ödipusz király egykor volt történetének, amelyben megölte apját és nászra lépett anyjával) a mintáját jeleníti meg mai családi szervezet megfelelő identitású személyeinek – a *Füünak*, az *Apának* és az *Anyának* – mai interakciójában. Freud szerint az olyan mítoszokban, mint amilyen az Ödipuszé, az ember olyan történésekre emlékezik vissza, amelyek nem az ő egyéni élettörténetében fordultak elő, hanem az Ember kollektív történetében, emléként azonban annak teljes egykori drámaiságával örökli az egyes ember.

<sup>34</sup> Annak a szemléletnek a jellemzésére, amely a kultúrák egyenértékűségének a jelenségtartományában is egyenlőtlen értékekkel kívánna számolni és kritériumokat keresne, amelyek mentén az egyenlő értékek egyikét kitüntethetné a többiek rovására, alább, a „Kunfajta nagyszemű legény...”: Hogyan azonosítsuk magunkat és egymást a politika világában? „c. esszében idézek egy rövid, a pszichológiatörténet folklórából való ironikus szöveget.

Freudnál az idői perspektíva, amelyben a kultúra hatékonyan rögzíti a maga mintáit, több ezer éves. De ennél nagyságrendekkel rövidebb időtartam is elég ahhoz, hogy egy-egy társadalmi alakzat aktuális interakcióiban az egyszer volt interakció jelenítse meg magát. Álljon erre itt két példa!

**Freudnál az idői perspektíva több ezer éves**

Az első példa két szomszédos franciaországi község esete, amely sok fejtevést okozott a vele találkozó szociológusoknak és politológusoknak. A két község a mindennapi élet valamennyi fontos meghatározójában – gazdasági helyzetében, életvezetésében, vallásában – megegyezett egymással, egymás között házasodtak. Ami azonban politikai viselkedésüket illeti, az egyik község lakói jobboldali pártra szavaztak még abban az időben is, amikor Franciaországban még a kommunista párt volt a parlament legerősebb pártja, a másiké pedig ez utóbbit választották még akkor is, amikor ennek népszerűsége odáig süllyedt, hogy kérdésessé válhatott egyáltalán bekerülése is a parlamentbe. Kiderült, hogy e kétféle politikai magatartás eredete azokra a forradalom előtti – két évszázaddal korábbi – évtizedekre megy vissza, amikor konfliktus támadt a vidék földjeinek ura és parasztsága között. Amikor választani kellett a konfliktus kezelési módjai között, akkor az első község úgy döntött, hogy bepanaszolja urát a királynál – a másik község lakói pedig úgy, hogy kiegyenesített kaszával vonulnak uruk ellen. S a két község lakói két évszázad után egymással szemben őrzik identitásukat, amelyet annak idején egymással szemben választottak s amelyből „jobboldali”, illetve „baloldali” minta lett.

A második példa Mérei Ferenc (1989) klasszikus kísérletéből való, amely óvodások csoportjaiban vizsgálta, mitől függ, hogy valaki hatalomhoz jut-e benne. A feltevés eredetileg az volt, hogy egy-egy gyereket erejének fitogtatása helyez vezéri pozícióba, Mérei viszont azt találta, hogy ez nem elég, hanem az is feltétlenül szükséges, hogy korábban másutt bevált vezéri allűrjeit olyan interakciók elrendelésében próbálja megnyilvánítani, amelyeket ez a csoport még az ő bekerülése előtt együttes játékban a maga számára kialakított.<sup>35</sup>

**Együttes élmény az óvodás csoport múltjában**

E két példa egymástól is és a Freud-féle elemzés anyagától is merőben különbözik, de ugyanazt a formát mutatja: a múlt rátelepszik a jelenre, amely végülis csak ezt a múltat jeleníti meg.

A szociálpszichológiához hasonlóan a pszichoanalízis is olyan ember képét rajzolja meg, aki nem tud jó üzletet kötni a világgal abban az értelemben, ahogyan a behaviorizmus embere teszi: hogy a lehetőségek közül azt választaná, amelyik a leginkább vonzza vagy a legkevésbé taszítja.

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

Később azután Freud arra a következtetésre jut, hogy – amint egy munkájának a címében megfogalmazza – az örömelven túl<sup>36</sup> 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 gyötrelmek kísér.

**Freud túllép az örömelven**

<sup>35</sup> A szenvedélyesen antifasiszta Mérei a náciizmus bukását közvetlenül követő időszakban végzett kísérletével azt próbálta bizonyítani, hogy Hitler nem erőszakkal kényszerítette magát a német nemzetre, hanem ennek saját múltjából idézett fel interakciós mintákat, amelyekért így nem egyedül Hitlert terheli felelősség, hanem az érte nem véletlenül lelkesedő egész németiséget.

<sup>36</sup> *Jenseits des Lustprinzips*. Az 1920-ban írott munka magyarul *A halálösztön és az életösztönök* címmel jelent meg (Bp., 1923).

Ami a pszichoanalízis elméletének mindezen változásain keresztül változatlan marad, az egy következetesen dualista szemlélet. Az az ember, amelyiket a pszichoanalízis modelljéből ismerhetünk meg, *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*. A pszichoanalízis által bemutatott ember számára a választható alternatívák nem az érték dimenziója mentén állnak szemben egymással, hanem a történelmi időé mentén: *nem nagyobb érték kerül túlsúlyba kisebb értékkel szemben, hanem a történelmi múlt a történelmi jelennek szemben*.

## A halálösztön

A vonatkozó tapasztalati tényeket Freud a halálösztön [*Todestrieb*] spekulatív koncepciójában dolgozta ki. Eszerint minden élőlényt belső tendencia hajt, hogy létezésének korábbi állapotába térjen vissza. Ez a korábbi állapot végső soron a szervetlen létezés, melyet stabilitás, mindenféle feszültség teljes feloldódása, az abszolút nyugalom jellemez. A halálösztönrel szembefeszülnek az életösztönök [*Lebenstribe*], 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 szembeállítását markánsabbá téve folytat egy olyan dualizmust, amellyel Freud korábban a szexuális ösztönt megkülönbözteti az önfenntartási ösztöntől.<sup>37</sup> Ez utóbbinak akkor Freud azt tulajdonítja, hogy neki köszönhető, hogy az *én*, amikor elfojt, vagyis a tudatból a tudattalanba szorít bizonyos, a szexuális ösztönhöz kapcsolódó képzeteket, általában amikor elhárít valamit, ami nagy örömmel járna, ám 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.

### 1.2.5. A pszichológia apportjának kétfélesége

Fentebb idézett művében Márkus György összevet egymással kétféle logikát, amelyet ma a társadalomtudományok alkalmaznak. A *pozitivizmus* logikája a racionalitást tulajdonképpen azonosítja a Max Weber-i értelemben vett célracionalitással. Vele szemben a *hermeneutikák* olyasmiből indulnak ki, amiről Wittgenstein beszél, amikor a nyelvi kommunikációt nyelv-játéknak (language game) nevezi és rámutat, hogy a kritériumokat, amelyek szerint ennek játékszabályai alkalmazhatók, maguk ezek a szabályok tartalmazzák, amelyek

<sup>37</sup> „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. oldal). 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 (örömelv/realitáselv, apa/anya funkciója az Ödipus-komplexumban, sadizmus/mazochizmus, voyeurizmus/exhibicionizmus). Az ekképpen párosított kategóriák kölcsönösen levezethetetlenek egymásból.

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. Márkus szerint azok a társadalomtudományok, amelyek ez utóbbi logika mentén a nyelvből indultak ki, különféle hermeneutikákban a másik logika mentén értelmező pozitívizmusnak kerestek ellensúlyt.

A könyvem témája szempontjából fentebb bemutatott négy nagy pszichológiai elmélet közül ugyanígy áll szembe egymással az utóbbi kettő a korábbi kettővel. A behaviorizmus és a kognitívizmus a pszichológia két változata a Max Weber-i értelemben vett célracionalitásra: a kognitívizmus 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 szociálpszichológia és a pszichoanalízis pedig ugyanúgy lép fel a behaviorizmus és a kognitívizmus alternatívájaként, ahogyan a társadalomfilozófiában a pozitívizmussal szemben felléptek a nyelvből kiinduló különféle hermeneutikák. A társadalomban zajló folyamatok megértéséhez e kétféle logika egyike sem nélkülözhető.

**A célracionalitás, ill. a játékszabály pszichológiai megfelelői**

A kétféle logika egyikét a másik nélkül alkalmazó, egymással ellentétes berendezkedésű két társadalom kitűnő képét találjuk Szathmári Sándor *Kazohinia* című regényében. A leírás a behin társadalom rituális és ezért „ésszerűtlen” életét úgy szembeeszt azzal a célracionális „ésszerűséggel”, amelyet a mi társadalmunkból 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 társától, 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 behineknel 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 fémtömeg.

**Gulliver esete a köszönéssel...**

Ennél azonban sokkal kellemetlenebb élmény érte Gullivert, amikor egy hin nő nekiesett, és technikai ürüggyel (hogy segítsen neki rossz ruháját jóra váltani) szégyentelenül 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 monotonitásával szemben az egyéniség jogát akarta megidézni arra, hogy épületeit, melyekben lakik, ruháit, melyeket 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 a ruhával**

És ugyanígy ütközött bele egy technikai szűklátókörűségbe itt, egy ideologikus 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 behinekkal 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.

## Kékfülűek és sárgafülűek

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.”

\*

Az eddigiekben a pszichológia négy elméletét arra nézve hasonlítottuk össze, ahogyan, respektíve, mindegyikük azt a folyamatot tekinti, melyben *dolgok* közötti viszony feldolgozásával eldől, hogy melyikük lesz egy (például gazdasági) tevékenység *tárgya*. A négy pszichológia azonban még arra nézve is markáns különbségeket mutat, hogy miképpen tekinti azt a másik folyamatot, amelyben *személyek* közötti viszony feldolgozásával az dől el, hogy melyikük lesz egy (például gazdasági) történés *alánya*.

Minthogy ez utóbbi összefüggéssel a részletekre kiterjedően foglalkozik e könyv következő fejezete, ezért itt csak a legvázlatosabban, az egyes elméletek logikájának összehasonlítására összpontosítva a következőket érdemes tekintetbe venni:

### Egy személy, több dolog – egy dolog, több személy

A behaviorizmus és a kognitív lélektan arra a kérdésre, hogyan valósul meg az ember magatartása<sup>38</sup>, olyan szerkezetben keresi a választ, amelyben *egy személy egynél több dologgal* találja magát szembe s ezek közül kell kiválasztania azt, amelyiknek a tekintetében majd magatartása megvalósul. Ezzel szemben a pszichoanalízis és a szociálpszichológia ugyanazt a kérdést olyan struktúrában vizsgálja, amelyben valamiképpen *egy dolog több személlyel* szembesül s ez utóbbiak közül ki kell válnia annak, amelyik majd a dologhoz rendelő magatartást megvalósítja.

Az egyes párosokon belül azután az egyes elméletek a maguk kérdését egymással ellentétes módon közelítik meg. A behaviorizmus szerint, láttuk, az ember szükségletei *valóságosan* meghatározzák, hogy az egyes dolgok mennyire különböznek egymástól a szükségletek kielégítésében megnyilvánuló értékükre nézve, s e különbségük determinálja, hogy melyiket választjuk – a kognitív lélektan viszont számon tart egyfajta *szabadságot* arra, hogy a választó ember

<sup>38</sup> A behaviorizmus esetében a legtöbbször állati egyed viselkedéséről van szó, amelynek megfigyeléséből azonban olyan következtetéseket von le, amelyeket az emberi személy magatartására nézve is érvényesnek tart.

eljelentékteleníti vagy eltúlozza a dolgok különbségét egymástól. A pszichoanalízis szemléletében 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 szociális identitásukat az egyének pszichikusan feldolgozzák, egyszer túlhangsúlyozva, máskor jelentéktelenítve különbségeiket.

### **Tézisek a pszichológia apportjáról**

- 1., A pszichológia négy különböző elméletet fejlesztett ki, amelyek különböző módon írják le az embernek egyebek mellett gazdasági magatartását is, azokkal a szükségletekkel összefüggésben, amelyek ebben a magatartásban (is) megnyilvánulnak:
  - a. A *viselkedépszichológia* szerint a szükségletek eleve adottak és meghatározzák, hogy egy-egy cselekvésnek mekkora a tényleges költsége és a tényleges hozama az egyén számára, aki az előbbinek a minimalizálására és az utóbbinak a maximalizálására törekszik;
  - b. A *kognitív pszichológia* szerint a szükségletek eredetileg nem döntenek előre, hogy egy cselekvésnek a várható költsége vagy a várható hozama lesz-e nagyobb: az egyén megválasztja cselekvési irányát, s amit választott, utólag arra támad nagyobb szükséglete, amiről pedig eközben lemondott, arra lesz kisebb a szükséglete;
  - c. A *pszichoanalízis* szerint az ember az ösztön-énjénél (Es) fogva törekszik minimalizálni megnyilvánulásainak a költségét és maximalizálni a hozamát – felettes-énjénél (Über-Ich) fogva azonban bünteti magát minden engedményért, amelyet ösztön-énjének tesz, így végső soron az én (Ich) által megkötött alkuk végső egyenlege mindig nulla.
  - d. A *szociálpszichológia* szerint egy cselekvés költsége és hozama nem mérhető össze sem egymással, sem egy alternatív cselekvés költségével, ill. hozamával, így a választás hermeneutikai, mint a nyelv-játék (Wittgenstein) esetében, és célja az egyaránt kielégítő megoldások bármelyikének a megtalálása (H. Simon);
- 2., A viselkedépszichológia és a kognitív lélektan olyan gazdasági képletben segít eligazodni, amelyben *egy személynek egynél több dolog közül kell választania* – a pszichoanalízis és a szociálpszichológia pedig olyanban, ahol *egy dologgal szemben több személy közül válik ki az, amelyik e dologgal interakcióba kerül.*



## 1.3. Az ember gazdaságpszichológiai természetéről

### 1.3.1. Egyszerű gazdasági magatartás modelljei

Problémakezelésének logikája mind a behaviorizmust, mind a kognitív lélektant arra predesztinálja, hogy – válaszuk különbözőségének megfelelő különbséggel – magyarázatukat a gazdaságpszichológia elsősorban a *piaci szabályozás* mellett fellépő magatartás megértésében hasznosítsa. Éppígy teszi problémakezelésének közös logikája a két másik elméletet – a pszichoanalízist és a szociálpszichológiát – nélkülözhetetlenné, amikor egy gazdaságpszichológia a *szervezeti szabályozás* mellett fellépő magatartás megértéséhez akar közeledni.

#### 1.3.1.1. Piaci szabályozás mellett.

Hogyan válaszol tehát a négy pszichológiai modell mindegyikében az ember egy olyan gazdasági kihívásra, amely a piac, illetve amely egy szervezet részéről éri őt mint termelőt vagy mint fogyasztót, mint eladót vagy mint vásárlót?

Legyen **A** és **B** két olyan áru, amelyek termelése ugyanazon képességeket működteti, fogyasztása ugyanazon szükségleteket elégíti ki – mondjuk: **Alma** és **Banán**. Tegyük fel továbbá, hogy a **Banán** kereslete felülmúlja a kínálatát, az **Almáénál** meg ellenkező aránytalanság mutatkozik. Hogyan reagál erre az eladó és a vásárló?

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

**A kereslet és kínálat közötti arány eltolódásának feltétele a behaviorizmus szerint...**

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

legyen, amihez az szükséges, hogy  $h_B$  növekedjék vagy/és  $h_A$  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 **A** javára mozduljon el, az a feltétele, hogy

$$(e_B - k_B) < (e_A - k_A)$$

legyen, amihez,  $e_A$  és  $e_B$  nagyságát az ember szükségleteivel szintén adottnak véve, az kell, hogy  $k_B$  növekedjék vagy/és  $k_A$  csökkenjen. Ha tehát a **Banán** ára elkezd emelkedni, az **Almáé** pedig süllyedni, az árváltozás hatására néhányan áttérnek az **Alma** termeléséről a **Banán**ra, minthogy ennek most már több a haszna. Ugyancsak lesznek, akik a **Banán** fogyasztásáról az **Almára** váltanak át,

mert ennek immár kevesebb a költsége. Egy idő elteltével azután a **Banán** megnövekedett kínálata és lecsökkent kereslete éppúgy fedik majd egymást, amint ez az ellenkező irányú mozgások eredményeképp az **Alma** tekintetében is várható, s így a felbillent egyensúly helyreáll.

...és a kognitív  
pszichológia szerint

Egy *kognitív* gazdaságpszichológia ezzel szemben számol azzal a pillanattal, amikor az ember választási helyzetbe kerül. Ez a kínálat tekintetében akkor következik be, ha

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

Ilyenkor azzal kapcsolatos érdekünk, hogy **Almát** termesztani érdekesebb, már nem egyértelműen érvényesül, mivel a haszon túlsúlya az **Alma** javára már nem nagyobb, mint a termesztés terheességéé – de az az érdekünk, mely szerint **Banánt** termesztani érdekesebb, sem egyértelműen jut még érvényre, mivel ez a túlsúly a **Banán** javára sem nagyobb még. Hasonlóképp, a kereslet tekintetében akkor áll elő választási helyzet, amikor

$$(e_B - k_B) = (e_A - k_A)$$

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

Az érdekek  
különbségének  
eljelentéktelenítése, ill.  
eltűlése

Amelyik érdeke mellett ebben a szituációban dönt az ember, annak felemás szempontját eltúlozza. Ha idő előtt tért át a **Banán** termesztésére, ezt a csak *félrig racionális döntését* azzal racionalizálja, hogy eljelentékteleníti a maga számára a különbséget az **Alma** és a **Banán** termesztésének terheessége között: **Banán** termelésével foglalkozni, úgymond, nem annyival terheesebb, hogy ne érne meg vállalni ennek többlethasznára való tekintettel. Ugyanígy jelentékteleníti el a különbséget az **Alma** és a **Banán** fogyasztása által keltett elégedettség között, ha idő előtt váltott át az **Alma** fogyasztására: úgy érzi, a **Banán** fogyasztása nem is okozott annyival nagyobb kielégülést, mint amennyivel költségesebb lett. Ha viszont idő után is ragaszkodik korábbi termelési, illetve fogyasztási preferenciájához, akkor ez az *félrig racionális döntés*, amelyet majd racionalizálni fog, ezúttal úgy, hogy eltúlozza **A** és **B** különbségét, akár termesztésük terheességét, akár a fogyasztásuk által keltett kielégülést illetően: a **Banán** termesztésének többlethasznára már-már ellensúlyozná, amennyivel ez terheesebb, de a váltást elutasító döntése nyomán az ember jóval terheesebbnek fogja érezni – s éppígy a **Banán** fogyasztásának többletköltsége hovatovább ellensúlyozná, amennyivel ez nagyobb kielégülést kelt, de a régi fogyasztási szokás mellett elkötelező döntését úgy racionalizálja az ember, hogy utólag sokkal nagyobb kielégülést keltőnek fogja érezni, amit választott, mint amit választásával elutasított.

\*

A piaci szabályozás  
körüli érdekek  
összezsapása

A piaci szabályozás körül egyre erőteljesebben csaptak össze azok nézetei, akik szenvedélyes hívei voltak, és azokéi, akik nem kisebb szenvedéllyel fogalmazták meg kritikájukat és érveiket amellett, hogy ezt a szabályozást fel kell váltani, vagy legalábbis ki kell egészíteni valami másmilyennel.

# Gazdaságpszichológiai esszé

**«Szép proletár, hova mégy?  
No fiam, nézd, állj meg a szóra!»  
avagy: Megszólítani a piaci partnert<sup>39</sup>**

E gazdaságpszichológiai esszé címének első felét József Attilának egy kevésbé ismert verséből kölcsönöztem. Ez a vers – a «Párbeszéd» – olyan, mintha szerzője az egyetemen, amikor majd – a visszavonásig – az ő nevét fogja viselni, elvégzett volna egy *gazdaságpszichológiai* kurzust a kommunikációról, s megtanulta volna, hogy ez a pszichológiai tranzakció teljesíti ki azt a gazdasági tranzakciót, amelyben *árujáért pénzt, pénzéért árut kap valaki a piacon, s a kommunikációban dől el, hogy kicsoda*. Aki ezt a párbeszédet írta, tudja: ha szűkös erőforrás az áru, amelynek megvásárlása a tét, akkor nem elég, hogy pénzt, vagy még annál is több pénzt kínáljon érte:

...jőjj, dolgozz, nagy fizetést kapsz!

Ezen felül úgy kell megszólítani, akitől az előnyös piaci tranzakciót reméli, hogy a megszólítás *kitüntető identitással* jelölje meg az illetőt. Aki például a nyilvánosház kapujában leste, sikerül-e az arra haladóval piaci tranzakciót kezdeményeznie, József Attila idején volt stílusban így szólította meg a remélt üzleti partnert: «Gyere be szép herceg!» S József Attilánál hasonlóan:

Szép proletár, ...nézd, állj meg a szóra!

Hogy azután létrejön-e az üzlet, ez attól függ, elfogadja-e a megszólított a neki ajánlott identitást, vagy felmutat válaszul valamilyen mást:

Öntudatos munkás, amíg él, nem tör soha sztrájkot!

– válaszolja például József Attilánál elutasítólag a megszólított.

## Kézi vezérlés vagy láthatatlan kéz?

Kérdés, persze, miért volna egyáltalán szükség arra, hogy ilyen vagy akármilyen kommunikációs tranzakciók kiteljesítsék a piaciakat, holott ez utóbbiakról például a Nobel-díjas Friedrich A. Hayeknél ilyesmit olvashatunk:

«Ha egyetérthetünk abban, hogy a társadalom gazdasági feladata főképpen az, hogy gyorsan alkalmazkodjon a tér- és időbeli speciális körülmények változásához, ebből következnie kell, hogy a végső döntéseket azokra az emberekre kell bízni, akik ismerik ezeket a körülményeket, akik közvetlenül tudják, mik a releváns változások és milyen erőforrásokat lehet azonnal mozgósítani e változások lefedésére. Nem várhatjuk, hogy ez a feladat úgy legyen megoldva, hogy először továbbítjuk mind e tudást egy központi testülethez, amely, miután összegez minden tudást, kibocsátja a rendelkezéseit. A feladatot valamiképp decentralizálva kell megoldanunk [...], mert csak így biztosíthatjuk, hogy a tér- és időbeli speciális körülményekre vonatkozó tudás haladéktalanul kerüljön felhasználásra. Ám a helyszínen lévő ember nem dönthet egyedül a saját, jóllehet alapos, de a közvetlen környezetére korlátozódó ismereteinek alapján. Hátra van még az a feladat, hogy olyan további információhoz jusson hozzá, amelyek szükségesek ahhoz, hogy döntése az átfogóbb gazdasági rendszer változásainak egészleges mintájába illeszkedjék.»

<sup>39</sup> Az eredeti szöveg megjelent: A bizalmatlanság csapdái. *Üzleti* 7. 1997. március 17. 4.

Ehhez a további információhoz juttatná hozzá a piac szereplőjét a kommunikáció, amelynek szempontjából bízhatóan hangzik, hogy Hayek egyfelől azt írja, hogy «aligha történhet bármi bárhol a világban, amiről állítható lenne, hogy nincs semmi hatással a meghozandó döntésre». Másfelől viszont azt is írja, hogy a döntéshozónak «nem kell ismernie mind e történet mint olyant», mert ami mindebből fontos a döntéshozás szempontjából, azt kifejezi egyetlen adat: *a kérdéses jószágnak az ára*. «Egy olyan rendszerben, ahol a releváns tények ismerete sok ember között van szétszórva, az árak képesek úgy hatni, hogy a különböző emberek egymástól elszigetelt akcióit koordinálják. Érdemes egy pillanatra szemügyre venni az árrendszer hatásának egy nagyon egyszerű és közönséges példáját, hogy lássuk, mi is történik. Tegyük fel, hogy valahol a világon egy új lehetőség bukkant fel valamely nyersanyagnak, mondjuk az ónnak a felhasználására, vagy bezárult az ónellátásnak valamely forrása. Lényegtelen..., hogy e két ok melyike teszi az ónt most szűkösebbé. Amit az ón felhasználóinak tudniuk kell, az mindössze annyi, hogy... takarékoskodniuk kell az ónnal.» Mármint Hayek szerint ahelyett, hogy költséget és időt igénylő kommunikáció eljuttatná a döntéshozó instanciához az információkat arról, hogy miért, hogy például az általuk felhasznált ónnak egy részét most nagyobb hasznot hajtó módon lehet felhasználni másutt, s hogy melyek ezek az alternatív felhasználási lehetőségek, hogy mivel lehet az ónt a régebbi felhasználásban helyettesíteni, hogy mivel lehet majd esetleg e helyettesítőt vagy azokat az árucikkeket helyettesíteni, amelyeket addig ónból készítettek, és így tovább – elég, ha egy piacgazdaság minden részvevője ennyit tud: mi mennyibe kerül az ónkészítmények környékén.<sup>40</sup>

Eszerint a szöveg szerint tehát, amely talán minden idők legmeggyőzőbb érveit vonultatja fel a piacgazdaság mellett, ha piacgazdaságként jól működik egy rendszer, akkor nincs igazán szüksége kommunikációra, sőt a kommunikáció beékelődése csak fékezi a gyors és rugalmas működést. Hayek szerint ez a hátránya éppen a tervgazdálkodásnak, ahol a kommunikációnak ezt a fékező hatását nem lehet megtakarítani. Nem véletlen, hogy a tervgazdálkodásra épülő rendszerhez közmondásosan hozzátartozik a *kézi vezérlés*. És az sem véletlen, hogy amikor az ilyen társadalmak gazdasági mélyszerkezetét először szedte szét *A nómenklatúra* című, Nyugat-Európában azonnal bestsellerré vált könyv, akkor ez a mű úgy mutatta be címadóját, hogy *a nómenklatúra aszerint tagolódik, hogy ki hogyan rendelkezik a kommunikáció eszközeivel és milyen korlátaiba ütközik a rendelkezésnek*. A szerző, Voslensky részletező érveléssel adta elő például, hogy egy nagynómenklaturistának az íróasztalán miért kell, hogy *hat* telefonkészülék legyen; hogy miképpen jelenik meg a *hetedik*, ha az illető még a fegyveres erőkkal is kapcsolatot tart; s hogy Brezsnyev annak idején hogyan mutatta meg a *Stern* tudósítójának, milyen módon tud ő a *nyolcadik* készülék révén egyetlen billentyű lenyomásával azonnal kapcsolatot teremteni Kádár elvtárral, más billentyűk révén pedig Castro meg Husák elvtársakkal...

Ezzel a kommunikáció közbeavatkozása révén működtetett gazdasági-társadalmi rendszerrel állította szembe például Liska Tibor is híressé lett szamizdat-művében azt az általa elgondolt szocialista modellt, amelyről már a nevével – *ökonosztát* – is jelezni akarta, hogy ugyanolyan automatikusan van szabályozva a világpiacon meghatározott árak által, mint ahogyan a kibernetika «homeosztát» nevű modellje, amelyről akkor köztudott volt, hogy képes emberi beavatkozás nélkül optimális működést beállítani magának.

A szembeállítás képlete szerint tehát két rendszert ismerünk: egyet, amely nagyon jól megvan kommunikáció közbeavatkozása nélkül is – s egy másikat, amelyen a kommunikáció közbeavatkozása csak tovább ront.

## Soros György különvéleménye

<sup>40</sup>

Friedrich A. Hayek: The use of knowledge in society. *American Economic Review*, Vol. 35; September 1945; pp. 519–530. Újraközlés: Friedrich A. Hayek: *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948; pp. 79–91.

A képlet érvényességét azonban, úgy látszik, nem mindenki ismeri el. Hogy a Hayek-féle piac, a Liska féle világpiac tényleg maga szabályozná önmagát, erre nézve a kétséget például a legutóbb Soros György fogalmazta meg «Kapitalista fenyegetés» című tanulmányában, amely nem véletlenül keltett megrökönyödést a világban, amikor két évvel ezelőtt megjelent.<sup>41</sup> Soros azért vitatja, hogy a piac működése maga korrigálna magát, mert amennyiben a pénzpiacok meghatározó szerepet játszanak, a szabályozásnak nem teljesül többé az a feltétele, hogy a kínálat és a kereslet egymástól függetlenül legyen adva. A pénzpiacok működése a Soros által leírtak alapján abban különbözik attól, amelyet Hayek és amelyet Liska mutat be nekünk, hogy *nem az árak szabályozzák, hanem az a mód, ahogyan mozgásukat értelmezzük.*

Tegyük fel, hogy az árak bizonyos növekedését tapasztaljuk: ezt értelmezhetjük úgy is, mint egy kezdődő infláció első jelét – meg úgy is, mint az árak kilengését, amelyet majd a piac a lenyomásukkal korrigálni fog. Ha az éppen bekövetkezett ármozgásban annak jelét látom, hogy az árak a továbbiakban növekedni fognak, ez növeli vásárlási, vagy csökkenti eladási hajlandóságomat, márpedig akár a kereslet növekszik, akár a kínálat csökken, ez tényleg az árak növekedését fogja eredményezni. Ha ugyanabból a bekövetkezett ármozgásból annak jelét olvasom ki, hogy a piac árletörő hatása fog érvényesülni, e várakozás hatására elhalasztom a vásárlásaimat vagy előre hozom eladásaimat, akkor meg a kereslet csökkenése vagy/és a kínálat növekedése állítja elő megintcsak azt, amit várok, ezúttal az árak tényleges csökkenését.

Ezen a ponton Soros György gondolatmenetét ki kell egészíteni valamivel, amiről majd látni fogjuk, hogy öneki miért nem juthatott eszébe. Az a helyzet, hogy pusztán az értelmezés még nem idézné elő, hogy amit várok, azt éppen a várakozásom elő is állítsa. Egy populációban mindig lennének olyanok is nagy számban, akik az árak növekedését várják éppen, meg olyanok is, akik a csökkenését, s a kétféle várakozásnak megfeleltetett, egymással ellentétes gazdasági magatartás egymást lerontaná, úgy hogy tőlük nem zavartatva, tisztán érvényre juthatna a piac önszabályozó működése. Az önszabályozás helyett azért juthat mégis érvényre az önigazolás, mert a folyamatba beiktatódik a kommunikáció. Ez eljuttatja a döntések hírét másokhoz, akik már ennek ismeretében hozhatják meg a maguk döntéseit, így azok jóval nagyobb egyöntetűséggel mennek végbe, úgy hogy keresletnövelő, illetve kínálatfokozó hatásuk már az általuk megmozgatott pénz akkora tömegével nehezedik a piacra, amelynek nyomásával szemben ez nem tud ellenállni.

Ezzel olyasféle következtetésre kell jutnunk, amely előző gondolatmenetek során is már fel-felsejlett, de most már elháríthatatlannak tűnik: hogy ha a piac önszabályozó működése fogyatékos, ennek, úgy látszik, az az oka, hogy kommunikáció ékelődik belé. Talán ha jelen cikk tárgyát ki lehetne küszöbölni a gazdasági rendszer működéséből, akkor a piac tényleg olyan tökéletesen tudná ezt szabályozni, ahogy Hayek meg Liska ígéri. S akkor jelen cikk tárgyát tényleg ki lehetne küszöbölni a gazdasági rendszer működéséből.

Kommunikációellenes reményekkel azonban valószínűleg még ebben a *körben forgó* formában sem lehet kecsegtetni. Hiszen például Sorosnak azért nem juthatott eszébe, hogy megállapításait a kommunikáció feltételéhez kötve fogalmazza meg, mert önála a pénznek azt a kritikus tömegét, amelyre vonatkozó döntés már zavarja a piac állítólagos önszabályozó teljesítményét, nem kommunikáció biztosítja, hanem trezorjának a fala: ő egymaga birtokában van a kritikus tömegű pénznek, amely lehetővé teszi számára, hogy pénzpiaci döntései maguk igazolják magukat (s egyszersmind valamelyest azokat a vádakokat is, amelyek szerint George Soros nem egyszerűen arra képes, hogy zseniálisan előre lássa és lelketlenül kihasználja egy-egy nemzeti valuta nehéz helyzetét, hanem

<sup>41</sup> Soros György vonatkozó nézeteit az *Atlantic Monthly* 1997 februári számában megjelent «The Capitalist Threat» c. cikknek, valamint a cikk folytatásának, az 1998 januári számban megjelent «Toward a Global Open Society» c. írásnak alapján foglalom össze. A két cikket 1998 júniusában Soros György közreműködésével megvitatta egy, a Central-European University által Budapesten összehívott zártkörű nemzetközi tanácskozás – ez az összefoglalás az ott elhangzottakra is tekintettel van.

hogy előállítsa azt). Ezért nem alkalmaz megszorítást annak leszögezésekor sem, hogy „a piacokon felül a társadalomnak intézményekre is szüksége van olyan társadalmi célok érdekében, mint a politikai szabadság és a társadalmi igazságosság», de olyan gazdasági célokéban is, mint hogy maguknak a piacoknak biztosítsák azt a stabilitást, amelyet ezek maguknak nem képesek».

Persze, Soros György gondolatmenetében csupán annak felismerése az újdonság, hogy *globális piacokhoz globális intézményeknek kell társulniuk*, mert «enélkül a globális kapitalista rendszer nem fog életben maradni». Ám általában ahhoz a felismeréshez, hogy *a gazdaságot piacoknak és intézményeknek egymást kiegészítő módon kell szabályoznia*, más gondolatmenet eredményeként mások is eljutottak. Samuelson például, miután a piaci rendszert leírja, figyelmeztet: «...ha a 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». 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». Mert, mint rámutat: «A modern vegyes gazdaságban a választók még akkor is ragaszkodnak egy bizonyos minimáliséletszínvonalhoz,<sup>42</sup> ha ezt a piac nem is képes biztosítani... Ezért az emberek kormányuk révén közbelépnek.»

Ma már egyre többen Sorossal értenek egyet, aki szerint nem fontos, hogy a kormány legyen a közbelépés szerve: «Az állam képességét, hogy polgárainak a jóléte után nézzen, jelentősen gyengítette a kapitalista rendszer globalizációja, amely a tőke számára lehetővé teszi, hogy kibújjon az adózás alól». Ugyanakkor valamilyen szervezetet a piac kiegészítésére – az állam ezzel kapcsolatos egykori funkciójának betöltésére – működtetni kell. Mások arra mutatnak rá, hogy ez a szükségszerűség magának a gazdaságnak az érdeke.

### Az eltérítő szervezet és az esély

A szervezetek – államiak-e vagy sem – kisebb vagy nagyobb mértékben eltérítik a gazdasági történetnek ennek piacon alakuló spontán irányától. Az eltérítés lényege: *egyes tranzakciók esélyének megváltoztatása*, s a gazdaságpszichológia a kommunikációt egy ilyen folyamatnak a részeként írja le. *Kommunikáció által jelentősen megnövelhető ez az esély és meggyorsítható ez a növelés*, ha a megszólító a megszólítottat le tudja választani identitásáról, amellyel a Proletár magát a többiekhez sorolja. A kommunikáció során általában nem is történik annál fontosabb, mint hogy általa a különböző – növekvő súllyal gazdasági – tranzakciók résztvevői úgy adminisztrálják egymás identitását s a magukét, hogy ezáltal további tranzakciók esélyeit befolyásolják.

Hogy hogyan, ezt – a játék kedvéért hadd mutassam be ismét József Attila „Párbeszéd”-én.

A verset ott hagytuk el, amikor a felszólításra

...jőjj, dolgozz, nagy fizetést kapsz!

a megszólított ezt válaszolta:

Öntudatos munkás, amíg él, nem tör soha sztrájkot!

Miről van itt szó? Sztrájk van, s a megszólító szeretné a megszólítottat megnyerni egy olyan tranzakcióra, amelyben bérért cserébe áruként munkát szolgáltat, mégpedig azonnal. Ahogyan hozzáfog a dologhoz, az megfelel a normál piaci árveréses

<sup>42</sup> Samuelson, P. A., 1976: *Közgazdaságtan*. Bp.: Közgazdasági és Jogi Kiadó. 113-115. old.

folyamatoknak: „nagy fizetést kapsz!”. Ha a megszólított „nagy fizetésért” is vonakodik a keresett árut szolgáltatni, akkor a szabvány eljárás még nagyobb fizetésnek a kilátásba helyezése, majd esetleg a még nagyobbnál is még nagyobbé.

Azonban nem ez történik. A megszólítottak nem az az ellenvetése, hogy ilyen nehéz munkáért, amit ilyen bűzben és koszban végez az ember, még annyival sincs megfizetve. Ehelyett a maga szociális identitását idézi fel és annak a tevékenységnek is a szociális identitását, amelyet áruként meg akarnak tőle vásárolni:

Öntudatos munkás, amíg él, nem tör soha sztrájkot!

És elkezdődik egy kommunikációs manőverezés, amelyben a megszólítottak a taktikája az, hogy a megszólítottat *a társaitól megkülönböztesse*, a megszólítotté pedig, hogy magát *a társaival azonosítsa*. Hadd bocsássam meg eközben a gazdaságpszichológia nevében József Attilának azt a századvégünkhöz nem illeszkedő korszerűtlenséget is, hogy e «Párbeszéd» szereplőit Proletárnak, illetve – pláne – Burzsoának nevezi, meg azt is, hogy hexameterben beszélgeti:

Burzsoá:

Öntudatos munkásról szólsz s az csak te magad vagy!

Proletár:

Én magam-é? Nem társaim tettek-e öntudatossá?

Burzsoá:

Társaid eljönnek munkát könyörögni maholnap!

Proletár:

Majd mikor eljönnek könyörögni, velük jövök én is!

Burzsoá:

Visszaveszek mindenkit, tégedet újra kidoblak!

Proletár:

Együtt tettük le, föl is együtt vesszük a munkát!

Burzsoá:

Járhat a szád, egyedül csavarogsz majd éhen az uccán!

Proletár:

Biz egyedül, kereken tizenöt millió proletárral!

És így tovább.

Milyen érdek fűződik egy ilyen kommunikációhoz? Egyedül a tranzakció esélyének megváltoztatásával kapcsolatos érdek. Kommunikáció nélkül, ha valamennyi munkás szolidáris a sztrájkkal, akkor az egyetlen esély a remélt tranzakcióra, ha többségük a sztrájk beszüntetésére szavaz. Ennek esélye nagyon nem nagy, s amíg hatékonyra nő, nagyon sok idő eltelik, miközben

Áll, jaj, a drága üzem

– panaszolja József Attilánál a Burzsoá, dactilusokban.

A kommunikációnak ezt az identitásközvetítő funkcióját azért kell nagy hangsúllyal megállapítanunk, mert amúgy nem ezt a dolgot szokták számon tartani, hanem azt, amellyel *információt* forgalmaz. Az információ az, aminek nagy tömegéről Hayek azt állítja, hogy az áru célszerű kezeléséhez nincs rá többé szükség, mert helyettesíti az az egyetlent, amelyet ennek az árunak az ára képvisel. Az információt mondja feleslegesnek Liska Tibor is, ha a piacot megkötöttségek nem akadályozzák abban, hogy nélküle is szabályozni tudja a gazdasági folyamatokat.

Az a funkciója azonban a kommunikációnak, amelyről itt beszélünk, nem azonos az információközvetítő funkciójával: a *Proletár* kijelentése arról, hogy «Öntudatos munkás, amíg él, nem tör soha sztrájkot», nem ismeretet terjeszt, s a *Burzsoá* sem egy felmérés eredményét teszi közzé, amikor erre így replikázik: «Öntudatos munkásról szólsz s az csak te magad vagy».

Így aztán bármennyire igaza van is Hayeknek meg Liskának az információót hordozó kommunikációra nézve, az a kommunikáció, amellyel szociális identitásunkat adminisztráljuk s közben kapcsolatokat oldunk és kötünk, egyre nagyobb tért nyer a gazdaságban. Ezt fejezik ki ezredvégi életünk legkülönbözőbb jelenségei:

Az is, amelynek kapcsán szó szerint kell venni, ha *kapcsolati tőkérről* hallunk: ha megfizetjük, amibe egy-egy kapcsolat kiépítése kerül, s nem okvetlenül pénzben, hanem például abban, amit identitásunkból ilyenkor feladunk, akkor a kapcsolat, amelyet ezzel a beruházással szereztünk, újabb kapcsolatok létrehozásában kamatozhat.

S az is, amelynek kapcsán nem kell szó szerint venni, ha *korruptcióról* olvasunk: ha egy kapcsolat tényleg a piaci ügylet esélyét tudja számomra előnyösen eltéríteni abból az irányból, amelybe a piac láthatatlan keze terelné, akkor a kapcsolat egyenesen pénzben is kamatozhat, s akkor azt kész lehetek pénzen meg is vásárolni.

Ha már kommunikációval nem voltam képes.

#### 1.3.1.2. Szervezeti szabályozás mellett.

A piaci magatartás, láttuk, a rendszernek abból az állapotából, amikor **A** kínálata felülmúlja a keresletét, míg **B**-nél ellenkező aránytalanság mutatkozik, elő tudja állítani kereslet és kínálat arányosságát. Eközben a piac szempontjából nincs különbség aközött, hogy az áruk kínálati arányai idomulnak-e keresleti arányokhoz vagy utóbbiak az előbbiekhöz, netán a két arány egyidejű elmozdulása állítja be az egyensúlyt. Arra nézve is közömbös a piac, hogy amikor **A** múltbeli termelői közül némelyek nem lehetnek **A**-eladók, vagy **B** reménybeli fogyasztói közül **B**-vásárlók, akkor személy szerint kik legyenek azok.

Van azonban, amikor ezt a közömbösséget a populációban tarthatatlannak érzik, nem törődnek bele, hogy például, mint Samuelsontól (1976) idéztük, „[...] 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. old.).

#### Mentők – piaci alapon

Hogy milyen típusú ügyletekre gondolhat Samuelson, jól illusztrálja azoknak a rendszerváltáskori újsághíreknek egyike, amelyek a 19. századi vadkapitalizmus magyarországi újjáéledésének előrehaladásáról tudósítanak. Vasúti tömegszerencsétlenséghez a Duna túlsó partjáról is riasztottak mentőt, s a révész vállalkozó addig nem engedte a kompra a mentőkocsit, amíg személyzete össze nem adta az átkelési díjat, amelyet, mint minden járműnek, nekik is megtérítettek 3200 forinttal, amikor azt az igényüket terjesztették elő, hogy sorbaállás nélkül juthassanak át.

Nem tolerálja a rendszer a közömbösséget olyan ügyletek esetében sem, amelyeket pl. Williamson (1984) *idioszinkratikusnak* nevez s amelyeket a jellegzetesen piaci tranzakcióktól így különböztet meg:

„Kevés kockázatot jelentenek azok az árucikkek, amelyek nem különleges rendeltetésűek (specializáltak), minthogy ilyen esetben a vevők könnyen vehetnek igénybe más forrást, az eladók pedig nehézség nélkül eladhatják egy adott megrendelés alapján elkészített terméküket más vevőknek. Az értékesíthetetlenség problémája akkor jelentkezik, midőn fontos költséglőidéző következményei vannak annak, hogy a felek *meghatározott* személyek. Az ilyen ügyleteket nevezzük idioszinkratikusnak.

Esetenként a felek személyes meghatározottságának kezdettől fogva jelentősége van, például akkor, ha a vevő kezdeményezésére az eladó specializált, ügyleti célú fizikai tőkét ruház be. Minthogy az ilyen tőkének más felhasználása esetén szabály szerint kisebb az értéke, mint a tervezett felhasználás esetén, az eladó jelentős mértékben az ügylet „csapdájába” kerül. Mi több, a csapda maga is szimmetrikus abban, hogy a vevő sem vehet igénybe alternatív beszerzési forrásokat, nem szerezheti be az árut kedvező feltételek mellett, miután feltehetőleg nagy költséggel jár, ha igényét nem specializált tőkéből elégíti ki. Ezért az ügylet a vevő is kötve van.

Az idioszinkratikus csere területe azonban rendszerint nem korlátozódik csupán a specializált fizikai tőkére. Ebben a körben általában előfordul az ügyleti célú humán tőkeberuházás is. Példa erre a szakképzés, valamint a gazdaságos munkafogások munkavégzés során történő elsajátítása. Azt a ritka esetet kivéve, amikor e beruházások kis költséggel átruházhatók más vállalkozókra, az előkészületi ráfordítások csak akkor gyümölcsöztethetők, ha a kapcsolat a közbülső termék vevője és eladója között fennmarad.” (176. old.)

A szociálpszichológia és a pszichoanalízis modellje azt írja le, hogyan történik ilyenkor, hogy a populáció egésze vagy valamely részcsoportha szervezetet hoz létre vagy meglévő szervezetet úgy működtet, de legalábbis enged működni, hogy e működés eltérítse a gazdasági magatartást ennek piacon alakuló spontán irányától.

Ezt az eltérítést hajlamosak vagyunk úgy képzelni, mintha ugyanazokkal az eszközökkel történne, amelyekkel a piac dolgozik: mintha a szervezet úgy érné el a maga átrendező céljait, hogy növeli egyes tételeknek, csökkenti másoknak a terheit és költségeit, úgy hogy az egyes szereplők döntésük meghozatalakor már ezekkel a piaci értéküktől eltérített terhekkkel és költségekkel számolnak, belekalkulálva különféle adó, vám, illeték jellegű díjakat, sőt olyan tételeket is, mint kisebb vagy nagyobb büntetés kisebb vagy nagyobb kockázata, másfelől különféle szubvenciókat és prémiumokat, amikor mérlegelik, hogy – szervezeti előírások mentén – áttérjenek-e **A** termeléséről **B**-ére vagy/és **B** fogyasztásáról **A**-éra.

Ilyen értelemben számol a tranzakció költségeivel az az elmélet, amelyet Coase (1937, 1984) alapozott meg és Wiliamson (1984) dolgozott ki. Posner (1979) Benthamra hivatkozik: „Minthogy feltételezése szerint az emberek ésszerű maximalizáló döntést hoznak akár bűncselekmény elkövetése, akár egy ló eladása esetén, a bűnözés megfélézésében a feladat az, hogy „árjegyzéket” állapítsanak meg a bűnre, azt a két tényezőt befolyásolva, amely meghatározza, mibe kerül a büntetés a (potenciális) bűnözőnek: a büntetés szigorát és kiszabásának valószínűségét.”<sup>43</sup>

**Specializált, ügyleti célú fizikai tőke**

**Szervezet céljai – piaci eszközökkel?**

<sup>43</sup> Posner: *Id. mű*, 282.

A továbbiakban az ilyen gondolatmenet tévessége mellett fogok érveket felvonultatni. Azonban ugyanazokból az érvekből következik, hogy egy kategóriájára a potenciális bűnelkövetőknek a gondolatmenet érvényes: azokra, akik *nyereségvágyból* terveznek valamilyen gonosztettet. Így

## A szervezeti szabályozás leírása behaviorista és kognitivistá modellel

Ezen elgondolás értelmében a behaviorizmus és a kognitív pszichológia éppolyan kielégítően tudnák leírni a szervezeti, mint a piaci magatartást. Eszerint fokozhatja hajlandóságomat, hogy Alma helyett ezután Banánt szállítsak az erre áhítozók egy bizonyos kategóriájának, ha az Alma eladását az én kategóriámat sújtó rendelkezés tiltja s a tilalom megszegőit birsággal fenyegeti, vagy ha a Banánért az árán felül a szervezettől még valamilyen prémiumot is kapok; éppígy gyorsíthatná a szervezet a piaci vásárló átorientálását, ha a Banán amúgyis dráguló árát például luxusadó, s kiváltképp ha tilalomnak nyomatékot adó súlyos büntetés tenné még drágábbá, legalábbis a vásárlók bizonyos kategóriája számára, vagy ha egy ilyen kategória számára kedvezményt, netán ingyenességet biztosítana az Alma vásárlásához a szervezet.

Biztos, hogy a különféle (egyebek között az állami) szervezetek élnek is ilyen eszközökkel. Ám azt is tudjuk, hol húzódnak a határok az ilyen eljárások hatékonysága és hatástalansága között: eszközt von el a szervezet gazdaságos működtetésétől annak adminisztrálása, ki mindenki tartozik abba a kategóriába, amely egy-egy tiltás vagy ajánlás érvénye alá esik, s gyakran még annál is több eszközt annak ellenőrzése, nem teszi-e valaki, ami ennek az alanynak tilalmas, illetve valóban megteszi-e, ami ajánlott.

## Egy szervezet a tevékenység alanyainak viszonyát kezeli

Valójában míg a piac a gazdasági tevékenységet a *tárgyai* között fennálló viszonyokra nézve adminisztrálja, addig egy szervezet a tevékenység *alanyainak* viszonyát tekintve kezeli. A szervezeti magatartás kérdése nem az, milyen a viszony A és B terhessége között, ha arról van szó, melyiket fogom termeszteni, vagy az elégedettség között, amellyel számolok, amikor azt mérlegelem, melyiket fogom fogyasztani. Hanem az, vajon összerendezhetők-e interakciós alakzatba Gyümölcseladók és Gyümölcsvásárlók, vagy pedig a szociális identitás különlegessége kap hangsúlyt: az, hogy az ember nem Gyümölcsöt termel, illetve fogyaszt, hanem vagy Almát, vagy Banánt. Ha egy népesség Gy-termelőkéből és Gy-fogyasztókból áll, akkor könnyen képezhető belőle szervezet, amely a Gy-eladókat és a Gy-vásárlókat állít egymással interakciós alakzatba. Más a helyzet viszont, amikor az A-termelő Almát értékesítene, a B-fogyasztó pedig Banánt vásárolna: közöttük semmiféle interakció nem lehetséges.

## Pótlólagos szociális haszon és teher

Hogy lehetséges-e vagy sem interakció a termelő és a fogyasztó között, az itt nem annak a haszonnak a szempontjából érdekes, amely ellentételezi a termelő által vállalt terhet s amelyet a termelő csak az interakcióban tud realizálni. Ezen a számvitel technikája által adminisztrálható haszon felül a termelő amikor eladóvá lesz, hozzájut egy *pótlólagos szociális haszonhoz*: magához ahhoz, hogy tevékenységét ennek megfelelő interakciós alakzatban végezheti. S éppígy nem az a teher az érdekes, amelyet a termelő technikai értelemben vállal, hanem egy *pótlólagos szociális teher*: az, amelyet akkor vállal az ember, amikor tudomásul veszi, hogy szociális identitásának különlegessége áldozatul esik, amikor a szervezet őt az interakciós alakzatba illesztés vagy abban való megtartás

---

például a *bérgyilkosság* kategóriájában bizonyosan megtörténik a remélt haszon egybevetése a költségekkel, s ez utóbbiakat úgy emelné meg, ha erre a kategóriára nézve visszaállítanák a halálbüntetést, hogy ez részben e szolgáltatás kínálatát csökkentené, részben erőteljesen megemelné a díját, s ezért várható, hogy a kereslet is csökkenne.

érdekében például **A**-termelőből **Gy**-termelővé minősíti, vagy **B**-fogyasztóból **Gy**-fogyasztóvá.

A szociálpszichológia és a pszichoanalízis modellje épp az interakcióval kapcsolatos szociális haszonnak (illetve költségnek) és az identitással kapcsolatos szociális tehernek (illetve elégedettségnek) az összefüggéseivel foglalkozik. S miközben ezekkel a pótlólagos szociális tényezőkkel számol, indirekt módon kezelhetővé tesz egy olyan problémát is, amelybe a behaviorizmus, ill. a kognitivizmus ütközne előbb vagy utóbb, amikor az emberek piaci magatartását a maga módján próbálná magyarázni.

Mindkét elméletről láttuk – az **1.2.1.**, ill. az **1.2.2.** fejezetben –, hogy olyan embert ír le, aki úgy választja meg, melyik árut fogja piacra termelni, hogy a

**Amikor a termelő, ill. a fogyasztó mérleget**

$$h_B - t_B, \text{ ill. } h_A - t_A$$

különbséget hasonlítja össze az egyes áruk eladásából származható haszon és a termelésével együtt járó teher között, hogy meg lehessen állapítani akár ezek egyenlőségét (amivel a kognitivizmus embere tudna valamit kezdeni), akár egyenlőtlenségüket (amivel viszont a behaviorizmusé). S a bemutatott piaci magatartás ugyanígy kényszeríti a fogyasztót is, mérleget a viszonyt

$$e_B - k_B, \text{ ill. } e_A - k_A$$

között. Kérdés, hogyan lehet azt a különbséget, amelyet objektíve mérhető hasznosság tekintetében állapítok meg én vagy te vagy akárki más, összevetni azzal a másikkal, amelyet csak szubjektíve érezhető teherre nézve állapítok meg én, másképpen te és megint másképp mindenki más. A kérdéssel egyszer – az **1.1.2.** fejezetben – már foglalkoztunk anélkül, hogy sikerült volna bármilyen operatív módon alkalmazható átszámítási kulcsot találni. A szóban forgó költségnek és a megfizetése árán szerzhető elégedettségnek éppúgy nincs közös minősége, amely lehetővé tenné, hogy mennyiségeiket kivonjuk egymásból, mint a haszonnak és az érzelmi tehernek, amelynek árán megszerezhető.

A problémát mind a szociálpszichológia, mind pedig a pszichoanalízis úgy segít megoldani, hogy a gordiuszi csomó átvágásának mintáját követi. E két elméletnek nincs szüksége, hogy tapasztalatból kiindulva megállapítsa, tényszerűen milyen a viszony a választás motiváló tényezői között, mert tapasztalat helyett már magából e viszonyból indul ki, amelyről egyszerűen felveszi, hogy milyennek kell lennie.

**A gordiuszi csomó átvágása**

A szociálpszichológia logikája szerint ezt a viszonyt úgy kell tekinteni, mint amelyet egy szervezet úgy szabályoz, hogy

$$e_B - k_B = e_A - k_A$$

legyen, illetve

$$h_B - t_B = h_A - t_A$$

A szabályozás úgy működik, hogy a szervezeti ember, amikor megállapítja, hogy pl.

**A szervezeti ember következtetésének logikája**

$$k_B > k_A$$

nem így következtet:

$$HA \text{ ugyanakkor történetesen } e_B = e_A, \text{ akkor } e_B - k_B < e_A - k_A$$

hanem – tekintettel a szervezet meglétére és az ilyentől elvárható szabályozó hatásra – így:

$$MINTHOGY \text{ adva van, hogy } e_B - k_B = e_A - k_A, \text{ ezért } e_B > e_A$$

Így áll elő a mikroökonómiában számon tartott effektus, amikor a vásárló az áru árából az árunak vagy annak a személynek a minőségére következtet, aki ilyen olcsó holmit, ill. aki ilyen drága holmit vásárol magának.<sup>44</sup>

**Új szempont a Puskás  
Öcsi-, ill. a Tom Sawyer-  
effektushoz**

Ennek az effektusnak felel meg a tevékenység oldalán a fentebb ismételt szóba került Puskás Öcsi-, ill. Tom Sawyer-effektus. Ha  $h_B - t_B = h_A - t_A$ , akkor a nagyobb hasznot hozó tevékenység terhesebb is egyben, a kisebb hasznot hozó kevésbé az, az olyan pedig, amelyért fizetünk s amely így mintegy negatív hasznot hoz, terhességét tekintve is az ellenkezőjébe fordul.

A pszichoanalízis szintén talál olyan viszonyt, amelyet olyannak kezel, mint amit a szervezet előre rögzít: pl. hogy

$$e_B - k_B > e_A - k_A$$

legyen, illetve

$$h_B - t_B > h_A - t_A$$

**A tevékenység és a tárgy  
szociális identitást  
szimbolizál**

Előre rögzíteni annyit tesz, mint az aktuális tapasztalatoktól függetlenül rögzíteni. Az egyenlőtlenség, amellyel a pszichoanalízis számol, nem úgy áll elő, hogy az egyén tapasztalna, hogy két tárgy közül melyik az élvezetesebb vagy két tevékenység közül a terhesebb s ezt a tapasztalatát azzal vetné egybe, amely a pénzbeli ellentételezésre vonatkozik. A pszichoanalízis, láttuk az **1.2.4.** fejezetben, a szervezet *múltjából* indul ki, amely meghatározott interakciót meghatározott identitáshoz kapcsolt úgy, hogy az aktuális egyénen való megnyilvánulás most rítusokat és tabukat nyilvánít meg: amit az ember ilyenkor tesz vagy aminek megtételétől tartózkodik, a tárgy, amelyhez ragaszkodik vagy amelytől távoltartja magát, nem annyira önmagában véve érdekli őt, hanem mint olyan, ami – kíváncsú vagy utálatos – szociális identitást szimbolizál.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Kopányi, 1989; 115. oldal. Az összefüggést a mikroökonómián kívül számontartja még az értelmező szótár is, amely az „olcsó”-t a silánnyal, a „drága”-t a kedvessé (olyannal, ami iránt vonzódást, ragaszkodást érzünk) rokonítja.

<sup>45</sup> Vö. azzal, amit fentebb – az **1.1.2.** fejezetben – Baudrillardtól idéztünk arról, hogy bizonyos jószág nem-fogyasztása interakciós kapcsolatokban bekövetkező veszteséggel jár. „S a

Márpedig ilyen feltétel mellett az ember esetleg akkor sem fogyaszt, például, disznóhúst, ha alig leküzdhető vágy tereli efelé az élvezet felé vagy ha nagyon olcsón jut hozzá, mert az élvezet árát esetleg nem csak pénzben fizetné meg, hanem identitásvesztésben, ha szociális kategóriáján belül a disznóhúsra fogyasztási tabu van érvényben. Máskor meg azt látjuk, hogy pl. a Rio de Janeiro-i karnevál résztvevőinek talán nagyobbik része megkoplalja a pénzt, amelynek árán a részvételhez szükséges jelmezt beszerzi, közülük nem egy olyan jelmezt ölt, amelynek mindvégig való viselése nem csekély terhet ró reá, de az aktív jelenlétről, ugyancsak a szociális identitás megőrzésének motívumától hajtva, mégsem mond le. Ugyanezen összefüggés érvényénél fogva az ember esetleg vonakodik, hogy akár nagyon jó bérért gyilkolásra szegődjék – s esetleg nem vonakodik, hogy egy szeretett lényért berohanjon az égő házba, bár lehetséges, hogy közben maga is összeég.

A viszonyok eleve rögzített aszimmetriája ilyen és hasonló esetekben onnan adódik, hogy az interakcióval kapcsolatos szociális haszon, ill. költség, s éppígy az identitással kapcsolatos szociális teher, ill. elégedettség összehasonlíthatatlanul erőteljesebb hatótényező lehet, mint azok, amelyek az ember mindennapi technikai számításaiban szerepelnek. Ezek azok a tényezők, amelyekkel kapcsolatosan az emberek nemritkán halálos kockázatot is vállalnak, ha olyan szervezet fogja őket össze egymással, amely túlmutat aktuális ügyletük alkalmán. Sőt ha e kockázatos vállalkozás kedvezőtlen kimenetelekor bekövetkezik az identitás elvesztése, máskor meg ha a partneré, szélsőséges, de mégis tipikus esetben az ember esetleg maga méri magára a halált, úgy érezvén, hogy e veszteséggel nem tud együttélni.

### **1.3.2. Végül is milyen az ember gazdaságpszichológiai természete?**

A piaczgazdasághoz való visszatérés szükségességét alátámasztó érvelésben gyakran volt – kimondva vagy hallgatólagosan – jelen olyan antropológiai érvelés, amely szerint ez a berendezkedés felelne meg egyedül az ember természetének. Ha az ember természete olyan lenne, amilyennek a behaviorizmus leírja, akkor ez kétségbevonhatatlanul így is volna. Viszont a kognitívizmus emberét a piaczgazdálkodás a maga állandó választási szabadságával nem arra készítetné, 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 piacz értékviszonyait összekuszálja.

A pszichoanalízis meg éppenséggel olyan embert ír le, aki tervgazdaságra termett: az ilyen embernek és az ilyen gazdasági rendszernek a világa egyaránt olyan szervezetekbe van rendezve, amelynek működési szempontja az ideológikus látszatok ellenére nem az, hogy mit tesz az egyén, hanem hogy kicsoda ő. Ugyanakkor a szociálpszichológia embere a terv által előírt viszonyokat állan-

---

státusvesztés, a társadalmi nem-létezés vajon kevésbé súlyos-e, mint az éhezés?” – kérdezte akkor Baudrillard.

Egyebek között ezen az összefüggésen bukik meg Maslow nagyon népszerű, jóllehet többszörösen megcáfolt elmélete is a szükségletek kielégítésének piramisáról.

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

**Milyen *valóban* az ember gazdaságpszichológiai természete?**

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 ügködő emberek magatartását a behaviorizmus elmélete. Mondhatnánk:

**egy tökéletes piacgazdasági rendszer emberének behaviorista természete lesz.**

Amikor a konkrét rendszer távolodik a tökéletes versenytől ettől 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”.

**Amikor az ember kognitivistává lesz**

**Abban a rendszerben, amely piacgazdaságtól egy vegyes gazdaság felé tart, az embernek kognitivistává 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 szóbanforgó terméket, míg **k** a kérdéses áruféleségre és időszakra jellemző konstans.

**Az új termék halmozottan hátrányos helyzete**

Az ár keresletmeghatározó 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 (példánkban: 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 szünetelésekor.

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 rendszere szigorúan szervezett rendszer, amely úgy határozza meg a benne élő ember szociális interakcióit és szociális identitásait, hogy e kettő közötti szigorú összefüggés az ilyen ember természetét olyanná teszi, amit adekvátnak ír le a pszichoanalízis: az egyénnel a szervezet által reá mért interakciót nem egyszerűen erőszak fogadtatja el, hanem az ő személyes identitása, amelyet szintén a szervezet szab rá.

A tervgazdálkodás szocioökonómiai és szociálpszichológiai rendszerével könyvem 5. 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: a kereslet és kínálat körül kibontakozó interakciót az az alku határozza meg, amelyet egyes személyek, illetve csoportok egymással identitásukra nézve folytatnak, kinek-kinek az identitását pedig az a pozíció, amelyet magának az interakció rendszerében biztosítani tud. Így

**abban a rendszerben, amely a tervgazdaságtól egy vegyes gazdaság felé tart, az embernek olyan lesz a természete, amilyennek a szociálpszichológia leírja.**

A tökéletes tervezés absztrakciójától távolodó átmenet problémái jelentős mértékben ezzel a számításba nem vett gazdaságpszichológiai ténnyel függenek össze. A számításokban ezúttal is az ésszerű gazdasági döntést hozó lény szerepel, akitől ráadásul azt várnák, hogy egy még nem is létező piacra reagáljon egy olyan behaviorista természet ésszerű módján, amely csak egy, a tökéletes verseny absztrakcióját megközelítő piac tartós működésének termékeként állna egyáltalán elő. A piacot részben még mindig az állam piacépítő tervei helyettesítik, amelyek megvalósítására tett intézkedések amúgyis – paradox módon – a tervgazdasági intézkedések logikáját 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*.

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.**

**Nem egyszerűen erőszak, hanem ráankszabott identitás**

**Amikor az ember szociálpszichológiai természetűvé lesz**

**Az ember gazdaságpszichológiai természetének egymást gerjesztő komponensei**

Megkerülhetetlen a kérdés: a különböző gazdaságtörténeti korszakok emberének eszerint különböző természetében van-e mégis valamilyen azonos jegy, amelynek alapján az ember valamennyi gazdaságtörténeti korszakban azonosítható volna mint például olyan, aki azonos módon különbözik az állattól?

### 1.3.2.1. A specifikusan emberi alapszükséglet (SEASz).

Az ember általános természetéről az 1.1.2. fejezetben 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 forma analíziséhez Leontyev tevékenység-elmélete adta az alapot. Leontyev szerint a törzsfejlődés során egyre bonyolultabbá válik a pszichikusan irányított tevékenység struktúrája, s ennek közvetítésével az irányító pszichikum szerkezete is.<sup>46</sup> Jómagam ehhez a *genetikailag specifikus alapszükséglet* hipotézisét tettem hozzá, melyben még azt is feltételeztem, hogy

**Minden filogenetikai szinten a reá jellemző szerkezetű tevékenység lefutása válik alapvető szükségletté.**

Cél

Így már a gerinctelenek szintjén olyan szükségletek helyett, melyek különféle, a létfenntartáshoz nélkülözhetetlen anyagok elfogyasztására ösztönöz-  
nének, 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 azt a *céltárgyat*, amely a kritikus anyagok valamelyikét tartalmazza. 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.

Akadály

Az állati törzsfejlődés további szakaszaiban a tevékenység struktúráját meghatározó tárgyak közé a *céltárgyon* kívül, amelyet el kell érni, gerinceseknél bekerül az *akadály* is, amely a cél felé való mozgásnak útját szeli. Ezzel új szerkezetet kap az állat alapszükséglete is, amely olyan tevékenységre mozgósít, mely már nemcsak egy céltárgy megszerzésére irányul, hanem gerinceseknél már arra is, hogy biztosítva legyen az állat akadálytalan mozgásának lehetősége,

<sup>46</sup> Leontyev, 1983 (lásd ezen belül különösen „A pszichikum fejlődésének vázlata” című tanulmányt: I. 184-279. oldal). A tanulmányok többségének – így az idézett tanulmánynak is – létezik magyar fordítása (Leontyev, 1964), azonban ez kritikán aluli színvonala miatt gyakorlatilag nem használható.

Lásd még Garai (1995) „Leontyev I.” című fejezetét (214-225. oldal).

függetlenül attól, hogy biológiai céljaihoz aktuálisan szüksége van-e egyáltalán a maga szabad mozgására.

Régi megfigyelések vonatkoznak a fogságba esett gerinces állatok viselkedésére: arra, ahogyan kétségbeesetten 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 gondozó.

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: *mennyire eredményezett szükségletkielégítést*. Így a gerinces állat (például a kísérleti fehérpatkány) kész megtanulni egy akár bonyolult labirintus útviszonyait, ha annak egyik pontjából egy másikba jutva ott akár csak egy falat táplálékot talál, amellyel éhségének, vagy egy korty vizet, amellyel szomjúságának csillapításához közelebb kerül. 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 például abból a rafinált rendszeréből, ami a labirintus, kiszabadul.

**Az alapszükséglet  
kísérletes bizonyítéka**

Az állati törzsfelforrás soron következő szakaszában a tevékenység struktúráját meghatározó tárgyak közé a *céltárgyon* kívül, amelyet el kell érni, és az *akadály* mellett, amely a cél felé való mozgásnak útját szeli, az emlősöknél bekerül a *eszköz* is, amely a célhoz vezető tevékenység útját elálló akadályt segít kiiktatni vagy megkerülni. Ezzel megint új szerkezetet kap az állat alapszükséglete, amely most már olyan tevékenységre fog mozgósítani, mellyel az emlős állat szerszámokat manipulál olyan módon, hogy ezek mozgásuk által alkalmassá válhassanak akadályok elhárítására. E szükséglet azonban megintcsak attól az esetlegességtől függetlenül nyilvánul meg, hogy vannak-e éppen akadályok, amelyeket a manipulált szerszámmal el kellene hárítani.

**Céltárgy és akadály  
mellett eszköz is**

Az emlős állatok – kiváltképpen pedig a főemlősök, a majmok – viselkedésének a megfigyelése még nagyobb fokú szabadságot tár fel a biológiai szükségletek tekintetében. Egy kísérletben például, amelyben Rhesus-majmoknak hat alkatrészből álló szerkezetet adtak, amelynek szétszedése semmiféle biológiai szükséglet kielégítését nem mozdította elő, nemcsak azt figyelték meg, hogy az állatok hajlandónak bizonyultak tíz órán keresztül ismételni a szétszedés műveleteit, hanem azt is, hogy közben egyre csökkent azoknak az eseteknek a száma, amikor téves sorrendben próbálkoztak az 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.

Scitovsky (1990) felhívja közgazdajkollégáinak a figyelmét arra, hogy az ember gazdasági vonatkozású magatartását nemcsak 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 luxuscikkeket, defenzív és kreatív termékeket), amelyek valahogyan mind az itt

**Örömtelen gazdaság és  
gazdaságtalan öröm**

bemutatott, az emberré válás filogenetikai előtörténete során előálló különbségre mennek vissza: a fent idézett példák azt mutatják, hogy már az állat viselkedésének a hajtóerői között is találunk biológiai okokból fontos tényezők mellett olyanokat is, amelyek a létfenntartás elsődleges szempontjából közömbösek.

Az ember tevékenysége öröklí a céltárgyat, az akadályt és a szerszámot mint struktúrameghatározó tényezőket. A Lewin felfedezte kvázi-szükségletéről fentebb – a 49. oldalon – láttuk, hogy ez a belső feszültség az emberben akkor áll elő, amikor megjelenik egy tevékenység szándéka. Lewin azt találta, hogy a szándékolt tevékenység a maga 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 azt, hogy mi a kvázi-szükségletének megfelelő forma:<sup>47</sup> akinek szándéka az, hogy betevő falatját beszerezze, és akinek az, hogy például koncertjegyet biztosítson a maga számára, azt elhatározása ugyanolyan magatartásra készítheti (például kitartó sorbaállásra, ha célja elérésének útjában akadályként egyaránt a kínálat nagyarányú elmaradása áll a kereslettel szemben).

### **Cél, akadály és eszköz mellett struktúrameghatározó tényező: a tabu**

Az ember tevékenysége azonban azon felül, hogy öröklí a megelőző fejlődés filogenetikai szintjeinek struktúrameghatározó tényezőit, a tevékenység célja, akadály és szerszáma mellé bevezet egy negyediket: a *tabu*. A tabu mindenekelőtt arra vonatkozó *társadalmi* tilalom, hogy valamit eszközként használjanak, ami pedig e szerepre *technikailag* kiválóan alkalmas volna.

Ilyen tilalom érvényénél fogva nem süti az ember például rántottát a Batthyány-örökmécses lobogó lángján.

Leontyev (1983) 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 vadász és a hajtó paradigmája**

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 szükségletkielégítésnek ezt az útját azzal, amelyet a szerszám-tárgy (már az állatnak is) biztosít, Leontyev ezt írja: „Amikor az állat kerülő úton, előbb távolodva tőle csak utóbb ragadja meg a zsákmányt, akkor [...] a tevékenység első fázisa természeti szükségyszerűséggel 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

<sup>47</sup> Lásd Lewin (1972), különösen a „Formalizálás és továbbjutás a pszichológiában”, a „Mezőelméleti konstrukciók”, valamint „A viselkedés és a fejlődés mint az össz-szituáció függvénye” című tanulmányokat. Az a megkülönböztetés, melyet jelen monográfiában 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.

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. kötet, 229. oldal.

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 megtudja 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 szükség-szerűséggel 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 terméké[ből]”, 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 mód-ozatait 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) rámutat, amikor azt írja, hogy „a mezőgazdasági termelés természetéből folyik, hogy az apának a fiával *kooperálnia kell*, de az nem a mezőgazdasági termelés természetéből folyik hogy *az apának kell a fiával kooperálnia*, nem pedig az anyának a lányával, az anya fivérének a nővér fiával vagy Don Quijoténak Sancho Panzával” (23. old.).

Szemben a szociotechnikai tényezővel, amely az állati viselkedésben is jelen lehet, a tulajdonképpeni társadalmi tényező jelenlétét egy sajátos módon emberi tevékenységszerkezetben akkor tudjuk megállapítani, amikor a tevékenységre, amely technikailag hasznat 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

**Egy köztes állatpszichológiai teljesítmény...**

**...a „technikai”, és a „szociális” között**

**(Szociál)technikai tényező ellenében**

Két viszony  
összeférhetetlensége

összeférhetetlen, amelyet a tevékenység helyezne érvénybe: például az incestus-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 sajátyszerűen 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 vadászkapességekkel megáldott uralkodó vadászpuskáját. Ahhoz, hogy a vadban gazdag szigeten meg tudjanak élni, a technikai ésszerűség azt diktálná, hogy alakítsanak ki olyan kooperációt, amelyben a vadászat a tehetséges udvaronc dolga lenne, fegyvere elé a vadat pedig három oldalról három hajtó kergetné: a két másik udvaronc és Ófelsége.

Ennek a harmadik hajtónak a viszonyával a két másikhoz, továbbá a vadászhoz összeegyeztethetetlen a keleti önkényúr viszonya udvaroncaihoz, így a négy személy között az előbbi viszony beállítását tiltja az utóbbinak a fennállása.

Az alany: döntnök a két viszony között

A sajátyszerűen emberi tevékenységszerkezet ott van jelen, ahol nem az történik, hogy a struktúrát akár technikai érdek, akár a vele szemben álló tabu rákényszerítené a tevékenység *közegére* (=arra az egyénre vagy csoportra, amelyen a tevékenység technikailag lefut vagy egy tabu érvényességén elakad), hanem a két egymással ütköző szempont között a tevékenység *alanya* lép fel döntnökként vagy problémájuk megoldójaként.

A sajátosan emberi tevékenységszerkezettel azután ugyanaz történik, ami a törzsfejlődés korábbi szintjein a mindenkori specifikus tevékenységszerkezettel:

**az ember számára alapszükségletté válik egy olyan tevékenység lefuttatása, amely céljait eléri akadályok ellenére is, mert ezek leküzdéséhez az eszközöket megszerzi a tabuk ellenére.**

Termelés: a minta érvényes, de a tabu nem

A SEASz (specifikusan emberi alapszükséglet) hipotézise értelmezni tudja a tevékenységnek mind technikai, mind szociális összefüggéseit. Eszerint a jellegzetesen emberi tevékenységnek kulcstényezője, hogy ennek *alanya feloldja az ellentétet az eszközre nézve kulturálisan adott technikai minta és az ugyancsak kulturálisan adott szociális tabu között*. A tabu eredetileg meghatározott egyedi tárgyra vonatkozik, amely meghatározott egyedhez vagy egyedek meghatározott csoportjához van rendelve, s e meghatározott körön kívül rekedtek számára létezik tabuként. A technikai minta ezzel szemben a tárgy kategóriájára vonatkozik, amelyen belül a minta új egyedeken reprodukálható. Valahányszor egy jószág használatát egy minta szükségessé teszi, de egy tabu nem teszi lehetségessé, a kérdéses jószágot a *termelés* úgy reprodukálja, hogy elváljon egymástól a minta és a tabu érvénye: előállítva egy új terméket, amelyre a minta érvényes, a tabu azonban nem.

Ebben az értelemben mondja ki a specifikusan emberi alapszükséglet hipotézise, hogy

**a SEASz olyan tevékenységben elégülhet ki, amelynek paradigmája a termelés.**

Ez a formula annak idején, amikor előálltam a hipotézissel, amely a SEASz-t első megfogalmazásban *szabadságszükségletnek* nevezte<sup>48</sup>, azt a félreértést eredményezte, mint ha én azt állítanám, hogy a szükséglet akkor elégül ki, amikor az ember termelőmunkát végez. Holott a szükséglet megnyilvánulását már akkor olyan tartományokban vizsgáltam, mint a szépségé (Garai, 1980; 89–116. old.), a vallásé, a cinikus értéktagadásé (36–50. old.), a vandalizmusé, a modern szerelemé (117–134. old.), amelyekről a vizsgálat azt állapította meg, hogy markáns különbségeik ellenére rokonítja őket, hogy olyan jellegzetes tevékenység és tárgykezelés van bennük jelen, melynek *struktúrája a termelőmunkáéval izomorf*.<sup>49</sup>

Érdemes figyelni rá, hogy amikor ez az izomorfia feltétel teljesül, akkor a tevékenység szükségletkielégítő hatása akár azt a fokot is elérheti, amely mellett *szenvedély* alakulhat ki. Ez az összefüggés áll pl. a játékszenvedélyek kialakulásának hátterében.

**Tevékenység mint szenvedély...**

Mutassuk be ezt a *FreeCell* nevű komputeres játékon, amelynek struktúrája egészen nyilvánvaló módon épül a fent bemutatott struktúráképző tényezők közül a cél, az akadály és az eszköz köré:

a játék célja az, hogy a jobb felső négy mezőbe elhelyezzük a négy ászt, majd mindegyikükre sorban a megfelelő színű kettest, hármast, négyest... egészen a királyig

a soron levő céltárgyat elzárja előlünk az az elrendezés, amely szerint az alsó nyolc hasámban eredetileg úgy vannak véletlenszerűen lerakva a kártyák, hogy mindenkor csak az egyes hasábok legalsó lapja mozdítható a játékos által, így a soron lévő céllaphoz való hozzáférést esetleg több alatta lévő lap is akadályozza, amelyeket előzetesen el kell raknunk az útból

az elrakást eszközként teszi lehetővé a bal felső négy mező, amelyben négy akadályozó lap elhelyezhető, és további, ugyanilyen módon használható eszközök, amelyeket a játék menete során a játékos maga állít elő (az egyes hasábok aljára elhelyezhető egy-egy, a célhoz való hozzáférést akadályozó lap, ha előzetesen oda – meghatározott szabály szerint – elhelyeztünk egy ellenkező színű és eggyel nagyobb értékű lapot).

A SEASz elmélete azt a hipotézist engedi megfogalmazni, hogy e szenvedélykeltő hatás esetleg a paroxizmusig lenne fokozható, ha a három struktúráképző tényező mellé a negyediket, a tabut is magába foglalná a játék szerkezete. Ezt meg lehetne valósítani pl. a játék átalakításával társasjátékká, amelyben két játékos verseng egymással, melyikük tudja ugyanazt a lapleosztást kevesebb lépéssel átalakítani a célnak megfelelő elrendezéssé. Ha közülük eközben valamelyik ideiglenesen megszorulna, igénybe vehet olyan többleteszközt, mely nem öhozza van rendelve tulajdonként: az akadályt képező lapot, ha nincs több saját „free cell”-je, kihelyezheti olyanba is, amely a másik játé-

**...amely a paroxizmusig fokozódhat**

<sup>48</sup> 1962 és 1964 között publikált tanulmányokban. Lásd ezeket részben összegyűjtve Garai (1980) kötetében, részben hivatkozva a kötet 51–65. oldalán közölt tanulmány lábjegyzeteiben.

<sup>49</sup> Ebben az összefüggésben kezeli például a *gondolkodást* Garai és Köcski (1992) előadása, amely bemutatja, hogyan valósítja meg a problémamegoldás struktúrája azt, ami a termelésé: az eszközre nézve kulturálisan adott technikai minta és az ugyancsak kulturálisan adott szociális tabu közötti ellentét feloldását.

kosnak a territóriumra. A saját kártya kihelyezése az idegen territóriumra (a játékon belüli virtuális) tabut sért, aminek büntetése (a játékon belüli virtuális) identitásvesztés: a kihelyezett kártya tulajdonosa ideiglenesen megszűnik egyedüli alanya lenni olyan rendelkezéseknek, amelyek a kihelyezett lapját érintenék. A lap felett elsősorban az rendelkezik, akinek a territóriumán a lap időzik, s így ő azt beépítheti a maga játékába. Az ilyen lapot azután annak igazi tulajdonosa a saját játékába csak akkor hívhatja vissza, ha a másik játékos úgy dönt, hogy az idegen lapot vagy a maga hasonló lapját visszahelyezi a szabad mezők valamelyikébe. Mindenesetre a lapot addigra a tevékenység áthághatatlan akadályból átalakította esetleg éppen céltárggyá.

#### **Amikor a termelőmunka elégít ki szükségletet**

Az a tevékenység tehát, amely a struktúráját meghatározó valamennyi tényezővel tud boldogulni, olyan, hogy közvetlenül elégít ki szükségletet, néha éppen szenvedélyes szükségletet. Magától értetődik, hogy ez alól az összefüggés alól maga a termelőmunka végzése sem kivétel: amikor ez mutatja azt a struktúrát, amelyet fentebb éppen a termelőmunkából mint specifikusan emberi alaptevékenységből származtattunk, olyankor ennek a tevékenységnek a végzése elégíti ki a SEASz-t.

Annak, hogy a termelőmunka szükségletet elégíthet ki, évtizeddel a SEASz hipotézisének megfogalmazása után kezdték leírni azt a tünetegyüttesét, amely utóbb az angol-amerikai köznyelv nyomán workoholism néven híresült el<sup>50</sup>, s amelyet ma szabályos szenvedélyként tart számon a szakirodalom<sup>51</sup>.

#### **A munka élvezése része a fizetségnek**

Ezzel kapcsolatosan figyelmet érdemel, amit Scitovsky (1986) mond egy előadásában: „Engem majd megfizetnek ezért az előadásért, mert kielégülést nyújt a közönségnek, de őszintén szólva én élvezem is, 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 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”.

A kétféle munkatevékenység kezelésében az az eljárás honosodott meg, amely ez utóbbiból indul ki: gyakoribb előfordulásának ürügyén azt tekinti „normális”-nak, ha a munkavégzés a maga terhelességével ellentételezi a szükségletkielégítést – ehhez képest „abnormális” megnyilvánulásnak minősül, mert ritkábban fordul elő a szükségletet kielégítő munkatevékenység.

A SEASz hipotézise ezzel ellentétes logikát alkalmaz: a kétféle munkatevékenység közül abból indul ki, amelynek tapasztalati szerkezete megfelel a termelőmunka fent megállapított antropológiai szerkezetének, s amely ezért – a mondottak értelmében – szükségletet elégít ki. Etekintetben azt

<sup>50</sup> Az *alcoholism* szóra tréfásan rímeltetett terminust magyarul talán a „narkománia”-ra rímeltetve „munkománia”-ként lehetne visszaadni.

<sup>51</sup> Vö. pl. a *Szenvedélybetegségek* című – a közelmúltban megszűnt – szakfolyóiratnak a címlapon feltüntetett taxonómiájával.

a hagyományt követi a hipotézis, amelyet Marx gazdasági-filozófiai szövegei (mindenekelőtt a *Gazdasági-filozófiai kéziratok*) körül alakult ki<sup>52</sup> s azt a termelőmunkát, amelynek empirikusan adott szerkezete nem felel meg a termelőmunka fent megállapított antropológiai szerkezetének, úgy tartja számon, mint az ember gazdasági-filozófiai lényegétől *elidegenedett munkát*.

A Marx által kialakított gondolati hagyomány a maga részéről azt a tradíciót folytatta, amelyet a **német klasszikus filozófia** teremtett. Ez arra nézve vizsgálódott, hogy a természetben miképpen ölt testet az őt alkotó **szellem**, s mitől függ azután, hogy a természet tárgyaiban fel tudja-e ismerni tárgyasult önmagát vagy azok tőle *elidegenedve* mozognak a maguk pályáján. A materialista Marx nem tekintette a természetet a szellem alkotásának, de egy olyan módszerben, amely *az összefüggések ilyen filozófiai kezelését összekapcsolja ugyanezek gazdaság(tan)i*<sup>53</sup> megközelítésével, alkalmas eszközt látott az emberről folytatandó tudományos vizsgálódásra, amely természet helyett az ember által **gyártott világot** kutatja, szellem helyett pedig a történelem folyamán kibontakozó **emberi lényeg**et, s ezekre nézve teszi fel a fentebbi kérdést: fel tudja-e ismerni az ember magát a maga tevékenysége által gyártott világban, vagy pedig ez elidegenedve áll szembe vele.

Ezzel a tradícióval kapcsolatos, amit Scitovsky még hozzátesz imént idézett szövegéhez: „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 örömet, mindennapi robottá változtatják azt, amelyet kizárólag a fizetségért végez az ember.” (17-18. old.)<sup>54</sup>

A specifikusan emberi alapszükséglet hipotézise a vizsgálódás origójának azt a viszonyt veszi, mely mellett a lényeg és a világ egymást determinálják, és a munkatevékenység az, amely közöttük ezt a kapcsolatot közvetíti, s amely ennél fogva kielégíti azt, aki végzi. Csak ettől a kiindulóponttól lehet lemérni a munkatevékenység minden negatív pszichés hatását mint olyasmit, ami **elidegenedés** folyamánya: idegenné válásé attól, ami eredetileg az ember *saját* tevékenysége volt, amely *saját* lényege és *saját* világa között közvetített.

## Munka és elidegenedés

<sup>52</sup> Pszichológiai emlékiratom (Garai, 1998) bemutatja azt a *heurusztikai* szerepet, amelyet a pszichológiai elmélet kialakításában Tolsztoj, Sztanyiszlavszkij, Hegel, Madách, Füst Milán mellett olyan további nem-pszichológus szerző játszott, mint Marx. Az emlékirat a további részletek iránt érdeklődő olvasót különösen következő három szövegemhez irányítja

Marxian Personality Psychology. In: Harré-Lamb (eds.): The Encyclopedic Dictionary of Psychology. Basil Blackwell Publisher, 1983. 364-366.

Viktimológiai vizsgálódások: Válasz a „Marxizmus a XX. század végén” c. körkérdésre. Garai, 1995; 162—171. old.

Az ember pszichológiájához: Vigotszkij és Leontyev. Garai, 1995; 207—231. old.

<sup>53</sup> A német nyelvben az *Ökonomie* szó egyszerre jelenti a **gazdaságot** és a **gazdaságtant**.

A filozófiai és a gazdaság(tan)i problémakezelés összekapcsolódása nyert kifejezést a címadásban, amelynek mentén Marx 1844-ben Párizsban keletkezett kéziratait utóbb *Gazdasági-filozófiai kéziratok*-ként jelentették meg a szerkesztői.

<sup>54</sup> A marxista József Attila 1934-ben írott Bér munkás-balladája az ilyen munkáról szól, amelyben – tekintet nélkül a munka konkrét tartalmára – „bérünk van, nincsen örömünk”.

Maga Scitovsky az imént idézett gondolatmenetet enyhe gúnyt sugalló kérdéssel fejezi be: „Csak nem az a hangsúly, amelyet Marx fektetett e tárgyra, készteti a modern közgazdaságtant, hogy oly tökéletesen figyelmen kívül hagyja azt?”

A specifikusan emberi alapszükséglet hipotézisével együtt forrásvidékének gazdasági-filozófiai jellegét is – a szóbakerült német klasszikus filozófia *terminus technicus*ával szóra – *megszüntetve-megőrzi*<sup>55</sup> a gazdaságpszichológia, amikor a maga központi fogalmaként a **szociális identitást** használja, egyszerre kezelve, ami az ember belső lényegében és külső világában saját, s ami idegen.

### Tézisek az ember gazdaságpszichológiai természetéről

- 1., A viselkedéspszichológia és a kognitív lélektan logikáját a gazdaságpszichológia első sorban a *piaci szabályozás* mellett fellépő magatartás magyarázatában hasznosítja, a pszichoanalízis és a szociálpszichológia logikáját pedig a *szervezeti szabályozás* mellett fellépő magatartás megértésén.
- 2., Az egyes magatartások törvényszerűségét leírva a pszichológia arról nyilatkozik, amit a mindennapi tudat az **ember természeteként** kezel.
- 3., A *piacgazdálkodás* rendszerében tevékenykedő ember gazdasági magatartását annál pontosabban írja le
  - a., a viselkedéspszichológia, minél közelebb, illetve
  - b., a kognitív pszichológia, minél távolabb áll ez a rendszer a *tökéletes verseny* absztrakciójától.
- 4., a *tervgazdálkodás* rendszerében tevékenykedő ember gazdasági magatartását annál pontosabban írja le
  - a., a pszichoanalízis, minél közelebb, illetve
  - b., a szociálpszichológia, minél távolabb áll ez a rendszer a *tökéletes monopólium* absztrakciójától.
- 5., A 3. és a 4. tétel érvényénél fogva a 2. tételben megfogalmazott feladat nem oldható meg azon a módon, hogy az ember természetét valamilyen történelem feletti **szubsztanciaként** írják le.
- 6., Az antropogenezisben létrejött és azóta nem változó **formaként** írható viszont le egy olyan emberi tevékenység szerkezete, amely *akadályok* ellenére eléri *céljait*, megszerezve *tabuk* ellenére az *eszközöket* hozzájuk.
- 7., Az antropogenezist megelőző filogenetikai szintek mindegyikén **alapszükséglet** alakul ki olyan tevékenység lefuttatására, amelynek struktúrája az adott fejlettségi szintre specifikus.
- 8., A **specifikusan emberi alapszükséglet** olyan tevékenység lefuttatására irányul, amely a 6. tételben leírt formát hordozza.

---

<sup>55</sup> Az *aufheben* kifejezést Hegel úgy használja, hogy az eredeti német ige mindhárom jelentését – 1. megszüntet; 2. megőrzi; 3. magasabbra emel – befoglalja a filozófiai *terminus technicus*ba. A Hegel fordítója, Szemere Samu által alkotott magyar műszó ebből a háromból kettőt tud felidézni.

## Alapozó tézisek

- 1., A klasszikus gazdaságtani szemlélet úgy tekinti, hogy a lelki jelenségek a gazdasági folyamatokban a *nagy számok törvényének* megfelelően kölcsönösen kiküszöbölik egymást.
- 2., E szemlélet a pszichológiai megközelítést akkor is feleslegesnek tartja, amikor nem makro-, hanem mikrofolyamatokat vizsgál: ezekben emberek helyett a *homo æconomicus* absztrakciójával számol, amely lény – társadalmi viszonyaitól és ezek történelmi átalakulásaitól függetlenül – mindenhol és mindenkor a maga hasznát maximalizálja.
- 3., A pszichológia négy különböző elméletet fejlesztett ki, amelyek különböző módon írják le az embernek egyebek mellett gazdasági magatartását is, azokkal a szükségletekkel összefüggésben, amelyek ebben a magatartásban (is) megnyilvánulnak:
  - a. a *viselkedépszichológia* szerint a szükségletek eleve adottak és meghatározzák, hogy egy-egy cselekvésnek mekkora a tényleges költsége és a tényleges hozama az egyén számára, aki az előbbinek a minimalizálására és az utóbbinak a maximalizálására törekszik;
  - b. a *kognitív pszichológia* szerint nem döntenek előre adott szükségletek, hogy egy cselekvésnek a várható költsége vagy a várható hozama lesz-e nagyobb: az egyén megválasztja cselekvési irányát, s amit választott, utólag arra támaszkodik nagyobb szükséglete, amiről pedig eközben lemondott, arra lesz kisebb a szükséglete;
  - c. a *pszichoanalízis* szerint az ember az ösztön-énjénél (Es) fogva törekszik minimalizálni megnyilvánulásainak a költségét és maximalizálni a hozamát – felettes-énjénél (Über-Ich) fogva azonban bünteti magát minden engedményért, amelyet ösztön-énjének tesz, így végső soron az én (Ich) által megkötött alkuk végső egyenlege mindig nulla.
  - d. a *szociálpszichológia* szerint egy cselekvés költsége és hozama nem összemérhető egymással, sem egy alternatív cselekvés költségével, ill. hozamával, így a választás hermeneutikai, mint a nyelv-játék (Wittgenstein) esetében, és célja az egyaránt kielégítő megoldások bármelyikének a megtalálása (H. Simon)
- 4., Hogy melyik pszichológiai elmélet mikor milyen mértékben érvényes, ezt az dönti el, hogy egy pszichológiai történés milyen helyet foglal el a gazdasági történések téri-idői rendszerében. Ezen belül első megközelítésben megállapítható, hogy
  - a. a *piacgazdálkodás* rendszerében tevékenykedő ember gazdasági magatartását annál pontosabban írja le
    - a. a viselkedépszichológia, minél közelebb, illetve
    - b. a kognitív pszichológia, minél távolabb áll ez a rendszer a *tökéletes verseny* absztrakciójától; s éppígy

a tervgazdálkodás rendszerében tevékenykedő ember gazdasági magatartását  
annál pontosabban írja le

a. a pszichoanalízis, minél közelebb, illetve

b. a szociálpszichológia, minél távolabb áll ez a rendszer a tökéletes  
monopólium absztrakciójától.

## 2. GAZDASÁGI TRANZAKCIÓK PSZICHOLÓGIAI KÖZVETÍTŐJE: A SZOCIÁLIS IDENTITÁS

E fejezetben arról lesz szó, hogyan munkálja ki az ember a társadalomban különböző dimenziók mentén elfoglalt helyét a maga szociális identitásává s ez hogyan határozza meg, hogy ki mindenkivel mikor milyen interakciót folytasson. Szóba kerülnek e kettős teljesítménynek olyan korrelátumai, mint a territoriális és a szignalizációs magatartás, és az a mód, ahogyan ezek az embert diszponálttá, ill. indiszponálttá teszik különböző teljesítményekre. Milyen állati előzmények örökségét nyilvánítja meg eközben az ember – ennek a kérdésnek a megvizsgálásánál felfedezzük az ember ilyen megnyilvánulásainak paradox szerkezetét s mindazt, ami ebből következik az ember nagyon sajátos tulajdonkezelésére nézve, ez utóbbinak közvetítésével pedig a gazdasági identitás és a gazdasági interakciók univerzumát tekintve.

A **szociális identitás** (vagy társadalmi azonosság) olyan minősége az embernek, amelyet valamilyen **társadalmi dimenzió** mentén adminisztrálunk. Számon tarthatjuk, például, hogy melyik *nemzethez* tartozunk: magyarok vagyunk-e, franciák vagy németek; sokan számon tartják, ki milyen *vallású*: ki római katolikus és ki híve valamilyen protestáns vallásnak a kereszténységen belül, ki zsidó, ki muzulmán; számon tarthatjuk azt is, hogy milyen *foglalkozásunk* van: pszichológus-e az ember vagy, például, esztergályos; valamikor divat volt számon tartani, hogy melyik *osztályhoz* tartozunk: proletár-e az ember vagy burzsoá, netán nemesember vagy paraszt; stb.

És eközben szociális identitásunk a különféle dimenziók kereszteződésében valamiféle egyveleggé keveredik.

**A szociális identitás a  
különféle dimenziók  
kereszteződésében**

A társadalmi dimenziók kereszteződésében valamennyiünkről lehetne olyasféle megállapítást tenni, mint amit Sinkó Ervinről moszkvai időzése idején – 1936-ban – társbérletje és akkori barátja, Iszaak Babel kimondott, ironikus félkomolysággal szólván: „Hanem, Ervin Iszidorovics, hogy valaki így halmozza a lehetetlennél lehetetlenebb attribútumokat, mint ahogy azt maga teszi! Magyarnak lenni már magában is szerencsétlenség, de ez még valahogy megjárja. Magyarnak és zsidónak lenni, ez azonban már kicsit több a soknál. Magyarnak és zsidónak és kommunista írónak lenni, ez valósággal perverzitás. De ma magyarnak, zsidónak, kommunista írónak és hozzá jugoszláv állampolgárnak lenni – emellett a megboldogult Sacher-Masoch<sup>56</sup> fantáziája egyszerűen ártatlan pincsikutya.” (Sinkó, 1985; 362. old.).

<sup>56</sup> XIX. századi osztrák regényíró és novellista; kései műveiben olyan személyeket szerepeltet, akiknek hasonmásait az ő nevéből képezett szóval azóta mazochistáknak nevezik.

## 2.1. A piac kontraszelektál avagy a szociális identitás mint gazdasági hatótényező

Kérdés persze, hogy ahhoz, vajon magyar-e, zsidó-e, kommunista író-e, jugoszláv állampolgár-e az ember, mi köze egy gazdasági rendszernek s e rendszer működésének. A gyanút, hogy esetleg semmi, az a – könyv Bevezetőjében már említett – kutatás oszlatta szét végleg, amelyért a harmadik évezred első közgazdasági Nobel-díját nyerte el Akerlof, Spence és Stiglitz.

A kutatás derekasan korszerűtlenként indult a XX. század utolsó harmadának kezdetén. Ez volt az az időszak, amikor gyorsan növekvő tömegeket hódított a neoklaszikus bizonyosság: ha a piacot kiszabadítják azokból az államok és más intézmények béklyóiból, amelyeket rossz lelkiismeret telepítettett rá a nagy válságot követő évtizedekben, akkor láthatatlan kézzel úgy fogja szabályozni a tranzakciók nagy tömegét, hogy ez igenis a legjobb alokációját biztosítsa az erőforrásoknak.

Az ún. szocialista országokban is terjedt a bizonyosság, amelyet egymással egy időben fogalmaztak meg csehszlovák, lengyel és szovjet közgazdászok, s a közös evidencia elméleti kidolgozását lehetett olvasni Liska Tibor szamizdatjában, az *Ökonosztát*-ban. Eszerint a mégannyira jószándékú tervező akarat a maga szubjektivitásával óhatatlanul kontraszelekciót eredményez, az egymással konkuráló, de igazán versenyezni nem engedett tényezők közül a gyengébbnek, a silányabbnak, az alacsonyabb színvonalúnak kedvez – ezzel szemben egy olyan verseny, amelyet egy objektíve létező világpiacon az objektív módon alakuló árak koordinálnak, a mindenkori legjobb megoldást segítő érvényesüléshez.

### Szerencsétlen szelekció a piacon

Ehhez képest akár szenzációt, akár gúnykacajt kelthetett volna az a tanulmány, amelyben a pályáját akkor kezdő George Akerlof (1970) amellett vonultatott fel érveket, hogy bizonyos feltételek esetén olyan piacok, amelyek e feltételek jegyében működnek, maguk valósítják meg a kontraszelekciót: *advers* [szerencsétlen] *selection*-nak] nevezi az olyat, amelyet a kialakuló árak valósítanak meg oly módon, hogy egy átlagos színvonalhoz vannak szabva, s ezért az olyan minőségnek, amely ezt az átlagot sem éri el, még kedveznek is, ám az átlagon felüli árut arra kényszerítik, hogy tulajdonosa a piacról való kilépést válassza, inkább mint azt, hogy árujának értékét ezen a hozzá nem illően alacsony áron realizálja.

„Bizonyos feltételek esetén” működik így a piac, de ez a megszorítás, amikor olyanokat emelne ki a piacok közül szinte triviálisan érinti valamennyi piacot, amikor olyanokat emelne ki közülük, amelyeken a tranzakció *aszimmetrikusan informált partnerek* között megy végbe, szinte triviálisan érinti valamennyi piacot.

Amikor Akerlof a „tragacsok piacát” [market for lemons], vagyis a *használatúautó-piacot* választotta elemzés tárgyává, talán még komolyan hitte, hogy valami rendkívüli van abban, hogy itt történetesen a vevők nem tudják, amit az egyes eladók igen: hogy az egyes autók valójában mit érnek. Egymás mellett árulják azt az autót is, amely napnyugtáig, ha nem talál vevőre, talán szétesik a korróziótól – és azt a Mercedes-t is, amelyet gazdája csak azért akar eladni, mert két héttel azután, hogy megvette, előléptették őt egy olyan pozícióba, amelyben

rangon alulinak számít az ilyen autó, legyen bár mégoly jó minőségű. A vásárolni szándékozó ilyen szélsőségeket kénytelen a maga alulinformáltságában összehozni az átlagárban, amely viszont az átlagon felüli autó tulajdonosa számára elfogadhatatlanul hátrányos, s végülis a mondott kontraszelekciós hatással lesz rá.

Akerlof továbbbimásik példája a *betegség- és életbiztosítás szolgáltatásának a piaca*, ahol az informáltság és az alulinformáltság aszimmetriája ellenkező előjelű: itt az eladó fél azaz a szolgáltatást kínáló biztosító társaság az a fél, amelynek hiányzik az információ, melyet a szolgáltatást vásárolni szándékozó birtokol, amikor utóbbiak mindegyike többé-kevésbé tudja, hogy ki melyikük milyen egészségi állapot milyen kilátásait akarja a biztosító társaság által nyújtott szolgáltatással lefedni. A biztosítási kilátások szempontjából más az, akinek életét már csak egy transzplantációs műtét mentheti meg, és megint más az a sportoló, akit sportegyesülete kötelez a biztosítás megkötésére. a biztosítót viszont alulinformáltsága arra kényszeríti, hogy átlagoljon.

**A biztosító társaság alulinformáltsága**

A továbbiakban azonban azután egyre újabb piacok kerültek be az aszimmetrikus informáltság tárgyában vizsgálódók látóterébe. A *munkaerőpiac*, ahol az alkalmazni szándékozónak az, akinek hiányzik az informáltsága, és a *rendkívüli képességeket hordozó munkaerő piaca*, ahol a szegődni készülő van alulinformálva arra nézve, milyen feltételek várhatják őt új munkahelyén. A *földbérleti piac*, ahol a bérlő nem tudja, milyen minőségű földből próbál kell majd a maga szorgalmával termést kihozni, s a bérbeadó sem tudja, mekkora szorgalom és rátermettség fogja majd az ő földjéből kihozni az ebben rejlő lehetőséget.

Végülis a *legközönségesebb vásárlások piacáról* is kiderül, hogy az árucikk minőségére vonatkozó alulinformáltság az egyik oldalon, hitel igénybevétele esetén pedig a hitelképesség bizonytalanságai a másikon előállítja azt a feltételt, amely mellett az alulinformált félnek nincs más választása, mint hogy a számára ismeretlen értékeknek egy becsülhető átlagára orientálódjon, ami az átlag alatt lévő partner számára előnyös, az átlagon felüli számára pedig hátránnyal jár.

Ilyen körülmények között piaci áron értékelnek minden, az ügyre vonatkozó információt azok is, akiket a maguk alulinformáltságából károsodhatnak, meg azok is, akiket az abból, hogy a másik fél alulinformáltsága az ő rovásukra működik., piaci áron értékelnek minden, az ügyre vonatkozó információt.

Információ az, amit ilyenkor emlegetünk általában azok, akik a kérdéses tranzakcióhoz hiányzó tényezőről beszélnek, valójában azonban olyasmiről van szó, ami szerves kiegészítője az információnak, de nem azonos vele: *identifikációs jelekről*, amelyek lehetővé teszik az átlagolt, az egybemosott, az együttkezelte tényezők elválasztását, lehetőleg annak megjelölésével, hogy éppen melyikükről van szó: az átlagon belül arról, amely alatta marad, vagy arról, amely felette van.

**Identifikációs jelek**

Akerlof és Kranton (2000) az identitás felől vizsgálódó tanulmányukban rámutatnak, hogy pl. a munkaerőpiac még az olyan jelet is díjazza, amely csak azt a feltételt teljesíti, hogy az egybemosott elválasztódjék: erre vezetik vissza olyan különbségtevéseknek, amelyek a nem vagy a bórszín alapján történnek, a „kiegészítést” annak megjelölésével, melyik a megkülönböztetettek közül az,

amelyik az átlagalatti, és melyik az, amely az átlagfeletti univerzumot egy előítéletes gondolkodás számára képviseli.

A másik Nobel-díjas, Spence (1973, 1974) amellett érvel, hogy annak a markáns tendenciának, hogy az emberek egyre több pénzt és időt fordítanak arra, hogy képzésben vegyenek részt, nem az a megfontolás képezi az alapját, mely szerint a képzés többlettudáshoz juttat, ez utóbbi magasabb termelékenységhez, ezt pedig alkalmazáskor magasabb bérrel szokták elismerni (erről az emberi tőkével kapcsolatos megfontolásról részletesebben szólunk e könyv **4.2. fejezetében**). Valójában a többletképzés többletdiplomát jelent, ez utóbbi pedig identifikációs jelölőként szolgálhat a munkaerőpiacon, ahol ennek révén az átlagon felülit már nem egy átlagban összemosva díjaznák, kiváltva a kontraszelektációs hatást, hanem olyan módon, amely egyszerre előnyös az immáron átlagon felül díjazottnak és annak is a számára, aki az átlagon felül kifizetett pénzéért immáron átlagon felüli szolgáltatást akar elvárhatni várhat el.

#### Az identifikációs jelek provokálása

Végül a harmadik Nobel-díjas, Stiglitz olyan tranzakciókat vizsgál társszerzőjével (Rothschild and Stiglitz, 1976), amelyben az identifikációs jelet nem az a fél bocsátja ki, amelyik számára ez előnyös, hanem az, amelyik alatta marad egy piaci átlagnak, de az árulkodó önidentifikációra úgy kerül sor, hogy az eredetileg alulinformált partner provokálja a színvallást a kezdeményezés nem azon az oldalon van, ahol az a fél, amely magáról tudja, hogy az ő identitása átlagon felüli szolgáltatásra jelent garanciát, s érdekelt a ráfordításban, amelynek révén majd fel tudja mutatni a jelét ennek a kiváló identitásnak, hanem az alulinformált fél oldalán. A biztosító társaság például megteheti azt, hogy ne átlagos szolgáltatást kínáljon átlagos áron, ami kontraszelektálná azokat, akik a maguk átlagon felüli egészségi állapotával jóval kevesebb kockázatot jelentenének a társaságbiztosító számára.

Az árulkodó önidentifikációs jelet a biztosító úgy valósítja meg, hogy Ehelyett megjelenhetne a piacon egy alternatívával jelenik meg, amely kedvezőbb fizetési feltételek mellett (olcsóbb biztosítási kötvény) kevésbé kedvező (kevesebb) szolgáltatást kínál, kevésbé kedvező feltételek (drágább kötvény) fejében pedig kedvezőbb (több) szolgáltatást. , kiprovokálná, hogy a másik fél az alternatív ajánlatra reagálók közül a hátrányos identitásúakat gazdasági ok kényszeríti rá, hogy kilépjenek az ő számukra kényelmes átlagból és megvallják identitásukat. va önként szüntesse meg azt az állapotot, amely mellett összemosva azonosítják őt egy átlagban, és anyagi áldozatot vállaljon az előnyösebb identitásjelért.

Végül a harmadik Nobel-díjas, Stiglitz olyan tranzakciókat vizsgál társszerzőjével (Rothschild and Stiglitz, 1976), amelyben az identifikációs jelet nem az a fél bocsátja ki, amelyik számára ez előnyös, hanem az, amelyik alatta marad egy piaci átlagnak, de a jel kibocsátására úgy kerül sor, hogy az eredetileg alulinformált partner provokálja a színvallást. A biztosító társaság például megteheti azt, hogy ne átlagos szolgáltatást kínáljon átlagos áron, ami kontraszelektálná azokat, akik a maguk átlagon felüli egészségi állapotával jóval kevesebb kockázatot jelentenének a társaság számára. Az identifikációs jel provokálását a biztosító egy alternatívával valósítja meg, amely kedvezőbb fizetési feltételek mellett (olcsóbb biztosítási kötvény) kevésbé kedvező (kevesebb) szolgáltatást kínál, kevésbé kedvező feltételek (drágább kötvény) fejében pedig kedvezőbb (több) szolgáltatást: az alternatív ajánlatra reagálók

közül a hátrányos identitásúakat gazdasági ok kényszeríti rá, hogy kilépjenek az őszámukra kényelmes átlagból és megvallják identitásukat.

Az identitás feldolgozása s a feldolgozás eredményének jelzése pszichológiai teljesítmény, amikor azonban ezáltal gazdasági tranzakciók nyerik el azt a közvetítőt, amely módosítja a tranzakciós költségeket, akkor az identitásgazdálkodás világában időzünk.

Ez a fejezet azokkal a pszichológiai folyamatokkal foglalkozik, amelyek lefuttatása pénzbe kerül, de a szükséges ráfordításnak a ráfordításnál nagyobb pénzbeli hozama van.

## 2.2. Státus és társadalmi azonosság: a szociális identitás kimunkálása

### 2.2.1. A szociális kategorizáció

Gazdaságpszichológiai közvetítőként valójában nem ez a keverék, hanem ennek egyfajta **feldolgozása** szolgál: a feldolgozás **eredményeként** előálló szociális identitás és nagyon gyakran maga a feldolgozás **folyamata** is.

Az egyik legmarkánsabb eljárás, amellyel az ember a maga társadalmi azonosságát feldolgozza:

A szociális kategorizáció feldolgozási folyamatának meghatározó eszköze: a **túlzás** és kiegészítő ellentétpárja, a **jelentéktelenítés**. Valaki *gazdagabb* a nála szegényebbeknél és *szegényebb* a nála gazdagabbaknál, de úgy kategorizálja magát, mint *gazdag*, vagy pedig úgy, mint *szegény*, ezért túlhangsúlyozza költségeit, illetve takarékoságát. Ezzel magának is és másoknak is jelzi, hogy megengedheti magának, amit a nála sokkal gazdagabbak, szemben a nála csak kicsit is szegényebbekkel – illetve, hogy meg kell vonnia magától olyasmit, amit a nála sokkal szegényebbeknek, szemben a nála csak kicsit is gazdagabbakkal.

A társadalmi azonosság feldolgozásának ugyanez a feladata a legkorábbi élethetében is előállhat. Például hasonló szerkezetű dilemma előtt áll a kisgyermek is, amikor testvére születik: ő is gyámlításra szorul, de mégsem annyira, mint öccse/húga – másfelől ő is kompetens, de mégsem annyira, mint apja/anyja. Hogy ezt az identitási dilemmát a túlzó és ugyanakkor jelentéktelenítő szociális kategorizáció milyen irányba billenti – hogy vajon úgy kategorizálja-e magát a csecsemő idősebb testvére, mint aki maga is csecsemő, akit újra etetni, pelenkázni kell, vagy úgy mint gyámlot, aki a szülők pillanatnyi távollétét kihasználva kistestvérét illető döntéseket hoz helyettük – ez hosszú időre meghatározhatja a gyermek viszonyát a testvérehez is és a szüleihez is, de éppígy önmagához is, s ez együttesen nagymértékben meghatározza nemcsak az identitását, hanem egész pszichikus fejlődésének lehetőségeit (részletesebben lásd Köcski, 1981).

A szociális kategorizációnak ez a nem okvetlenül tudatos aktusa a társadalmi viszonyok olyan feldolgozásával jár, amelynek előrehaladásával egyszer azt lehet tapasztalni, hogy például egypetéjű ikrek jobban különböznek egymástól, mint akiket génjeik különítenek el, máskor meg azt, hogy olyanok, akik más-más kultúrkörből kerültek választott ideológiai közösségükbe, jobban hasonlítanak egymásra, mint akiknek őseik több nemzedéken át csiszolta egymáshoz ugyanaz a kultúra.

**Az egypetéjű ikrek  
különbözése**

Amikor a szociális kategorizáció az ember **többé-kevésbé** fennálló minőségeit **kategorikussá** változtatja a túlzás és a jelentéktelenítés egymást kiegészítő eljárásaival, reá nézve is a legfontosabb összefüggésnek bizonyul, amit a nyelvész Saussure (1967) az általa elemzett – nyelvi – strukturaképződésre értve úgy fogalmazott, hogy az egyes tényezőket nem valamilyen **tulajdonságuk** definiálja pozitívan, hanem a rendszer más tagjaihoz való **viszonyuk** negatívan.

„A szóban nem maga a hang a fontos, hanem a hangbeli különbségek, amelyek lehetővé teszik, hogy e szót az összes többitől megkülönböztessük” – írja Saussure, s még azt, hogy egy fogalom sem másképp, mint a „legpontosabban így jellemezhető: az, ami a többiek nem” (150. old.).

A szociális kategorizáció vonatkozásában sem az a fontos, hogy a tulajdonságaimra nézve milyen vagyok, hanem hogy viszonyaimat tekintve, eredetileg mindenkihez **van, amiben hasonlítok**, s ugyanakkor mindenkitől **van, amiben különbözöm**, a feldolgozás során pedig két olyan szociális kategóriának a kialakítására váltok át, amelyek egyikéhez **kategorikusan odasorolom** s a másiktól éppilyen **kategorikusan elhatárolom** magam.

#### Jelölők és jelöltek

A feldolgozás mikéntjére nézve Saussure a maga anyagán azt állapítja meg, hogy ez úgy történik, hogy párhuzamosan azzal, hogy kialakítom a kategóriákat, amelyek viszonyát hangsúlyozottan tartom számon, kialakítok **jelölőket** (signifiant), amelyek között ugyanolyan viszonyokat hangsúlyozok, mint az általuk **jelölt** (signifié) tényezők világában.

Saussure azt vizsgálja, hogyan alakulnak ki egy nyelv szavai által megjelölt fogalmak: „Pszichológiai szempontból, gondolatunk, ha a szavakkal való kifejezésétől eltekintünk, csak amorf és körvonalazatlan tömeg. Filozófusok és nyelvészek mindig egyetértettek abban, hogy jelek segítségével nélkül 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 tényt a maga egészében, vagyis a nyelvet úgy ábrázolhatjuk, mint olyan egymással 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 [...]” (Saussure [1967] 144-145. oldal – az eredeti szöveg alapján korrigált fordítás).

**Az, ami jelöl egyszerre alakul ki azzal, amit jelöl**

Saussure megállapításának lényege, hogy itt *az, ami jelöl egyszerre alakul ki azzal, amit jelöl*. Hasonlóképpen lehet tekinteni a mi vizsgálódásunk tárgyánál is:

**a szociális kategorizáció jelöltje és jelölője egymást tagolja ki.**

*A szociális kategorizáció jelöltje: a társadalmi azonosság, amelynek egyik vagy másik viszonyát ez a pszichikus feldolgozás árnyaltból vagy felemásból egyértelművé túlozza. Másfelől a szociális kategorizáció jelölője az ember bármely pszichikus teljesítménye vagy szomatikus megnyilvánulása, ha ugyanez a pszichikus feldolgozás a szociális kategorizáció jelölőjévé tette.*

Amit tesz, mond, gondol vagy érez az ember, azt egy (akár tudatos, akár tudattalan) célracionális technika többé-kevésbé jól illesztené az őt generáló feltételekhez; a test működésének tünetei ugyanezekhez a feltételekhez élettani összefüggések mentén illeszkednének. A szóban forgó feldolgozás ezt az

illeszkedést megzavarja, amennyiben a kérdéses lelki teljesítményt vagy testi megnyilvánulást akként torzítja el, hogy benne ne az az **anyag** kapjon hangsúlyt, amiből ez a tényező áll (amint a régi filozófusok fogalmaztak: ne a szubsztancia), hanem a **forma**: az, hogy *ugyanúgy* teszem, mondom, gondolom, érzem, illetve engedem megtörténni magamon a dolgokat, mint azok, akikhez hasonlítani akarok, illetve *másképp*, mint azok, akiktől különbözni szeretnék.

[...] ilyenek vagyunk.  
Új nép, másfajta raj.  
Másként ejtjük a szót, fejünkön  
másként tapad a haj

**Másként...**

– írja József Attila a „város peremének” lakóit idézve.

Hogy e költői képen túlmenően azok, akik másoktól különbözni akarnak (s közben ezáltal is egymásra hasonlítani), azok előbb-utóbb eljutnak oda, hogy „másként ejtik a szót”, sőt, hogy „fejünkön másként tapad a haj” erre nézve számos bizonyítékot mutatok be egy másik könyvben. A könyv egyik fejezete<sup>57</sup> magáról József Attiláról mutatja ki sorra, hogy költői, filozófiai és magánszövegei, életvezetése és tettei, amelyekkel a maga sorsát beteljesíti, továbbá testi és lelki betegségének tünetei – mind szociális identitásának, a benne aktuálisan bekövetkező változásoknak a feldolgozásával összefüggésben állnak elő mint olyan jelölők, amelyek a megváltozott identitás új hangsúlyait jelölik.

Számos megfigyelés van, ahol a mindennapi tapasztalat csak azt állapítja meg, hogy valaki valaki mást utánoz. Valójában arról van szó, hogy ilyenkor a szociális kategorizáció jelöltjéhez illeszt az ember jelölőt: akihez identitásunkra nézve hasonlítani akarunk, azt egyébként lényegtelen megnyilvánulásaiban is utánozzuk, amint ezt például egy másik költő-pszichológus, Shakespeare, bemutatja, amikor a *IV. Henrik*-ben a nemes Percy özvegye megemlékezik férjével egykorú ifjaknak arról a törekvéséről, hogy olyanok legyenek, mint nagyszerű férje volt:

Ki nem úgy lépett, mint ő, béna volt;  
S a tört beszéd, természetes hibája  
A legvitézebbek hangsúlya lett,  
S a halk, folyamatos beszédűek  
Elrontották tudásukat, hogy őt  
Utánozzák.

**Ki nem úgy lépett, mint  
ő, béna volt**

(Vas István fordítása)

<sup>57</sup> Garai, 1993; „Eset: József Attila tragikus paradoxonjai” – 113–197. oldal.

Ha a személynek érdeke fűződik az általa hangsúlyossá tett formához, a kategorizáció nagyon gyakran még olyankor is végbemegy, amikor a jelölő vagy a jelölt szubsztanciája (anyaga) olyan, amelyenhez éppenséggel nem fűződik érdeke. A Shakespeare által hivatkozott esetben például nem tételezhető fel, hogy az embernek érdekében állna, hogy saját magánál beszédhibát fejlesszen ki, s az sem valószínű, hogy beszédhiba és katonaerény szervesen kapcsolódnának egymáshoz mint olyasmik, amiknek egyike a maga tulajdonságával felidézne a másikat a tulajdonságát. Nem is a szubsztancia teremti meg a szociális kategorizáció jelölőjének és jelöltjének a kapcsolatát, hanem a forma: aki katonaerényre nézve kategorikussá akarja tenni a maga hasonlóságát a mintaképhez, az anélkül, hogy tudatosan akarná vagy akár csak észrevenné, esetleg járás- és beszédmódra nézve is hasonul hozzá.

### Nagyon csekély különbség beindítja a folyamatot

Mivel egyfelől a szociális kategorizáció, másfelől különféle megnyilvánulásoknak átalakítása kategorizációs jelölővé a feldolgozás két egymást gerjesztő folyamatában egyidejűleg megy végbe, azért előfordulhat, hogy nagyon csekély különbség a jelölőkben, illetve a jelöltekben beindítja a folyamatot, amelynek eredménye az lesz, hogy ennek részesei majd markáns különbségeket fognak szociális identitásukban számon tartani.

Egy klasszikussá vált kísérletben Henri Tajfel (1981; 228-238. old.) megvizsgálta, mi az a minimális feltétel, amely már akképpen túlozható el, hogy az ember magát egy szociális kategóriára vonatkoztatva azonosítsa és megkülönböztesse a „saját” csoportját és egy „idegen” csoportot. Azt találta, hogy ez a fejlemény már olyankor is bekövetkezik, ha a két csoportot olyan csekély fontosságú dimenzió mentén alakítják ki, mint hogy egy teszt manipulált eredményének „tanúsága” szerint két olyan absztrakt festő – Klee és Kandinszkij – közül, akiknek korábban a nevét sem hallotta, melyiknek az állítólagos festményeit részesíti előnyben maga a kísérleti személy (ksz.), és melyiket mások, akiknek ő mindvégig csak monogramját ismeri (268-287. old).

### Túlhangsúlyozás és árnyalás

Valójában annál még többről is van szó, mint hogy csekély különbség (ill. hasonlóság) már elég lehet, hogy meginduljon a szociális kategorizáció. A szociális kategorizáció megfigyelése azt mutatja, hogy valamely viszony túlhangsúlyozására annál erőteljesebb a késztetés, minél kevésbé markáns maga ez a viszony; minél inkább felemás valakinek a társadalmi meghatározottsága, annál erőteljesebb a késztetése, hogy valamelyik irányba túlhangsúlyozza azt.<sup>58</sup> És ellenkezőleg, amikor egy viszony egyértelmű, **túlhangsúlyozás** helyett az **árnyalására** támad indíték: ha referenciámtól egyértelműen különbözöm, rugalmasabb viselkedésem érdekében hajlamos lehetek számon tartani a hasonlóságomat is, s ha kétség nem fér a hasonlóságomhoz, akkor megjeleníthetem különbözőségemet is.<sup>59</sup>

<sup>58</sup> Garai (1993) bemutat két esettanulmányt, amelyek egyike (61–66. oldal) Mussolini, a jelen könyvben korábban ismételt hivatkozott másik pedig József Attila egymással tökéletesen ellentétes életútján találja, hogy az illetők számára társadalmi azonosságuk kétértelműsége tette az identitás feldolgozását drámaivá és következményeiben erőteljessé.

<sup>59</sup> Köcski (1995) számos példát hoz fel annak kimutatására, hogy azonos nemű ikreknél vagy „pszeudo-ikreknél” (olyan azonos nemű testvéreknél, akiknek korkülönbsége nem több egymásfél évnél) igen gyakori megnyilvánítása a viszonyuk feldolgozásának, hogy a két testvér egyike *ugyanazt másképp* teszi, mondja, gondolja vagy érzi.

### 2.2.2. A szociális identitás kimunkálásának előzményei az állatvilágban

A szociális szerveződést egy hagyományos és szilárdan rögzült vélekedés emberi specifikumként kezeli, azt tartva, hogy az állatoknál csak egyedi létfentartási stratégiákat találunk. Amennyiben valamilyen szociális szerveződés ténye szembeötlő (társas rovaroknál, állatok párzó magatartásában), az ilyesmit ez az álláspont ösztönöknek tulajdonítja, tehát olyasminek, ami megint csak egyedi magatartásban nyilvánul meg, de a faj magatartásprogramjait kényszerítve rá. Az igazi szociális szerveződést, amelynek méretaránya az egyednél tágabb, a faj egészénél azonban szűkebb, eszerint az ember tudatának kellene tulajdonítani.<sup>60</sup>

Hogy a szociális szerveződés embernél sem okvetlenül igényli tudat közreműködését, ez az előzőekből kiderülhetett. Ezzel kapcsolatos tény, hogy az egyén szociális viszonyainak elaborációja az egészen korai gyermekkorban is megfigyelhető (L. pl. Köcski–Garai, 1978; Köcski, 1995), anélkül, hogy ez az eljárás a szociális kategorizációban kimunkált kategóriák tudatos számontartását igényelné.

Hasonlóképpen megfigyelhető az állatvilágban is olyan szerveződés, amely szintén a Saussure által leírt módon történik: úgy, hogy két párhuzamos és egyaránt tagolatlan sík egymást tagolja, s az ekképpen kialakított képletek egymáshoz rendelődnek. Az egyik sík: meghatározott állatfaj egyedeinek populációja; a másik: az a bioszféra, amelyben az adott faj megélhetéséhez szükséges feltételek adva vannak. A legkülönbözőbb fajokra és a legkülönbözőbb életfeltételekre nézve megállapítható, hogy előbbinek az egyedei az utóbbiakat nem egymással való rendezetlen harcban próbálják a maguk előnyére biztosítani. Ehelyett az etológia (magatartástudomány) a **territoriális magatartást** írja le:

**A populáció és a bioszféra  
Saussure-i tagolása**

1. a populáción belül kitagolódik egy csoport, amelynek tagjai jelekkel azonosítják egymást és különböztetik meg magukat a populáció többi egyedétől;

2. az élettérben belül elhatárolódik egy territórium, amelyet jelekkel különböztetnek meg az élettér többi térségétől;

3. a kivált csoport és a kihasított terület egymáshoz rendelődik, s ugyanez történik a többi csoport mindegyikének esetében a maga jelével megjelölt territórium tekintetében.

Annak a csoportnak a taglétszáma, amely ekképpen territóriumot foglal magának, fajoként igen eltérő: egy főtől több ezerig terjedhet. Etológiai megfigyelések szerint azonban ez a különбözőség nem változtat a meghatározó strukturális összefüggéseken: azon, hogy a két síknak egymást tagolása folytán a csoporthoz tartozás itt a territóriumon való illetékességet jelent, a territóriumon való illetékesség pedig a csoporthoz tartozást. Ez abban nyilvánul meg, hogy a megjelölt territóriumtól a megjelölt csoporttagok legfeljebb csak meghatározott távolságra vagy/és időtartamra távolodhatnak el, az idegenek pedig legfeljebb csak meghatározott távolságra vagy/és időtartamra közelíthetik meg azt.

**Csoporthoz tartozás és  
territóriumon való  
illetékesség**

<sup>60</sup> Hogy az itt mondottak érvényét mennyiben módosítja a *szociobiológia*, ezt a kérdést, minthogy jelen könyv gazdaságpszichológiai tematikájától messzebbre vinne, itt nem kívánom tárgyalni. A kérdésre vonatkozó álláspontomat megfogalmaztam „Kívül van-e a társadalom?” című tanulmányomban (Garai, 1995; 427–433).

A territoriális magatartásnak tulajdonképpen alapja az a másik, amely a **fajok egyedei között szükséges távolság** fenntartását intézi. A jelenséggel foglalkozó tudomány, a **proxemika** úgy fogalmaz, hogy „minden állatot többféle láthatatlan [...] buborék vesz körül, amelyek az egyedek közötti térközt szabályozzák” (Hall, 1975; 36. old.). A „buboréknak” a rádiusza, vagyis az egyedek között szükségelt távolság/közelség fajonként, embernél pedig ezen belül még kultúránként is változik.

### **Fajok közötti és kultúrák közötti proxémiai különbségek**

Ebből a szempontból nemcsak az a különbség érdekes, amelyet a kérdéssel foglalkozó tudósok akkor állapítanak meg, amikor találnak olyan fajokat (mint a rozmár, a víziló, a sertés, a denevér, az arapapagály, a sündisznó), amelynek egyedei keresik az egymással való fizikai érintkezést, és olyanokat (mint a ló, a kutya, a macska, a patkány, a pézsmapocok, a sólyom, a dankasirály), amelyek kerülnek azt. Hanem azok a különbségek is figyelemre méltóak, amelyeknek számos szórakoztató és tanulságos példáját említi az imént hivatkozott könyv (181–220. old.) az amerikaiak, a németek, az angolok és a franciák, továbbá a japánok és az arabok térkezelése között.

### **Bizalmas, személyes, társasági vagy nyilvános távolság**

Azért beszél a fentebb idézett szöveg „többféle buborékról”, mert ezek rádiusza, a kultúrától meghatározott abszolút értékben, de mindenképpen különbözik attól függően, vajon bizalmas, személyes, társasági vagy csak a nyilvánosság által definiált-e az a viszony, amely összekapcsolja az embereket, akik ennek megfelelően állítják majd be a távolságukat.

Hall idézett művében (165–180. old.) a következőképpen mutatja be – az észak-amerikai kultúrán belüli normák szerint – ezeket a távolságokat:

**bizalmas távolság** – „a szeretkezés és a birkózás, a vigasztalás és a gyámolítás zónája”: a testek egymásba hatolásától 45 cm-ig;

**személyes távolság** – olyan témák megbeszélésének távolsága, amelyek személyesen érdekelnek: 45–120 cm;

**társasági távolság** – „személytelen ügyek megtárgyalására való, [...] együtt dolgozó emberek szokták ezt a távolságot tartani, nagyon gyakori az alkalmi társas összejövetelek résztvevői között is” – 120–360 cm;

**nyilvános távolság** – a nyilvánosan szereplőnek és közönségének a távolsága: 360 cm-től; ennél is nagyobb annak a „buboréknak” a rádiusza, amely egy fontos közéleti személyiség körül spontánul kialakul: 750 cm-től.

### **Zsúfoltsági tünetek**

Nagyon fontos megállapítása a proxemikának, hogy az egyedeknek, akár saját territóriumukon tartózkodnak, akár vándorolnak, a kérdéses „buborékkal” együtt kell elférniük a rendelkezésükre álló térben. Ellenkező esetben zsúfoltsági tünetek lépnek fel: stressz, a hormontermelés zavarai, sőt a hormont termelő belső elválasztású mirigyeknek nem csak a működése, hanem szerkezete is kóros lesz. Részben ezeknek a változásoknak közvetlen hatására a populációban együtt élő egyedek nagy száma „ok nélkül” elpusztul. S a pusztulást részben közvetítik azok a változások, amelyek az előbbieik hatására a populáció szerveződésében végbemennek: összeomlik a populációnak az a szerkezete, amelyet éppen a jelen fejezetben tárgyalt működések alakítanak ki és tartanak fenn.

Az emberi erőforrással való gazdálkodásban roppant fontos ezekkel az összefüggésekkel számolni: tekintetbe vétele nélkül az embernél is olyan változások indulnak be, amelyek nyomán kialakult társadalmi szerveződés összeomolhat, s ennek nyomán meg ezzel párhuzamosan megnőhet a mortalitás. „Ok nélkül”.

A különbség azok között az egyedek között, amelyeket a territoriális és egyáltalán a távolság/közelségtartó magatartás egyféleképpen kezel, és azok között, amelyeket másféleképpen, ugyanolyan természetű, mint az ember szociális kategorizációja. Ám ahhoz, hogy különböző egyedek egymást attól függően kezeljék 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 egy **szignalizációs magatartás**.

**A szociális kategorizáció állati előzménye**

Az állat a maga szervezetének legkülönbözőbb működését használhatja arra, hogy általa vagy eredménye által megjelölje saját magának, társának vagy a bioszféra valamely részének a helyét a kialakított szociális szerveződésben.

**Megjelölni a helyeket a szociális szerveződésben**

A hangkibocsátáson kívül, amely az emberi beszédre leginkább emlékeztető „anyaga” folytán a leghamarabb hívta fel magára a figyelmet, az egyik legismertebb eljárás az, amikor a megjelölés valamely, a test által termelt és a szaglás által felfogható biokémiai anyagnak (vizeletnek, izzadságnak vagy valamilyen „külső elválasztású mirigy” speciálisan erre a célra előállított hatóanyagának) kiválasztásával és valamely felületen való tartós elhelyezésével történik. Az azonosításra ekképpen megjelölt felület lehet a bioszféra territóriumként így lefoglalt darabja, de lehet a populációként így kiváló csoport másik egyedének<sup>61</sup>, vagy magának a jelet kibocsátó egyednek a testfelülete. További eljárás, amellyel a csoporthoz tartozó egyedek ebben a minőségükben vagy valamely, a csoporton belül elnyert speciálisabb minőségükben azonosítják magukat, a testnek valamilyen, a látás számára feltáruló állapota: a bőrfelületnek, a szőrzetnek vagy a tollzatnak a színe, vagy a **testtartás**.

Amikor harcra kerül sor a népességen belül egyedek között (például a párzási lehetőségek „szüksős erőforrásaért” a felnőtt hímek között), a harc többnyire azzal végződik, hogy a gyengébb egyed a **megadás testtartását** veszi fel, ami is a győztes számára egyebek között lehetővé teszi egy **diadalmi testtartás** 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.

**Diadalmi testtartás és a megadás**

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, ill. a királynő funkciójára, vagy mert a partner úgy van megjelölve, mint egy másik egyed „territóriuma”.

Ahhoz, hogy a szociálisan tagolódó populációban a szociálisan tagolódó léttér valamely tényezőjének tekintetében valamilyen teljesítmény előálljon, nem elég, hogy legyenek olyan egyedek, amelyek fiziológiailag képesek rá, hogy szervezetük egy ilyen működés szervéül szolgáljon: a különféle tényezők hatását általában a territoriális-kategorizációs viszonyok közvetítik. Amikor a populáción belül kitagolt csoport és az léttéren belül elhatárolt territórium egymáshoz rendelődése biztosítva van, ez a viszony azokat az egyedeket, amelyek a kategóriájuknak megfelelő territóriumon tartózkodnak, **diszponálttá** teszi a fajfenntartáshoz szükséges egyik vagy másik funkció elvégzésére, míg azokat,

<sup>61</sup> Pl. bizonyos fajoknál párzáskor a hím a nőténnyen biokémiai jelet hagy, amely más hímeket 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.

amelyek nem a territóriumon illetékes kategória képviselőiként tartózkodnak ott, illetve amelyek nem a kategóriájuknak megfelelő territóriumon tartózkodnak éppen, ez a felemás viszony **indiszponálttá** teszi.

Ennek a mechanizmusnak, amely a territoriális szerveződés szerint váltakoztat diszponált és indiszponált állapotot, a működésére jó példát nyújt a nászra készülődő tüskés pikók (*Gasterosteus aculeatus*) harci magatartása. A harc más erőviszonyok között zajlik le attól függően, hogy az egyed a saját territóriumán belül vagy azon kívül bonyolódik-e harcba, az udvarlás pedig meg sem indul a territóriumon kívül. Konrad Lorenz megfigyelése szerint: „Az ívársra készülő him 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 kiemljük megszokott medencéjéből, s egy másik him 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 him épít fészket magának. A pikók harciassága ugyanis mindig fordított arányban áll azzal a távolsággal, amely az adott pillanatban elválasztja fészketől. Fészkében megveszekedett harcos [...], de minél messzebbre távolodik úszás közben főhadiszállásától, annál kevésbé van kedve támadni. Ha két him 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 territóriumot képes megtartani riválisával szemben. A vesztes tehát menekül, [...] a győztes nyeregben érzi magát és dühödten üldözőbe veszi. Csakhogy eközben egyre távolodik főhadiszállásától, következésképpen pontosan úgy fog a mersze, ahogyan a menekülő vesztesé gyarapodik. S mihelyt fészke közelébe ér, az imént még bátorságát veszített him újult erővel egyszerre csak visszafordul, s örvengő dühvel ront üldözőjére. Ekkor újabb küzdelem bontakozik ki, amely holtbiztosan az iménti vesztes győzelmével zárul, a hajsza pedig megindul ugyanazon az úton – visszafelé”. (Lorenz, 1970; 38-39. old.)

A meghatározott működésre való diszponálttá, illetve indiszponálttá tevés éppúgy nagy szerepet tölt be az ember gazdaságpszichológiai magatartásának determinációjában, mint a szignalizációs, valamint a territoriális viselkedés és valamennyiükkel összefüggésben a szociális kategorizáció.

Mindegyik a maga specifikusan emberi formájában.

### **2.2.3. A szociális identitás kimunkálásának emberi sajátságai**

A szociális identitás kimunkálásának legfontosabb emberi sajátszerűsége azzal kapcsolatos, hogy míg az állatnál genetikailag rögzített program határozza meg, hogy mi mivel hogyan függ össze, addig az emberi létezés antropológiai természete kizár egy ilyen predeterminációt. Az a helyzet, hogy amiből az embernél a szociális kategorizáció jelölője s amiből jelöltje előáll, amit a maga territóriumaként a szociális kategória elfoglalhat s amire a territórium határának ilyen- vagy olyanirányú átlépése diszponálttá, illetve indiszponálttá tehet – mindez olyan feltétel, amely maga is csak olyanok, amelyeket történelme során maga az ember állít elő. Így azokra nézve nem lehetséges történelemelőtti mérce szerint való (pl. az emberrel vele születő, genetikai) szabályozás.

Így a territoriális magatartás sajátságosan emberi formája, a tulajdonkezelés. Esetében könnyen belátható, hogy nem alakulhat ki genetikailag rögzített program annak a komplexumnak a tulajdonként való kezelésére, amely a XVIII. és a XIX. század fordulóján üzembe helyezett gőzgép körül szerveződik, márpedig ennek az erőgépből és a vele összekapcsolt számos munkagépből

kialakított együttesnek a tulajdonlása majd a modernizáció első szakaszában alapjaiban határozza meg a társadalom egész szerkezetét. Éppígy nyilvánvaló, hogy ez a tulajdonkezelési szerkezet már nem boldogul azzal az együttesel, amelyet később például a villanymotor alkot a munkagéppel, de immáron nem úgy, hogy transzmisszióval sok munkagépet hajtana meg, hanem úgy, hogy az egyes gépeket saját motorjuk hozza működésbe, mely ugyanakkor egy központi energiaforrásból táplálkozik.

E könyv szerzőjének módja nyílt tapasztalni, hogyan változik meg egy olyan szerveződésnek a szerkezete, mint egy tudományos kutatóintézet, attól, hogy gyökeresen átalakul benne a tulajdonkezelés annak nyomán, hogy megjelennek a személyi számítógépek, majd mindjárt ezután hogyan ismétlődik a váltás annak nyomán, hogy a számítógépek némelyikét valamilyen központi információ-hálózatra csatlakoztatják: a kutatásnak ezeket az eszközeit másképpen szedik ki vagy nem szedik ki egymás kezéből az egyes (vezető, illetve beosztott) kutatók, mint akár az információ hagyományos forrásait, akár a kísérletezés hagyományos berendezéseit, lévén a számítógépek egyszerre mindkét minőségben eszközei a kutatásnak.

**Tulajdonkezelés  
tudományos  
kutatóintézetben**

Az embernél a „territóriumot” genetikai program híján olyan törvények rendelik különböző szociális kategóriákhoz, amelyeket éppúgy az ember állít elő a történelem során, mint a tulajdonba vett tárgyakat, amelyekre vonatkoznak. Eközben bármi, ami a társadalom mindennapi életében vagy nagy történelmi váltásai során összeköthet egymással embereket, és bármi, ami elválaszthatja őket egymástól, válhat olyan dimenzióvá, amelynek mentén szociális kategóriákat alakítanak ki (vö. az erről fentebb – az 99–106. oldalon – mondottakkal). E tekintetben *nem maga a szociális kategorizáció tekintendő emberi specifikumnak* (amint azt a fentebb megemlített hagyományos és szilárdan rögzült vélekedés tekinti), hanem a szociális kategorizációnak az az eljárása, amely mellett *nincs genetikailag előre rögzítve, hanem a felek közötti alkudozásnak<sup>62</sup> van kitéve, hogy mi legyen az a populáció egésze számára nagyfotosságú dimenzió, amelynek mentén a populáció majd tagolja magát azokra a szociális kategóriákra, amelyek egyikéhez majd hozzárendelik, a másik számára pedig tabu alá helyezik a törvények a tulajdont.*

Ezzel függ össze a szociális kategorizáció struktúrájának a legmarkánsabb emberi sajátságai: paradox jellege.

**Alkudozás a tagolás  
dimenziójáról**

#### **2.2.4. A szociális kategorizáció paradoxonjai**

Ha az a nagyfotosságú dimenzió, amelynek mentén az emberek számon tartják viszonyukat egymáshoz, nincs genetikailag előre rögzítve, hanem közöttük folyó alkudozásnak képezi tárgyát, hogy a különböző dimenziók közül melyik legyen az, akkor ez utóbbiak sorában ott van azé a viszonyé is, amelyet éppen e kérdésre adott válaszuk alakít ki közöttük: hogy hasonlítanak-e vagy különböznek egymástól, ez függ egyebek mellett attól is, vajon hasonlóan vagy különbözően ítélik-e meg ezt a kérdést.

A paradoxon a viszonyoknak mintegy a **második hatványán** lép fel. A fizikai jelenségek világában egy hatótényező első hatványával számolnak olyankor, amikor például azt a viszonyát írják le, hogy az idő múlásával változik. Előfordul mármint, hogy a tényező, amelynek az idő múlásával bekövetkező

<sup>62</sup> Az alkudozásnak – az értelmező manőverezésnek – az eljárásáról lásd az 1.2.3. fejezetet.

változását jellemezni akarják, maga a változás, amely egy tényezőn az idő múlásával végbemegy: ilyenkor az időhöz való viszonynak a második hatványával jellemeznek<sup>63</sup>.

#### A szociálpszichológiai viszonyok második hatványa

Éppígy létezik a szociálpszichológiai viszonyoknak is második hatványa. Az előírások között, amelyeket az alá-fölrendeltségi viszonyban az alárendelteknek be kell tartaniuk, szerepelhet olyan előírás is, amely éppen erre szólít fel, s amelyet az alárendelteknek szintén be kell tartaniuk. Előfordulhat, hogy két csoport azért háborúzik kíméletlenül egymással, mert kibékíthetetlenül szembeállítja őket, hogy egyikük háborúzni, míg másikuk békülni akar.

**A paradox viszony alakzata azáltal, hogy előáll, vagy csökkenti, vagy növeli a maga esélyeit arra, hogy érvényesen fennálljon.**

„Minden krétai hazudik” – mondja egy krétai valamely antik filozófiai szövegben. Egy kijelentés attól függően igaz vagy hazug, hogy megfelel-e a tényeknek, amelyekre vonatkozik. Megfelel-e a krétai kijelentése a tényeknek, amelyekre vonatkozik? Ha igen, akkor nem, hiszen akkor éppen tetten érünk egy krétait, amint igazat mond, szemben azzal, amit állít.<sup>64</sup> Tehát ez a kijelentés, azáltal, hogy előállt, csökkentette a maga esélyeit arra, hogy érvényes legyen, a benne kifejeződő szociális identitás (a hazug krétaié) *maga magát aláássa*.

#### Önmagát megalapozó paradoxon

Paradoxonról kell olyankor is beszélni, amikor az előálló alakzat növeli a maga érvényességi esélyeit, amikor a benne kifejeződő szociális identitás *maga magát megalapozza*. Egy személy vagy egy csoport ítélheti úgy, hogy őhozzá(juk) tartozom. Ez az ítélet annál inkább megalapozott, minél nagyobb a súlya annak, ami összekapcsol bennünket, azzal szemben, ami szétválaszt. Tegyük fel, hogy magam is odatartozónak ítélem magam: ez az ítéletem tényleg növeli a súlyát annak, ami összekapcsol bennünket, azzal szemben, ami szétválaszt; tegyük fel viszont, hogy magam úgy ítélem, hogy nem tartozom őhozzá(juk): ez az ítéletem most annak növeli a tényleges súlyát, ami szétválaszt, szemben azzal, ami összekapcsol. Mindkét esetben az történik, hogy szociális identitásom, amelyet a kérdéses csoportra vagy személyre vonatkoztatva kifejezésre juttatok, *megalapozza önmagát*.

#### József Attila negatív és pozitív paradoxona

Ismételten hivatkozott József Attila-esettanulmányomban (Garai, 1993) megvizsgáltam egy József Attila alkotói élettörténetében bekövetkezett negatív paradoxont, amely úgy állt elő, hogy a költőt kizárta abban az időben legfontosabb referencia-csoportja, a Kommunista Párt: *József Attila a Kommunista Párttal egyet nem értve* indokolatlannak tartotta kizárattatását, amelyet a Kommunista Párt azzal indokolt, hogy *József Attila nem ért egyet e politikai-ideológiai szervezettel*. S megvizsgáltam egy pozitív paradoxont is, amely annak nyomán lépett fel, hogy a Kommunista Párt két évvel később visszahívta József Attilát a soraiba: József Attila a kezdeményezést elutasította, úgy döntve, hogy felfogása lényeges pontokon eltér a pártétól, s e döntéssel máris létrehozott ilyen lényeges pontot.<sup>65</sup>

<sup>63</sup> Pl. amikor egy tárgy a helyét változtatja, akkor az idő múlásával bekövetkező helyváltozás *sebességének* ( $s/t$ ) az idő múlásával bekövetkező változása a *gyorsulás*:  $s/t^2$ .

<sup>64</sup> Ezt az antik paradoxont és a hozzá fűzött kommentárt sűríti Karinthy Frigyes: „Pista azt mondja, hogy hazudik, de nem hazudik, tehát hazudik.”

<sup>65</sup> A szociális identitás kétféle – önmagát megalapozó, ill. önmagát aláásó – paradoxonjáról további részletekkel szolgál Garai (1993) és Garai-Köcski (1996).

### 2.2.4.1. A tabu paradox szerkezete.

Az önmagát megalapozó paradox alakzat adja a tabunak is a szociális identitással való kapcsolat erejét.

A kapcsolat itt is a kérdéses tényezők viszonyának második hatványán áll elő.

Ennek szükségessége belátható, ha megvizsgáljuk a kognitív disszonanciát, amely egy potenciális tabu megszegésekor előáll:

Másutt (Garai, 1986) részletesen bemutattam az érveket amellet, hogy kognitív disszonancia két olyan tudattartalom között lép fel, amelyek egyike a személy identitásával, a másik pedig az általa elkövetett tett identitásával kapcsolatos, miközben kettejük közös kognitív mezőjét, amelyben összeütközésükre sor kerül, egy harmadik szervezi, amely pedig a potenciális tabuval áll összefüggésben:

**A két tudattartalom viszonyát szervező harmadik tudattartalom**

1. A vagyok
2. B-t teszem
3. Aki A, az nem teszi B-t.

Aronson munkatársaival kísérleti vizsgálatnak vetette alá a feltevést, mely szerint ha akár az *1. feltétel*, akár a *2. feltétel* hiányzik, akkor nincs kognitív disszonancia:

*1. feltétel.* Az egyik kísérlet (I. Aronson és Mettee, 1968) részvevőivel előzetesen „személyiségtesztet” végeztek, amelyről a három csoportba véletlenszerűen elosztott személyek első csoportjának azt a „visszajelzés”-t adták, hogy a teszt „megállapításai” szerint ők különösen kényesek a tisztességükre; a második csoportnak azt, hogy ők egyáltalán nem kényesek rá; a harmadik csoport pedig semmilyen közlést nem kapott saját személyiségének erről az oldaláról. Ezt követően azután a kísérleti eljárás szerint rávették a k. sz.-eket valamilyen, mértékkel tisztességtelen tetre (egy próbatétel, amelyről nem lehetett igazán tudni, mekkora a tétje, csak csalással boldogulhattak). A pszichológus mármint azt találta, hogy azoknál, akik egy olyan ember szociális identitását tulajdoníthatták maguknak, aki különösen kényes a tisztességére, jóval erősebb kognitív disszonancia támadt e tett nyomában, mint a harmadik, a kontroll-csoportnál; ezzel szemben aki kénytelen volt, ha tudattalanul is, számolni magánál egy olyan ember szociális identitásával akiről „a tudomány a maga eszközeivel megállapította”, hogy egyáltalán nem kényes a tisztességére, az alig (vagy egyáltalán nem) élt át disszonanciát, ha ténylegesen elkövette a tisztességtelen tettet.

**Kognitív disszonancia és a személy identitása**

Ezzel összhangban megállapítható, hogy a kognitív disszonancia kellemetlen feszültségétől való megszabadulás egyik technikája az, hogy az ember módosítja azt a tudattartalmát, amely a kognitív disszonancia fellépésének *1. feltétele* volt: minthogy elkövette a **B** tettet, leszámol azzal az illúziójával, hogy **A** identitást tulajdoníthatna magának.

*2. feltétel.* Egy másik kísérletben<sup>66</sup> olyan személyeket, akiről tudták, hogy ádáz ellenzői mindenféle kábítószerek, rávették, hogy saját attitűdjükkal szembenálló védőbeszédet tartsanak az enyhe kábítószerrel mellett. A védőbeszéd hallgatóságáról a k. sz.-ek egyik csoportjával azt hittették el, hogy nehéz kábítószerrel megrögzött élvezőiből áll; egy másik csoportjukban azt a hitet keltették, hogy hallgatóik, akárcsak ők maguk, kiméretlenül elleneznek mindenféle kábítószert; egy harmadik csoport pedig úgy tudta,

**Kognitív disszonancia és a tett identitása**

<sup>66</sup> Nel, Helmreich és Aronson (1969) e kísérletet Festinger és Carlsmith (1959) kísérleti paradigmája szerint végezték el.

hogy érveik olyanok előtt hangzanak el, akik még nem foglaltak állást a kábítószernek távolról sem akadémikus kérdésében. Szignifikáns mértékben csak a harmadik csoportba tartozó k. sz.-eknél alakult ki kognitív disszonancia. A másik két csoportban a k. sz.-ek úgy vehették, hogy érvelésük, amellyel mást védenek, mint amit ők maguk helyesnek tartanak, úgy sem fogja helytelen irányban befolyásolni a hallgatóságukat. Márpedig a tett (s ezáltal az elkövetőjét) nem az minősíti tisztességtelennek, hogy ellentét van aközött, amit az ember helyesnek tart, illetve amit helyesnek mond, hanem a tett alkalmassága arra, hogy másokat korlátozzon abban a lehetőségükben, hogy a helyes alternatívát válasszák.

## A tett identitásának kognitív megváltoztatása

Ezzel összhangban azután megállapítható, hogy a kognitív disszonancia feloldásának másik technikája az, hogy az ember azt a tudattartalmát módosítja, amely a kognitív disszonancia fellépésének 2. feltétele volt: többé-kevésbé tudattalan manőverekkel meggyőzi magát, hogy tettének ilyen vagy olyan okból nem kell **B** identitást tulajdonítania. Például nem kell tisztességtelennek tartani a tettet annak, aki mások félrevezetésére alkalmas módon nem azt mondja, amit hisz – ha azt fogja hinni, amit mondott.

Ami mármost a kognitív disszonancia harmadik feltételét illeti – Aki **A**, az nem teszi **B**-t – ezt gondolná az ember a kognitív disszonancia feltételei közül a legkönnyebben megváltoztathatónak:

## Kognitív disszonancia és a dolog identitása

Képzeld el, hogy nem egy személy, hanem egy dolog identitásáról van szó, amelyet a fentebbi hármas képlet tételeinek megfelelően akarok megadni. Legyen a dolog például egy pohár, amelyről az 1. tételnek megfelelően azt tartom, hogy „Ez a pohár **X** készletnek egy darabja”; legyen továbbá a 3. tételnek megfelelően az a meggyőződés, hogy „**X** készletnek a darabjai nem törnek össze”. Ha ezután a 2. tételnek megfelelően tapasztalom: „Ez a pohár összetört”, akkor egy pillanatig sem fogok habozni, hogy a 3. tételben megfogalmazódó meggyőződésemet igazítsam a 2. tételben kifejeződő tapasztalatomhoz.

Ugyan mi tarthatna vissza, hogy hasonlóképpen járjak el, ha az eredeti képletnek megfelelően arról van szó, hogy

1. **A** vagyok
2. **B**-t teszem
3. Aki **A**, az nem teszi **B**-t.

Miért ne lenne magától értetődő megoldása a kognitív disszonanciának, hogy éppen mert azt tapasztalom, hogy igenis van olyan **A** (ti. én magam), aki éppen teszi a **B**-t, kiigazítsam addig volt és tévesnek bizonyult hitemet, mely szerint „Aki **A**, az nem teszi **B**-t”? E kiigazítás a potenciális tabut, éppen mert megszegtem, érvényén kívül helyezné.

## Szociális identitásom érvénytelen-e vagy a tabu?

Itt tulajdonképpen a középő, a 2. tétel kétértelmű viszonyokat teremt. Ettől fogva szubjektív önkényemen múlna, így következtetek-e:

**minthogy B-t teszem, nem vagyok A, hiszen aki A nem teszi B-t;**

vagy, ellenkezőleg, így:

**minthogy B-t teszem, aki A, az is teheti B-t, hiszen A vagyok.**

## Szociális identitás vagy tabu

Ha önkényem az első lehetőséget választja, akkor a *tabu érvényessége mellett döntök és szociális identitásom rovására* – a második lehetőség mellett döntve *szociális identitásom védelmében a tabu érvényességét áldozom fel*.

A kétértelműség nyomában járó önkényesség kivédésére a társadalmi csoportok azt a szabályozást, amely a csoporthoz tartozást meghatározott kritériumhoz köti:

Aki **A**, az nem teszi **B**-t

magát is a csoporthoz tartozás kritériumává tehetik a viszonyok második hatványán:

Aki **A**, az nem gondolja azt, hogy aki **A**, az is teheti **B**-t.

**A viszonyok második hatványán való szabályozás teszi a személy és a tett identitása közötti kapcsolatot potenciális tabuból valóságos tabuvá.**

**Potenciális tabuból valóságos**

A kognitív disszonanciát ezután már nem lehet többé a 3. tudattartalom kiiktatásával feloldani, mert a kritikus szociális identitással a reá vonatkozó ideológia e kiiktatás gondolatát éppúgy kizáró ellentétbe állítja a viszonyok második hatványán, mint a tettet a viszonyok első hatványán. Az első hatvány érvényénél fogva, ha elkövetem a tettet, amelyet a tabu tilalmaz, be kell látnom, hogy elveszítem szociális identitásomat. Ha pedig mégsem látom be, ha úgy gondolom, hogy a tabu által tiltott tett elkövetése nem kell, hogy elveszejtse a szociális identitásomat, akkor kétszeresen is elveszítem azt: *azért is, amit tettem, meg* – a második hatvány érvényénél fogva – *azért is, amit gondolok róla*.

Sőt, tilalmas tett nélkül, a gondolat egymaga is elég, hogy elveszejtsen szociális identitásom számára – másfelől, a tilalmas tett elkövetőjét az előírászerű gondolat valamelyest megmentheti a maga társadalmi azonosságának.

**Tilalmas tett nélkül, a gondolat egymaga is elveszejt**

Aki bélyeget gyűjt, az tulajdoníthatja magának a „bélyeggyűjtő” szociális identitását, amit a többi bélyeggyűjtő nem fog tőle megtagadni akkor sem, ha e tevékenységhez az a bizarr gondolata társulna, mely szerint a bélyeggyűjtőnek nem is fontos bélyeget gyűjtenie. Ezzel szemben aki nem gyűjt bélyeget, az nem tarthatja magát bélyeggyűjtőnek, még akkor sem, ha ismételten megfogalmazza magára vonatkozóan az evidenciát, hogy aki nem gyűjt bélyeget, az nem tarthatja magát bélyeggyűjtőnek.

**Aki bélyeget gyűjt, az bélyeggyűjtő, bármit gondol is róla**

A tabu révén való ideologikus szabályozás esetén mármost mindkét furcsaság megnyilvánulhat:

„Én mióta megszülettem, igazhitű muzulmán vagyok, s mióta megszülettem, egy korty szeszes ital sem volt a számban, de e két ténynek nincs egymáshoz semmi köze, s ha más igaz muzulmán iszik, hát igyék!” – aki ezt a nyilatkozatot hittel tehetné, azt azonnal minősítené a gondolat „muzulmániatlan-sága”. Hasonlóképpen, aki ezt vallaná: „Tisztességes ember vagyok és soha még nem csaptam be senkit, de miért tartanék tisztességtelennek mást, ha nem az én stílusomban, hanem a magáénak megfelelően, csalással keresi a boldogulását?” – azt e tisztességtelen gondolat ugyanúgy minősítené, mint mást tisztességtelen tettei.

Másfelől a tabuval együttjár a **lelkiismeretfurdalás** paradoxonja. A lelkiismeretfurdalást olyankor éli át az ember, amikor elköveti a tettet, amelynek szociális identitása összeegyeztethetetlen az övével. Ilyenkor a tettért valamilyen formában kiközösíti őt az ideológikus közösségnek minden olyan képviselője, akinek tudomása van róla. Mármost magának a bűn elkövetőjének tudomása van róla és a lelkiismeret-furdalásban végrehajtja önmaga kiközösítését, s miközben magát a legintimebb gondolatában úgy ítéli meg, mint aki *tettével méltatlanná*

**A lelkiismeretfurdalás paradoxonja**

vált szociális identitására, ezáltal megnyilvánítja, hogy ezzel a gondolatával méltó rá.

\*

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. Valójában ha bármilyen **A** társadalmi szervezet tagjai közül én az **x** vagyok, akkor **A** nem a társadalmi környezetem, mert, bármilyen csekély mértékben is, magam ugyancsak hozzá tartozom – **x** pedig nem én magam vagyok, mert a szervezet egész tagsága minősíti azt, amelyik közülük én vagyok.

**Egy háromgyermekes családban a legkisebb gyermek**

Tegyük fel, hogy valaki egy *háromgyermekes családban a legkisebb gyermek*. Vajon érvelhetünk-e úgy, mintha a háromgyermekes családról szólva 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.

**A legkorszerűbb termék szállítójának paradoxonja**

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

**Személyek viszonyainak, ill. dolgok tulajdonságainak a logikája**

A társadalmi szerveződések paradox jellege olyankor nyilvánul meg, amikor a rendszer a *személyek viszonyait* ugyanazzal a logikával próbálja kezelni, amellyel *dolgok tulajdonságait* szokás. Ettől minden összefüggés a feje tetejére áll.

Ez a fejtetőre állás egyelőre sokkal jobban érdekli különböző viccek szerzőit, mint azokat, akiknek valamilyen komoly cél érdekében kellene számolni vele. Például amikor egy tulajdonságnak valamilyen kártékony hatásától meg akarunk szabadulni, akkor garantáltan beválik az a technológia, amely a tulajdonságot hordozó dolgokat az utolsó szálig megsemmisíti. Ezt azután a viccbe úgy fordítják a visszájára, hogy a technológiát tulajdonság helyett viszonyra alkalmazzák: „Vannak önök között kannibálok?” – kérdezi például a misszionárius a bennszülöttektől; „Nincsenek” – válaszolja ez utóbbiak szószólója – „tegnap megettük az utolsót is” (kannibál = olyan élőlény, aki *magához hasonló* élőlénnel táplálkozik).

#### 2.2.4.2. Viszony: további különös folyományok.

A paradoxon nem az egyetlen, csak a legmarkánsabb azoknak a különös fejleményeknek a sorából, amelyek annak folyományaként állnak elő, hogy általuk nem tulajdonságok válnak hatékonnyá – sem személyeknek pszichológiai, sem általuk a társadalomban elfoglalt pozícióknak szociológiai tulajdonságai, – hanem viszonyok.

Ilyen különösség például az, hogy amikor az emberek viszonyaikra tekintve sorolják magukat és egymást csoportokba, merőben más összefüggéseket találnak érvényeseknek, mint amikor a csoporttagságot tulajdonságokra nézve tartják számon. A tulajdonság és a reá vonatkoztatva adminisztrált csoporttagság valamiképpen összetartoznak. Gondoljunk el két olyan csoportot, amelyben például a *dús hajzatúak* és a *kopaszok* különülnek el egymástól. Ha az előbbieket csoportjából át akarok kerülni az utóbbiakéba, vállalom kell, hogy ennek feltételeként kopaszra borotváltatom a fejem, és semmi esetre sem fordulhat elő az a képtelenség, hogy én váltok csoportot, de a csoportban maradók lesznek tarfejűekké helyettem. Ez a képtelenség mármost normálisnak bizonyulhat, ha a csoportba sorolás alapja nem efféle tulajdonság, hanem valamilyen viszony, amelynek mentén például azok, akik *többségben*, és azok, akik *kisebbségben* vannak, különböztetik meg magukat egymástól. A viszonyra alapozott csoporttagság mellett előfordulhat, hogy néhányan átmegyünk a többségi csoportból a kisebbségbe, s ettől nem mi leszünk kisebbségivé, hanem azok a volt csoporttársaink, akik továbbra is hűek maradnak csoportjukhoz, amely addig a többségi volt.

Egy újabb különös teljesítmény az, amelynek közvetítője: a *titok*. Minden szerveződésnek fontos feltétele, hogy részei között nagyobb legyen az összerendeződés, mint e részek bármelyike és a szerveződés környezete között. Ennek egyik megnyilvánulása az a jól ismert tény, hogy különféle szerveződésekben felértékelődhet az olyan tudás, melynek exkluzív birtoklása nemcsak technikai előnyhöz juttatja a szervezet tagjait a külsőkkel szemben, hanem egyszersmind meg is különbözteti őket amazoktól:

**A titok**

Aki tudja, hogy (1 atmoszféra nyomás mellett) a víz 100 fokon forr, az egy igazság birtokában van – aki azt hiszi, hogy 90 fokon, az az adatot összetéveszti a derékszögével. Ha egy csoport birtokában van ennek az igazságnak s azt titokként tudja monopolizálni, akkor *technikai* fölénybe kerülhet a többiekkel szemben. Ezt ilyenkor kiegészítheti egy *szociális* fölény: a csoport tagjai a titok ismeretével tudják azonosítani egymást, megkülönböztetve magukat a többiektől, akik a hasznos igazság ismeretéből is és a csoportból is ki vannak zárva.

Az *igaz ismeret szubsztanciája*, amely technikailag felhasználható, meg a *közös és titkos tudás formája*, amely szociálisan viszonyt jelöl – itt mindkettő a csoport javára válik. A tudás technikai szubsztanciája, illetve szociális formája azonban érinthetik ellentétesen is ugyanazt a csoportot: Tegyük fel, hogy a csoportban kivétel nélkül mindenki azt hiszi, hogy a víz 90 fokon forr. Szubsztanciáját tekintve e hiedelem éppoly téves, tehát éppoly kevésbé felhasználható technikailag, mint ha egyetlen személy szegezné azt szembe a csoport közös igazságával. Viszont ha a csoportban mindenki így tudja és ezt a meggyőződését kezeli titkosan, akkor a formája e tévedésnek ugyanaz, mint az előbb az igaz tudás tekintetében láttuk, és szociálisan éppen úgy alkalmas a csoport belső és külső viszonyainak megjelölésére.

**A közös és titkos tudás kettős előnye**

Az igaz tudás természete olyan, hogy elvileg lehetetlen másképp tartósan monopolizálni, mint a forrásául szolgáló tárgy tartós kisajátításával: enélkül csak idő kérdése, mikor jutnak a tapasztalat számára hozzáférhető tárgyból igaz ismerethez azok is, akiket a fennálló társadalmi szerveződés egyébként kirekesztene ebből. Szemben az egyedül igaz tudással, amely már csak egyetlenségénél fogva

**Az igaz tudás monopolizálása**

is elvben bárki által véges idő alatt kifürkészhető, a lehetséges tévhitok száma végtelen, így annak titkát, amelyiket közülük egy titkos csoport történetesen a magáévá teszi, elvben végtelen ideig meg lehet őrizni.

#### **Monopolizált igaz tudás vagy közös tévedés**

Így egy csoportnak, ha tartósan meg akarja magát különböztetni a többiekétől, vagy az áll érdekében, hogy az igaz tudást forrásának monopolizálásával együtt tegye titokká – vagy pedig az, hogy egységes tévhitet segítsen a csoportban kifejlődni.

#### **A közös tévedés előnye**

Létezik mármost az információnak egy merőben más típusa is:

Legyen egy csoportnak titkos jelszava: „Pintyőke”. A titkos jelszó alapján egyértelműen azonosítani lehet a csoport tagjait és meg lehet őket különböztetni mindenkitől, aki e csoportnak nem tagja. Emellett aki a szükséges pillanatban bemondja, hogy a jelszó: „Pintyőke”, az nemcsak azt nyilváníttja meg, hogy a csoporthoz tartozik, de másodlagosan azt is, hogy e jelszó tekintetében igaz tudás birtokában van – 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 szubsztanciáján valósul meg, amint ezt a másik típusú információnál fentebb láttuk; hanem az, hogy a forma paradox módon meghatározza a maga szubsztanciáját: a jelszó tényleg az lesz, aminek a csoport hiszi.

#### **A tárgyról szóló kijelentésről szóló kijelentés**

Térjünk vissza most még egyszer a szociális praxisnak ahhoz az esetéhez, amelyben egy tévhit körül alakul ki a csoport-konszenzus. Ilyenkor technikai értelemben érvényes ugyanaz az előzőekben megállapított összefüggés, hogy ha egy egész csoport egységesen osztja is a hitet, hogy például a víz 90 fokon forr, akkor is tévedésről van szó, amelyben ekkor mindannyian osztoznak. Szociális értelemben azonban ilyenkor a tévhit ugyanolyan identifikációs jel lehet, mint például a jelszó, amit az imént vettünk szemügyre. Így aztán esetleg nem azért hangoztatják, hogy – téves – technikai közlést adjanak 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 fokon forr”*, akkor az ugyan tévedés marad, hogy *a víz 90 C°-on forr*, az viszont paradox módon igazzá teszi magát, hogy *a jelszó: „a víz 90 fokon forr”*.

#### **A tárgyról szóló kijelentésről szóló kijelentés**

A kijelentéseknek ezt a *meta-szintű* formáját, amely tulajdonképpen nem a tárgyról szól, hanem a tárgyról szóló kijelentésről, könnyű összekeverni az egyszerű *tárgy-szintű* kijelentéssel. Különösen, mivel a csoporttagok a jelszót általában nem úgy használják, hogy a teljes formában mondanák be: „A jelszó: X”; annak tanúsítása, hogy a csoporthoz tartoznak, általában nem így történik, hanem úgy, hogy ebben a leegyszerűsített rövid formában mondják be magát a jelszót: „X”. Így azután ezen az úton számtalanszor előfordul, hogy egy csoport pseudo-bizonyosságot alakít ki magában egy tárgyra vonatkozóan.

#### **Tapasztalati bizonyosság a jelszóról**

Az ilyen ideologikus bizonyosságot azután hosszú időre nem más, mint a tapasztalat teszi bizonyossá: annyiszor tapasztalja a csoport minden tagja, hogy beválik, amikor bemondja „A jelszó: a Szovjetunió úttörő példáját az egész emberiség követni fogja” helyett ennek rövid formáját, hogy *ez a tapasztalat* bizonyosságot ad: A Szovjetunió úttörő példáját az egész emberiség követni fogja.

A továbbiakban – az 5.4. fejezetben – majd látni fogjuk, hogy a Szovjetunió és a vonzáskörébe tartozott országok bolsevik típusú gazdaságpszichológiai szerkezete hogyan kedvezett különösképpen az ilyen paradox önmegalapozó teljesítményeknek. Látni kell azonban, hogy az övével szemben álló ideológiai bizonyosságok is kialakulhatnak ugyanezen az úton. Pl. az 1990-ben rendszert váltók közegében annyiszor lehetett tapasztalni az összetartozást, a befogadtatást annak, aki számára „A jelszó: kivétel nélkül minden gazdasági viszonyt szigorúan monetáris alapokra kell fektetni és ki kell tenni a szabad piac próbájának”, hogy az ilyen emberekben ki is alakult a bizonyosság, hogy tényleg így működnek a gazdasági viszonyok.

És nem csupán a jelszavak.

\*

Az alkudozásnak – az értelmező manőverezésnek – az eljárásával az 1.2.3. fejezet foglalkozott részletesen, s ugyanott láttuk azt is, hogy az ennek nyomán járó önkényességet miképpen próbáljuk ellensúlyozni szabályok alkalmazásával, ami a maga részéről megintcsak az értelmező manőverezés függvényében jut érvényre. A szociális identitás ezzel kapcsolatos nagyfokú bizonytalanságát az imént bemutatott paradoxonok s a viszony további különös folyamányai teszik teljessé.

Hogy hogyan védekezünk ez ellen a bizonytalanság ellen a társadalom egészét érintő bonyolult élethelyzetben - erről szól a következő, ezúttal politikapszichológiai esszé.

---

## **Politikapszichológiai esszé**

### **„Kunfajta nagyszemű legény...”**

#### **Hogyan azonosítsuk magunkat és egymást a politika világában?<sup>67</sup>**

A szociálpszichológia klasszikusának számító Tajfel egyszer megdicsérte a történész Emersont, amiért a „nemzet”-nek ilyen meghatározását adta: „A legegyszerűbb megállapítás, amit egy nemzetről tehetünk, az, hogy olyan emberek tömege, akik úgy érzik, hogy ők egy nemzet; és lehetséges, hogy amikor már minden raffinált analízist elvégeztünk, ez lesz a végső megállapítás is.”<sup>68</sup> Tajfel azt becsüli ebben a „definíció”-ban, hogy „egy nemzeti csoport tagjait olyankor értékeli ennek, amikor ezek magukat nagyfokú konszenzussal így kategorizálják és mások is egyetértőleg így kategorizálják őket”. S még azt írja, hogy e „tétel a lényegét tekintve szociálpszichológiai: nem foglalkozik azokkal a történelmi, politikai, társadalmi és gazdasági eseményekkel, amelyek a konszenzushoz vezettek, mely most definiálja, ki van „belül” és ki van „kívül”. De semmi kétség, hogy ezek az események kulcsfontosságúak voltak az egyetértés természetének létrehozásában, és ugyancsak igaz, hogy a konszenzus, ha egyszer létrejött, a társadalmi valóságnak olyan szociálpszichológiai aspektusát képviseli, amely kölcsönhatásban áll azokkal a társadalmi, politikai és gazdasági eseményekkel, amelyek meghatározzák a csoportnak és más csoportokkal való viszonyának jelen és jövő sorsát.”<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Megjelent: *Politikatudományi Szemle*. 1995/1. 106-113. oldal.

<sup>68</sup> Emerson R.: *From empire to nation*. Harvard University Press. Cambridge (Massachusetts), 1960. 102. old.

<sup>69</sup> Tajfel H.: *Human groups & social categories: Studies in social psychology*. Cambridge University Press. Cambridge etc., 1981. 229-230. old.

Ezért tartjuk úgy, akik úgy tartjuk, hogy akár igen veszélyessé is válhat az a jelenlegi gyakorlat, amely a politika világában etnikai szempont szerint kívánja definiálni, ki van „belül” és ki van „kívül”: mert „a konszenzus, ha egyszer létrejött, a társadalmi valóságnak olyan szociálpszichológiai aspektusát képviseli, amely kölcsönhatásban áll azokkal a társadalmi, politikai és gazdasági eseményekkel, amelyek meghatározzák a csoportnak és más csoportokkal való viszonyának jelen és jövő sorsát.”

Mint ahogyan a távolabbi meg a közelebbi szomszédságunkban már meg is határoz az erre nézve kialakult konszenzus jelen meg jövő sorsokat.

\*

Azt mondhatná az ember, hogy addig követni lehet Tajfelt, amíg arról van szó, hogy általában egy *csoporton* – ami, vélhetően, a tárgya kell, hogy legyen a szociálpszichológus Tajfel érdeklődésének – ki van belül és ki van kívül, mert ez tényleg függ attól, vajon konszenzus van-e a csoportba belépő és a csoportba befogadók döntésének önkénye között. S mielőtt folytatná az ember a kérdésre vonatkozó mondanivalóját, esetleg kész mérlegelni még azt is, hogy mennyi marad önkénynek és konszenzusnak ebből a kettős véletlenjéből, amikor a kérdéses csoport egy nemzet. Ám – lukadna ki végül az ember az igazi mondanivalójához – etnikum, az más, mint nemzet. Például abban, hogy az utóbbinak van, az előbbinek viszont nincs köze csoporthoz tartozáshoz. S ha azon még lehet vita, hogy milyen nemzethez tartozik az, akinek öt nemzedékkel korábbi őse a századfordulón jött olasz fagyaltosként vagy bolgár kertészként Magyarországra, s milyenhez az, akinek ugyanolyan távoli őse ugyanakkor egyike volt „másfélmillió emberünknek”, aki „kitántorgott Amerikába” – ám arról nem lehet semmiféle vita, hogy melyikük milyen etnikumhoz tartozik.

Gyanúm szerint ez a gondolatmenet állhat amögött a szenvedély mögött (amennyire a szenvedély egyáltalán hagy teret gondolatmenetnek), amely ma az etnikai identitást próbálja a társadalom szerveződésének alapjává megtenni. Valami afféle megfontolás, hogy ha ennyire bizonytalanra válhat minden társadalmi minőség, amire emberek társadalmi (például politikai) szerveződése épülhet, ez bizonytalanra teheti az egész építményt – válasszunk hát alapozáshoz szolid fundamentumot. Ez pedig nem más, mint az etnikum, hiszen az nem függ senkinek a tetszésétől, nincs kitéve vitáknak.

Érteni vélem a szolid fundamentum iránti igényt – mindazok gyakorlati igényét, akik a XX. század végén szeretnének végre szolidan berendezett társadalomban élni, ahol az ember magáról is, meg a szomszédjáról is tudhatja, hogy kicsoda; mind pedig azok elméleti igényét, akik legalább visszafelé szeretnék megérteni a századot, amely egyszer osztályok, máskor nemzetek mentén hitte magát szervezve. Érteni vélem, mert szolid alapozás híján nagyon fárasztóak tudnak lenni az emberi viszonyok.

\*

Nézzük például a kisebbségeket. Kitűnő szociológusunk nehezményezi, hogy a kisebbségek demokratikus jogainak, másságuk politikai tolerálásának felemlegetésekor nem mozgáskorlátozottokról, munkanélküliekről, hajléktalanokról, kényszerlakásbérlokról, azaz szociálisan determinált kisebbségekről beszélünk, hanem csakis olyanokról, akik valamilyen biopolitikai dimenzió mentén kisebbségek. Igaz ugyan, hogy a kulturális, a gazdasági és a politikai életben megszámlálhatatlanul sok a kisebbség – mondhatni: a „kisebbségek a többség”, hiszen életünk számos vonatkozásában többségünk valamilyen kisebbségi pozícióba kerül.

Ki tagadhatná például, hogy kisebbségi az a pozíció, amelybe jómagam kerültem, méghozzá szociálisan determinált kisebbségé, melyet olyan jogoktól foszt meg egy arrogáns többség, amelyeket a magam kategóriáján belül (legalább metaforikus értelemben) természetes jognak kell tekinteni, s a diszkrimináció engem is másságomból fakadóan sújt. S ráadásul kisebbségi pozícióm a kisebbségek többségével szemben is kisebbségi, amennyiben nem láttatja magától magát az emancipációs szándék rutinos tekintete előtt, mint ahogyan mozgáskorlátozottaké, munkanélkülieké, hajléktalanoké, kényszerlakásbérloké; nem mint cigánynak dobnak Molotov-koktélt a szobámba, nem mint zsidónak tömik kitépett pajeszomat a számba, nem homoszexuálisként vagy vallási szekta tagjaként zárnak börtönbe, nem örülteként kötöznek kényszerzubbonyba és kapcsolnak áramot fejemre szerelt elektródákba.

Ilyen és ehhez hasonló jól ismert dimenziók helyett énram egy intézményes tudomány elitjének a keretében méri egy hatalmon lévő többség a maga hatalmának érdekében a kisebbségi

sorssal járó joghátrányt, amely abban áll, hogy Magyarországon ki vagyok zárva azoknak az egyetemi kiképzéséből, akik a tudományomat majd a továbbiakban művelni fogják. Kisebbségi sorsom kerete nem éppen tipikus, maga a sors azonban az. Gondoljunk bele! Ha tudománnyal foglalkozó embertől, csak mert tudományágának fontos kérdéseiről másképp gondolkodik, e diszciplína túlsúlyos képviselői elveszik a lehetőséget, hogy a maga szakmájának egyetemi képzésében részt vehessen; ha az illető nem adhatja elő másképp gondolkodásának érveit olyan hallgatóság előtt, amely még nem helyezi megállapodott nézetek pajzsát egy elfogadható érvelés és önmaga közé, akkor az ő felfogása továbbra is kívül fog rekedni a mértékadó tudományos nézetek körén, mivel a mértéket továbbra sem olyanok fogják megadni, akik az ő tanítványai lennének. Márpedig mindenféle kisebbségi sorsnak közös lényege a megfosztás minden olyan eszköztől, amely nélkülözhetetlen a kisebbségi státuszhoz akár a legcsekélyebb megváltoztatásához.

Könnyű azonban ezen a nem tipikus példán belátni, hogy ha bárkinek lehetősége volna, hogy a maga megválasztotta dimenzió mentén jelentsen be igényt annak megállapítására, hogy vele szemben egy többségi önkény kisebbségi diszkriminációt alkalmaz, ez olyan kisebbségi önkényt szabadíthatna el, amely sem a társadalom kutatásának, sem igazgatásának nem válna javára.

Úgy hogy, mondom, érteni vélem azok igényét, akik ilyesmi helyett szolid fundamentumra kívánják helyezni akár a kutatását, akár az igazgatását a társadalomnak.

\*

Vélhetnénk, hogy az eljárás hagyományossága teremthet ilyen szolid alapot, s vélhetnénk továbbá, hogy minél régebbi ez a hagyomány, annál szolidabb az általa teremtett alap. Annak például nincs hagyománya, hogy a társadalomkutató számon tartson vagy hogy a közhatalom befolyásoljon például egy, az imént vázoltához hasonló kisebbségi sorsot. Annak viszont az utóbbi két-három évtizedben már kialakult a hagyománya, miképpen lehet adminisztrálni azt a kulturális identitást, amelyet valaki a maga gyökereinek felkutatásakor választ magának, lett légyen bár az eredetileg volt identitás elvesztése (vagy erőszakos elveszejtése) olyan viszonylag frissebb keletű, mint például Franciaországban a bretonoké, vagy olyan régebbi keletű, mint ugyanott az occitanoké. Annak pedig már egészen régi a hagyománya, hogyan lehet és hogyan kell kezelni olyan kisebbségi sorsokat, mint amilyen egy zsidó enklávéé. Ennek megfelelően a „másképp gondolkodó tudós” kategóriája valószínűleg nem alkalmas arra, hogy kezelhető társadalmi azonosság-viszonyok épülhessenek köré, a „franciaországi occitan” kategóriája alkalmasabbnak látszik erre, a – például – „magyarországi zsidó”-é pedig, úgy látszik még annál is alkalmasabb.

Csakhogya:

A „franciaországi occitan” kategóriája mentén kialakulhatnak például olyan szcénák, amilyen egy Dél-Franciaországban megrendezett tudományos konferencián került bemutatásra, ahol a konferenciát vendégül látó egyetem dékánja, akit mint szakmabélit a szokásoknak megfelelően a tanácskozás elnökévé választottak, elnöki megnyitóját occitan nyelven tartotta, kijelentvén: „Az itt élő nemzetnek ez a nyelve”. Amíg a tolmácsolatlan incidens zajlott, volt időnk gondolkozni rajta. Én például akkor arra gondoltam, hogy talán már nincs messze az idő, amikor majd a Nagy- és a Kiskunságban honos magyarok petícióban fogják bejelenteni: *visszakövetelik kun nyelvű, általánosabban kulturális identitásukat, amelytől Magyarországi Béla király erőszakos letelepítési politikával megfosztotta őket*. S akkor mindenféle, például politikai szerveződés képezhető lenne annak a különbségnek mentén, hogy magyar-e az ember vagy kun.

„Kunfajta nagyszemű legény” – ahogy Ady írja. Igenám, de ő a *Hortobágy poétájáról* írja ezt, s vélhető, hogy már a legelső jelző megválasztásával jelezni akarta, hogy markánsan magyar sorsról lesz szó itten. S ha így van, nem áll egyedül azok sorában, akik számára „kunfajta” annyit tesz, mint *markánsan magyarfajta*, mert például Illyés Gyulánál ilyesmi olvasható: „Tanulmányt kellett írnom a magyar nép fajtájáról vagy fajtáiról. Azzal kezdtem, hogy a kunok büszkén emlegetik, hogy ők kunok, sőt kiskunok, s ezzel valahogy azt akarják kifejezni, hogy ők aztán igazán magyarok ám, szemben mindazokkal, akiknek semmi ilyen eredetjelzőjük nincs. Ha valaki jásznak vagy besenyőnek vallja magát, én az előtt is lapítok, átengedve neki magyarságból az elsőséget; nekik, a későbbjöttöknek, a beolvadtaknak...” S igazán *horribile dictu*, hogy Illyés ezután még ezt írja:

„Ha a magyarországi zsidóság sorsa úgy alakult volna, mint apáink az emancipációkor vélték, akkor tán ötszáz év múlva a magyar előtt a zsidó jelző is ilyen melldüllesztő, magyarnál is magyarabb értelmet kap.”<sup>70</sup>

Úgyhogy olyasformán látszik, hogy az identitást adminisztráló eljárás hagyományossága sem teremt igazán megbízható, szolid alapot a társadalomnak sem kutatásához, sem igazgatásához.

\*

Így aztán tényleg nem marad más, mint etnikai kritériumok mentén nyilvántartani társadalmi különbségeinket és azonosságunkat. Esetleg akármilyen egyéb biopolitikai tényező mentén. Mert az azért mégiscsak más: ha valamilyen kétségbevonhatatlan alapunk van arra, hogy a társadalmi univerzumot – akár az elmélet, akár a gyakorlat számára – elrendezzük.

Megjegyzem, ugyanez a logika működött azokban is, akik ezt az univerzumot az osztályok kategóriáiban véltük elrendezhetni: a gazdasági érdek is olyan kétségbevonhatatlan hatótényezőnek tetszett, összevetve azzal, amit az angol nyelv így jelöl meg: *fancy*, a magyar nyelvnek pedig csak sok szava van rá, hogy e szociálpszichológiailag is hatni tudó tényezőnek a jelentését visszaadja: képzelet, fantázia, képzelőerő, látomás, elképzelés, képzelődés, elmeszülemény, szeszély, kedv, ízlés, gusztus, tetszés, vesszőparipa.

Erről eszembe jut egy rövid szöveg, amely a pszichológiatörténet folklórjából való – már nem is lehet tudni, hogy ki is volt a pszichológia jelesei közül, aki először illusztrálta általa, miképpen támadt gyakorta az az evidenciánk, hogy társadalmi univerzumunk hatótényezői közül az egyiket kétségbevonhatatlan valóságáá kitünteti a többivel szemben, amely csak *fancy*:

„Nézz meg ezt a kést, uram. Az angol azt mondja rá: „knife”, a francia meg: „couteau”; az orosz úgy véli, „nozs”, a német szerint meg „messer” – az istennek sem tudnak megegyezni. Pedig milyen egyszerű: világosan belátható, hogy egyiknek sincs igaza. Mert mit mondunk, mi, magyarok a késre? Hogy „kés”. S ha elfogulatlanul tekintjük a kérdést: mi más lenne valójában egy kés, mint: „kés”? ”

Tényleg: mi más lenne egy kés, mint: „kés”? És mi más lenne, amiben egy etnikum konszenzust alakíthat ki az őt megjelenítő egységekben, bárki mással bármi más közösségük legyen is, mint az, hogy ez utóbbiak bármelyikével szemben az etnikumot kitünteti, hogy igazi alapot nyújt az emberek azonosításához?

\*

Csak nem azt akarja sugallni az előbbi gondolatmenet, hogy az emberek azonosításához egyáltalán nem találhatunk szilárd alapot, mert semmivel sem nyújt szilárdabb alapot, ha aszerint adminisztrálják, hogy például olasz-e vagy orosz, mint ha aszerint tennék, hogy, mondjuk, szocialista-e vagy fasiszta? Holott például ismerünk esetet, amikor valaki *olasz szocialistából olasz fasiszta* lett, de azt nem tudta volna megtenni Mussolini, hogy *olasz szocialistából orosz szocialista* váljék belőle.

Viszont azt sem, hogy vércsoportot váltson. S ha igaznak bizonyulna is az újsághír, amely szerint az Egyesült Államokban állítólag már létesült olyan választási párt, amely vércsoport szerint azonosítható polgárok szavazataira tart igényt s ezeknek ígér politikai képviselést, ez legalábbis tipikusnak még nem tekinthető. Holott vércsoport alapján nem kevésbé, mint etnikai csoport alapján megállapíthatók például kisebbségek, hiszen míg A-csoportba Magyarországon az emberek 38%-a, addig B-csoportba mindössze 10%-a tartozik. Ha mármost lenne, aki ennek ellenére amellet van, hogy a politika világában az emberek ne vércsoportok mentén azonosítsák magukat és egymást, hanem aszerint, hogy liberális, szocialista, nemzeti vagy transzcendens (például keresztényi<sup>71</sup>) értékrenden alapul-e az a politikai ideológia, amely felé valaki

<sup>70</sup> *Magyarok* [1939]; 1938. aug. 14-i naplójegyzet.

<sup>71</sup> E két utóbbit nem győzöm sajnálni, hogy nemcsak mai híveik, de szocialista és liberális ellenfeleik is egynek veszik. Holott elég csak a II. János-Pál magyarországi látogatásakor

orientálódik, akkor én azért lecsatlakoznék hozzá. S pontosan ugyanazon logika mentén, mint amelynek szemszögéből azzal is egyetérték, aki etnikai csoportokkal szemben részesíti előnyben az ilyen politikai-ideológiai kategóriákat.

Ha egyszer az etnikai referenciának *nincs meg* az a fölénye, ami miatt választottuk volna: hogy kétségbevonhatatlan alapot nyújtana a társadalmi univerzum elrendezéséhez. Mert hiszen az elrendezéshez nem elég, ha annyit tudok kétségbevonhatatlanul megállapítani valakiről, hogy kun vagy hogy zsidó – egyszersmind azt is egyértelműen kellene tudni megállapítani, hogy ezáltal más-e az illető, mint aki magyar, vagy épp ellenkezőleg. Ezt pedig – láttuk – csak akkor lehet eldönteni, ha már eleve el van döntve egy olyan konszenzus által, amelynek a határai ott húzódnak, ahol a kérdéses etnikai csoport elválik a magyaroktól, illetve, ellenkezőleg, különbség nélkül osztozik benne minden magyar: az előbbi esetben a másságot, az utóbbiban pedig az azonosságot a konszenzussal vallott öndefiníció látszólag megállapítja, valójában azonban esetleg teremti.

Mert akár olyan súlyosnak tekinthető kritérium mentén alakul ki két csoport, mint az etnikai, akár a legcsekélyebb fontosságú dimenzió mentén<sup>72</sup> alakítják ki, mindig van, amiben e csoportok *különböznek*, s van, amiben *hasonlítanak*, így arra is van alap, hogy határukat számon tartsák, meg arra is, hogy ne vegyenek tudomást róla.

Tegyük fel mármost, hogy egyetértés alakul ki a két csoport között arra nézve, hogy hasonlóságukat tartsák súlyosabbnak – ettől a pillanattól fogva *eggyel több okuk lesz, hogy így gondolják, mint volt, mielőtt erre nézve az egyetértés kialakult közöttük*.

Tegyük fel ezzel szemben, hogy a teljes egyetértés a tekintetben áll elő két csoport között, hogy identitásukban az a meghatározó, ami megkülönbözteti őket – ebben az esetben *kevesebb alap marad e konszenzusra, mint ha nem jött volna létre*.

Igazán pedig a határt a két csoport között semmi sem tudja olyan markánsan megvonni, mint ha egyikük tagjai között arra nézve áll fenn az egyetértés, hogy ilyen határ nincs is, míg másikukban azt a konszenzust, hogy igenis van, csak erősíti a mindennapos tapasztalat az erre nézve folyó vitáról.

Ez utóbbi játék úgy is előállhat, hogy egy etnikai kisebbség „fedezze fel” a szakadékot maga és egy etnikai többség között, amely utóbbi azzal, hogy ismételt manőverekkel próbálja e szakadék létét „letagadni”, csak egyre markánsabbá teszi, mennyire áthidalhatatlan az. De előállhat úgy is, hogy a többség „jön rá” arra (vagy: a többségre „jön rá” az), hogy a kisebbség *más*, s a kisebbség minden manővere, amellyel asszimilálódni próbál, csak újabb meg újabb tünetét szolgáltatja ennek a másságnak.

Ahhoz, hogy társadalmi azonosságunk körül e paradox játékok<sup>73</sup> valamelyike kibontakozzék, mondom, nem szükséges, hogy a két csoport olyan súlyosnak tekinthető dimenzió mentén játssza azt, mint amilyen az etnikai. Pontosan ugyanilyen szerkezetű végzetes játékokba bonyolódhat például két veronai család, amelyek között pedig a viszony és a viszály lényegét

---

elhangzott beszédek tartomelemezni, hogy kitessek az eltérés a házigazdák nacionalizmusa és a vendég egyfajta „internacionalizmusa” között. Hogy pedig a nacionalizmus ismét felmutassa a maga XIX. században még megvolt ateizmusát vagy legalábbis agnoszticizmusát, erre sem kell majd soká várni a jelenlegi ciklus merőben új szövetségi és szövetségbontási rendjében.

<sup>72</sup> Tajfel klasszikussá vált kísérletben vizsgálta meg a kérdést, hogy mi az a minimális feltétel, amely már akképpen túlozható el, hogy az ember magát egy szociális kategóriára vonatkoztatva identifikálja és megkülönböztesse a „saját” csoportját és egy „idegen” csoportot. Azt találta, hogy ez a fejlemény már olyankor is bekövetkezik, ha a két csoportot olyan csekély fontosságú dimenzió mentén alakítják ki, mint hogy egy teszt manipulált eredményének „tanúsága” szerint két olyan festő — Klee és Kandinszkij — közül, akiknek korábban a nevét sem hallotta, melyiknek az állítólagos festményeit részesíti előnyben maga a kísérleti személy, és melyiket mások, akiknek ő mindvégig csak monogramját ismeri.

<sup>73</sup> A társadalmi azonosság paradoxonjairól részletesebben lásd szerző „...elvelyültem és kiváltam”: *Társadalomlélektani esszé az identitásról* című monográfiáját (T-Twins Kiadó. Bp., 1993).

hiánytalanul fogalmazza meg Capulet Julia, amikor ezt mondja gondolatban Montague Romeónak: „Csak neved ellenségem, nem magad.”

\*

Mert azt, hogy egy társadalmi univerzumban milyen történet zajlik, valószínűleg a *forma* határozza meg, amelybe a történelem elrendezi a maga játékának szereplőit, nem pedig az *anyag*, amely ezeket a formákat hordozza.

Úgyhogy a társadalom pótlólagos kockázat vállalása nélkül engedheti meg magának azt a luxust, hogy amikor a játék politikai, akkor az anyag is hadd legyen az: ne „magyarok”, „zsidók”, „kunok” és „occitanok” legyenek a szereplői, hanem „szociáldemokraták”, „kereszténydemokraták”, „szabad demokraták” és „magyar demokraták”.

### **Tézisek a szociális identitás kimunkálásáról**

- 1., A szociális identitás az *egyének társadalmi minősége*, ám nem e szociológiai minőségek adott halmaza, hanem ezeknek olyan pszichológiai kimunkálása, amely a legfontosabbnak ítélt dimenzióik mentén megy végbe.
- 2., A kimunkálás nem *tulajdonságok anyagán* történik, hanem hordozóik közötti *viszonyok formáján*, és csak logikai következményeinél fogva, másodlagosan érint tulajdonságokat.
- 3., A szociális identitás kimunkálásának legmarkánsabb eljárása a *szociális kategorizáció*: többé-kevésbé fennálló, felemás viszonyok némelyikének kategorikus *eltúlzása* másoknak éppolyan kategorikus *eljelentéktelenítése* mellett.
- 4., A szociális kategorizáció aktusaival párhuzamosan és egyidejűleg *kategorizációs jelölők* formálódnak azoknak az egyedeknek a pszichikus és szomatikus megnyilvánulásaiból, akik e megnyilvánulások viszonyainak kezelésével hangsúlyt adnak a maguk kategorikussá formálendő viszonyának.
- 5., Azok, akik azonos szociális kategóriához sorolják magukat és egymást, eltúlozzák a közelséget, azok pedig, akik különbözőhöz, a távolságot, amelyet egymáshoz képest beállítani törekszenek.
- 6., Az **5. tétel**ben foglalt tendencia jellegzetesen valósul meg a *territoriális magatartásban*: amikor egy szociális kategória tagjai kiválnak a populációból, a környező léttérből kijelölnek egy területet, amelytől legfeljebb meghatározott távolságra távolodhatnak el, s amelyet a kategóriához nem tartozók legfeljebb meghatározott távolságra közelíthetnek meg.
- 7., Meghatározott kategóriához tartozó egyedet meghatározott teljesítményre különlegesen *diszponálttá*, ill. *indisziponálttá* teheti, ha szociális kategóriájának megfelelő, ill. ha ennek meg nem felelő territóriumon tartózkodik.
- 8., A szociális kategorizációnak, a szignalizációs, valamint a territoriális viselkedések, továbbá meghatározott működésre való diszponálttá, ill. indisziponálttá tevésnek nem a meglelte ad sajátyszerűséget az emberi létnek állati előzményeivel szemben, hanem struktúrájuknak az a specifikuma, hogy nincs genetikailag előre programozva.
- 9., Az embernél a „territóriumot” genetikai program helyett olyan törvények rendelik különböző szociális kategóriákhoz, amelyeket éppúgy az ember állít elő a történelem során, mint a tulajdonba vett tárgyakat, amelyekre vonatkoznak.

10., Eközben bármi, ami a társadalom mindennapi életében vagy nagy történelmi váltásai során összeköthet egymással embereket, és bármi, ami elválaszthatja őket egymástól, válhat olyan dimenzióvá, amelynek mentén szociális kategóriákat alakítanak ki.

## 2.3. A gazdasági identitás feldolgozása – az identitás gazdasági feldolgozása

### 2.3.1. A gazdasági magatartás paradoxonjai.

A harmincas évek elején egy ipari vállalatnál pszichológiai vizsgálatot végeztek annak megállapítására, melyek azok a tényezők, amelyek hatására a vállalat munkásnői fokozták termelékenységüket (E. Mayo, 1933).

Társadalomtudományi vizsgálatot végző tudósok, s kiváltképp ha – mint ebben a vizsgálatban is történt – a természettudományban szokásos *kísérlet* módszerét alkalmazzák, hajlamosak a természettudományt abban is utánozni, hogy a vizsgált folyamatban részt vevő dolgok vagy személyek *tulajdonságaira* figyelnek. Egy kísérletet persze nem lehet egy egész népességen lefolytatni, így, annak rendje és módja szerint, egy *csoportját kiválasztották* olyan munkásnőknek, akikről nyilvánvaló volt, hogy tulajdonságaikra nézve olyanok, mint a többiek, s a vállalat felső vezetésének mindvégig *változatlan érdeklődése* mellett vizsgálták, hogyan alakul a munkakedvük, amikor sorra megváltoztatják a munkafeltételeket. A kísérlet mármint azt a meglepő eredményt adta, hogy akár növelték, akár csökkentették a munkahely megvilágítását; akár az egész terem központi megvilágítására tértek át, akár a munkapad helyi megvilágítására; akár emelték a helyiség hőmérsékletét, akár csökkentették; akár többet, akár kevesebbet szellőztettek; akár többször tartottak rövidebb szünetet, akár ritkábban hosszabbat – a hatás újra meg újra a munkateljesítmény javulása volt.

Az derült ki, hogy hiába volt, hogy a munkásnőket úgy választották ki, hogy *tulajdonságaikra nézve* semmiben se különbözzenek a vállalat többi munkásnőjétől, *viszonyaikra nézve* éppen ebben különböztek: hogy kiválasztották őket. S hiába változtatták a környezeti tényezők tulajdonságait, hogy ezek hatására változzanak a kísérleti személyek munkavégző diszpozícióját jellemző tulajdonságok, az a viszonyuk egyetlen pillanatra sem változott meg, hogy a vezetés érdeklődése rájuk irányult. A vizsgálat tulajdonképpen azt állapította meg, hogy például az emberek készenléte arra, hogy jó teljesítményt nyújtsanak a munkájukban, nem annyira a csoportot körülvevő dolgok, de nem is a csoportot alkotó személyek tulajdonságaitól függ.

**Ismét a tulajdonság és a viszony**

Kulcstényezőnek az bizonyult, hogy *a kísérlet céljaira kiválasztott csoport reakcióját az egyes változtatásokra a vállalat egész vezetése változatlan érdeklődéssel figyelte*. Márpedig azt a viszonyt, hogy *megkülönböztető érdeklődésnek vagyok tartósan kitéve*, nem sorolhatom sem a környezeti tényezők közé, sem olyanak nem vehetem, amely rajtam magamon lenne adva.

## Paradox következmények a munkavállalónál

Ha e vállalati terepkísérletben a külső dologi munkafeltételek egyikéről lett volna szó, akkor a vezetés ennek meglétét bizonyára biztosítani tudta volna, mihelyt kielégül érdeklődése az iránt, hogy mi is a termelékenység szempontjából kulcsfontosságú munkafeltétel. Ezzel szemben az a helyzet, hogy mihelyt ez az érdeklődés kielégül, ezáltal meg is szűnik, holott éppen *ez* a keresett feltétel. Ugyanígy, miután a kísérlet a személyek kiválasztott szűk körén kimutatta a termelékenység növekedésének a feltételét, már csak ráfordítás és hatékony technológia kérdése lett volna a termelőegység minden dolgozójánál kialakítani a kérdéses tulajdonságot. Ezzel szemben be kell látni, hogy ha azt a viszonyt, amelyről kitűnt, hogy kulcsfeltétele a vizsgált fejleménynek – hogy valaki *megkülönböztetett* érdeklődés tárgya – az igazgatás *megkülönböztetés nélkül* minden dolgozó számára biztosítaná, akkor többé egyiküknek sem határozhatná meg termelési diszpozícióját ez a hasznot hajtó tényező.

## Paradox következmények a vállalkozónál

A gazdaságpszichológiai struktúra elemzése nemcsak a munkavállaló oldalán mutat ki ilyen paradox képleteket, hanem a vállalkozó oldalán is. A vállalkozó szellem az a diszpozíció, hogy az embernek *előzetes utasítás nélkül támadjon ötlete, méghozzá olyan, amely kiválasztja őt a többiek közül*: ha sikert arat, előnyösen, ha kudarcot szenved, hátrányosan. A rendszerváltás óta egyre szaporodnak a kelet- és a kelet-közép-európai térségben a *menedzserképző* intézmények, amelyek – kimondva vagy hallgatólagosan – azt ígérik, hogy legalábbis hozzásegítik az embert, hogy kiképeződjék benne az a diszpozíció, hogy *spontán* módon *originális* ötlete támadjon. Könnyű mármost belátni, hogy minél szervezettebben halad egy tanintézetben személyek spontaneitásának előállítása, annál *kevésbé* állhat elő e képzési folyamatban spontaneitás; s éppígy azt is, hogy minél nagyobb a kibocsátó kapacitása egy olyan oktatási-nevelési intézménynek, amely személyek originalitását állítaná elő, annál *kevésbé* állhat elő benne originalitás.

A vállalkozó szellem előállításának ezt a paradoxonját, mint majd látni fogjuk, különösen erőteljesen mutatják a totális államok, amelyek termeléselvű beállítódása markánsan igényli a vállalkozó szellemet, miközben a totális államnak nincs is veszélyesebb ellensége, mint az az állampolgár, akinek spontán és egyéni gondolatai támadnak. Ezért a totális állam olyan személy vállalkozó szellemét igényli, akinek *akkor és ott támadna előzetes utasítások nélkül ötlete, amikor és ahol ezt technikai utasítások előírják neki, s aki egyéni ötletével beilleszkedik hasonló egyéni ötleteket hordozók tömegébe.*<sup>74</sup>

A viszony paradoxonja és más különlegessége távolról sem meríti ki a gazdasági identitás azon megnyilvánulásainak körét, amelyek eltérítik a gazdasági magatartást a *homo oeconomicus* gazdasági döntésének elméletileg kiszámítható ésszerűségi szempontjaitól. A szociális identitás feldolgozásának az előzőekben (a **2.1.** fejezetben) sorra vett valamennyi tényezője –

a territóriumelhatárolódása egy lélettéren belül;

a szociális kategória kitagolódása egy populáción belül;

<sup>74</sup> Packard (1964) idéz a *Nation's Business* egy közvélemény-kutatásának eredményeiből, amely a menedzserek iránt támasztott új kíváncsiságokat vizsgálta, és megállapította, hogy a „new claim number one”: *Legyenek alkotóképes konformisták!* (Magyarul a könyv részleteit lásd Packard, 1971.)

a viszonyokat eltúlzó feldolgozás, amely a társadalmi azonosság jelölőjévé teheti mindazt, amit csak tesz, mond, gondol vagy érez maga az ember, illetve amit produkál a teste;

a felhangolás, amint előmozdít, és a tabu, amint fékez pszichikus vagy szomatikus megnyilvánulást

– a maga emberi sajátosságában véve, mindez részt vesz abban az összhatásban, amely *egyének, csoportok, államok és államcsoportok gazdasági magatartását eltérítheti a gazdaságilag ésszerűtől*. A teljesítménynek, a megnyilvánulásnak a sorsát az ésszerűség szempontja mellett a szociális identitás is motiválja: azért is lesz, hogy meghatározott teljesítményt produkálok vagy hogy meghatározott megnyilvánulást kerülök, hogy ezáltal felmutassam a számomra kívánatos identitást, illetve hogy ne engedjem megmutatkozni az olyant, amely számomra nem kívánatos. Kívánatosság pedig meghatározott szociális identitást valamely másikkal szemben az tesz számomra, hogy meghatározott teljesítmény produkálásának a technikai feltételeken túlmenően még az a szociális feltétele is van, hogy *alanyává csak meghatározott társadalmi azonosság hordozója válhat*, míg azok, akiknek más a szociális identitásuk, akik ezt más szociális kategóriához tartozva nyerik el, azok számára ez a tevékenység: tabu.

**A gazdasági magatartás eltérítése a gazdaságilag ésszerűtől**

### 2.3.2.1. Diszpozíció és indiszpozíció

A tabu, illetve komplementere, a járandóság<sup>75</sup> annak függvényében teszi az embert indiszponálttá, illetve felhangolttá valamely tevékenységre, vajon az a tárgy, amellyel a kérdéses tevékenységet folytatná, hozzá van-e rendelve tulajdonaként vagy sem ahhoz a szociális kategóriához, amelynek tekintetében a személy a maga szociális identitását számon tartja.

A tabut a SEASz összefüggésében vizsgáltuk mint azt a tényezőt, amely a cél, az akadály és az eszköz után bekapcsolódik azok közé a faktorok közé, amelyek a tevékenység Lewin (1972) által vizsgált strukturáját meghatározzák. Maga Lewin a tabut együtt kezeli az akadállyal: az ember szabad mozgásterét, írja, „hozzáférhetetlen tevékenységek tartományai határolják, például lelőni az [ember] ellenségét, avagy szociális vagy szellemi képességeit meghaladó tevékenységet végezni” (281. old.). 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 egyáltalán *kitűzzük*.

Fontos látni, hogy amíg csak a cél megvalósítását korlátozó tilalmakkal és nyomatékul hozzájuk rendelt szankciókkal van dolgunk, addig nincs szó igazán

**Tabu vagy szociotechnikai akadály?**

<sup>75</sup> A *tabunak* kiegészítője a Baudrillard-féle társadalmi *járandóság*: 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 is, hogy a tárgyra mint technikai szerszámmra szüksége volna, pusztán azért, mert társadalmi pozíciójánál fogva az a tárgy neki jár.

taburól, csak az akadálnak egy szociotechnikai válfajáról, amely csellel éppúgy megkerülhető, erővel éppúgy leküzdhető, mint a többi technikai akadály, miközben itt is létezik szerszám (például a hatóság korrump közegének elnézését megvásároló pénzösszeg), mely az erőt az ész cselével válthatja fel. A tabu ezzel szemben belső tilalom, mely a szándéokra vonatkozik és amelyet nem lehet büntetlenül sem erőszakkal, sem ravaszsággal legyőzni.

### A tabu a kívánságra vonatkozik

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 ilyen irányú esetleges tudattalan vágy nem érlelődhet cél kitűzésében tudatosuló kívánsággá. Másfelől amikor például a Dürrenmatt által megírt<sup>76</sup> Güllen polgárai rászánják magukat, hogy költsék a még meg sem szerzett, de egy gyilkosság béreként megígért pénzt, akkor e szándékkal a bérnyilkosságot tiltó tabu már elvesztette érvényét, még mielőtt a tettet ténylegesen elkövetnék.

### Amikor a cél már ki van tűzve, de még nincs megvalósítva

Lewin elmélete, láttuk, a specifikusan emberi alapszükséglet 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 céllá, akadállyá, illetve szerszámmá minősíti és arra mozgósít, hogy a tevékenység közöttük a cél felé haladjon.

A SEASZ hipotézise azonban ezen a Lewin-féle kvázi-szükségleten kívül számol annak a másikkal a belső feszültségével is, amely akkor áll fenn, amikor az ember *a régi célját már megvalósította, de új célt még nem tűzött ki*. Ez utóbbi összefüggésnek a kezelésére éppen az ad módot, hogy az akadálytól elkülönítve tartja számon a tabut mint azt a tényezőt, amely ez utóbbi feszültséget provokálja.

### A régi tabu az új termékre kétértelműen vonatkozik

Az alább következő, maximálisan sematizált modell nem tart igényt arra, hogy bemutathatná, 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.

### 160 dollár vagy 130 dollár?

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 hosszabban 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 járandósága<sup>77</sup> 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 arányait fejezi ki, hogy

<sup>76</sup> *Az öreg hölgy látogatása* című színművében (vö. jelen könyv „Az öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája” c. alfejezetével).

<sup>77</sup> A tabu és a társadalmi járandóság viszonyáról lásd a 75. jegyzetet.

a vállalkozónak nyolcszor több jár, mint közülük bárkinek, amely arány az új feltételek mellett akkor áll be, ha a négyük, fejenként nem egészen 17 dolláros bérén felül fennmaradó valamivel 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 visszafordítsák; vagy pedig olyant, hogy a változást, minthogy jó irányú, tevékenyen előre vigyék. Mitől függ mármost, hogy valaki a kirajzolódó változás akadályozását vagy előmozdítását tűzi-e célul maga elé?

Erre a kérdésre magától kínálkozik az az evidens válasz, mely szerint e tekintetben az emberek érdekei a meghatározóak. Amihez olyan nézőpontból, melynek képviselői számon tartották álláspontjuk összefüggéseit Marx gazdaságméletével 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 azt prognosztizálná, 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 beláthatónak tűnik:

Ha a fennálló viszonyok az alkalmazott munkások számára saját bérüknek csak nyolcszorosát helyeznék tabu alá, a megindult változás viszont azt prognosztizálná, hogy a tőkés vállalkozó a maga így számítható jövedelmét az ő 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, 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 dobní olyan kiharcolt privilégiumokat, mint az acélipari és a hajóipari munkásoké).

Az itt 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.

**Változás visszafordítása vagy előrevitele?**

**A munkás és a tőkés érdekeltisége, ill, ellenérdekeltisége**

**Ugyanazon ideológia ⇒ ellenkező érdekeltség**

## A mindennapi életciklusok és a nagy történelmi váltás

Mindenesetre itt a specifikusan emberi tevékenység világában vagyunk. Erről a tevékenységről, amely a társadalom mindennapi életciklusait és nagy történelmi váltásait kapcsolja össze egymással, állapíthattuk meg fentebb, hogy attól függően van rá felhangolva vagy benne gátolva az ember, hogy milyen a tulajdonkezelése annak a tárgynak, amellyel a kérdéses tevékenységet folytatná, annak a szociális kategóriának a szempontjából, amelynek mentén a személy a maga szociális identitását számon tartja.

## Tulajdon: nem tárgy, hanem alany

Így a *tulajdonviszonyokkal* kapcsolatosan el kell osztatni egy közkeletű félreértést, amely gazdaságpszichológiai megfontolásainkat megannyiszor téves irányba térítheti: mintha arról lenne szó, hogy az előnyös tulajdonviszony azzal az előnnyel jár számomra, hogy biztosítja (míg a hátrányos tulajdonviszony nem biztosítja) a tevékenységem számára azt a *tárgyat*, amelyen vagy amelynek révén végbemehet. Valójában a kedvező tulajdonviszony sokkal inkább az *alanyt* biztosítja a tevékenység számára azáltal, hogy kategorikusan elválasztja egymástól az(oka)t, aki(ke)t diszponáltta, illetve azokat, akiket indiszponáltta tesz a kérdéses tevékenységhez.<sup>78</sup>

## Coase a tulajdonról

Coase úgy fogalmaz, hogy „a termelési tényező fogalmának meghatározása hibás. Ezen általában olyan fizikai egységet értenek (pl. egy hektár földet, egy tonna műtrágyát), melyet az üzletember megszerez és használ – ahelyett, hogy ezt bizonyos (fizikai) cselekmények megvalósítására szolgáló jognak tekintenék. Bár azt szoktuk mondani, hogy az embereknek földjük van, és azt termelési tényezőként használják, *a földtulajdonos valójában a cselekvések meghatározott körének véghezvitelére szolgáló jogosultságok birtokosa*. Egy földtulajdonos jogai nem korlátlanok. Még arra sincs mindig lehetőség, hogy földjének talaját, például annak kiásása útján, máshová áthelyezze. És ha van is módja, hogy egyeseket kizárjon az „ő földjének” használatából, az már nem biztos, hogy ugyanezt másokkal is megteheti. Lehetnek például olyanok, akiknek joguk van arra, hogy átjárjanak a területen. Lehetséges továbbá, hogy valaki felépíthet bizonyos épületet, termelhet bizonyos terményt, vagy használhat egyfajta csatornarendszert a földjén – de előfordulhat az is, hogy erre nincs joga. Ez nem egyszerűen az állami szabályozás következménye; *előadódhat a szokásjog, sőt valójában bármilyen más jogrendszer alapján is*.”<sup>79</sup>

Ez utóbbi történik olyankor, amikor a területiális magatartásból az embernél fennmaradó tabu az, ami szabályoz: olyasmi, aminek megszegéséért a büntetés nem az, hogy valamilyen hatóság elrendeli, hogy testünkön vagy jószágunkon keresztül fizikai károsodást szenvedjünk, hanem az, hogy szociális kategóriánkból átkerülünk valamilyen másikba, hogy elveszítjük szociális identitásunkat.

<sup>78</sup> Túlmegy a gazdaságpszichológián, ám a gazdaságpszichológia által kikövezett úton megy túl rajta az a kérdés, vajon az ilyen teljesítmény mögött megmutatható-e valamilyen mechanizmus, amelynek működéseként a teljesítmény leírható volna.

A pszichológia az általa vizsgált lelki működések mechanizmusa gyanánt a *központi idegrendszert* tartja számon. A problémát mármost az okozza, hogy ez meghatározott *egyed szervezetén belül* található, a gazdaságpszichológia pedig olyan teljesítményeket vizsgál, amelyek *több egyén közötti tranzakcióként* állnak elő.

Hogy mindennek előtt ennek a problémának a határán hogyan áll elő a már többször említett **módszertani individualizmus**, és hogy milyen lehetőségeket kínál a probléma megoldására a gazdaságpszichológia, erről lásd Garai, 1993 és 1996a.

<sup>79</sup> Coase, 1984; 240. oldal. (Az eredeti szöveg alapján javított fordítás; kiem. tőlem – G. L.)

### 2.3.2.2. Identifikáció és diszpozíció

Ezzel kapcsolatos a tulajdonkezelésnek egy további emberi sajátosságát (vö. a 2.1.3. fejezettel): a tulajdon a maga diszponáló, illetve indiszponáló hatását interakcióban fejti ki, s ezért nem csak azt teszi meghatározott *tevékenység alanyává*, akinek tulajdonában van e tevékenység eszköze, szemben azzal, akinek nincs; hanem ez utóbbiak közül is diszponálttá teszi valamely komplementer tevékenységre azokat, akiket a tulajdon birtokosával való interakció ha nem is alanyává tesz, de meghatározott *tevékenység közegének* iktat be, szemben azokkal, akiket ilyen komplementer tevékenységre is indiszponálttá tesz a negatív tény, hogy nem nyerték el ilyen beiktatásban azt az identitást, amely a közreműködésben való hatásérvényesítésnek a feltétele.

Max Weber (1967; 79. old.) két olyan kategóriát említ, amely a modern társadalomban úgy működik közre, hogy tulajdonilag el van választva az eszközöktől, amelyeket az ő szaktudásának kell működtetnie: a hivatalnokok és a munkások kategóriáját.<sup>80</sup>

Weber ugyanolyan fontosnak tartotta az előbbi, mint Marx az utóbbi kategóriára nézve azt a szerveződést, amely összehozza egymással az eszközt és a vele nem rendelkező, de őt működtetni egyedül képes emberi potenciált.

**Weber a bürokráciáról,  
és Marx a munkásságról**

Weber szerint a bürokrácia „minden tapasztalat tanúsága szerint... az eredmények kiszámíthatóságában mind az [eszközöket tulajdonló] 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 nélkülözhetlenné tesz a javak [használatában] alkalmazott modern technika” (78-79. old.).

A munkások esetében is az eszközök használatában alkalmazott modern technika az, amivel Marx összefüggésbe hozhatja tömeges megjelenésüket a modernizálódó világban. Akkor is, amikor ez a technika feleslegessé teszi, hogy az eszközök kezelőjének bármilyen szaktudása legyen, meg akkor is, amikor a továbbiakban ugyanez követeli meg a kezelő egyre növekvő szaktudását.<sup>81</sup>

A továbbiakra nézve már derekasan különbözik egymástól a munkásnak és a hivatalnoknak a működése. Mindkettő csak akkor diszponált ugyan a tevékenységre, ha ennek eszközével való együttműködésbe beiktatja őt az eszköz tulajdonosa s mindkettő csak ez utóbbinak mint a tevékenység alanyának akarátát viszi át a *tevékenység tárgyára*. Ám hogy ez milyen mértékben és milyen módon sikerül, ez a munkás esetében általában nem függ semmi mástól, mint a *folyamatban részt vevő tényezők technikai tulajdonságaitól*, míg a hivatalnok esetében a *technikai tulajdonságok között fellépő hatást a tényezők szociális identitása közvetíti*.

A különbség itt nem a munkás, illetve a hivatalnok szociológiai státusával, hanem azzal függ össze, hogy a munkás és az általa mozgatott eszköz hatását valamilyen *dolog* szenved el, míg a hivatalnok és az általa működésbe hozott eszköz hatását valamilyen *személy*. A dologgal ellentétben egy személy esetleg

**Dolog-e vagy személy,  
aki a hatást elszenved?**

<sup>80</sup> Weber, 1967; 79. oldal.

<sup>81</sup> Lásd erre nézve pl. Marx, 1972, II. 161. oldal. Vö. továbbá az itt mondottakat jelen könyv szerzőjének elméletével a modernizáció két szakaszáról (Garai, 1995, I. kötet).

attól függően lesz diszponálttá, ill. indiszponálttá egy hatás elszenvedésére, hogy az, aki a hatást őreá gyakorolni kívánja, be van-e iktatva a hivatalba, amely e hatás forrása.

Így írható le például az olyan hatás, amelyet az a férfi gyakorolna, aki a szobájába belépő s őt életében először látó nőt felszólítaná, hogy vetközzön le: a nő diszponáltságát arra, hogy a felszólításnak engedelmeskedjen, figyelemre méltóan növeli, ha a szoba az egészségügyi intézményrendszer territóriumához tartozik, a benne ülő férfinak pedig az általa viselt fehér köpeny is jelöli szociális identitását, amelyet annak folytán visel, hogy ebbe az intézményrendszerbe orvosként van beiktatva.

Amikor a tevékenység tárgya személy, olyankor nemcsak a reá ható másik személy, de a reá ható dolog hatását is az egyes tényezők szociális identitása közvetíti.

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.

**Amit a műszer érzékel a szervezetemben – és amit én magam**

Egy klasszikus laboratóriumi vizsgálatban (Schachter, 1964) 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”, figyelemre méltó különbség volt megállapítható a között, amit vizsgálati műszerek az ő szervezetükben is érzékelhettek, és a között, 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 kavarg, 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 rossz érzés helyett valamilyen más élményhez jutniuk.

**Dühkitörés vagy mámoros jókedv**

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 előttük éppen melyik szerepet játszott a társuk. Mindennek értelmezéséhez fontos tekintetbe venni, hogy a különböző változatokban megfigyelt különböző hatásokat – egyaránt az adrenalin okozta: azoknál, akiknek „vitamin” gyanánt desztillált vizet fecskendeztek be, a mondott kiegészítő feltételek önmagukban nem állították elő a nekik megfigeltetett hatást.

A szociális identitást, amely közvetíti a személy által elszenvedett hatást, persze, nem mindig kell ilyen mesterséges procedúrákban beiktatni. Természetes világunkban a közvetítő identitás szerves módon képződik a közösség története

és a személynek ebbe beépülő élettörténete során, úgy, ahogyan azt fentebb – a 41–43. oldalon – láttuk, és mint ilyen közvetíti a fellépő hatást, amelyet valamilyen személyre egy másik személy vagy egy dolog gyakorol.

A személy szervezetébe bekerült sertéshúsnak a hatását éppúgy ennek az anyagnak a vegyi és a szervezetnek az élettani tulajdonságai határozzák meg, mint azt fentebb az adrenalin esetében láttuk. Ezek a tulajdonságok kölcsönösen alkalmassá teszik a kérdéses szerves anyagot, hogy előmozdítsa az egyedi emberi szervezet életének fenntartását. Azonban amennyiben a szóban forgó hatást nem az a *dolog* szenvedti el, ami az emberi egyed szervezete, hanem egy *személy* számára válik kérdésessé, hogy a másik dolog táplálék-e egyáltalán, ez attól függ, hogyan definiálja ezeket az egyes 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 technikai tulajdonságok közötti 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.

S éppígy mindennapos tapasztalat, hogy 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.

Az a mód, ahogyan a közvetítő szociális identitás a közösség története és a személynek ebbe beépülő élettörténete során szervesen képződik – és az a másik, ahogyan egy intézményi rendszerben a személy kinevezése, illetve leváltása során azon nyomban beiktatódik: *az identitásalakítás komplementer módjai*. Amikor a tevékenység tárgya személy, mindkettő részt vehet a hatás-gyakorlás közvetítésében. Az az identitás, amelyet a személy kinevezése iktat be, válik hatékonnyá a *bürokratikus* hatásgyakorolásban – az a másik pedig, amelynek forrása egy közösség története és a személynek ebbe beépülő élettörténete, alapozza meg a *karizmatikus* hatásérvényesítést a közösségben.

Weber (1967) a bürokratikus hatásérvényesítéssel nemcsak a karizmatikusát állítja szembe, hanem – sőt, nagyobb súllyal – a tradicionális jellegűt is. Erről az itt tárgyalt összefüggésben az állapítható meg, hogy a benne megnyilvánuló szociális identitásnak a forrása a közösség története, akárcsak a karizmatikus hatásérvényesítés esetében, s az egyén beiktatja a hatnitudásba, mint a bürokratikus formulában, azonban a beiktatás nem kinevezés útján történik, hanem olyan esemény révén, amely maga is része a történetnek: a személy beleszületik a szociális struktúra megfelelő pozíciójába, vagy helyére lép valakinek, aki meghalt.

Ezzel ellentétes módon kapcsolja össze a kétféle identitásalakítás eredményét – azét, amelyet a közösség történetébe beépült élettörténet végez, és azét, amelyet a hivatalba történő beiktatás – az a sajátos szerkezet, amellyel jelen könyv 5. fejezete (s különösen ennek **5.4.1.** része) foglalkozik, amikor a bolsevik típusú bürokratikus és karizmatikus hatásgyakorolásról szólva bemutatja a *kollektív karizmát* és azt a hozzá kapcsolódó nem kevésbé sajátos működést, ami a *karizmára való kinevezés*.

Amikor a tevékenység tárgya személy, akkor az általa elszenvedett hatást mindenképpen közvetíti az így vagy amúgy – történelmileg vagy beiktatás útján – elnyert szociális identitás, akár egy másik személy, akár egy dolog az, amely a hatást gyakorolja.

Dologról szólva furcsának tetszhetik ennek hivatali beiktatásáról beszélni. Márpedig így írható le pl. a *placebo-jelenség*. 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

**A vallásos ember és a teste**

**Az identitásalakítás komplementer módjai**

**A tradicionális hatásérvényesítés**

**A személyre gyakorolt hatás a szociális identitástól függ**

**A hatáskörbe beiktatott beiktat a hatáskörbe**

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 a szert „beiktatja a hatáskörébe”, maga olyan legyen, aki be van iktatva abba a hatáskörbe, hogy gyógyszer hatékonyságát megállapítsa: ugyanaz a gyógyszerre vonatkozó szöveg olyannak a szájából, aki nincs „kinevezve” orvosnak, esetleg teljesen hatástalan maradhat.

A dolog személyre gyakorolt hatásának akkor válik különösen fontos közvetítőjévé a szociális identitás, amikor **információhordozó** dolog hatásáról van szó.

### Eleven embercomb vagy tizenegy borostyánfésű?

Már a legegyszerűbb szöveg hatásmechanizmusába is belép ez a közvetítő, amely lényegbe vágó módon meghatározhatja a jelentést. Az angol nyelvnek meglehetősen elnéző kezelésére vall ugyan Karinthy Frigyes ötlete, de a számunkra itt fontos összefüggést jól fejezi ki, amikor azt mondja: ha egy szövegben az áll, hogy *eleven embercomb*, ez másképp hat ránk, ha angol a kibocsátója, aki számára ez annyit tesz, hogy *tizenegy borostyánfésű*. S ugyanígy, akinek ez a szóképek kerül olvasáskor a szeme elé:

*norma*

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

### Oppenheimer vagy a Pravda

Az információhordozóknak ennél bonyolultabb alakzataira irányult a szociálpszichológia számos kísérlete. Az egyikben (C. Hovland és W. Weiss, 1981) 1951-ben, amikor az atomenergiának a bombán kívüli felhasználása még a science fiction témakörébe tartozott, azt a hírt helyezték a kísérleti személyek elé, hogy lehetségessé vált atommeghajtású tengeralattjárók építése. A kísérleti személyek egyik csoportjában a hír alatt az atomfizikus Oppenheimer neve volt feltüntetve, a másik csoportban pedig a szovjet *Pravda* – az első csoportban a kérdéssel előzetesen szkeptikus véleményt nyilvánító megváltoztatták véleményüket, a második csoportban ugyanazon szöveg hatására megszilárdították.

További kísérletekben az információnak nem a hatékonyságát érintette az eltérítés, hanem a tartalmát. Ha például ugyanazt az elolvasott mondatot – mely szerint *egy kis rebellio éppoly frissítően hat a társadalomra, mint egy nyári zápor a természetre* – kellett emlékezetből felidézniük olyan amerikai kísérleti személyeknek, akiknél a mondat alatt szerzőként feltüntetett államférfi és filozófus a liberális honfitárs Jefferson volt, és olyanoknak, akiknél Lenin, akkor a kísérleti személyek két kategóriájának emlékezetéből egymástól teljesen különböző tartalmú szöveg került napvilágra (pl. „Lenin szövegére” úgy emlékeztek vissza, mintha az a forradalmakat éltette volna).

Később azután a kérdést, hogy a történelmileg adott szociális identitás hogyan befolyásolja az információt, egyre inkább kiegészítette, vagy éppenséggel helyettesítette az a másik, hogyan lehet az információforgalmazás szereplőinek szociális identitását „kinevezés” útján változtatni akár annak érdekében, hogy a információközlésnek hatékonyságát, akár hogy tartalmát módosítsák. Lazarsfeld munkatársaival<sup>82</sup> azt állapította meg, hogy a tömegkommunikáció személytelen hatása meghatározó mértékben függ személyektől, nevezetesen az *opinion leader*

### Az opinion leader

<sup>82</sup> P. F. Lazarsfeld, B. Berelson and H. Gaudet, 1948; E. Katz and P. F. Lazarsfeld, 1955.

Arra nézve, hogy a társadalmi hatást miképpen közvetíti a társadalmi viszonyok adott rendszere ezen belül az a hely, amelyre a hatást gyakorló, illetve a hatást elszenvedő be van iktatva, lásd még Garai, 1995 „A hivatal és az ész: A bürokrácia gazdaságpszichológiájához” c. írását (49–60. oldal).

*rekétől*, akik ezt a hatást közvetítik. E közvetítést Lazarsfeldék nyomán úgy értelmezhetjük, mint amelynek lényege, hogy az információ kibocsátóját felruházzák azzal a szociális identitással (vagy beiktatják abba a szociális identitásba), amely nélkülözhetetlen a társadalmi viszonyrendszeren belül gyakorolható hatáshoz.

### 2.3.2.3. A tranzakció struktúrái és az identifikáció

Amikor egy tranzakcióban személyek és dolgok – amint fentebb láttuk – tevékenység alanyaként, közegeként, tárgyaként vagy háttereként gyakorolnak hatást egymásra, akkor a hatótényezőket egyszerre definiálja az a dimenzió, amelyen megállapítható, mennyire **történelmileg**, ill. mennyire **beiktatás útján** alakult ki hatásuk forrása, meg az a másik dimenzió, amelyen kitűnik, vajon **technikai tulajdonságuk-e** vagy **társadalmi viszonyuk** minősíti hatásukban a tényezőket.

A hatótényezőt **tulajdona** (amelynek összefüggéseivel fentebb behatóan foglalkoztunk), illetve **történelmi identitása** (amelynek leggyakrabban emlegetett fajtájával, a karizmával most kezdtünk ismerkedni), láttuk, az általuk beállított szociális viszonyok révén minősíti – ezzel szemben **hozzáértése**, amellyel hatni tud, valamint **hivatala**, amelynek a hatáskörét köszönheti, egyaránt technikailag jellemzi.

**Tulajdon, történelmi identitás, hozzáértés, hivatal**

Az utóbbi párosnak ezt a közös nevezőjét fejezi ki a nyelv is, amikor **kompetensnek** mondja azt is, akit *hozzáértőként* akar leírni, meg azt is, akit *illetékesként*.<sup>83</sup> Ugyanakkor visszatérő kérdése mindennapi tudatunknak is, meg a tudománynak is, milyen a viszony a két tényező között: hogy mennyire képes például a hiányzó hozzáértést helyettesíteni az osztályrészül jutó hivatal.

A kérdést mindennapi tudatunk azzal az évszázados evidenciával válaszolja meg, amelyet ironikusan – a visszajáról – fejez ki a mondás: „Akinek hivatalt ad az Isten, észt is ad hozzá.”<sup>84</sup> Holott a szociálpszichológiának egy nagy feltűnést keltett kísérlete bizonyította, hogy a beiktatás bizonyos értelemben tényleg így működik:

**A „hivatal” és az „ész”**

R. Rosenthal és L. Jacobson (1968) kísérlete azt állapította meg, 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 teljesíteni is majd rosszabbul kezd.

Amikor a tehetségesnek minősített tanuló közepes teljesítményét a tanár jobbnak látja, a tehetségtelennek minősített tanulóét pedig rosszabbnak, ez még belefér az imént említett összefüggések keretébe: a személyre (esetünkben a tanáréra) a dolgok, illetve más személyek (a tanulók) technikai tulajdonságaiktól (teljesítményük színvonalától) viszonylag függetlenül is gyakorolhatnak hatást, mert ezt befolyásolhatja identitásuk definíciója (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

**Pygmalion beleszeret a maga alkotta szoborba**

<sup>83</sup> Ugyanezt az azonosítást fejezte ki negatív oldalról a – ma már valamelyest divatja múlt – szóhasználat, amikor **laikusnak** mondta azt is, akinek a lehetőségeit egy ügy vitelére az korlátozza, hogy *nincs hozzáértése*, meg akiét az, hogy *nem beavatott*.

<sup>84</sup> Ugyanezt az évszázados evidenciát fejezte ki a kitűnő satirikus, Arkagyij Rajkin, amikor egy állatmesében (amelyért annak idején a kor szokásainak megfelelően több hónapra letiltották a Szovjetunióban saját színpadáról) arról a medvéről mesélt, aki nyúlként dolgozott, mert medvének nyulak voltak kinevezve, s aki hiába emelt panaszt emiatt az oroszlánok tanácsában, mert oroszlánnak meg számákat tettek meg.

tartják számon a mitológiai király emlékére, aki saját keze művének került végzetesen a hatása alá, amikor szerelmes lett a szép Galatea ő maga által alkotott szobrába.

A Pygmalion-effektus azonban nem merül ki abban, hogy amilyenek a tanár a tanulót minősíti, teljesítményét is olyannak látja – az effektushoz hozzátartozik, hogy a teljesítményténylegesen is olyan lesz. S akik kutatták a jelenséget, azokat 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 ilyennek mutattak – vagy pedig arról, hogy akinek a tanár által való kinevezéssel „az Isten hivatalt adott”, annak utóbb igazi teljesítményekben megnyilvánuló „észt is adott hozzá”.

## A „későn érő” később beérik

A kutatók úgy jártak el, hogy pszichológiai vizsgáló eljárással megállapították az iskolai osztály tanulójának tényleges hozzáértését egy adott időpontban és egy adott tantárgyból, majd amikor vizsgálatuk eredményét ismertették a kérdéses tantárgyat oktató tanárral, akkor a mindig népes középmezőnyből kiválasztottak találomra kettőt-hármat, akire külön felhívták a pedagógus figyelmét, mondván, hogy a tesztek ezeket a tanulókat „későn érőknek” mutatják. Későn érő – a tudományosnak látszó *terminus technicus* mögé olyan fejlődésben lévő személy képét képzelgették a pszichológusok, aki egyelőre semmivel sem tűnik ki, de biztató ígéretet nyújt a jövőre. Mivel a kísérlethez kiválasztott tanulók addig a pillanatig valóban semmivel sem tűntek ki, a tanár rögtön látta, hogy valami van a dologban, és elkezdte erősen figyelni a későn érőknek kinevezett diákokat: gyakrabban szólította ki őket felelni, nagyobb jóindulattal hallgatta, mit mondanak, bátorítón bólogatott, ha jót mondtak, mérlegelően fontolgatta, ha rosszat. Mindennek együttes hatásaként, amikor egy idő elteltével a pszichológusok újra felmérték az osztály tanulójának a hozzáértését, megállapíthatták, hogy a reményt keltőknek kinevezett, nemrég még harsányan közepes ifjak az osztály élvonalában voltak.

## A tulajdonság hozzásilányodhat hordozójának rossz minősítéséhez

Érthető kutatás-etikai 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 ténylegesen is hozzásilányodnak hordozójuk társadalmi minősítéséhez.

A másik dimenzió tekintetbevétele azután megosztja ezeket a párosokat. A technikai párosból azt, hogy milyen hozzáértése van az embernek, egy hosszú időn keresztül formálódó történelmi múlt határozza meg.

## Genetikai átöröklés vagy tanulás? Kultúra vagy érés?

Mindmáig tart a vita a pszichológusok között, milyen arányban határozza meg az egyes emberek potenciálját az ősök képességének **genetikai átöröklése**, és milyenben az egyén **tanulása**, mekkora a része benne annak, hogy a **kultúra** által kiérlelt mintákat az egyes emberek készen találják és úgy veszik át, és mekkora az **érésnek**, amellyel minden emberrel csírájában adott képességek olyan genetikai menetrend szerint bontakoznak ki, amely évezredek során a kultúrától nem érintve változatlan marad. Mármint akár az átöröklés bizonyul a képességek meghatározó determinánsának, akár a tanulás, akár a kultúra, akár az érés, mindenképpen arról van szó, hogy a történelmi múltnak egy hosszabb vagy kevésbé hosszú szakasza eredményezi annak a hozzáértésnek az előállását, amely az egyén jelen hatékonyságában megnyilvánul.

## A viselt hivatal független a történelmi előzményektől

A hatni tudás másik technikai feltétele, a hivatal, amelyet visel az ember, a történelmi előzményektől függetlenül lesz számára a hatékonyság forrása, amikor e hivatalba beiktatják, és ugyancsak a történelmi előzményektől függetlenül szűnik meg a hatékonyság forrásául szolgálni, amikor a hivataláról leváltják.

Ph. Zimbardo (<http://www.prisonexp.org/>) 1971-ben végzett meghökkentő börtön-kísérlete óta tudjuk, hogy a hivatali kinevezés olyannyira független a történelmi előzményektől, hogy hatékonyságához tulajdonképpen még arra a történelmi előzményre sincs nélkülözhetetlen szükség, hogy aki kinevezi az embert egy hivatalra, az maga előzetesen már ki legyen nevezve egy olyanra, melynek hatásköre a mondott kinevezés. Zimbardo azt tapasztalta, hogy bár a börtönkísérlet résztvevői között random-jelleggel osztották ki a fegyenc, illetve a fegyőr szerepeit, s akik kiosztották, azok nem a

büntetésvégrehajtás hivatalnokai voltak, hanem mindössze is csak a kísérlet vezetői, a kísérleti személyek azonnal a rájuk osztott szerepnek megfelelően kezdtek viselkedni, egyféleképpen, akik fegyencé, s másféleképpen, akik fegyőrré lettek kinevezve.

Történelmi előzményektől független a hivatalhoz hasonlóan a tulajdon is, jóllehet a másik dimenzió mentén tekintve egyiküket fentebb a hatékonyság technikai, a másikat pedig társadalmi forrásai között találtuk. A tulajdon a hatni tudást attól a pillanattól fogva biztosítja az ember számára, amikor előzményektől függetlenül, akár egy szerencsés sorsfordulat (pl. örökség, szerencsejáték-nyereség) nyomán hozzájut, s ugyancsak egyetlen pillanat alatt megfoszthatja a hatni tudástól, ha tulajdonát egy szerencsétlen sorsfordulat nyomán elveszíti.

Fentebb a hatékonyság társadalmi forrásai között találtuk a tulajdonnal együtt a történelmi identitást is. Ezt a tulajdontól ugyanakkor megkülönbözteti, hogy őt nem a szerencsés vagy szerencsétlen pillanat formálja, hanem – amint neve is feltűnteti – egy többé vagy kevésbé hosszú időre visszatekintő történelmi múlt. Éppúgy, mint a hatékonyság technikai forrásai közül a hozzáértést – csak másképpen. A hozzáértés az, aminek kialakulási múltjára érvényes a népi bölcsesség (vagy közhely): „Ismétlés a tudás anyja”. A történelmi identitás ezzel szemben nem *eredménye* ismétlésnek, ami akkumulálódik a hozzáértésben, hanem sokkal inkább *eredete*: egy viszonynak megannyiszor elég egyetlenegyszer beállnia ahhoz, hogy akár valamennyi részvevője egyfajta belső készítetés hatására cselekedjék, amikor a viszonyban egyetlenegyszer beállt interakciójukat mintegy rituálisan megismétlik.

Nagyszerű leírását adja ennek a rituális játéknak Balzac. A *Goriot apó*-ban. Egy párizsi panzióban a francia vacsoravendégek között mindig akad, aki egyszercsak hangosan megkérdezi: „Have you ever seen a devil with a nightcap on?” Amire mindig támad olyan vendég is, aki válaszol: „No, I never saw a devil with a nightcap on. A tökéletesen értelmetlen dialógusnak („Látott már ördögöt hálósipkával a fején?” – „Sosem láttam ördögöt hálósipkával a fején”) egyedül a rituális játék ad értelmet, amely megerősíti az egymással való laza összetartozásnak ki tudja milyen történelmi véletlen pillanatban kialakult identitását.

Köcski Margit (1981) longitudinális vizsgálata során megfigyelte a rítus kialakulásának ezt a történelmi véletlen pillanatát is. A megfigyelt két nővér szokásos esti ágybafektetésekor az idősebbik, ekkor négyéves és háromhónapos gyermek játékosan félős hangon megkérdezte: „Nem jön be senki?” (mármint a harmadik emeleti lakás gyermekszobájának falán lévő s esténként rolóval is lezárt erkélyajtáján). „Nem” – válaszolta a fektetést végző szülő és indult kifelé a szobából, miután válaszában szükségtelenségével is jelezte, hogy az esti mese és az addigra kialakult elkészítési rítus után nem dől be az időnként megkísérelt marasztalási próbálkozásoknak. A gyerek azonban még egy kísérletet tett egy újabb kérdéssel: „De nem halsz meg?” Erre a szülő az ajtóból mielőtt kilépett volna rajta még visszafordult és ezt a választ találta mondani: „Csak ha már olyan öreg leszek, hogy a hamut is mamunak mondom.” Másnap azután a megfelelő pillanatban ugyanígy elhangzott mind a két kérdés s rá mind a két válasz, majd a továbbiakban több hónapon át estéről estére megismétlődött, ami immáron szertartássá lett. Egy ilyen alkalommal az apa kíváncsi lett rá, hogyan működik a szertartás, ha ő eltér a menetétől, méghozzá olyan irányba, amelyről vélni lehetett, hogy a gyerek számára kedvező, s a második kérdésre is tagadó választ adott. A gyerek megismételte a halálra vonatkozó kérdést, az apa pedig a „megnyugtató” választ: „De nem halsz meg?” – „Mondom, hogy nem”. A gyerek sírósra és könnyörgősfélére változó hangon addig

ismételte a maga kérdését, amíg meg nem kapta az egyszer történetesen beállított véletlen választ, amire azonnal tényleg megnyugodott.<sup>85</sup>

A szociális identitás mindig egymással folytatott interakció nyomán alakul, s ezen belül olyankor beszélünk történelmi identitásról, amikor az interakcióban kialakult identitás további interakciót tesz szükségessé vagy lehetségessé az identitás hordozója számára, az újabb interakció pedig az identitás további sorsának szól bele az alakulásába.

Az itt tárgyalt teljesítmény előzménye az állatvilágban az összefüggés a harc kimenetele és egy testtartás között, valamint e testtartás és az általa meghatározott igen tartós hierarchikus szerveződés között. Embernél ugyanígy közvetítenek **jelek** a múltbeli és a jelenbeli interakció között. Ilyen közvetítés esetén beszélünk **karizmáról**, amikor annak a jelenségnek akarjuk valamiféle magyarázatát adni, hogy valakinek sokkal nagyobb az esélye arra, hogy hatást gyakoroljon a többiekre, mint bárkinek, aki az ő hatásérvényesítés szempontjából értékelt helyére kerülne. Ugyanezt az összefüggést írja le a **hírnév** fogalma azokban az esetekben, amikor a közvetítő jeleket nem az érdekelt személy bocsátja ki, hanem a környezete.

A történelmi identitás nyilvánul meg a mostanában egyre gyakrabban emlegetett **kapcsolati tőkében** is, amelyet távolról sem csak metaforikusan ír le a neve: ahogy a tőkés rendszerben az investált pénztőke gyarapítja magát, hasonlóképpen a kapcsolat is, miután erőfeszítést, áldozatot igénylő tranzakciókban előáll, úgy hagy nyomot az investáló személy(ek) szociális identitásán, hogy ez további előnyös kapcsolatok létesülésében kamatozik, az újabb interakció pedig az identitás további sorsának szól bele az alakulásába.

A kapcsolati tőke távolról sem csak metaforikus leírása az olyan kapcsolatnak, amely, miután erőfeszítést, áldozatot igénylő tranzakciókban előáll, úgy hagy nyomot az investáló személy(ek) szociális identitásán, hogy ez további előnyös kapcsolatok létesülésében kamatozik.

Jelen könyv **5.** fejezete s különösen ennek **5.4.** része úgy fogja bemutatni a „létezett szocializmust”, mint amelynek szerkezetét az határozza meg, hogy ennek működése intézményesíti a történelmi identitást – a karizmat, a kapcsolati tőkét – s ezáltal az emberi potenciál bővített újratermelését végző második modernizációnak valósítja meg egy bolsevik típusú változatát.

---

<sup>85</sup> Több példáját láttuk ennek: egy óvodás csoport közelmúltbeli játékát, amint ennek véletlen szerepei és rögtönzött szereposztása meghatározza a játék mai lefutását (Mérei); egy kétszáz évvel korábbi konfliktus alázatos vagy lázadó megoldási mintája definiálja mai parlamenti vagy helyhatósági választások preferenciáit; egy királyi család több ezer évvel korábbi tragikustörténeteinek annak, ahogyan a múlt rátelepszik a jelenre, ahogyan egy történelmi véletlen során alakult interakció az egyszer kialakult véletlen szerepekkel és rögtönzött szereposztással meghatározza a mai interakció forgatókönyvét.

#### 2.3.2.4. A gazdasági tevékenység identifikációja

Az előzőekben ismételten szó volt azokról a pszichológiai összefüggésekről, amelyek szerfelett bizonytalanná teszik, hogy a gazdasági tényezők 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. Most a korábban tárgyalt, tisztán technikai összefüggéseket kiegészíthetjük a tevékenység szociális összefüggéseinek tekintetbe vételével: azzal, 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 teherátvitelét a szociális minősítés lényegesen megkülönbözteti a vele technikai szempontból sok mindenben közös más tevékenységektől.

Az, 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.

Hogy a viszonyoknak esetleg milyen bonyolult alakzata definiálja egy gazdasági vonatkozású tevékenység társadalmi minőségét, jól mutatja József Attila esete, amelynek néhány, számunkra itt fontos összefüggését az alábbiakban viszonylag részletesen ismertetem.<sup>86</sup>

**József Attila esete**

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

Ami ez utóbbit illeti<sup>87</sup>, 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 egyenlőek egymással, minthogy a világegész 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 világegész 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 szálakkal, „amelyekből a szövet egészét a történelem szötte és szövi”.

<sup>86</sup> Az összefüggések érvelő kifejtését lásd a korábbi jegyzetekben ismételten hivatkozott József Attila-esettanulmányban (Garai, 1993; 113–197. oldal).

<sup>87</sup> Lásd József Attila Irodalom és szocializmus című szabadelőadását (1931) és esztétikai töredékeit. In: Szabolcsi, 1958. 78-100., illetve 223-253. oldal. Az esztétikai töredékeknek újszerű rekonstrukciója Miklós Tamásé (1988. 196-230. oldal)

## A marxista kiválik a proletárok közül

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 valóságselemek 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 proletáriróról 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 ujnyi 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 szálaknak, 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 méretekben különbözik a végtől.” (Szabolcsi, 1958; 216)

József Attila számára az egésznek és a kiválasztott résznek ugyanezen mintája szerint létezik a proletariátus is a korabeli emberi társadalomban. 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 proletár kiválik – a költő kiválaszt

József Attila a maga társadalmi azonosságának 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.<sup>88</sup>

A társadalmi azonosság végső alapja az a tevékenység, amellyel az ember jelen van a társadalomban. Ahhoz képest mármint, 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*-jében 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,

<sup>88</sup> A hivatkozott esettanulmány ennek bizonyítékát József Attilának elméleti írásain kívül verseiben is felleli, ahol (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”.

hanem ő a leghatározottabb ellenállást fejtette ki azzal szemben, hogy proletárként dolgozzék.<sup>89</sup>

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 megszálott fáradhatatlanságról és mives alaposságról, amellyel *ezt* a munkát végezte. S ő maga elméleti írásaiban meg is fogalmazta, hogy a művész ugyanolyan termelőmunkát végez, mint a kézműves, a mesterember. Csakhogy a munkásról *nem mint iparos mesterről, nem mint mivesről, 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.

**Proletár mint mives mester – és mint kizsákmányolt**

Mármint e meglepő tény, hogy József Attila került olyan tevékenység végzését, amely őt tényleg proletárként azonosította volna, magyarázza az a Marx elmélete nyomán József Attila 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 teremti, 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. Miközben, láttuk, az utóbbi az előbbi ugyanakkor fel is tételezi.

József Attila a költői és a proletári identitás kétféle viszonya közötti ellentmondást végül is úgy oldotta fel, hogy proletári identitását a cselekvés helyett a szenvedés révén teszi markánsná: nem vesz részt abban a proletári munkában, amelyből bőség fakad, de hangsúlyozottan kiveszi a részét abból a proletári nyomorból, amelyet a szükség mér az emberre. József Attila a maga nyomorát a szociális identitás feldolgozása során túlhangsúlyozza, megannyiszor megfogalmazva az őskeresztény tanításból a munkásideológiába átkerült életelvet: „Aki nem dolgozik, az ne is egyék”.

**Proletári cselekvés helyett proletári szenvedés**

Nem okvetlenül ilyen összetett identitás szerkezet mentén, mint József Attilánál, de mindnyájunknál szerepelnek különféle gazdasági vonatkozású tevékenységek tudatos vagy tudattalan motívumai között a haszon és az öröm más szempontjai mellett az itt bemutatott összefüggések is, amelyeknél fogva a kérdéses tevékenység a maga eltúlozott hangsúlyai révén társadalmi azonosságot jelöl a szociális kategóriáknak közben kialakuló rendszerében.

<sup>89</sup> A *Szabad ötletek jegyzéké*-ben (In: Horváth Iván és Tverdota György [szerk.], 1992) – a vaskos füzetben, amelyben József Attila a pszichoanalízis módszerének megfelelően próbálta az egymás után maguktól észbe 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 a hivatkozott József Attila-tanulmányban (különösen „Aki nem dolgozik, ne is egyék” és „Proletárköltő: contradictio in adjecto” c. fejezetekben – *Id. mű.*, 121–132. oldal).

Éppígy jelölhet szociális identitást az is, ha meghatározott gazdasági vonatkozású tevékenységet *nem* folytat az egyén. Ez az összefüggés a közvetítője azoknak a pusztító tendenciáknak is, amelyekkel a munkanélküliség jár együtt.

## A proletár és a munkanélküli

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 munkanélkült 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 XX. század piacgazdaságának körülményei között, különösen a II. világháborút követő időszakban. 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 a jövedelmek állami újraelosztása az előbbitől elvon, az utóbbihoz pedig allokál jövedelmet. A két kategória között azonban van átjárás: először, a munkaviszonyban állóból válhat 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 annak motívumát, hogy a tervutasításos rendszer összeomlásakor kiszorul a „mindenki” legtágabb szociális kategóriájából. Ez azután azt eredményezte, hogy a jelenlegi magyarországi társadalmi viszonyok között a munkanélküliségnek minden eddiginél jóval súlyosabb következményeivel kell számolni: a nyomor terhét<sup>90</sup> súlyosbítja a precedens nélkül való társadalmi identitásvesztés.

<sup>90</sup> A konzervatív kormányok a munkanélküli-segélyt mindenkor alacsonyan állapítják meg, hogy, úgymond, ne keltse a munkanélküliben azt a csábító érzést, hogy létfeltételeit munka nélkül is biztosítani tudja. Ezt az örök konzervatív elvet Magyarországon először a Grósz-kormány idején mondták ki, bizonyítva ezzel, hogy a konzervativizmus „szocialista”, liberális, nemzeti vagy valláserkölcsei ideológiája e tekintetben sem változtat a lényegen. S hogy mennyire nem, azt mutatja, hogy a rendszerváltó nemzeti-keresztény és szociálliberális kormányok a teljes folytonosságot őrzik arra nézve, hogy ne engedjék, hogy a munkanélküli-segély elérhesse a létminimum szintjét.

### Tézisek a gazdasági identitásról

1. A gazdasági magatartás viszonyokra épül olyan tényezők között, melyek egyike maga a kérdéses viszony. Ezért a gazdasági magatartás paradox.
2. A viszonyok között meghatározók a tulajdonviszonyok: definiálják, ki a gazdasági tevékenység alanya.
3. A struktúra, amely valakit egy tevékenység alanyává minősít, diszponálttá teszi őt erre a tevékenységre.
4. A tulajdon mellett, hogy a tulajdonost **alany**ává teszi egy tevékenységnek, másodlagos dipozíciót állít elő a tevékenységhez olyanokon, akiket ez utóbbinak **közegévé** tesz az, hogy vele kapcsolatos **hivatalra** a tulajdonos kinevezi.
5. Az interakcióban megvalósuló társadalmi hatás forrásai közül a **beiktatás egyetlen pillanata alatt** nyerheti (és veszítheti) el az ember a tulajdont és a hivatalt – **hosszú történelmi folyamatban** alakul ki a képessége és a történelmi identitása. A képesség és a hivatal **technikai tulajdonságok** révén fejt ki hatást – a tulajdon és a történelmi identitás **társadalmi viszonyok** révén.



## 2.4. A modernizálódó társadalom nagyfajsúlyú identitásviszonyai

### 2.4.1. Az egyenlőség gazdaságpszichológiája

A munkanélküliség a szociális identitást ennek két legfontosabb dimenziója mentén ássa alá: az *egyenlőség* dimenziója az egyik – a *kiválasztottság* dimenziója a másik.

A két dimenzió az összetéveszthetőségig összefügg egymással: mintha ugyanannak a dimenzióknak két pólusaként állnának szemben egymással. Valójában az egyenlőség viszonyának ellentéte az *egyenlőtlenség*, amely nem okvetlenül jelenti a felek egyikének a kiválasztottságát, s ez utóbbi viszonytal hasonlóképpen a *közönységesség* áll szemben, ami távolról sem mindig egyenlőség.

Samuelson azt írja, hogy „[a] demokráciákat nem elégíti ki az a válasz, amit egy teljesen korlátlan piaci rendszer a [...] kérdésekre ad”, mert egy „minimális életszínvonal biztosítása ma már világszerte elfogadott, modern cél”, hogy ehhez a „modern vegyes gazdaságban a választók még akkor is ragaszkodnak [...], ha ezt a piac nem is képes biztosítani”, s hogy ezért „az emberek kormányuk révén közbelépnek”.

Azt a kérdést tekintve, hogy mekkora ez a minimális életszínvonal, amelynek híján az emberek *nem nagyon elégedettek* a gazdaságpszichológia meglepő megállapításra jutott. Egy gazdaságpszichológiai vizsgálatban 1946 és 1970 között tíz alkalommal kérdezték meg mindig azonos szempont szerint kiválasztott mintán belül az embereket, vajon megelégedésükkel általában „nem nagyon elégedettek” (*not very happy*), „meglehetősen elégedettek” (*fairly happy*) vagy „nagyon elégedettek” (*very happy*). A válaszok – triviális módon – igen erős korrelációt mutattak a jövedelemmel. Ami viszont nem volt triviális, az az, hogy a három válasz aránya feltűnően stabilnak mutatkozott a vizsgálat negyedszázada alatt (40% – 50% – 10%, 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, hogy az ember reáljövedelmének nagysága *milyen viszonyt tart fenn közte és mások között*.

**Nem az abszolút, hanem a relatív reáljövedelem**

Ennek megfelelően azután amikor Scitovsky Tibor (1986) a gazdaságpszichológia nézőpontjából foglalkozik ugyanazokkal az összefüggésekkel, mint az idézett helyen Samuelson, a reáljövedelem nagysága által jellemezhető tulajdonság helyett az egyenlőség, illetve egyenlőtlenség viszonyának kategóriája mentén állapítja meg, hogy a modern társadalmi-gazdasági rendszerben az emberek kialakítanak valamilyen preferenciát: amihez „még akkor is ragaszkodnak [...], ha ezt a piac nem is képes biztosítani”, az nem egy bizonyos minimális életszínvonal, hanem egy közpreferencia által optimálisnak ítélt elosztása például a vagyonoknak és a jövedelmeknek.

Scitovsky érvelése szerint a mindenkori közpreferenciának megfelelő elosztás „ugyanazon közjavak sorába tartozik, mint a tömegközlekedés, a városi parkok, a honvédelem...” (4. old.). S a közszolgáltatást végzetető kormánynak ugyanúgy kell eljárnia itt az egymástól eltérő magánpreferenciák tekintetében, mint amikor a

**Az egyenlőség mint a közjavak egyike**

közpreferenciát például a tömegközlekedésre vonatkozóan kell kialakítani: „A te tömegközlekedésed az én tömegközlekedésem is. A létező autóbusz-útvonalak és -menetrendek a te sajátos szükségleteidnek esetleg jobban kedveznek, mint az enyémnek, de ugyanazon a közlekedési hálózaton osztozunk, és nincs mód rá, hogy ez egyszerre elégítse ki egyikünk előszeretett 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. old.) Scitovsky eközben hangsúlyozza, hogy a közkiadásoknak mindkét közszolgáltatás esetében gazdaságosaknak kell lenniük, vagyis olyanoknak, amelyek minimális ráfordítás mellett maximális kielégülést nyújtanak.

Ennek az optimumnak a megtalálása összefügg egy olyan gazdaságpszichológiai dilemmával, amelyet a XX. században felhalmozott tapasztalat a modernizáció egyik alapidilemmájának mutat. Eszerint a modern gazdaság működése *nem lehetséges nagyfokú gazdasági egyenlőtlenség nélkül*, mert csak ez teszi a működtetésben érdekeltté azokat, akik az ilyen viszonyoknak haszonélvezői – ám *nem lehetséges nagyfokú gazdasági egyenlőtlenség mellett*, mert ez felláztatja a működés ellen azokat, akik e viszonyoknak kárvallottjai.

A dilemma egyik tétele mentén még évszázadunk elején megfogalmazták nekünk az *erkölcs* parancsát, amely meghatározott méretű egyenlőtlenségről szólva kijelenti, hogy ez *nem tűrhető*. A dilemma másik tétele mentén pedig most, évszázadunk végén halljuk megfogalmazni a *gazdaság* parancsát, mely ugyanerről az egyenlőtlenségről azt deklarálja, hogy ezt *tűrni kell*. E két tartomány között a gazdaságpszichológia nem előírja vagy megtiltja a tűrést, hanem megállapítja, hogy, úgy látszik, minden azon múlik, minek az egyenlőségéről vagy egyenlőtlenségéről van szó: a *vagyonról*-e vagy a *jövedelemről*, netán a *jólétéről* vagy esetleg a *méltóságról*.

**Vagyon – jövedelem – jólét – méltóság**

Ez utóbbinak az egyenlőségén nem azt a kegyes követelményt kell érteni, hogy az ember a takarítónőnek is „kezét csókolom”-mal köszönjön, ne csak az igazgatónőnek vagy az igazgató titkárnőjének, hanem azt a szigorúan gazdasági követelményt, hogy *a lét emberhez még méltó minimumának fenntartásához mindenkinek egyenlő esélyei legyenek*. A méltóság a szükségletkielégítésnek azzal a részével függ össze, melyet, szemben a jóléti fogyasztással, nem szabadon választok, hogy örömet szerezzek magamnak, hanem amely nélkülözhetetlen ahhoz, hogy létezem<sup>91</sup>, még hozzá abban a minőségében, ami az én emberi minőségem. Más annak az embernek a méltósága, akinek csak az a szükséges tápláléka, öltözéke és hajléka van (s megint más, akinek még az sincs) biztosítva, mellyel a létezésnek egy pusztán állati minőségét fenn tudja tartani, mint azé, aki például *magyar módra* táplálkozik, *hivatalának megfelelően* öltözködik, annyi helyiségből álló s olyan berendezésű lakást lakik, amilyen *társadalmi rangjának kijár*.

Az ilyen értelemben definiált méltóságnak az egyenlősége magába foglalja azt, amiről Márkus (1997) úgy beszél, mint „a pozitív szabadság föltételéről”, rámutatva, hogy „az egyén képességét, hogy ténylegesen megvalósítsa

**Birtokolni a személyes és a dologi erőforrásokat szükséges minimumát**

<sup>91</sup> Scitovsky (1990; 59–74. oldal) a kielégülés két fajtáját mint örömet, ill. komfortérzetet állítja szembe egymással.

autonóm módon választott céljait [...] csak az biztosíthatja, ha minden ember egyaránt és biztonságos módon birtokolja a szubjektív (személyes) és az objektív (anyagi) erőforrások szükséges minimumát” (25-26. old.).

A személyes és a dologi erőforrásnak mint a pozitív szabadság feltételének birtoklására irányuló *specifikusan emberi alapszükségletet* tételez fel az embernél az az **1.3.2.1.** fejezetben ismertetett elmélet, amelyen éppen ezen összefüggésnél<sup>92</sup> fogva állott fenn az a fentebb ugyancsak megemlített tudománytörténeti tény, hogy a hipotézis a SEASz-t első megfogalmazásban *szabadságszükségletnek* nevezte.

A XX. század szocialista szándékkal fellépett forradalmi olyan gyakorlatot folytattak, amely e négyféle egyenlőséget nem különböztette meg: az erkölcs parancsából kiindulva az igényt, hogy a társadalom tagjai méltóságban egyenlők legyenek egymással, úgy akarta érvényre juttatni, hogy ennek érdekében vagyoniilag tette az embereket egyenlővé a nincstelenségben. S a rendszerváltás restaurációs gyakorlata a négyféle egyenlőséget szintén nem különbözteti meg: a gazdaság parancsából kiindulva most a szocialista szándékot megvalósítani próbáló berendezkedés romjain úgy fogtak hozzá – hányadszor már? – a tőke eredeti felhalmozásához, hogy a vagyonbeli egyenlőtlenség természetes velejárójaként kezelik, hogy a vagyontalanoknak a méltóságuk se legyen nagyobb a jószáguknál.

Holott az a tény, hogy létezik – ha egyelőre nem is éppen a mi térségünkben – működőképes modern gazdaság, arra mutat, hogy elvben nem lehetetlen az egyenlőség és az egyenlőtlenség pólusai között olyan optimumot találni, amely mellett a *nagyfokú egyenlőtlenség nagyfokú egyenlőséggel jár együtt*. Azokat az összefüggéseket, amelyek ezt lehetővé teszik, egy *hármasszabályban* fogalmazza meg a gazdaságpszichológia. Eszerint a mai társadalmakban úgy létezhet együtt nagyfokú egyenlőtlenség és nagyfokú egyenlőség,

**Nagyfokú egyenlőtlenség  
nagyfokú egyenlőséggel  
együtt**

**ha a VAGYON elosztásának akár elképesztő méretű egyenlőtlenségéhez a JÖVEDELEM elosztásának sokkal kisebb fokú egyenlőtlensége társul;**

**ha ez utóbbinak még mindig nagy fokát a JÓLÉT sokkal egyenlőbb eloszlása kíséri; s végül**

**ha ez utóbbinak még mindig nem igazán egyenlő arányai mellett az emberek MÉLTÓSÁGban egyenlők.**

Amikor „az emberek kormányuk révén közbelépnek”, akkor a közbelépők ellentétes (egyfelől az erkölcsi, másfelől a gazdasági követelményből kiinduló) szándékai között a konszenzust éppen az teszi lehetővé, hogy az egyenlő-

<sup>92</sup> Az összefüggést ez az elmélet a maga kidolgozásának idejében a Márkusétól eltérő módon kezelte. Lásd például a „Szabadság és az értékek” c. tanulmányt (Garai, 1980; 36–50. oldal), amelyben az értékeket egy „természettudományosan megalapozott filozófiának” a megírás idején – a 60-as évek elején – divatos modorában közvetlenül az ember szükségleteiből származtatom, s miközben igaz, hogy ez utóbbiakat a szabadságból eredeztettem, a szabadságot magát mint pozitív szabadságot megint egy természettudományos értelemben determinált haladásnak a folyamataiból.

A szerzőnek erre is vonatkozó önkritikáját lásd a „Természettudomány-e a pszichológia?” című tanulmányában (Garai, 1994).

## Egyenlőségviszonyok négy rétege leválasztható egymásról

ségi/egyenlőtlenségi viszonyoknak ez a négy rétege, úgy látszik, leválasztható egymásról.

Így a vagyon tekintetében fennálló egyenlőtlenség korlátozatlanságát a kormányzat intervenciója éppen azzal teszi lehetségessé, hogy a legkülönbélebb intézkedésekkel korlátozzák a vagyon egyenlőtlenségéből fakadó jövedelmi egyenlőtlenséget. A legismertebb ezeknek az intézkedéseknek a sorában az *erősen progresszív adózás*. Ezt kiegészíthetik olyan technikák, hogy például az adót nem a személyi, hanem az egy főre jutó családi jövedelem alapján számolják – ez akár arra is lehetőséget teremthet, hogy az így számított jövedelem alsó sávjaiban „negatív adóként” nyújtsanak szociális támogatást, s így a magas jövedelmek csökkentése és az alacsonyok kiegészítése az egyenlőtlenség csökkentésének egységes rendszerébe illeszkedhet. Ráadásul bizonyos adórendszerekben a munkából származó jövedelem alacsonyabb kulcs szerint adózik, mint az, amelynek forrása a tulajdon, így aztán azok a jövedelmek, amelyekhez az embert az általa – akár alkalmazottként, akár szabad vállalkozóként – végzett munkája juttatja, összemérhetőek azokkal, amelyek forrása a tulajdon.

## Munkajövedelem és tőkejövedelem

A tőke- és a munkajövedelem ilyen megkülönböztetésének nincs sok köze szocialista ideológiához. A gazdaságpolitika munkajövedelemnek tekintheti azt is, aminek forrása az üzemi bélyegzőóra által nap mint nap, évtizedeken át tanúsított iparkodás, és azt is, ami egyetlen pillanat (például vállalkozói) ötletéből fakad – s mindezt megkülönböztetheti annak a tulajdonnak a hozadékától is, amelyet a magam érdeme halmozott fel, meg azétól is, amelyet valamely ismeretlen örökhagyó az annak idején volt szerencséjének köszönhetett. Ennek megfelelően különböztetik meg a kétféle jövedelem adókulcsát nemcsak olyan – szocialista – adózási rendszerek, mint a svéd, de olyanok is, mint a szocialista kormányzási filozófiától teljesen mentes amerikai, melyen belül csak a megkülönböztetés arányai változnak, amikor a Demokrata Pártot a Köztársasági Párt váltja fel a kormányzásban.

Figyelmet érdemel, hogy a rendszert váltott Magyarországon az adórendszer ugyanezt a megkülönböztetést a *munkajövedelmek rovására* teszi meg: azzal, hogy míg a tőkejövedelmekből le lehet, amazokból nem lehet levonni azokat a költségeket, amelyek ráfordítása nélkül jövedelem egyáltalán nem is képződhetne. A munkavállalók számára tipikusan és jellegzetesen ilyen a közlekedés költsége, amely pedig ritkán marad alatta a bruttó jövedelem 5 %-ának s nem ritkán meghaladja ennek 10 százalékát is. Nem ilyen mértékben, de meglehetősen általános feltétele a jövedelemképző tevékenységnek a szaktudás megszerzése és karban tartása, aminek egyre magasabbra nőtt költségeit egyre nagyobb részarányban kell magának az érdekelt személy háztartásának viselnie; ehhez jön még az a közvetett, de számítható pénzbeli veszteség, ami annak folytán éri az illetékes személyt, hogy meghatározott időt pénzszerező tevékenység helyett a maga kiképzetésére fordít.

## A munkajövedelmek hátrányos megkülönböztetése

Ha nem sújtaná hátrányos megkülönböztetés a munkajövedelmeket, akkor belőlük az adóalap megállapításához még az ennél is kevésbé általános költségek levonását is engedélyezni kellene. Aligha alkalmaznák s így aligha jutna hozzá titkárnői fizetéséhez az a személy, aki nem fordítaná ennek tetemes részét ruhatárának és sminkhez szükséges eszköztárának karban tartására. S éppilyen fontos feltétele, ha valaki nem titkárnőként, hanem tudósként akar közalkalmazotti fizetéshez jutni, hogy az illető időről időre összejőjön külföldi kollégáival, hogy tájékoztassák egymást, mire jutottak az eltelt időszak folyamán közös, de felparcellázott tudományterületük művelésében. Márpedig egyetlen tudományos konferencián való részvétel átlagos költsége (kiutazás, részvételi díj, szálloda, koszt) meghaladja a tudományos kutató jelenlegi *öthavi átlagos bruttó fizetését*.

Persze, bármekkora adókulcs korlátozza is a magas tőke-, illetve a nagy munkajövedelmeket, a jövedelmi különbségek ettől még nem szűnnek meg, sőt akár többszázszor nagyobb és többszázszor kisebb jövedelmek létezhetnek egymás mellett zavartalanul. Ehhez azonban a jóléti állam – a hármasszabály má-

sodik ajánlásával összhangban – különféle intézkedéseket hoz, hogy korlátozza a jólét egyenlőtlenségét, amely ezekből a különbségekből adódhatna. Ennek érdekében például a fogyasztási adót differenciáltan vetik ki: sokkal magasabb kulcs szerint a luxuscikkekre és -szolgáltatásokra, mint, amelyet akár a tömegfogyasztás tárgyaira, akár pedig beruházási vagy más közhasznú javakra alkalmaznak. Itt is sor kerülhet „negatív adó” alkalmazására: bizonyos árucikkeknek, amelyek fogyasztását, vagy szolgáltatásoknak, amelyek igénybevételét az állam vagy a helyi önkormányzat fontosnak tartja, az árát esetleg szubvencionálják – ez sem szocialista találmány. Hatásos technika lehet arra, hogy a jövedelmek nagyobbfokú egyenlőtlensége mellett a jólét nagyobbfokú egyenlőségét biztosítsák, hogy adózás szempontjából megkülönböztetik azt a jólétet, amelynek forrása a család jövedelme, attól, amelyet különböző szervezetek kedvezményesen vagy ingyen juttatnak tagjaiknak, alkalmazottaiknak, klienseiknek: a gyakorlat az, hogy az ilyen juttatásból származó fogyasztást nem terheli az a fogyasztási adó, amely a pénzért megvásárolt jószágot és szolgáltatást.

**Differenciált fogyasztási adók**

A jólét egyfajta egyenlősítésének sajátos eszköztárát biztosítja az ipar és a kereskedelem, amikor minden áruféleségnek, melyet a piacra bevezetnek, előbb-utóbb kétféle változata jelenik meg: amelyet luxus-, ill. amelyet tömegfogyasztásra szánnak – utóbbi már csak a tömegtermelés miatt is jóval olcsóbb. Ennek következtében a fogyasztók között nem az a kategorikus különbség fog fennállni, amelynek mentén lennének, akiknek van, és lennének, akiknek nincs lakásuk, autójuk, mosógépük vagy személyi számítógépük, hanem az a sokkal kevésbé szembeötlő különbség, melyet a lakás-, autó-, mosógép- vagy személyi számítógéptulajdonosok kategóriáján belül az terem, hogy egyiknek a birtokolt tárgy jobb, másiknak kevésbé jó minőségben áll rendelkezésére.

**Luxus- és tömegfogyasztási változat**

Mindezen intézkedések együttesen sem szüntetik meg a jólét tekintetében való egyenlőtlenséget a társadalomban, s a teljes egyenlőség beállítását természetesen nem is célozzák. Aminek tekintetében viszont ez a cél kifejezetten megjelenhet, az az emberi méltóság. „Igazságérzetünk azt nem követeli meg, hogy a jövedelemegyenlőtlenségek statisztikai mutatója valamely kritikus érték alatt maradjon, de azt igen, hogy (bármekkora is az egyenlőtlenségek) a létszükségleti cikkekhez mindenki hozzájuthasson” – fogalmaz Scitovsky (1990; 21. old.). A táplálkozásnak, öltözködésnek, lakásnak arról a szükséges minimumáról van szó, amely nélkül a társadalom többségének egyetértése szerint emberi létezésről nem beszélhetünk. Egy-egy társadalom gazdagságától vagy szegénységétől függ, hogy a konszenzus mennyire tágra vagy mennyire szűkre vonja meg az emberi létezés egyenlően biztosítandó feltételeinek körét, s a társadalom gyarapodásával e feltételek közé egyre újabb tényezők kerülnek be: az iskolázás, az egészségfenntartás, a közlekedés, az igazságszolgáltatás megannyi tényezője.

**A létszükségleti cikkekhez mindenki hozzájuthasson**

Az emberi méltóságra nézve beállítandó egyenlőség az, amit a köznyelv *esélyegyenlőségként* szokott említeni.

Az egyenlőség/egyenlőtlenség dimenzióján belül a viszonyok optimumának beállítása nemcsak azért elsődleges modernizációs érdek, amit erről jelen fejezet bevezetőjében lehet olvasni, hanem még egy további összefüggésnél fogva is:

Olyan társadalomban, amely információgazdálkodást akar folytatni, ha az egyenlőtlenség meghalad egy kritikus értéket, ennek nem mellőzhető következményeit állapítja meg a gazdaságpszichológia a kommunikációra: *ha olyanok közölnek egymással valamit, akik a társadalmi egyenlőtlenség különböző osztá-*

lyaihoz tartoznak, a szöveg bizonyos struktúráit más és más módon fogják értelmezni.

Egy francia pszichológiai kísérletben ilyen szerkezetű mondatokat kellett megérteni:

„A munkanélküli meg kell, hogy kapjon...”

„A munkanélküli, aki nem segélyből, hanem tisztességes munkából szeretne megélni, a társadalomtól minden támogatást meg kell, hogy kapjon.”

Azt hihetnénk, hogy ez a nem különösebben bonyolult mondat szerkezet nem különösebben teszi próbára átlagos intelligenciájú ember megértőképességét.

És mégis, az ilyen szerkezetű mondatnak két teljesen különböző, de egyaránt helyes értelmezése létezik, s a kísérletből kitetszett, hogy ha a társadalomban *halmozottan hátrányos* helyzetű emberek állnak szemben *halmozottan előnyös* helyzetűekkel, akkor az egyik osztály az egyik, a másik meg igen nagy valószínűséggel a másik értelmezésre fogja hajlamosítani a hozzá tartozó embert. A hátrányos helyzetű osztály erre az értelmezésre: *Minthogy* a munkanélküli olyan, hogy szeretne tisztességes munkából megélni, nem pedig segélyből, ezért *mindnyájuknak* meg kell kapniuk a társadalomtól minden támogatást. Az előnyös helyzetű osztály pedig erre az értelmezésre hajlamosít: *Amennyiben* a munkanélküli olyan, hogy szeretne tisztességes munkából megélni, nem pedig segélyből, ez esetben *s csoportjuknak ez a része* meg kell, hogy kapjon a társadalomtól minden támogatást.

Ha megvizsgáljuk a kétféle értelmezést, akkor a kísérletet lefolytató pszichológusokkal együtt be kell látnunk, hogy ezek nem úgy állnak szemben egymással, mintha az egyiket a szöveg félreértéseként lehetne elutasítani. Két egyaránt helyes értelmezés indíthatja itt be emberek két kategóriájának a gondolkodását egymással ellenkező irányba, miközben éppen megpróbálnak egymással a kommunikációban szót érteni. (Paul Henri és Michel Pêcheux személyes közlése)

Bábel építőinek esete

Ha egy társadalom nem információgazdálkodást folytat, akkor is nehezen boldogul (tudjuk Bábel építőinek esetéből) a kommunikáció lehetősége nélkül. Ha az információkezelésnek nem kiegészítő funkciója van, hanem ez a gazdálkodás tárgya, akkor az ilyen természetű félreértések olyan garantáltan vezetnek a gazdálkodás csődjéhez, hogy az ilyen társadalom legelső *gazdasági* érdeke fűződik ahhoz, hogy az egyenlőségnek kialakítsa azt a minimumát, amely immáron *nem erkölcsi közeget szolgáltat egy gazdasági tevékenységhez, hanem erőforrást*.

#### 2.4.2. A kiválasztottság gazdaságpszichológiája

Egy másik fontos modernizációs érdek pedig, úgy látszik, ahhoz fűződik a XX. század emberénél – amint ezt pl. József Attilánál láttuk, – hogy valamilyen *kiválasztott szociális kategóriához tartozzon s ezáltal egy kiválasztott szociális identitást hordozzon*. Közgazdászok, szociológusok, pszichológusok, filozófusok egymástól függetlenül írták le az 1950-60-as években a – különböző neveken emlegetett – *státushajhászás* jelenségét<sup>93</sup>, megállapítva róla, hogy a modern korszak emberének, úgy látszik, épp olyan általános szenvedélyévé válhat, mint a *pénzhajhászás* volt a klasszikus kapitalista formáció 18–19. századában élt személyeknél.

<sup>93</sup> Közülük (egyik) első volt Vance Packard (É. n.).

E váltás megnyilvánul abban a tényben is, hogy míg a régi szenvedély a pénz megszerzésére sarkallt, addig ez az új az akár még meg sem szerzett, csak hitelbe felvett pénz elköltésére buzdít, ami azonban nem azáltal okoz örömet, hogy az így megvásárolt árut használati értékének megfelelően elfogyasztják, hanem azáltal, hogy a megszerzett jószág vagy a rá elköltött pénz *státust szimbolizál*. A II. világháborút követő időszakot egy időre szokás lett *fogyasztói társadalomként* leírni, s ezen belül társadalomkritikai éllel, ideológikus rosszállással *státusszimbólumok hajszolását, presztízsfogyasztást* emlegetni, hangsúlyozva, hogy az embert fogyasztásában egyre csökkenő súllyal vezeti az az ésszerű szempont, hogy a lehető legkisebb költséggel a lehető legnagyobb mértékben juttassa magát élvezethez, illetve takarítson meg magának kényelmetlenséget, és egyre növekvő súllyal az, hogy *mivel tartozik társadalmi rangjának*.

**Presztízsfogyasztás,  
státusszimbólumok**

Ha az elköltött pénz státust szimbolizál, esetleg a megszerzendő pénz sem a pénzhajhászás egykor eleven szenvedélyénél fogva ragadja magával a korszak emberét, hanem annak révén, hogy a megszerzett pénz is státust szimbolizálhat. A tevékenységet többé nem elsősorban az a különbség motiválja, amely például, hasznosságának, de kellemetlenségének, vagy éppen kellemességének, de költségességének a mértéke között, általában a *bevétel* és a *ráfordítás* között mutatkozik, hanem egyre gyakrabban az, amelyik a *mi* bevételünk és *mások* bevétele között van.<sup>94</sup>

Az ún. szocializmus viszonyai között a gazdasági reformokat szorgalmazók, miközben úgy vélték, hogy a pénzhajhászás motívumait kell a társadalmi célok szolgálatába állítani, valójában a státushajhászás hajtóerejéről szóltak, amikor szóba került, hogy az egyenlőtlen teljesítménynek jobban meg kell feleltetni az elvben egyenlő emberek jövedelmét. Az a helyzet, hogy *magasabb* teljesítmény nem okvetlenül jelent mennyiségileg mérhető *több* teljesítményt: az úrhajós teljesítményét nagyobbban érezzük a vágóhídi mészárosénál, ezét meg a háziasszonyénál, noha az első semmi dologi értelemben mérhető nem termel, míg az utóbbi hétnapos munkahétben nyújtja szolgáltatásait, amelynek érdeme dologilag is számon tartható. Az érdem számon tartásánál azonban, úgy látszik, nem ez vezeti intuíciónkat, hanem annak tudattalan megfontolása, hogy melyik teljesítmény *kiválóbb*: ezért tarthatja rendjén valónak, hogy az úrhajós esetleg évtizedekkel a teljesítménye után is gyaníthatóan a mészárosénál magasabb díjazást kapjon, a háziasszony pedig, aki gyakran nyugdíjas kora végéig folytatja szolgáltató tevékenységét, se fizetést, se nyugdíjat.

**Magasabb teljesítmény  
nem okvetlenül több**

Azonban a díjazás sem csak úgy lehet *magasabb*, hogy *több* pénzben fejeződik ki: 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. Az előnyök között olyan

**Pénzben számítható és  
nem számítható díjazás**

<sup>94</sup> Tajfel is azt találta fentebb (a 74. oldalon) hivatkozott klasszikus kísérletében, hogy a kísérleti személy a csekély fontosságú dimenzió mentén kialakított „saját” csoportjának s egy „idegen” csoportnak a bevétele között esetleg a különbséget fontosabbnak tartja a „saját” csoport bevételenek abszolút nagyságánál.

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.

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. Ilyenkor tulajdonképpen már *nem a termelt dolog, hanem a termelő személy érdemének le méréséről van szó*: a kitűnő teljesítmény mögött intuíciónk a technikai erőnek olyan kombinációját sejtí, amely ritkaságánál fogva kitűnő, ahogy a kitüntető díjazás mögött pedig a személy kitüntetett szociális erejét. Kitüntető jellegével a díjazás a státust szimbolizálja, a státushajhászás szenvedélyénél fogva mozgatja meg az embereket, még akkor is, amikor a pénzhajhászás megszállottjainak látszanak.

**Kitüntető díjazás a státust szimbolizálja**

A rendszerváltás körüli időszakban vállalati gmk-k, kisvállalkozások családi vagy baráti csapata nemcsak azért hajszolta magát olykor embertelen tempóra, hogy tagjai az életszínvonalukat szinten tartsák, nem is csak azért, hogy hozzájuthassanak olyan árukhoz, amelyekről ipari munkás vagy vendéglátóipari alkalmazott korukban még csak nem is álmodhattak volna; hanem legalább ennyire azért is, hogy ezáltal megmutassák, mire mennek, ha rajtuk áll. Hogy csakugyan mire, azt a pénzben vagy az általa megszerezhető és megmutatható javakban mért dologi érték fejezte ki a számukra is, a többiek számára is. De nem abszolút nagyságánál, hanem kitüntető jellegénél fogva: ahogyan a frizsider vagy az autó akkor már nem volt, mint egykor, alkalmas annak megmutatására, hogy mire ment az ember, ugyanúgy a hatalmas jövedelem sem képezett volna akkora mozgósítóerőt a teljes erőbedobásra, ha *minden* dolgozó maga választotta társakkal dolgozhatott volna vállalati gmk-ban vagy kisvállalkozóként.

**Az expanzió belső kényszere**

Ugyanezt a szenvedélyt írta le „az expanzió belső kényszereként” Kornai (1980), amikor az azóta megbukott rendszernek még működőképes korában választ keresett a kérdésre: „[...] vajon mi készítteti beruházásra, reáltőke-felhalmozásra a szocialista gazdasági vezetőt, aki nem érdekelt a nyereségben?”. A legfontosabb mozzanatnak azt találta, hogy „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 presztízst [...] 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. A nagyobb hatalom, a konkrét érdekeltiségi rendszertől függően, esetleg több anyagi elismeréssel, több fizetéssel, prémiummal, kiváltságokkal jár.” (204-205. old.)

Gondoljunk el egy olyan állapotot, amelyben Magyarország ötezer főt számláló egységekre lenne közigazgatásilag bontva. Gondoljunk el azután egy olyan változást, amelynek következtében valamennyi egység lélekszáma megkétszereződne. Semmi nem igazol egy olyan feltevést, hogy az egyes adminisztratív egységek vezetői ilyenkor is úgy éreznék, hogy „tízezer ember irányítójának lenni nagyobb dolog, mint ötezerének”.

Másfelől egy újabb gondolat kísérletben próbáljuk megvizsgálni, a Kornai által vizsgált gazdasági-társadalmi rendszeren belül vajon melyik gazdasági vezető váltotta volna ki beosztottainak és saját magának nagyobb fokú meglegedettségét? Az-e, amelyiknek gazdasági egysége hozzájut egy országos 20 százalékos fejlesztési terv reá eső beruházási részéhez? Vagy az, amelyiknek egyedül sikerül 100 gazdasági egység

**Gondolat kísérlet nagyságról és ritkaságról**

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 megszerez egy 0,2 százalékos bővítést lehetővé tevő beruházást?

A kettős gondolat kísérlet elvezethet ahhoz a felismeréshez, hogy ami ilyenkor a vezetőt motiválta, az megintcsak nem annyira az általa irányított egység expanziójának dologi mércével mérhető nagysága, mint amennyire ennek az expanziós lehetőségnek a *kitüntető* jellege.

Kornai különben, miután ezt írja: „Ha valaki, mondjuk, az ország egyik legnagyobb egyetemének rektora lett, vagy felelős az ország összes műemlékének védelméért, vagy rá van bízva az ország vízellátásának gondja – akkor sem fizetése, sem tekintélye, sem hatalma nem fog attól növekedni, hogy még 20 százalékkal több beruházást tud-e szerezni saját területe számára”, maga is felismeri: „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. old.)

Tehát kisebb mértékű pénzbeli növekedés is járhat együtt erőteljesebb növekedéssel a státusban. Máskor meg az ember éppenséggel lemond a pénzbeli gyarapodásról, mert helyette, amikor erre mód nyílik, a státusban való emelkedést választja. De ismeretes, hogy van, amikor még anyagi áldozatot is érdemesnek tartok hozni azért, hogy bekerüljek egy kiválasztott szociális kategóriába. A motívum ilyenkor nem okvetlenül valamilyen arisztokratikus vagy sznob buzgalom, hanem – végső soron – a törekvés, hogy azok között legyek, akik hozzájutnak valamilyen szűkös erőforráshoz vagy valamilyen előnyös tranzakcióban való közreműködéshez. Minél előnyösebb a tranzakcióra pályázók közül valamelyiknek a státusa a társadalomban, minél jobban kitünteti őt a többiekkel szemben a szociális identitása, annál alacsonyabbak az ő számára a tranzakciós költségek. Ezért lehet értelme a kiválasztottság növelésére pénzt költeni – a kérdés csak az, mekkora növelésre mennyi pénzt.

**Anyagi áldozat  
kiválasztott kategóriába  
kerülésért**

Vajon számítható-e ilyenkor, hogy a pénzbeli veszteség fejében mekkora státusbeli emelkedéshez jutottam, illetve mekkora státusbeli süllyedéssel fizettem a pénzbeli nyereségért? Mérhető-e egyáltalán a státusban való emelkedés, illetve süllyedés? Hogy kétszer, tízszer, ötvenszer nagyobb emelkedést (vagy süllyedést) össze lehessen vetni a párhuzamosan előálló pénzbeli veszteség (vagy gyarapodás) mértékével, azt megállapítandó, jó vagy rossz üzletet csinál-e, aki az egyiket összekapcsolja a másikkal.

A kérdés nem csak egyének megítéléséhez fontos. Velük együtt formális és informális csoportok, civil szervezetek, sőt államok is hajlandók esetleg jelentős összegeket fordítani arra, hogy különböző szempontból számon tartott rangsorokban a maguk helyét előnyösen alakítsák, vagy legalábbis ne engedjék hátrányosan alakulni.

**Egyének, csoportok,  
államok rangsora**

A világ 173 országát a legkülönbélebb szempontok szerint szokták rangsorolni. Abban a rangsorban, amelynek hitelképességük képezi a szempontját, az egyik naptári évben két ország holtversenyben nyert besorolást a 26–27. helyre. A ország esetében azt a tényt, hogy adósságszolgálatra pontosan kifizette az esedékes **kétmilliárd dollárt**, a rangsorolást végzők azzal díjazták, hogy a következő esztendőben előresorolták őt a 24. helyre. Ezzel egyidejűleg **B** ország, amelynek esedékes adósságszolgálat **1,4 milliárd dollár** lett volna, fizetéseképtelenséget jelentett be, kérte adósságainak elengedését, az esetleges maradéknak pedig az átutamezését. A végső döntés az adósság felének elengedéséről intézkedett – s az ország a 43. helyre lett hátrasorolva. Meg lehet-e vajon ítélni, melyik ország döntött jobban? Ki lehet-e számítani, hogy **A**-nak megérte-e a forráskiáramlást az országból az előnyösebb megítélés? és **B**-nek az erőteljes presztizsvesztést az, hogy erőforrást takarított meg?

### 2.4.3. A kiválasztottsági mérték

A továbbiakban bemutatok egy **kiválasztottsági mértéket**<sup>95</sup>, amelynek alkalmazása lehetővé teszi annak számítását, hogy egy társadalmi viszonyrendszerben meghatározott szociális státuszhoz való tartozás, a benne elnyerhető szociális identitás mennyire kitüntetett, mekkora a **kiválasztottsági értéke** (**K-érték**). Az egymással összevethető **K-értékek**hez azután arányosítani tudjuk a valamiképpen hozzájuk rendelt pénz mennyiségét.

A kiválasztottsági mérték ugyanazt a logikát alkalmazza, mint amellyel az információelmélet számítja egy **p** valószínűséggel várható esemény tényleges bekövetkezésének hírértékét: ismeretes, hogy ez utóbbit **p** reciprokának a logaritmusával fejezik ki.

A két számítás egymásba való átfordítását segít megvilágítani egy gondolkísérlet:

Gondoljunk el egy vízszintes körlapot, amelynek partján egymástól nagyjából egyenlő távolságra nyolcan állunk körben. Magán a körlapon, amely tempósan forog körbe, ugyancsak nagyjából egyenlő távolságra egymástól nyolc nyereménytárgy van körberendezve, közülük az egyik – a főnyeremény – valódi értéket képvisel, a többi a szokásos vásári bővli. A körlap egyszer majd hirtelenül megáll, s akkor mindnyájan majd azt a nyereménytárgyat vihetjük haza, amelyik éppen előttünk landol. Mekkora az előre számítható valószínűsége annak, hogy *énelőttem a főnyeremény* fog majd megállni? Könnyen belátható, hogy **1/8**, s ebből a fenti képlet alkalmazásával következik, hogy **log8**<sup>96</sup> lesz az **információ-értéke** annak a hírnek, hogy ez az esemény tényleg bekövetkezett.

Gondoljuk el most ugyanazt a berendezést úgy, hogy a körlap a nyereményekkel mozdulatlan és helyette a parti sáv kering körbe a rajta álló nyereményvadászokkal. Vajon most mekkora az előre számítható valószínűsége annak, hogy a szerencse majd engem választ ki arra, hogy *a főnyeremény énelőttem* fog megállni? Könnyen belátható, hogy éppúgy **1/8**, mint az előbbi elrendezéskor s ebből ugyanannak a képletnek az alkalmazásával következik,

<sup>95</sup> Az eljárásnak egy korábbi, nehezebb változatát *exkluzivitási mérték* néven mutattam be (Gari, 1998).

<sup>96</sup> Itt és – analóg módon – a továbbiakban: **log108**.

hogyan hasonlóan **log8** lesz a **kiválasztottsági értékem**, ha ez az esemény tényleg bekövetkezett.

Énelőttem nem akármilyen, hanem a főnyeremény: ez a **tárgyra vonatkozó információ** – a főnyeremény nem akármilyen előtt, hanem énelőttem: ez meg az **alanyra vonatkozó kiválasztottság**.

**Tárgyra vonatkozó információ – alanyra vonatkozó kiválasztottság**

**Ugyanannak a viszonynak, amely a tárgyra vonatkozva az információértéket teszi számíthatóvá, az alanyra vonatkoztatott számítása a kiválasztottsági értéket adja**

Információelméleti kézikönyvek rámutatnak, hogy „amikor az információ mennyiségét akarjuk [...] számmal kifejezni, akkor szándékosan és tudatosan figyelmen kívül hagyjuk az információ tartalmának és jelentőségének kérdését”, s hogy ekképpen „a válasz arra a kérdésre, hogy ‘Kisasszony, szereti a sajtot?’ [...] ugyanúgy 1 egységnyi információt tartalmaz, mint a válasz arra a kérdésre, hogy ‘Kisasszony, akar a feleségem lenni?’, pedig a két válasz tartalma és jelentősége nyilvánvalóan egészen más”<sup>97</sup>.

A kiválasztottság értékére nézve is ugyanez a viszony érvényes. Nyilvánvaló, hogy egy kiválasztott szociális helyre kerülés, illetve egy negatív kiválasztott szociális hely elkerülése annyit ér, amennyi a tétje. Világos, hogy ha például nyolc esélyes közül nem arra vagyok kiválasztva, hogy simlabda helyett egy pár ezüst fülbevalót nyerjek, hanem arra, hogy én legyek Magyarország soros köztársasági elnöke, akkor a két szerencsés fejleménynek nem ugyanaz a tétje. Azonban a K-érték mégsem a tét szubsztanciájától függ, hanem tisztán a viszonyok formájától: a *viszonylagos* többletértékével számolok annak, ami az éppen fennálló választási helyzet, szemben például azzal, ha egy helyett három azonos főnyeremény lenne, illetve ha egy háromtagú Elnöki Tanácsnak választanának a tagjai közé, vagy ha nem nyolc, hanem csak négy esélyes közül ért volna a szerencse. Általában az az összefüggés fogalmazható meg, hogy

**A tét szubsztanciája és a viszonyok formája**

**minél kisebb az előzetesen számolható valószínűsége annak, hogy egy populáción belül valaki az előnyére kiválasztott szociális helyhez tartozhat, annál nagyobb annak az értéke, hogy ténylegesen elnyerte a kiválasztott identitást.**

Legyen

**N** – a populáció lélekszáma és

<sup>97</sup> Rényi Alfréd: *Napló az információelméletről*. Bp.: Gondolat, 1976; 20. lap.

A kétségtelenül szellemes példa különben csak első megközelítésben igaz: ha azzal számolunk, hogy az eldöntendő kérdésre két válasz adható, s ebből arra következtetünk, hogy bármelyik válasznak az esélye  $\frac{1}{2}$ . Könnyű azonban belátni, hogy ez a feltevés a közelebbi vizsgálódásban már nem tartható: a két kérdéssel megszólítható kisasszonyok között vélhetően sokkal nagyobb arányban találhatók olyanok, akik a sajtót szeretik, mint akik a velem köthető házasságot, ezért ha attól a kisasszonytól, akit ezek közül történetesen megszólítottam, a második kérdésre „Igen” választ kapok, ennek az információs értéke is nagyobb lesz, mint ha az első kérdéssel nyertem volna el azt.

Előzetesen számolható  
valószínűség

$a$  – azok száma, akik e populációnak valamilyen kitüntetett csoportjához tartoznak; akkor

$p_a = a/N$  – a populáció tetszés szerinti egyedére előzetesen számolható valószínűsége annak, hogy az illető bekerül ebbe az előnyösen kiválasztott szűkebb körbe; innen számítandó  $p_a$  reciproka:

$$q_a = 1/p_a = N/a.$$

*Helyezésem K-értéke végülis úgy állapítható meg, mint*

$$K = \log q_a.$$

Kiválasztottságom foka esetleg valamilyen kritérium szerint való rangsorban dől el. Így, ha egy 1000-fős populációban én vagyok az első, akkor – önkényesen, de következetesen 10-es alapú logaritmust alkalmazva –

$$N = 1000$$

$$a = 1$$

$$p_a = 1/1000$$

$$q_a = 1000$$

Helyezésem kitüntető  
értéke

tehát helyezésem kitüntető értéke:  $\log 1000 = 3$ .

Ha 10-fős populációban vagyok az első, akkor

$$N = 10$$

$$a = 1$$

$$p_a = 1/10$$

$$q_a = 10$$

tehát helyezésem K-értéke:  $\log_{10} 10 = 1$ .

Akik legalább annyira  
kitűnnek

Hogyan alakul mármost a számítás, ha ugyanebben a populációban nem első vagyok, hanem második, harmadik? Ha a számításban  $a$ -t úgy értelmeznénk, mint azok számát, akik éppen második, ill. akik éppen harmadik helyet foglalnak el a 10, az 1000 stb. főt elrendező sorból, ezzel nem jutnánk messzire: hacsak nem alakul ki valamelyik helyen holtverseny, akkor ilyen logikával valamennyi helyen 1-1 főt találnánk s akkor a fenti számítás ugyanazt az eredményt adná valamennyi helyezett kiválasztottsági értékére nézve. Minthogy a kiválasztottsági mérték szerinti számításban nem egyszerűen valamilyen kiválasztott helyezésről van szó, hanem *előnyösen* kiválasztott, kitüntető helyezésről, ezért  $a$  adekvát értelmezése: azok száma, akik *legalább* annyira kitűnnek, hogy pl tízből a második, ill. hogy a harmadik helyet foglalják el a sorban. Holtverseny híján:

$$a = 2$$

$$p_a = 2/10$$

$$q_a = 5$$

$$\log_{10} 5 = 0,7$$

$$a = 3$$

$$p_a = 3/10$$

$$q_a = 10/3$$

$$\log_{10} 10/3 = 0,534$$

Vagyis helyezésem kitüntető értéke: a második helyen **0,7**, a harmadikon **0,534**.

Az értékek megjelölésére alkalmazott számoknál megszabadulhatunk a nehézkes tizedes törtek jó részétől, ha valamennyi értéket – megintcsak önkényesen, de következetesen – szorozzuk 100-zal. Így az iménti értékek helyett az első három helyre ezt kapjuk:

**Megszabadulni a tizedes törtektől**

N =	10 fő	1000 fő
1. helyezett	<b>100</b>	<b>300</b>
2. helyezett	<b>70</b>	<b>270</b>
3. helyezett	<b>53,4</b>	<b>253</b>

Észrevehető, hogy a K-érték számítása nemcsak annak megállapítására alkalmas, hogy a 2. helyezésnél ha első vagyok, ez „többet ér”, ha pedig harmadik, ez „kevesebbet”, hanem a helyezések számítható értékarányai megfelelnek annak, ahogyan intuíciónk becsüli ezeket az arányokat. Ha az első helyről a másodikra szorulok vissza, ez mindenképpen veszteséget jelent, de míg ez a lecsúszás 10-fős csoportban 30-százalékos értékvesztést jelent, addig az ezerfősben, ahogy a 2. helyezés is még az élbolyba sorol, a veszteséget csak tízsázalékosnak mutatja a számítás. Könnyű kiszámítani, hogy ugyanilyen lecsúszás, ha a 10-milliófős magyarországi lakosságnak valamilyen szempontból első emberét éri, akkor ennek 700-ról 670-re való, nem egészen négy és félszázalékos értékcsökkenés felel meg<sup>98</sup>.

Mi van mármost, ha nem első vagyok, de nem is második vagy harmadik, hanem harmadmagammal osztozom holtversenyben az első, a második és a harmadik helyen. Ennek a helyezésnek az előbbi harmadik helynél valahogy kitüntetőbbnek kell lennie, ám nem lehet annyira kitüntető, mint a senki mással meg nem osztott első hely. Hogyan lehet ezekkel az összefüggésekkel egyszerre számot vetni? Intuíciónk azt súgja, hogy valamiféle átlagot kell számolni a három helyezés között – de hogyan?

**A holtverseny értéke**

Amikor ilyen feladatra sor kerül, akkor azon a „kézenfekvő” módon szoktunk eljárni, hogy a helyezések mindegyikéhez rendelhető számot átlagoljuk.

<sup>98</sup> „Valamilyen szempontból első emberét” – a 2.3.3.2. fejezetben bemutatjuk, hogyan lehet tekintetbe venni a számításnál, hogy magának e szempontnak mekkora az értéke a rangsorolás más szempontjai mellett.

Ez nem okvetlenül a sorszám. Jellegzetes példája ennek az eljárásnak, amikor az iskolai osztályzatok „átlagát” számítják. Az ilyen osztályzat tulajdonképpen semmi mást nem jelent, mint hogy egy-egy tantárgyból mutatott teljesítményem alapján a lehetséges helyezések közül melyikre sorol a tantárgyat tanító tanár. A magyar osztályzási rendszer ötféle helyezést tesz lehetővé: azok a diákok, akiket első helyre találnak méltónak, 5-öst, a második helyre osztályozottak 4-est kapnak és így tovább.<sup>99</sup> Így amikor a diáknak kiszámítják az „átlagos osztályzatát”, akkor az 5-ösöket, 4-eseket, 3-asokat stb. „átlagolva” tulajdonképpen a helyezések sorszámozásának „átlagolására” történik kísérlet.

#### Két szélső hely átlaga a középső hely?

Vajon lehet-e ennek megfelelően azt mondani, hogy pl. az első három helyezés átlaga a 2. helyezés (ahogyan egy 5-ös, egy 4-es és egy 3-as osztályzatot 4-esként „átlagolunk”)? S lehetséges-e ennek megfelelően, hogy egy 1. és egy 9. hely értékének az átlagolása olyan értéket eredményezzen, amilyent a két hely közötti középső hely – az 5. – biztosítana? Ha ez így volna, akkor intuíciónk azt várná, hogy ha például egy sportoló egy versenyen az egyik sportágban az addig elfoglalt 9. helyről előrejönne az 5.-re, ez vígasztalja őt azért, ha közben egy másik sportágban annak 1. helyéről visszacsúszna az 5.-re, hiszen két átlagos érték összege ugyanannyit kell, hogy kitegyen, mint a két szélsőségesé, amelyet átlagoltunk. S hogy az eljárással valami nem helyén való, ezt sugallja ugyancsak az intuíció, amely a mondott esetben ténylegesen sokkal nagyobbnak éreztetné az emberrel a veszteségét, mint a nyereségét.

A K-érték átlagolásával mármint olyan eljárást kapunk, amelynek eredménye megegyezik azzal, amit intuíciónk mutat. Tízfős populáción belül a K-érték

az 1. helyezettől	<b>100</b>
a 9. helyezettől	<b>4,6</b>
a 1. és a 9. helyezés átlagos értéke	<b>52,3</b>

ami nemcsak az 5. helyezett értékénél (**30**) jóval nagyobb, de még a 4. helyezett értékénél (**40**) is és valójában a 3. helyezett értékével egyenlő.

#### A K-értékek átlaga

Eredeti kérdésünkhöz visszatérve: ha 10-fős populációban az első három helyen holtversenyben osztozom társaimmal, akkor K-értékünket a helyek mindegyikére számított K-értéknek (= **100 – 70 – 52,3**) az átlaga adja meg: **74,1**.

Az osztályzatok átlagolásának feladatát ennek megfelelően olyan K-értékek átlagolásával lehet megoldani, amelynél  $N/a$  értéke minden egyes osztályzatra nézve attól függ, mennyire szigorú a tanár, aki az osztályzatot odaítéli. Legyen egy **N = 80** fős egyetemi évfolyam egyik tanára *vajszlívű*, aki **40** 5-öst, **20** 4-est, **10** 3-ast és csak **5-5** kettest, ill. egyest oszt ki; egy másik *bürokrata*, akinél a népesség legjobb  $1/5$ -e 5-öst, a második  $1/5$ -e 4-est, a harmadik 3-ast kap és a kettes, ill. az egyes osztályzat ugyanígy **16-16** diáknak az osztályrésze; egy harmadik a *normális* eloszlásnak megfelelően olyan, aki a legjobb és a legrosszabb jegyet is csak **5-5** vizsgázónak ítéli oda, a négyes, illetve a kettes

<sup>99</sup> A francia osztályzási rendszerben 21 hely közül sorolja be az elsőre, ha a diák 20-ast kap, a 21. utolsóra, ha 0-ást, és pl. a „közepes” 11. helyre, ha a 10-es osztályzatot nyeri el.

osztályzatot elnyerők száma már ennél jóval több, **20-20**, míg „közepes” osztályzatra **30** hallgatót érdemesít; s végül legyen egy *bukató* tanár, aki a társaság felét megbuktatja, további **20**-nak kettest ad, s így nála még 3-ast elérni is kitüntető, amely mindössze **10** vizsgázónak lesz osztályrésze, míg 4-est is és 5-öst is mindössze **5-5** hallgató tud elérni.

A mondottak alapján az egyes osztályzatok kitüntető értéke a négy tanár mindegyikénél a következőképpen alakul:

	<b>ötös</b>	<b>négyes</b>	<b>hármás</b>	<b>kettes</b>	<b>egyes</b>
<b>vajszívű</b>	30	12,5	5,8	2,8	0
<b>bürokrata</b>	70	40	22	9,7	0
<b>normális</b>	120	50,5	16,3	2,8	0
<b>bukató</b>	120	90,3	60	30	0

A táblázatról leolvasható, amit intuíciónk is sugall: a vajszívű tanártól kapott ötös nem tüntet ki sokkal nagyobb mértékben, mint a bürokrata tanártól kiérdemelt közepes osztályzat, és éppannyit ér, mint ha a bukató tanárnál éppen hogy nem bukom meg. S ennek megfelelően, hiába számolják az iskolai előmenetel átlagát úgy, ahogyan ez történik, intuíciónk mindezzel másképp számol: szerinte két ötösnek meg egy kettesnek az átlaga nem négyes, hanem lehet olyan is, aminek az értéke a hármásnál alig jobb (ha a két ötöst pl. a vajszívű tanár adta az általa tanított két tárgyból, a kettest pedig a bukató tanár, mely esetben a K-mértékkel számítható átlagérték: **30**) – meg olyan is, aminek az értéke alig marad el az ötöstől (ha az előbb mondottak a fordítottja áll elő (a K-mértékkel számítható átlagérték itt is megfelel az intuíciónak: **81**).

**Két ötösnek meg egy kettesnek az átlaga**

Miközben intuíciónk mindig elvégzi a szükséges korrekciókat az értékelő osztályzatokon, a kiválasztottsági mérték lehetővé tenné az ilyen korrekciók intézményesítését, méghozzá egy olyan eljárás mentén, amely az egyes beszámítandó értékeket tényleges értékviszonyaik mentén tudja tekintetbe venni.

Egyes felsőoktatási intézményekben a hallgatók versenyeztetésével kapcsolatosan újabban megnyilvánul az igény, hogy elvégezzenek valamilyen korrekciót az egyes tanárok eltérő osztályozási zsinórmértékének a beszámítására, de eközben a hagyományos „átlagolás” fentebb bemutatott hibáin a korrekciót abból kiindulva próbálják elvégezni, hogy milyen az egyik tanárnál a diákok egész évfolyamának az „átlaga” és milyen ugyanez az eleve hibás eljárásban megállapított mérőszám a másik meg a harmadik tanárnál.

Ez az eljárás a mi általunk itt felvett esetben a következő eredményt adná:

A mondottakból számíthatóan a populáció „átlagosztályzata” a „vajszívű” tanárnál **4,06**, a „bukatónál” pedig **1,94**, ami még lehetővé tenné az általuk adott érdemjegyek valamiféle korrekcióját oly módon, hogy az általuk adott osztályzatot a reájuk jellemző átlaggal osztjuk, majd a hányadost az „átlagosztályzatok átlagának” kiszámítható értékével (esetünkben ez **3**) szorozzuk. Ennek függvényében azután példánkban az **5 – 4 – 3 – 2 – 1** osztályzat ha a vajszívű tanártól kaptam, akkor sorra **3,7 – 2,95 – 2,2 – 1,5 – 0,74** az értéke, míg a bukatótól **7,7 – 6,2 – 4,65 – 3,1 – 1,55**, ami valamelyest megfeleltethető értékelő intuíciónknak.

Ugyanez a korrekciós eljárás azonban már nem alkalmazható esetünkre, ha a „bürokrata”, illetve a „normális” tanár osztályzatait akarnánk korrigálni, lévén kettejük „átlagosztályzata” egyöntetűen **3**, holott utóbbi a társánál jóval vajszívűbb, amikor 2-es osztályzatról van szó (akiket még erre sem érdemesít, azoknak a diákoknak a száma önala éppúgy csak 5, mint a „vajszívű” kollégánál), és sokkal szigorúbb, amikor 5-ös érdemjegyet kell adni (ezzel éppúgy csak 5 diákot tüntet ki, mint a „bukató” tanártárs).

Egy pillantás a fenti táblázatra elég annak megállapításához, hogy a számított K-érték alkalmas mindezeknek a különbségeknek és hasonlóságoknak intuíciónkkal összhangban álló megjelenítésére.

#### A kiválasztottsági érték egybevetése az intuíciónkkal

A kiválasztottsági mérték használhatóságának megítéléséhez érdemes nemcsak azokat az értékeket egybevetni az intuíciónkkal, amelyek egyazon halmaz különböző elemeire számíthatók általa, hanem különböző halmazok hasonló pozíciójú elemére nézve is elvégezni az összehasonlítást. Például:

Helyezés	10-fős csoport	1000-fős populáció
1. hely	<b>100</b>	<b>300</b>
1-2. hely	<b>85</b>	<b>285</b>
2. hely	<b>70</b>	<b>270</b>
2-4. hely	<b>54</b>	<b>254</b>
4. hely	<b>40</b>	<b>240</b>
utolsó előtti hely	<b>4,6</b>	<b>0,00435</b>
utolsó hely	<b>0</b>	<b>0</b>

#### 2.4.3.1. Korrekciók

Intuíciónk az esetek nagy részében az utolsót nem egyszerűen értéktelennek, nulla-értékűnek veszi, hanem negatív értéket tulajdonít neki. 100 Ilyenkor negatív értéket kap, csak csekélyebb fokút, az utolsóelőtti is s általában az utolsótól való távolságának mértékében tulajdonképpen mindenki.

Az esetek többségében ez az összefüggés hangsúly nélkül marad: a rangsorok többsége csak az élbolyról emlékezik meg; akik „futottak még”, azokat többnyire „ömlesztve” könyvelik el. Valahányszor azonban hangsúlyt kap, ki az utolsó, ki az utolsóelőtti stb., a számított K-értéket korrigálni kell. Hogy a korrigáláshoz tekintetbe vett M-érték (a rangsor végéhez képest elfoglalt hely *megbélyegző értéke*) hogyan kerül beszámításra, ennek bemutatása meghaladja jelen könyv kereteit<sup>101</sup>.

Hasonlóképpen megkívánja intuíciónk a fenti számítás korrekcióját arra a viszonyra nézve is, amikor az „ömlesztett” jelenlét egy rangsor bármelyik pontján nemcsak azok K-értékét befolyásolja, akiket ilyenkor a velük egy kategóriában levő többiekével együtt, láttuk, átlagolás útján kapjuk meg, hanem azokét is, akiknek helyezését intuíciónk kitüntetőbbnek érzi attól, hogy a – **2.1.1.** fejezetben tárgyalt – szociális kategorizáció eltúlozza a különbségét a „tömeghez” képest, amellyel szemben kitűnik. Így ha a fent bemutatott számítás alkalmas arra, hogy számszerűsítse azokat a viszonyokat, amelyeket intuíciónk számon tart, amikor pl. 10- vagy 1000-fős populáció

<sup>100</sup> Nem véletlen, hogy a magyar nyelvérzék számon tartja az „utolsó” szónak ezt a jelentését is: aljas, hitvány (pl. „utolsó gazember”).

<sup>101</sup> Garai (1998) bemutatja a részleteit annak a levezetésnek, amelynek nyomán megkapjuk az ilyenkor alkalmazható képletet:

$$\log q_a - \log q_b / (\log N + 1)$$

ahol  $\log q_b$  ugyanúgy kerül kiszámításra a populáció utolsó helyéhez viszonyítva, ahogyan  $\log q_a$  kiszámítását láttuk az első helyezés tekintetében.

rangsorában elfoglalt pl. 1. vagy 2. helyről van szó, amikor a kitüntetettet követik sorra azok, akik mögötte a 3., a 4., az 5. helyet és sorra mind a többi elfoglalják, akkor korrekció szükséges annak a többletértéknek a megjelenítéséhez, ami akkor áll elő, ha az első, a második stb. helyezett mögött nem a többiek sora áll, hanem egy homogén massa.

#### 2.4.3.2. A versenyző költsége és haszna

Megállapítható-e mármost a kiválasztottsági mérték alkalmazásával egy gazdaságpszichológiai számításban, mennyi forintban, rubelben, dollárban fejezhető ki annak a kiválóságnak az értéke, hogy valaki például egy száz főt számláló populációban a hetedik?

Be kell ismerni, hogy a módszerünk ilyen számításra nem alkalmas: a szociális identitással csak mint viszonytal tud számolni, tehát az identitás értékével is csak egy másik identitáshoz viszonyítva.

Nos, kiszámítható-e akkor, mennyi pénzt ér meg számomra, hogy például egy száz főt számláló sorban álló populációnak 9. helyéről előre lépjek például a 7. helyre?

Attól függ. A kiválasztottsági mérték valójában az ilyen *viszonyokkal történelmi előzményeikhez viszonyítva* tud számolni:

Így ha előzetesen a 9. helyre úgy kerültem, hogy a 13. helyről küzdöttem magam oda előre, akkor kiszámítható, hogy erőfeszitéssel **88,6-ról 104,6-ra**, vagyis **16 ponttal** javítottam K-értékeket. Tegyük fel, hogy az iparkodás, amelynek árán ez nekem sikerült, **400 \$-ral** ekvivalens értékű. Minthogy ilyen előzmények (és csakis ezek!) egy K-pontnyi javulás „díját” az én számomra (és csakis az én számomra!) **25 \$-nak** mutatják, ezekhez viszonyítva meg lehet adni a választ a fenti kérdésre: a 7. helynek **115,5 pont**, vagyis a 9. helyénél mindössze **11 ponttal** lévén jobb az értéke, ennek az újabb előre menetelnek **275 \$** a pénzben kifejezhető értéke.

A kiválasztottsági mérték használatakor valójában minden egyes lépésnél számításba kell venni az egymással folytatott versenynek azt a következményét is, amelynek megfelelően az elmaradt erőfeszítés nem csupán a státuszban való emelkedés elmaradását eredményezheti, hanem státuszban való süllyedést is a maguk erőfeszítéseit közben esetleg megtevő versenytársakkal szemben.

**Elmaradt erőfeszítés ⇒  
státuszban való süllyedés**

Az előbbi példával szólva, ha nem fordítom rá a 7. helyre lépéshez szükséges erőfeszítést a versengésre, akkor előfordulhat, hogy az előrelépés alternatívája nem a megmaradás a 9. helyen, hanem a visszacsúszás a versengő többiekhez képest. Ha a fejlemény akár csak egy hellyel sorolna is hátrább, a **100 pontot** érő 10. helyre, egy ilyen veszélynek a hátterén máris változna a 7. helyre való előretörés értéke, mégpedig kétszeresen is. Először azért, mert a visszacsúszás utólag átértékelné a múltbeli teljesítményemet: neki megfelelően a **400 \$-ral** ekvivalens értékű iparkodásom nem **16 ponttal** javította volna K-értékeket, hanem **(88,6-ról 100-ra)** mindössze **11,4 ponttal**, s így egy K-pontnyi javulás „díját” a történelem az újabb történéssel kiegészülve **25 \$** helyett **35 \$-nak** mutatná. Másodszor, az új erőfeszítés megtétele a meg nem tételéhez képest – vagyis amikor a 7. helyet a 10. helyett biztosítja számomra – nem **12-pontos** emelkedést valósít meg a státuszban, hanem **15,5-pontosat**. E kettős különbség tekintetbe vételével a kérdéses státuszbeli változás nem **300 \$-ral** ekvivalens értékű erőfeszítést ér meg, hanem **542,5-öt**.

A számítást alkalmazni lehet a már korábban feltett kérdésre is. A példában említett két ország, amikor hitelképességére nézve a világ 173 országa között holtversenyben a 26–27. helyet foglalja el, olyan helyen állnak, amelynek

**Országok K-értéke**

K-értéke **81,5 pont**, a 24. helyre előresorolt A országé pedig **86 pont**. A kérdésre, hogy megér-e ez neki **kétmilliárd dollárt**, éppúgy nem segít válaszhoz a kiválasztottsági mérték, mint arra a másikra, vajon érdemes volt-e B országnak engednie magát visszatorolni a nem egészen **60,5 pontot** érő 43. helyre **1,4 milliárd dollár** felének a megtakarításáért. Egy válaszhoz a két adatsor viszonyítása közelít. Feltételezve, hogy az egymással korábban azonos besorolású két ország azonos magatartás esetén továbbra is azonos elbánásban részesült volna, arra kell következtetni, hogy A egy **60,5 pontot** érő helyen találta magát, azon, amelynek értéke **86 pont**, s a kettő közötti **25,5 pontos** különbséget fizette meg azzal az **egymilliárd dollárral**, amelyet – esedékes adószolgáltatának a felét – számíthatóan neki is elengedtek volna; ugyanekkora, **25,5 pontos** K-értékvesztéssel fizetett B a **0,7 milliárd dollárnyi** forrásmegtakarításért. Ezek után azt megítélni, vajon megérte-e A országnak a K-érték egy-egy pontjáért fizetett **39 millió dollár**, illetve B országnak, hogy minden **százmillió dollárért** valamivel több, mint **3,5 pontot** veszített K-értékéből, már csak az egyik, ill. a másik ország előtörténetéből tudjuk, vagyis úgy, hogy számításba vesszük, korábban melyikük mekkora pénzübeli áldozatot hozott státuszának egy-egy ponttal való növeléséért és viszont.

#### 2.4.3.3. A K-mérték mint a humán erőforrással való gazdálkodás eszköze

A kiválasztottsági mérték legnagyobb hasznát hajtó felhasználására ott van lehetőség, ahol valódi kiválasztásra kerül sor: a megfelelő személy(ek)ére jelöltek meghatározott köréből. A kiválasztáshoz szükséges, hogy valamilyen módon számolni lehessen a jelöltek különböző dimenzióban mutatkozó teljesítőképességével. A pszichológiának ebben részt vennie még akkor sem könnyű feladat, amikor az emberi potenciál összetevőit *minőségileg* akarja azonosítani. Minőségen egy megrögzött hagyomány mentén az egyének különféle tulajdonságát érti, ami azután tág teret ad az egyes pszichológusok önkényének, mellyel az általuk fontosnak ítélt lelki tulajdonságokat lajstromba foglalják. Erre épülnek azután olyan eljárások, amelyek azt ígérlik, hogy a nehezen azonosítható minőségekhez még *mennyiségeket* is rendelnek: meg tudják mérni, kinek-kinek mekkora például az intelligenciája vagy a kreativitása.

Nem kétséges, hogy amikor a humán erőforrással való gazdálkodáshoz a pszichológus így próbál piacépes szolgáltatásokat kínálni, többnyire jóhiszeműen jár el. Amimégis kételyeket kelt bennem arra nézve, hogy egy ilyen vállalkozástól várható-e eredmény, és arra készlet, hogy hasonló vizsgálódásokban a tulajdonságokról a viszonyokra helyezzem át a hangsúlyt, arra vonatkozóan az érveimet már részletesen bemutattam a **2.1.** fejezetben, valamint e könyv más oldalain. A kiválasztottsági mérték ugyanakkor lehetőséget teremt rá, hogy az emberi teljesítőképességgel mint viszsonnyal akár számszakilag számoljunk.

Például úgy, hogy ahelyett, hogy egy-egy teljesítményt az egyén valamilyen tulajdonságának megnyilvánulásaként értékelnénk, feltételezve, hogy annak valamilyen mérhető adata emezt jellemzi mennyiségileg, hanem a teljesítmények olyan viszonyából, mint amilyen például a rangsoruk, e teljesítmények alanyának K-értékét számítjuk.

Kérdés: hogyan. Tegyük fel, hogy valamilyen teljesítményem egy tízfős népességből az elsőnek láttat, míg egy másik teljesítményem a kilencediknek, más

**Teljesítmények  
rangsorából kiindulni**

szóval az utolsó előttinek – már bemutattam azoknak az értékeknek az átlagolási lehetőségeit, amelyek ilyen viszonyokhoz rendelhetők.

A hivatkozott bemutatáskor hallgatólagosan feltételeztük, hogy az a teljesítmény, amelynek mentén a vizsgált személy, csoport, netán állam a hasonlókkal összemérve például elsőnek bizonyul, és az, amelyben a példa történetesen a kilencediknek mutatja, egyenlő fontosságú abból a szempontból, amelyből az összehasonlítást végezzük. Am mi van akkor, ha valaki, mondjuk, arra nézve első a maga csoportjában, hogy megadott idő alatt fejtörők adott készletéből hányat tud megfejtetni, de már egy olyan bajnokságon, amelyen ugyanez a csoport tréfásan azt díjazza, tagjai közül melyik milyen messzire tud köpni, csak a kilencedik?

Hogyan lehet ezt a két értéket átlagolni? S lehet-e egyáltalán? Nyilvánvalóan attól függ e kérdésre adható válaszunk, hogy meg tudjuk-e állapítani: abból a szempontból, amelyből értékelünk, az értékelés melyik kritériumának mekkora a súlya.

Ha a súly megállapításán azt értjük, hogy az egyes tényezőket valamely objektív mérőeszközzel lemérjük, akkor megintcsak azt kell megállapítanunk, hogy ilyen súlyozás az esetek igen nagy hányadában nem lehetséges. Amit azonban majdnem mindig el lehet végezni, az a különböző tényezőknek valamiféle lexikográfikus rendezése az értékelés szempontjából.

**A súlyozás nem objektív mérőeszközzel történik**

Legyen **K**, **L**, **M** és **N** négy olyan teljesítmény fontossági sorrendje, amelyre nézve rangsoroljuk egy csoport tagjait. Tegyük fel, hogy

**K**-ra nézve **A**, **B**, **C** és **D** a csoporttagok sorrendje,

**L**-et tekintve **B**, **C**, **D** és **A**,

**M**-re vonatkozóan **C**, **D**, **A** és **B**, végül

**N**-et illetően **D**, **A**, **B** és **C**.

Négytagú csoportra alkalmazva a megfelelő formulát az egyes helyezések **K**-értéke:

1. hely	<b>60</b>
2. hely	<b>30</b>
3. hely	<b>12,5</b>
4. hely	<b>0</b>

Ezt tekintetbe véve az imént mondottakat a csoport egyes tagjainak, illetve az egyes teljesítményeknek a vonatkozásában az alábbiakban lehetne összefoglalni:

<b>A</b> csoport tagjai	<b>K</b>	<b>L</b>	<b>M</b>	<b>N</b>
	t e k i n t e t é b e n			
<b>A</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>12,5</b>	<b>30</b>
<b>B</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>12,5</b>

<b>C</b>	<b>12,5</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>0</b>
<b>D</b>	<b>0</b>	<b>12,5</b>	<b>30</b>	<b>60</b>

**A csoport tagjainak K-értéke a különböző teljesítmények vonatkozásában**

**Az egyes tagok K-értéke az egyes teljesítmények tekintetében**

Miképpen lehet mármost tekintetbe venni **K**, **L**, **M** és **N** szempontjának súlybeli különbségét? Minthogy e négy szempont között is rangsort állapítottunk meg, alkalmazható rájuk is a kiválasztottsági mérték: alkalmazásával megkapjuk azokat a – **K** oszlopában legnagyobb s a további oszlopokban egyre kisebb – szorzószámokat, amelyek révén az iménti táblázatban feltüntetett értékekből súlyozott értékeket nyerhetünk.

Intuíciónk azonban ezúttal is sugall egy megszorítást:

Formulánk szerint a legrosszabb helyezésnek a K-értéke **0**. Viszont ha a tényezők között van olyan, amelynek a szorzója **0**, ez azt jelenti, hogy ez a tényező – nem tényező. Hogy a legkevésbé fontos tényező is, ha a legcsekélyebb mértékben is, de valamelyest tényező legyen, újra alkalmazzuk a fentebb már egyszer bevetett fogást: önkényesen, de következetesen transzponálva valamennyi számítás valamennyi értékét, úgy, hogy az utolsó szóban forgó teljesítmény után beiktatva a számítás tényezői közé egy „utolsó utánit”, mintegy azoknak a teljesítményeknek a képviselőjében, amelyek nem jöttek szóba adott vonatkozásban mint olyanok, amelyek, ha mégoly csekély mértékben is, befolyásolhatnák alanyaik rangsorát. Így a formulát **N** helyett **(N+1)**-re alkalmazzuk.

**A legkisebb súlyú dimenzió is számít**

Esetünkben **4** helyett **5**-re. A megfelelő tényezőkre így kapott K-értékek:

<b>K</b>	<b>0,699</b>
<b>L</b>	<b>0,398</b>
<b>M</b>	<b>0,222</b>
<b>N</b>	<b>0,097</b>

Az egyéneknek az egyes tényezőkre vonatkozóan kapott K-értékén azonban a korrekciót nem közvetlenül ezekkel a számokkal végezzük, mert a velük való szorzás az értéket úgy torzítja el, hogy az nem lenne többé alkalmas a más feltételek között vagy másokon számított K-értékkel való összehasonlításra. Ezért a torzítás ellensúlyozására a korrekcióhoz használandó fenti értékeket osztjuk ezek átlagával (=0,354-gyel) s a továbbiakban az így kapott hányadosokkal számolunk:

**A súlyozáshoz használandó átlagértékek előállítás**

K	1,97
L	1,12
M	0,627
N	0,274

Ezek után a kritérium súlyának megfelelően súlyozva a K-értéket, amelyet az egyes teljesítmények tekintetében megállapítható rangsorból számítottunk, a következő eredményt kapjuk:

	K	L	M	N	Összesített (=átlag) érték
	tekintetében súlyozva				
	1,97-szor	1,12-szor	0,627-szer	0,274-szer	
A	120	0	7,77	8,2	34
B	59,25	67,4	0	3,4	32,5
C	24,5	33,7	37,6	0	24,0
D	0	14	19	16,4	12,4

**A csoport tagjainak K-értéke a különböző teljesítmények rangsorának megfelelően súlyozva**

Mindeddig úgy vettük, mintha az egyes teljesítményeknek, ha abszolút értékük nem is mérhető, de fontossági rangsoruk, valamint a teljesítményt nyújtóknak ebben a minőségükben való rangsora valamiképpen objektíve megállapítható lenne. E ponton azonban ki kell jelentenünk, hogy ez a feltétel az emberi erőforrással való gazdálkodásnak nem csekély hányadában szintén nem teljesül. Ilyenkor a rangsort (mind a személyekre, mind pedig rangsoroltatásuk kritériumaira vonatkozóan) csak zsűrizés állapíthatja meg. Az eljárást azonban a kiválasztottsági mérték alkalmazása akkor is elősegíti a maga átlagszámítási lehetőségeivel.

A zsűri állhat szakemberekből, például pszichológusokból, akik azonban ilyenkor tudatában kell, hogy legyenek annak, hogy *nem objektív mérést végeznek, hanem szubjektív becslést*. E becslésben a tudományt nem valamilyen általa kimunkált mérőeszköz képviseli, csak azoknak a szakembereknek a felhalmozott tudományos tapasztalata, akik ilyenkor ennek háttérén a maguk intuícióját működtetik.

A zsűri azonban szakemberek helyett állhat magukból az érdekeltekből is, akiknek a rangsorokat megállapító teljesítményét ilyenkor éppen az javítja, hogy érdekeltek az optimális megoldás megtalálásában. A kiválasztottsági mérték a maga kettős eljárásával (a személyek rangsorolása előtt a rangsoroltatás kritériumainak rangsorolása) ilyenkor szintén előnyösen különbözteti meg ennek az eljárásnak a hatásfokát az egyszerű választásától.

#### 2.4.3.4. A megfelelő személy kiválasztása

Befejezésül egy olyan mintát mutatok be, amelyben egy csoport K-mérték alkalmazásával választotta ki tagjai közül azt a személyt, aki meghatározott csoportfunkciót optimálisan tud betölteni. A bemutató egyszerűsítése céljából a csoportot is négytagúnak veszem, meg a rangsorolás kritériumának a számát is négynek – ez

lehetővé teszi a legutóbbi levezetés (pl. a K-értékek nagyságára vonatkozó) tapasztalatainak hasznosítását:

Az eljárás első szakaszában a csoport tagjai nyilatkoznak arra nézve, hogy milyen tulajdonságokat<sup>102</sup> tekintenek a legfontosabbaknak a szóban forgó csoportfunkcióra nézve. A négy csoporttag válaszai:

**A** – a tehetség, egyedül a tehetség;

**B** – 1. tehetség; 2. külső kapcsolatok, összeköttetések, amelyek bármikor mozgósíthatók, ha a csoportnak szüksége van rá;

**C** – 1. szorgalom; 2. tehetség; 3. megjelenés; 4. kapcsolatok;

**D** – 1. szorgalom; 2. tehetség; 3. kapcsolatok; 4. megjelenés.

**Az egyes kritériumok  
súlya**

E populációban tehát összesen négy kritérium került szóba; azt pedig a legutóbbi levezetésből tudjuk, hogy annak a kritériumnak, melyet négyből első helyen említene, kitüntetettségi értéke **0,699**; második helyen: **0,398**; harmadikon: **0,222**; negyedik helyen: **0,097**; végül ha szóba sem kerül: 0. Ennek megfelelően:

kritérium	A	B	C	D	átlag
tehetség	0,699	0,699	0,398	0,398	<b>0,549</b>
szorgalom	0	0	0,699	0,699	<b>0,350</b>
kapcsolat	0	0,398	0,097	0,222	<b>0,179</b>
megjelenés	0	0	0,222	0,097	<b>0,080</b>

#### A kritériumok súlyozása

A továbbiakban majd a különböző személyeknél az egyes kritériumokra nézve előálló K-értékeket ezekkel az értékekkel kell majd, respektíve, súlyozni. Pontosabban, mint fentebb, úgy itt is ezek helyett az értékek helyett az átlagukkal (=0,290) osztott hányadost vesszük alapul:

Kritériumok értékének súlyozó szorzószáma

tehetség	<b>1,9</b>
szorgalom	<b>1,2</b>
kapcsolat	<b>0,617</b>
megjelenés	<b>0,276</b>

**Kritériumok értékének  
súlyozó szorzószáma**

<sup>102</sup> Ebben az eljárásban a rangsoroltatás kritériumaként nem aktuális teljesítményeket vizsgáltunk, hanem – az alkalmazott pszichológia eljárásaihoz jobban közelítő, s ezért velük az összehasonlítást megkönnyítő módon – tulajdonságokat, amelyek a pszichológusok nagy része számára potenciális teljesítményt jelentenek.

Ezekkel a számokkal fogjuk megszorozni azokat a K-értékeket, amelyeket, sorra, tehetségükre, szorgalmukra, kapcsolataikra, illetve megjelenésükre nézve nyertek el az egyes csoporttagok abban az ítékezésben, amelyben mind a négyen részt vettek mint egy zsűri tagjai. Akit a sorban megjelölt személyek közül az egyes táblázatok tételére nézve az oszlop tetején megjelölt személy<sup>103</sup> a legjobbnak ítélt, az tőle (a fentebb már alkalmazott számításnak megfelelően) **60**, a második helyezett **30**, a harmadik **12,4** és a negyedik **0** pontot kap. Az utolsó oszlop a különböző zsűritagok által történt rangsorolásnak megfelelő K-érték átlagát mutatja.

Tehetség					
	A	B	C	D	átlag
A	60	30	30	30	<b>37,5</b>
B	30	60	12,4	12,4	<b>28,7</b>
C	12,4	12,4	60	0	<b>21,2</b>
D	0	0	0	60	<b>15</b>

Szorgalom					
	A	B	C	D	átlag
A	30	0	0	0	<b>7,5</b>
B	60	30	60	60	<b>52,5</b>
C	12,4	60	30	12,4	<b>28,7</b>
D	0	12,4	12,4	30	<b>13,7</b>

Kapcsolat					
	A	B	C	D	átlag
A	12,4	0	30	30	<b>18</b>
B	0	12,4	0	0	<b>3,1</b>
C	60	60	12,4	60	<b>45,6</b>
D	30	30	60	12,4	<b>33</b>

<sup>103</sup> A gondolkísérletben azt a feltevést alkalmaztam, hogy a bemutatott zsűrizésben az egyes csoporttagok saját magukat is besorolják az általuk becsült rangsorba.

	Megjelenés				Zsúriátlagok összesítése
	A	B	C	D	átlag
<b>A</b>	0	30	30	60	<b>30</b>
<b>B</b>	30	0	12,4	30	<b>18</b>
<b>C</b>	12,4	12,4	0	12,4	<b>9,3</b>
<b>D</b>	60	60	60	0	<b>45</b>

	tehetség	szorgalom	kapcsolat	megjelenés
<b>A</b>	37,5	7,5	18	30
<b>B</b>	28,7	52,5	3,1	18
<b>C</b>	21,2	28,7	45,6	9,3
<b>D</b>	15	13,7	33	45

Súlyozott zsúriátlag <sup>104</sup>					
	tehetség	szorgalom	kapcsolat	megjelenés	Összesített
	t e k i n t e t é b e n   s ú l y o z v a				(=átlag)
	1,9-szer	1,2-szer	0,617-szer	0,276-szer	érték
<b>A</b>	<b>71</b>	<b>9,05</b>	<b>11</b>	<b>8,3</b>	<b>≈25</b>
<b>B</b>	<b>54,3</b>	<b>63,4</b>	<b>1,9</b>	<b>4,97</b>	<b>≈31</b>
<b>C</b>	<b>40</b>	<b>34,6</b>	<b>28</b>	<b>2,57</b>	<b>26,3</b>

Demokratikus szavazás két lehetséges fejleménye					
<b>D</b>	<b>28,4</b>	<b>16,5</b>	<b>20,4</b>	<b>12,4</b>	<b>19,4</b>

Ha egy csoportnak *demokratikus szavazással* kell megválasztani a funkcióra a személyt, akkor általában két lehetséges fejlemény egyike következik be:

<sup>104</sup> Az előző táblázat E-értékei, szorozva sorra a feltüntetett korrekciós értékekkel.

a kérdéses csoportfunkcióra nézve a csoportítélet összegeződik – példánk esetében a csoport a tehetséget ítélte a kérdéses munkakör szempontjából legfontosabb tulajdonságnak, a csoportítélet további összegezése ezt a tulajdonságot a leginkább **A**-ban találta meg, ezért várható, hogy a csoport e beállítódás alapján spontánul **A**-t fogja megszavazni;

**vagy:**

a csoporttagok ítélete megoszlik – esetünkben a tagok fele a tehetséget, másik fele a szorgalmat ítélte a legfontosabb tulajdonságnak, az elsőt **A**-ban, a másodikat **B**-ben találta meg a leginkább a csoport, ezért a szavazatok megoszlának kettejük között.

Amikor azonban nem egy tulajdonságot mérünk meg, hanem a kiválasztottsági mérték segítségével valamennyinek a viszonyával számolunk, akkor ez a számítás hozzásegíthet olyan felismeréshez, mint – például esetünkben – hogy **A**-nál a szóban forgó funkcióra ketten is vannak (**C** és mindenek előtt **B**), akik az emberi erőforrással való optimális gazdálkodás érdekében előbb kell, hogy szóba jöjjenek, mégpedig nem az alternatívák egyikeként, hanem az optimális választásként..

Persze, a kiválasztottsági mérték nem teremt demokráciát. De ha a demokrácia szerkezete már adva van, ennek működését optimalizálni tudja azáltal, hogy eszközt nyújt ahhoz, hogy a demokrácia keretein belül az emberi viszonyoknak egyszerre több dimenziójával tudjunk számolni.

**A kiválasztottsági mérték eszközt nyújt a demokráciához**

S általánosabban: a kiválasztottsági mérték nem teremt racionális gazdálkodást. De ha a racionális gazdálkodás kerete már adva van, eszközt nyújt ahhoz, hogy az ésszerűség kritériumai között az anyagi erőforrás dimenziója mellett az emberi erőforrással is tudjunk számolni.

A szó szigorú értelmében.

### **Tézisek az egyenlőségről és a kiválasztottságról**

1. Az egyenlőség és a kiválasztottság a modernizálódó társadalom nagyfajsúlyú identitásviszonyai
2. Az egyenlőtlenség, ha az emberi méltóságra nézve is fennáll, fellázítja a folyamat ellen a modernizálódó társadalmat – az egyenlőség érdektelenné teszi ezt a modernizáció folyamatában, ha a vagyonra nézve is fennáll.
3. Igen nagyfokú egyenlőtlenség együttjárhat igen nagyfokú egyenlőséggel egy *gazdaságpszichológiai hármasszabály* mentén: akkor,  
ha a VAGYON elosztásának akár elképesztő méretű egyenlőtlenségéhez a JÖVEDELEM elosztásának sokkal kisebb fokú egyenlőtlensége társul;  
ha ez utóbbinak még mindig nagy fokát a JÓLÉT sokkal egyenlőbb eloszlása kíséri;  
s végül ha ez utóbbinak még mindig nem igazán egyenlő arányai mellett az emberek MÉLTÓSÁGban egyenlőek.
4. Minél nagyobb fokú valakinél szociális identitásának kiválasztottsága, annál kisebb költségráfordítással létesíthet tranzakciót.
5. A *kiválasztottsági mérték* olyan értéket rendel az identitáshoz, amely ezt összevethetővé teszi a kimunkálására fordított, ill. a manifestálása révén megtakarított költségekkel.

**SPECIÁLIS  
GAZDASÁGPSZICHOLÓGIA**

### 3. ERŐFORRÁSOK GAZDASÁGPSZICHOLOGIÁJA

E fejezetben arról lesz szó, hogyan alkalmazza az általános gazdaságpszichológia megállapításait a speciális gazdaságpszichológia azokra a tranzakciókra, amelyek az anyagi erőforrás, és hogyan azokra, amelyek az emberi erőforrás univerzumában végbemennek

Az **anyagi erőforrás** gazdaságpszichológiája

**Jószággal** (goods – bien – благо) való gazdálkodás

A **termelő** magatartás (manufacturing): **termesztés** (cultivation/raising – culture – разведение) és **munka** (work– travail – труд)

A **beszerző** magatartás (purchasing): **vásárlás** (buying – achat – покупка) és **igénybevétel/kisajátítás** (requisition/expropriation – expropriation – экспроприация)

**Pénzzel** (money – argent – деньги) való gazdálkodás

Az **értékesítő** magatartás (marketing):

**eladás** (selling – vente – продажа) és **szolgáltatás** (service – service – услуги)

A **pénzügyi** magatartás (financing):

**megtakarítás** (saving – épargne – сбережение) és **vállalkozás** (enterprise – entreprise – предприятие)

Az **emberi erőforrás** gazdaságpszichológiája

**Idővel** (time – temps – время) való gazdálkodás

Az **irányító** magatartás (management/directing): **alkalmazás** (employment – emploi – наём) és **ügylet/szelektáló befogadás** (transaction/selection – transaction – сделка)

A **fejlesztő** magatartás (developing): **fogyasztás** (consumption – consommation – потребление) és **tanulás** (learning – apprentissage – учёба)

**Eséllyel** (chance – chance – шанс) való gazdálkodás

A **szervezeti** magatartás (organizational behavior): **hozzájárulás** (contribution – contribution – взнос) és **funkcionálás** (functioning – fonctionnement – функционирование)

A **szocializáció** (socialization): **ajándékozás** (gift – donation – пожертвование) és **vizsga** (examination – examen – испытание)

### 3.1. Gazdasági tranzakciók pszichológiai paradigmái

#### 3.1.1. Az újszülött paradigmája

Azokban a tranzakciókban, amelyekben pénzt, jószágot, időt és esélyt váltunk egymásra, az egymást követő ügyletekben egyre csökken az egységnyi ráfordítás hozama, vagy az egységnyi haszon egyre többbe kerül nekünk – így szól a *csökkenő határhaszon törvényének* alaptanítása.

Ennek az összefüggésnek az érvényét azonban korlátok közé szorítja három másiké.

„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 ezek számát 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. házból le kell számítani a hozzájutás ideje által meghatározott értéket. Ezt az értéket ellentételezte a hiánygazdaság rendszerében az, aki például 1564-es sorszámmal jegyeztethette volna be magát a korabeli autóforgalmazási vállalatnál, ehelyett azonban megpróbált megvásárolni egy jóval korábban sorra kerülő gépkocsi-kiutalást. Itt az értéket befolyásoló időtényező nem a termelés volt, hanem a beszerzése. Mindenesetre ez a tényező nem változtatott azon, hogy az a család, amely az 1564-ik autóhoz jutott hozzá, abban a magyarországi gazdálkodási rendszerben az esetek túlnyomó részében éppúgy az autót vette 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.

**Amikor az újabb javak más-más alany tulajdonába kerülnek**

De nem érvényesül az erőforrás zsugorodásának 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 hátterén, 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.

### **Hajlandóság egy jószág áruba bocsátására**

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 jószágot áruba bocsássanak, a marginális paradigma értelmében az az összefüggés érvényesülne, mely szerint meghatározott jószág minél nagyobb készlete és minél kevesebb pénz áll a gazdasági tevékenység alanyának rendelkezésére, annál nagyobb lesz az eladási hajlandósága, amely majd a készlet kiárúsításának mértékében csökken.

Az újszülött paradigmája ezt úgy módosítja, hogy bármekkora is a kollektív alany rendelkezésére álló jószág, illetve pénz mennyisége, ha azok 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 aktusok is a jószág utolsó kvantumának jelentik a kiárúsítását valaki számára, s a későbbi eladási aktusok is a pénz első kvantumának képezik a bevételezését az éppen sorra kerülő számára.

### **Van Gogh-ok és két Picasso**

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 lévő 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 sajátja tulajdonába vette az ország műkincseit s nyomasztó devizahiányának enyhítésére a bőségesen rendelkezésére álló műtárgyak – áron aluli – kiárúsításával tett lépéseket.

### **3.1.2. Az öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája**

„Egymilliárd üti a gülleniek markát, ha valaki megöli Alfred Illt” – ajánlja több mint negyvenöt év után újra felkeresett, addigra teljesen tönkrement szülővárosának az öreg milliárdosnő Dürrenmatt 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 maximalizálására irányuló esetleges törekvésben, mert ez utóbbi a modern termelésben egyre inkább szervezetek törekvéseként jelenik meg.

Fentebb már szóltunk a szervezetben jelentkező azon tendenciáról, hogy az organizáció struktúrájának meghatározott helyén kezelt határköltséget kell kiegyenlíteni e struktúra más pontján realizált határbevétellel, s arról a széles sávról, amelyben az első

pozícióból tekintők úgy ítélik meg, 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 megszerzhető többletbevételek olyan nyilvánvalóan hatalmasak, hogy megfogalmazott vagy hallgatóságos konszenzus alakulhat ki a szereplők között még akkor is, ha a többletköltségeket történetesen az egyikőjüknek kell viselnie, vagy ha a többletbevételekből adott esetben az egyikőjük nem részesedik, 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 egy szemétegető egyfelől, az ideig-óráig 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 ellenállásba.

Az ideig-óráig rejtett környezetszennyezés esetében a lokális haszon az, amelynek érdekében az ökológiai terheket megpróbálják az egész szervezetre ráterhelni. A rejtett környezetszennyezés azon – a szó minden értelmében mocskos – esetein kívül, amikor az tudatosan történik a veszélyes hulladékok kezelésekor, „egyre több tudományos bizonyítékunk van azokra az egészséget, környezetet, az eljövendő generációkat károsító, egyre halmozódó hatásokra, amelyeket a meggondolatlan fegyverkezés, a vegyszeres növényvédelem, az erőforrások pazarlása, a túlzott gyógyszerfogyasztás, a tartósítószer alkalmazása, a kényelmet és biztonságot szolgáló gépek használata, olykor túlzott használata idéz elő” (Scitovsky, 1990; 17. oldal).

A konfliktusoknak ebből a típusából a valamennyiünk által legmarkánsabban tapasztalt: a 90-es évek rendszerváltásáé. Az egykori úgynevezett szocialista országok térségében ma már alig tagadja valaki, hogy az a rendszer tovább nem volt tartható s hogy radikális átalakítása költségekkel jár. Annyira elválik azonban egymástól a rendszerváltás haszonélvezőinek osztálya és azoké, akik a költségeit viselik, hogy e két osztály konfliktusa Kelet-Közép- és Kelet-Európa egész térségét még ma is beláthatatlan következményekkel fenyegethetik.

A közép- és kelet-európai átalakulás társadalmi költségeit vizsgálva Szamuely (1995) idéz adatokat, amelyek szerint például Magyarországon 1994-ben a népességnek mintegy egyharmada élt a szegénységi küszöb alatt, s hogy ezen belül a lakosság legszegényebb ötödébe a két éven aluli kisgyerekek – kétötödé tartozik. Nem meglepő adat, de azért írjuk ide, hogy ugyanebben a legszegényebb ötödben a cigány etnikum 73%-kal (a nem cigány lakosság 16,3-del) van képviselve).

Az átalakulás társadalmi költségeinek mintegy összegeződését látja és látja Szamuely a demográfiai adatok alakulásában: a halálzási arány például Oroszországban az átalakulás öt éve alatt másfélszeresére nőtt, a születéskor várható átlagos élettartam férfiaknál több mint öt évvel, az érvényes nyugdíjkorhatár alá csökkent. Magyarországon ez a csökkenés „csak” egy év volt s az így várható élettartam nem az érvényes, „csak” a tervezett nyugdíjkorhatárnak marad alatta!

E demográfiai összegezésnek is egyfajta összegezése az a számítás, amelyet az UNICEF kutatói végeztek el s amely szerint például Magyarországon 1990 és 1993 között 13,7 ezer főre tehető az a *halálzási többlet*, amely a társadalmi átalakulás

**Hatalmas  
többletbevételek csekély  
többletköltségek mellett**

**Rejtett  
környezetszennyezés**

**A legszegényebbek**

költségének tudható be. Ugyanez a számítás Oroszországra és Ukrajnára alkalmazva **842 ezer fős** halálozási többletet mutat, ami – Szamuely megállapítása szerint – meghaladja az Egyesült Államok és Nagy-Britannia együttes II. világháborús emberveszteségeit.

## Közös javak és potyázás

Annak következményét, hogy a marginális költség és a marginális bevétel egymáshoz való viszonya eltérő lehet a szervezet, illetve a szervezet részét képező csoportok/egyének számára, a gazdaságpszichológiai szakirodalom mindekelőtt a fogyasztásra vonatkozóan tárgyalja: mint *potyázást* [(free riding)], vagyis a felek egyikének-másikának (netán külön-külön mindegyikének) titkolt szándékát arra, hogy a *közös javak* (public goods) élvezetében anélkül vegyen részt, hogy megfizetné azok árának reá eső részét.

A potyázás általában így, az emberi gyarlósággal összefüggésben szokott szóba kerülni, rendszerint együtt egy komplementer gyarlósággal: a *balekéval*, akivel a potyázó a maga részét megfizetteti. A potyázásnak valójában lehet ettől merőben eltérő oka is:

## Lehet, hogy nem potyázásról van szó

Ha több egyén, csoport, nemzet összeadja eszközeit egy cél megvalósításának érdekében, akkor arra számítanak, 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.

## Leszámítolás időben és térben

A szóban forgó összefüggés azzal a továbбивal kapcsolatos, amelynek érvényénél fogva fentebb többször láttuk, hogy az egyes hatótényezőket nem annyira, vagy nem csupán tulajdonságaik, hanem viszonyaik minősítik, márpedig ha több egyén, csoport, nemzet összeáll, akkor összességükön logikai szükségszerűséggel előáll olyan viszony (ti. az összetevőknek egymáshoz való új viszonya), amely emezeknek egyikén sem volt adva. Ez az összefüggés éppolyan szükségszerű módon jellemzi a térbeli szerveződések, mint az időbelieket 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. Ez utóbbi 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 távolabb e várható fejlemény az *időben*. Vélhetően ugyanilyen leszámítolásra kerül sor a *térben* is, amikor az egyén annál kevesebbet hajlandó saját eszközeiből a közösen élvezhető termékekért áldozni, minél tágabb közösség közjavairól van szó.

## Nem zéró végösszegű játék

Az öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája szerint mintázódó – így például a közjavak használatára vonatkozó – összefüggéseket gyakran a *nem zéró végösszegű játék* kategóriáiban szokták leírni. A zéró végösszegű játékokban 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. (Vö. Luce és Raiffa, 1957.)

Ha ez a megállapítás a kimenetek összes lehetséges párosára érvényes, akkor a megoldás (a felek teljes érdekazonosságánál fogva) lehet 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, aki 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.

E játékok közül Luce és Raiffa kettőt kiemel:

$1 \setminus 1$	$3 \setminus 0$
$0 \setminus 3$	$2 \setminus 2$

**Fogoly-dilemma.** A mintája annak a két tetteztársnak a viselkedése, akik külön cellákban töltik vizsgálati fogságukat, tudva, hogy mivel a vizsgálóbírónak 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 büntetért és megrögzött tagadásáért a lehető legsúlyosabb büntetéssel sújtják (**0**).

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

$0 \setminus 0$	$2 \setminus 3$
$3 \setminus 2$	$1 \setminus 1$

**Családi vita.** A férj vasárnap délután boxmeccsre akar menni, a feleség pedig moziba, de mindketten együtt akarják egymással eltölteni az időt (kinék-kinék 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, mégiscsak elválasztva.

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

$2 \setminus 2$	$3 \setminus 0$
$0 \setminus 3$	$1 \setminus 1$

**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**, illetve **1** helyett **3**), magától vezet el olyan optimális fejleményhez ( $2^2$ ), amely mindnyájuk érdeke szerint való.

$0 \backslash 0$	$1 \backslash 1$
$2 \backslash 3$	$3 \backslash 2$

**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**, illetve **1** helyett **3**, a partneré pedig **0** helyett **3**, illetve **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**).

$0 \backslash 0$	$2 \backslash 2$
$1 \backslash 3$	$3 \backslash 1$

**A kényszerített érdekazonosság.** Az egyik játékos a maga közvetlen érdekeit követve (a mátrix alsó sorát választva nyereménye **0** helyett **1**, illetve **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).

### 3.1.3. 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”.

Képzeljük el, hogy valaki hídelemeket gyárt. Feltételezhető lenne, hogy ha már tíz hídelemet megtermelt, 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 gyarapítani. Ám ha éppen 64 darab hídelemből áll össze egy híd, akkor ez megfordítja az összefüggéseket: az első hídelemre való határkötség ráfordítása a hídnak  $\frac{1}{64}$  részét produkálja, vagyis 0,0156 híd; a tizenötödik hídelem legyártása már 0,02, a negyvenötödiké 0,05 részét fedezi a híd aktuális hiányának. Amikor azután az ember hozzáfog az ötvenötödik elem legyártásához, hídja még éppúgy nincs (a túlsó partra még éppúgy csak csónakon vagy úszva 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 elkönyvelni tényleges határhozamátként. A legutolsó határkötség ráfordításának tényleges határhozama pedig: 1 egész híd.

Ennek a csökkenő határhozadék motivációs összefüggését a visszajára fordító tendenciának a tekintetbevételét azért kell fontosnak tartani, mert gazdaságpszichológiai hozzájárulást jelenthet annak megértéséhez, hogy a tervgazdálkodással miért járt krónikusan együtt a *hiány*. A tervgazdálkodás során rendszerré vált, hogy az igénylő a benyújtott igénye mellett azzal érvelt, hogy az előzetesen eszközölt ráfordításnak is az újabb ráfordítástól jöhetne meg a hozama.

Az olyan esetek mellett azonban, amikor a beruházásnak a dolog fizikai természete ad egészes jelleget, a tervgazdálkodás a maga gazdaságpolitikai természetének megfelelően a termelésnek általában véve adta azt a jelleget, beleértve az egyes tételek pusztán mennyiségileg bővített újatermelését is:

Vegyünk egy olyan esetet, amikor bizonyos termékből egy terv előírása évi 150 ezer darab volt. Magától értetődik, hogy az egyes határkölségek ráfordításának határhozamát nem a határhaszon-elméletre épülő számítások adták meg, hanem sokkal inkább az az összefüggés, amely szerint az első kvantum legyártásával a vállalat az éves terv 0,0000067 részét teljesíti, míg a 150-ezredik kvantum megtermelésének a *hozama*: az éves terv teljesítése.

S hogy ez éppen az utolsó kvantumnak a hozama, az bizonyítja, hogy ha a feltételezett vállalat 149.999 darab termékkel zárta volna az évet, akkor a tervet *nem* teljesítette volna. S vajon mekkora határkölség lett volna túlméretezett akkora határhozamhoz, mint az éves terv teljesítése? Vagyis: az utolsó, a 150 000-ik darab legyártása.

Hát még azé a darabé, amely az ötéves terv utolsó évének utolsó darabja, vagyis az, ami által teljesül az ötéves terv.

A tervgazdálkodás rendszerében tehát a határhozam nem attól függött, milyen kevés termék készült még csak el egy termelési folyamat kezdete óta, hanem attól, milyen kevés hiányzott már csak egy termelési folyamat végéhez.

A tervgazdálkodás ugyanakkor nemcsak a termékre, hanem az erőforrásra is egészes jelleget szabott ki. Itt a dolgok jó vége a másik végük volt: nem az, amikor *már*, hanem amikor *még* megvan az egész.

Egy-egy tervidőszak egészére szóló kiutalás egésze magas értéket szab a határfelhasználásnak. Ahogyan az idő halad előre és az erőforrásként rendelkezésre álló készletek csökkennek, a gazdasági döntéshozóknak egyre kisebb gondot okoz a további csökkentéssel járó rendelkezés.

Az erőforrás egészeségének összefüggései talán jobban áttekinthetőek, ha a közösségi termelés helyett a magánfogyasztás köréből vesszük a 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 kölsége 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 elkeseredett könnyedséggel követi el a tulajdonos, majd a ráfordítások további határértékei egyre nagyobbak lesznek, míg a tizenkettedik készlet utolsó kiskanálának eladása már ismét nagy gazdaságpszichológiai teherterhelés lesz. Messze nem akkora azonban, mint lesz majd a kényszereladás ezután sorra kerülő aktusa, amely már a következő egészesnek – a 12 személyes készletnek – a jó végét fogja áldozatul követelni.

Az ilyen termelési rendszerben minél inkább előre haladt a folyamat, amelyben **A** erőforrásból **B** terméket előállították, annál erőteljesebbé tette saját dinamikáját: az erőforrás marginális értéke egyre csökkent – a termék marginális értéke egyre növekedett. Aligha össze nem függött a szocialista gazdaságnak

**Mennyit ér az éves terv teljesítése?**

**A 24-személyes étkészlet meg a hatszemélyes...**

**Az erőforrás marginális értéke csökkent – a terméké növekedett**

ezzel a tendenciájával a Kornai által megállapított tendencia az erőforrás-hiány bővített újratermelésére.

\*

***A pénzgazdálkodásra mindenekelőtt a marginális paradigma érvényes, a jószággal való gazdálkodásra a jó vég paradigmája, az időgazdálkodásra az újszülötté, az esélygazdálkodásra pedig az öreg hölgy meglátogatott szeretőjéé.***

**Eredet, illetve rendeltetés  
a paradigma érvényre  
jutásában**

A marginális paradigma nyilvánul meg mindenekelőtt például a befektetési portfóliók összeállításában. A „mindenekelőtt” megszorítás azért helyénvaló, mert ha olyan pénzmennyiséggel kell gazdálkodni, amely valamilyen értékes jószág eladásából származik, megannyiszor megfigyelhető, hogy a jó vég paradigmája kiszorítja azt: a költsékezésben kezdetben visszafogott vagyok, de minél kevesebb marad a pénzből, annál féktelenebb leszek. Ugyanez a minta figyelhető meg, ha a pénzt valamilyen értékes jószág megvásárlására gyűjtöm: minél kevesebb gyűlt össze a pénzből, annál kisebb buzgalmat mutatok a felhalmozás feladatát illetően, s minél közelebbinek látszik a kitűzött cél elérése, annál szenvedélyesebben foglalkoztat a feladat.

Érdekes, hogy amikor már megtörtént az áhított jószág megvásárlása, akkor a vele való bánásmódban a jó vég mintáját kiszorítja az eredet – a pénzen való megvásárlás – emlékét őrző marginális paradigma: ha megszorulok, hamarabb vagyok hajlandó elkezdni pénzre visszaváltani a jószágot; ha ez a használatban megkopik vagy kisebb sérülés éri, vonakodóbban költök a tökéletes egész helyreállítására. Ezzel szemben ha a nagyértékű vagyontárgy például öröklés útján került hozzám, akkor kezelésében zavartalanul nyilvánul meg a jószágra magára jellemző paradigma. Hasonlóképpen más a dinamikája a jószág előteremtésének, ha magam akarom élvezni, mint ha eleve eladásra szánom: az előbbi esetben minél nagyobb a készenléti foka, annál kevésbé tudom elviselni, hogy még hiányzik belőle valami – az utóbbi esetben viszont megannyiszor az figyelhető meg, hogy a nagy lendülettel elkezdett építkezés hónapokra, nem ritkán évekre leáll, amikor pedig már csak kevés kellene ahhoz, hogy a befejezéssel az addigi ráfordítás is haszonnal megtérüljön.

A négy paradigma bármelyike is az, amely a történetesen éppen lefutó tranzakciót meghatározza, ez utóbbinak eredete vagy/és rendeltetése rákényszeríti a maga – kiegészítő – szempontját is, s így az a paradigma, amely e szempontnak a legjobban megfelel, korlátozza, csak módosítással engedi a meghatározó paradigma érvényrejutását.

**A pénz „szaga” és a  
„felpántlikázás”**

Minthogy mármost tisztán gazdasági értelemben a pénznek „nincs szaga”, vagyis eredete nem hagy rajta nyomot, az ebből fakadó különbségeket a folyamatokban csak a gazdaságpszichológiai tényező képviseli. Ugyanez érvényes akkor is, amikor a pénzzel lefolytatható ügyleteket az téríti el attól, ami a gazdasági ésszerűség alapján számítható, hogy a pénz egy-egy összege a rendeltetésére nézve van „felpántlikázva”.

Hogy a pénzügyi magatartásunknak különösen ésszerűnek kellene lennie, de nem az, erre nézve már fentebb idéztük Scitovskynak a megállapításait. Mi sem tanúsítja jobban ennek a gazdálkodó magatartásnak az ésszerűtlenségét, mint az a mód, ahogyan a rendszerváltáskori ember bele tud bonyolódni a *piramis-játékba*.

# Gazdaságpszichológiai esszé

## Közbtrányokozó játék rendszerváltóknak<sup>105</sup> Egy gazdaságpszichológus megjegyzései a piramis-játékról

Forgolódnak a tőkétlen birodalmak.

Folyik az *eredeti tőkefelhalmozás*, amelynek módozata nem mindig eredeti: mindenki úgy próbálja elérni, hogy a tőke éppen önára halmozódjék fel, ahogyan tudja. Márpedig aki Kelet-Európa rendszerváltó térségeiben úgy próbálja, hogy piramis-játékot indít, az tudja.

Moszkvában MMM-nek hívták a céget, amely ezzel a játékkal közbtrányt okozott, Kolozsvárott Caritas-nak. Hogy ezek mekkora tőkét halmoztak fel és hány ember rovására, nem tudom. De most olvasom Albániáról, hogy ott a hárommilliónál nem sokkal népesebb lakosságból *ötszázezer* ember tőkésített több mint *egymilliárd* dollárt. Magyarországon annak idején (mielőtt végül törvény tiltotta be az ilyen játékot) egyedül a Hét Törzs nevű játéknál az áldozatok száma 130 ezer volt s a megkopasztás eredménye 750 millió forint.<sup>106</sup>

Falusi vásárban vagy a városi utcán mindig akadtak emberek, akik a gyors meggazdagodás reményében pillanatok alatt elszegényedtek például az „itt a piros, hol a piros” című népi vetélkedőn, de ezeknek a száma szerény volt s gondolkodó képességük többnyire szintén. A piramis-játéknak azonban ezek szerint nagy tömegek esnek áldozatul s az áldozatok között, mondják, gyakran előfordulnak művelt emberek s olyanok is, akiknek a matematikai gondolkodása kiváló. Művelt ember talán hallotta már a maharadzsza történetét, akitől a sakk feltalálója egyetlen szem búzát kért a feltalált tábla első kockájára s a búzamennyiség megduplázását minden további kockára – s az először markába röhögő maharadzsának végül be kellett látnia, hogy a világ összes magtárában együtt sincs annyi búza, amennyit az utolsó kockákra kellett volna már halmoznia. A matematikai gondolkodásnak pedig hozzá kellene segítenie annak átlátásához, hogy itt is ugyanez az összefüggés érvényesül: az új beszervezetteknek, ha ők is hozzá akarnak jutni például ahhoz a havi 50 százalékos kamathoz, amit az albán piramis-játékban ígértek nekik, már a harmadik év kilencedik hónapjában majdnem 17 milliárd új balekot kellett volna találniuk – a Föld hatmilliárd lakosából.

Mitől olyan ellenállhatatlan ez a játék a mi térségünkben, hogy tömegeket tesz képtelenné ennek az egyszerű összefüggésnek az átlátására?

A *gazdaságpszichológiának* erre az a válasza, hogy az emberek attól függően tudják vagy nem tudják egy helyzetben képességeiket működtetni, hogy milyen szociális identitással vannak jelen a helyzetben, magyarul szólva, hogy kicsodák ők a többi ember és a maguk számára, amikor teszik a dolgukat, vagy amikor mondják a magukét, vagy éppenséggel amikor – például matematikai összefüggéseken – gondolkodnak.

Márpedig mi, a rendszerváltás korának szülöttei ebből a szempontból torzszülöttek vagyunk, mint egy kentaur, akinek a teste *felül férfi, alul ló*: amikor családunk túlélése érdekében tesszük a dolgunkat, vagy mondjuk a magunkét, vagy gondolkodunk, akkor boldogulási kísérleteinkben olyan lényként vagyunk jelen, akinek, hogy úgy mondjam, a lelke *felül vállalkozó, alul alkalmazott*.

<sup>105</sup> Megjelent: Népszabadság, 1997. február 17. 11. oldal.

<sup>106</sup> A magyarországi piramis-játékok gazdaságpszichológiai leírását lásd Gömöri Katalin „Közepesen mohó játékok” című tanulmányában (*Mozgó Világ*, 1995/9. szám).

A vállalkozó és az alkalmazott abban különböznek egymástól, ahogyan tevékenységük kockázatához viszonyulnak. Képzeljük el, hogy aranyásók vagyunk és ásunk egy földterületen, amelyről geológusok megállapították, hogy valamelyik parcellája aranyat rejt, de hogy ezerből melyik, azt csak akkor tudjuk meg, ha már elvégeztük az ásást, *ezer esetből kilencszázkilencvenkilencszer hiába*.

Mi legyen az elvégzett munkánk bére? A vállalkozó erre a kérdésre azt feleli, hogy abban az ezredik esetben, amikor valaki ott ás, ahol talál, mondjuk, tízmillió forintot érő aranyat, ez a tízmillió forint legyen a díj – a kilencszázkilencvenkilenc termékletlen esetben pedig semmi. Az alkalmazott viszont azt várja, mondják meg neki, hogy hol ásson, s ha elvégezte a munkát, akkor a munkáért járjon neki, példánknál maradvá, tízezer forint bér, akár jó, akár rossz helyen ásatott vele, aki az ásást elrendelte.

Tízmillió forint: az összeg vonzóan nagy – ezerből kilencszázkilencvenkilencszer egyetlen fillért sem kapni: a kockázat visszataszítóan nagy. Ha vállalkozó vagyok, arra hajtok, hogy nagy kockázattal bár, de sokat nyerhessek – alkalmazottként az a sorsom, hogy keveset kapok, de azt bizonyosan, csak az esedékességét kell kívánnom.

Persze, alkalmazottá vagy vállalkozóvá nem a lelki alkata hajlamosít valakit, hanem a történelme és a társadalmi helyzete. Ha van már amúgy is például tízmillió forint olyan pénzem, amellyel szabadon rendelkezem, akkor esetleg szívesen vállalkozom rá, hogy kockáztassam az összegnek az ezredrészét, annak reményében, hogy megduplázhatom azt. Ha viszont minden krajcárnak megvan előre a helye, még mielőtt esedékessé válna, hogy kézbe kapjam, akkor inkább alkalmazásba szegődnék. Hát még ha egész addigi életemben alkalmazott voltam, aki megszokta, hogy ahová állítják a főnökei, ott „ássa az aranyat”, tudomásul véve, hogy nem rá tartozik, van-e ilyesmi egyáltalán azon a parcellán, ahova őt helyezték. Ilyen emberként azt a rutint szerzem meg, hogy ha több pénzt akarok keresni, növelem a „teljesítményemet”: hamarabb találom meg az aranyat vagy a – semmit. Ha ezzel szemben életem azzal telt, hogy a magam kockázatára kerestem a boldogulást, ez olyan jártasságot alakíthatott ki bennem, amelynél fogva valahogy megérzem, hol érdemes és hol nem belefogni az „ásásba”. Ezzel nem az illetményemet növelem, hiszen ez akkora, amekkora a körülményekben benne van, hanem annak a valószínűségét, hogy hozzájutok ahhoz, ami megillet.

Az alkalmazott és a vállalkozó tehát ugyanarra a kérdésre ad különböző választ: nagy kockázattal, de sokat nyerhetni – vagy keveset kapni, de azt bizonyosan.

A tényleges helyzet azonban ezen a századvégen és ebben a térségben, ahol élünk a rendszerváltásé, amely azzal kecsegtet (vagy fenyeget), hogy egy alkalmazott élettörténetével a hátam mögött és pénzével a zsebemben vállalkozásba foghatok. Ez pedig kijelöli számomra az egyetlen választ, amelyet adhatok a kérdésre, hogy sokat, bár nagy kockázattal, vagy bizonyosan, bár keveset. Kényszerű választásom: *sokat és bizonyosan*.

A rendszerváltás pillanatában két húsz év körüli fiatalember lelkesülten mesélte terveit. Ők zseni koruk miatt nem a saját alkalmazotti élettörténetüket, hanem családjukét kapták örökségbe a múlttól. Ezen felül egyiküknek volt százegynéháromezer forintja, a másiknak pedig autószerelői szaktudása. Elmondták, mennyiért váltanak vonatjegyet Hollandiába, ahol nagyon olcsó s így a maradék pénzért megvásárolható egy roncsautó; ezt a szaktudása mellett szerszámokkal is rendelkező piaci szereplő kikalapálja és működőképpessé teszi, s hazafelé az utat már ezen a kocsin fogják megtenni. Itt eladják a felújított autót annyiért, amennyiből a megismételt kiutazáskor már két autó vásárolható, legközelebb már négy, azután meg nyolc, és így tovább. Barátaink különben mindennel számoltak: hány napig tarthat a szereléssel együtt egy-egy út, mibe kerül ennyi időre megvásárolni a hideg élelmet, mennyibe a visszaúthoz szükséges benzin. Mondom, mindennel számoltak – kivéve a kockázatot. Kérdeztem: mi van, ha az úton közbejön valami előre nem látható esemény – visszakérdeztek: miért jönne közbe bármi előre láthatatlan, ha egyszer ők mindent előre látnak és kiszámítanak.

Mindent előre látni és kiszámítani – boldog emlékezetű erénye egy tervgazdálkodási rendszernek, s ugyancsak „ígéretes” lehet, ha most a piacgazdaságot is erre akarják építeni azok, akik arra vállalkoznak, hogy az általuk valósuljon meg.

Márpedig erre akarják építeni. Hollandiába készülő autókereskedőink mintájára működünk mindnyájan, amikor alkalmazottként vállalkozóvá kényszerülünk lenni: autónkra felszereljük a taxiórát, panel-lakásunkban kifőzdét nyitunk és kiírjuk a kapura, hogy „echte ungarische” konyha működik az első emeleten – és kiszámítjuk, hány kilométert tudunk teljesíteni nyolc óra alatt, mennyit forgalmazhatunk anyósunk utólérhetetlen grízgaluskájából, három asztalon négy-négy terítéssel.

Nem véletlen, hogy amikor az első lépést megtettük az alkalmazotti személyazonosságtól a vállalkozó társadalmi azonossága felé (még jó húsz évvel a rendszerváltás előtt), a pesti folklór azonnal megtermette a viccet: Kohn bemegy Illetékes Elvtárhoz szorgalmazni, hogy ha engedélyezték neki, hogy vállalkozzzék, akkor most ne tegyék ki ennek a bizonytalanságnak, hanem küldjenek neki kuncsaftokat is...

S éppen erről van szó a piramis-játékban is. Nem lottó ez, amelyben még a tervgazdálkodás embere próbálta megtalálni a maga boldogulását, úgy, hogy csak a vakszerencsén múlott („mintha piacon lennénk”), hogy *ez negyvennégy millió esetből egyszer* kinek sikerül. A piramis-játékban ezzel szemben pontosan ki van számítva, mennyi pénzért mennyit nyerek, milyen feltétellel. És előre látható benne, hogy a feltétel (beszervezni további 2–3–4 tagot) oly csekély, hogy teljesülése bizonyosnak vehető, a teljesülés esedékessége (amikor a beszervezettek további 6–8–10 nemzedéke beszerzésre kerül) olyan közeli, a nyereség pedig (néhány ezerért néhány millió, de legalábbis többszázezer) olyan sok, hogy igazán nem csoda, ha az ember nem tud neki ellenállni.

Úgy hogy beszállunk a piramisba: a nagy haszon reményében befektetjük a *tőkénket*, mint egy vállalkozó – azután várjuk az esedékességet, hogy *illetményünkhöz* hozzájussunk, mint egy alkalmazott.

S ha nem jutunk hozzá ahhoz, ami megillet, akkor indulatunkat szabadjára engedve – mint most Albániában – felelősségre vonjuk Illetékes Elvtársat. Elvégre rendszerváltás van és mi vállalkozunk: arra, hogy sok pénzt szerezzünk és bizonyosan.

Egy olyan időszakban, amikor alkalmazottként megszerezhető kevés pénzünk is bizonytalanná válik.

## 3.2. Az anyagi erőforrás gazdaságpszichológiájához

### 3.2.1. Termelő magatartás: termelés és munka

A legtöbb gazdaságpszichológiai kézikönyv vagy tankönyv tartalomjegyzékében és tárgymutatójában a termeléssel kapcsolatos címszavakat hiába keressük. 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 e két határtudományt szigorúan elhatárolták egymástól.<sup>107</sup>

Ez a hiány főleg azért sajnálatos, mert valahányszor a termelés más gazdaságpszichológiai jelenségek kontextusaként szóba kerül, úgy kezelik, mint ha egyetlen releváns meghatározottsága az lenne, amely a pénzre vonatkozik.

#### 3.2.1.1. A termelés eredményének leszámítolása

Eszerint állítólag a termelés 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. Benzion et al. (1988) például egy olyan vizsgálat eredményét mutatják be, amelyben variálták, hogy mekkora tétek, s hogy mennyi idővel később kerülnek bevételezésre, illetve korábban kifizetésre a v. sz. (vizsgálati személy) által: a *tétek nagysága* 40, 200, 1000, illetve 5000 dollár volt; az *időtartam* 0,5, 1, 2, illetve 4 év;

A válaszok átlagolása **p** < 0,001 szinten szignifikáns eredményeket adott, **R** = 0,254 átlagos leszámítolási ráta háttérén<sup>108</sup>. Ezek szerint

<sup>107</sup> A szervezetpszichológia vonatkozó aspektusáról lásd egyebek között Argyle, 1972.

<sup>108</sup> Ezt a magas értéket az magyarázza, hogy a vizsgálat időpontjában és helyén – Izraelben – erőteljes infláció volt. Ennek tendenciáiban, valamint a vizsgálat kérdésével való

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 részt vevő személyek átlaga csak abban az esetben kötne le **40** dollárt fél évre, ha a lekötési idő lejártával biztos **50,56** dollárhoz jutna, ami egy évre számítva majdnem **60%-os** haszonnak felelne meg. Az axióma alapján ebből kiindulva azt kellene várni, hogy **5000** dollárnak négy évre történő lekötéséhez az átlag elvárja, hogy a lekötési idő alatt az induló tőke több mint **32 500** dollárra gyarapodjék. Ehelyett az átlagos v. sz. az említett tőkelekötést mindössze ahhoz a feltételhez kötötte, hogy végül **7760** dollárt kapjon vissza, ami összesen is csak **55,2%-kal** nagyobb az eredeti értéknél, az elvárt évi növekmény pedig alig nagyobb **11 és fél százalékánál**.

**Minél nagyobb összeget minél hosszabb időre, annál kevesebb haszonért ?**

Amíg semmi másról nincs szó, mint pénzben kifejezhető összefüggésekről, addig legalább ezek tendenciája megfelel az axióma alapján várhatónak: egy előnyös kimenetnél (pénz bevételezése, áru birtokbavétele) pótlólagos előnyt jelent, hogy ha 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.

**Pénzben kifejezhető összefüggésnek a tendenciája megfelel az elméletnek...**

Egy kísérletben mindenkitől megkérdezték, maximum mennyit lenne hajlandó fizetni különböző tételekért (hogy szerezhessen 4 \$-t; elkerülhesse 4 \$ elvesztését; elkerülhesse 1000 \$ elvesztését; elkerülhessen egy 110V-os elektromos áramütést; illetve hogy csókot kapjon az általa választott filmszillagtól), 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 téteknél 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

---

összefüggéseiben a v. sz.-ek (gazdaságtan- és pénzügy-szakos egyetemi hallgatók jól eligazodtak).

egy év múlva fenyegető elektromos áramütés elkerüléséért, mint az azonnaliért. (Benzion et al., 1988 alapján)

...pénzben el nem számolható minőségeknél még a tendencia sem

A pénzben el nem számolható minőségek tulajdonképpen már azt lehetetlenné teszik, hogy a  $t = 0$  mellett megállapítható  $k$ -t a *csökkenő határhaszonra*, de legalábbis a *csökkenő helyettesítési határrátára* vonatkozó feltevés alapján számoljuk (l erről például Schumann, 1998; 40-41. oldal). Ezek alapján tudvalévően azzal kellene számolni, hogy a termeléshez elfogyasztásra kerülő  $P$  minden további kvantuma egyre többet ér, e fogyasztás révén birtokba vehető  $F$  minden további kvantuma pedig egyre kevesebbet, s hogy ekképpen  $k = F/P$  kétszeres okból is csökkenő tendenciát mutat. Ezt a paradigmát azonban – mint (a 3.1. fejezetben) láttuk – hatályon kívül helyezheti három másik.

A termelés gazdaságpszichológiáján belül a leginkább pszichológiai vonatkozásokat a munka hordozza.

### 3.2.1.2. A munka: eszköz vagy kielégülés?

A munka az a tevékenység, amellyel a termelést folytató ember beavatkozik a termesztés 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 kifejthetik természetes hatásukat.

A gazdaságpszichológiai szakirodalom azonban a munkát általában nem a termékével, hanem mindenekelőtt azzal a pénzüsszeggel összefüggésben szokta tárgyalni, 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 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.

Életünk egynegyedét töltjük munkával

Az ilyen értelemben tekintett munkáról állapítható meg, hogy az emberek durván számítva életük egynegyedét töltik ezzel a tevékenységgel. Mi készteti őket erre? A józan ész szerint elsősorban a pénzszerzésre való törekvés – egyre bővül azonban azoknak a tényeknek a köre, amelyek kétséget támasztanak efelől.

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.

Magyarországon 1947-ben a megkérdezettek 62%-a nyilatkozta azt, hogy örömet lel a munkájában. 1995-ben, amikor a Szonda-Ipsos megismételte ezt a vizsgálatot, a pozitív válaszok aránya már 83% volt.

A munka és a fizetség felettébb 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.<sup>109</sup>

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.

**A szabadidő határértéke, illetve a munkáért nyerhető pénz**

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,<sup>110</sup> 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.

Fentebb olvastuk, amit Scitovsky ezzel összefüggéssel kapcsolatosan mondott egy előadásában: hogy ő, amellet, hogy majd megfizetik az előadásáért, még élvezi is, hogy előad. Scitovsky az ott idézett szövegben sajnálkozását fejezte ki, amiért a közgazdák – az egyetlen Marx Károlyon kívül – figyelmen kívül hagyják ezt a kielégülést, holott ez szerves része a gazdasági jólétnek.

Egy másik helyen azután, ahol visszatér erre az összefüggésre, rámutat, hogy ennek tekintetbevétele érdekes tendenciák megfigyelésére ad módot. Például azéra, hogy a jobban megfizetett tevékenység egyszersmind olyan, amely több élvezetet is nyújt annak, aki végzi. Erre egyebek között olyan jelekből következtet, hogy a magasabb jövedelmű osztálya a társadalomnak több munkára vállalkozik önként fizetés nélkül, mint az, amelyiknek alacsonyabb a jövedelme; hogy az előbbihez tartozó személyeknek, amikor többletmunkájuk jövedelmet hoz, még az sem mérsékli igazán a munkakedvét, hogy a többletjövedelemre 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.

**Aki több fizetést kap a munkájáért, egyszersmind több élvezetet is talál benne**

Scitovsky hivatkozik egy kérdőíves felmérésre, amelyben Sheppard és Herrick (1972) magas korrelációt találtak amerikai munkásoknak a munkával és az étellel szembeni attitűdjében. „Azok – írja, – 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”. (*Id. mű*, 31. oldal) Mindebből pedig arra következtet, hogy (legalábbis) a mai amerikai társadalomban az egyenlőtlenség még

<sup>109</sup> 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.

<sup>110</sup> A PÖ-effektus kísérleti igazolását kínálják azok a vizsgálatok is, amelyekben azt akarták megállapítani, mennyi időt tölt az ember meghatározott tevékenységgel ingyen, illetve fizetségért. Miután meghatározták az ingyenes tevékenységgel töltött időt, a várakozásoknak megfelelően az mutatkozott, hogy ez az idő növekedett, amikor tevékenységéért 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.

nagyobb fokú, mint azt pusztán a pénzvagyron 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 elméletekkel próbált választ adni erre a kérdésre.

#### Egy közkedvelt tévedés

Közülük Maslow (1954) elmélete annyira egyszerű, átlátható, hogy hazánkban is nagyon népszerű, egyetemről főiskolán keresztül a 3 napos „fej-tágítóig” minden szinten tanítják, több tantárgyból is (mikroökonómia, szervezés és vezetélmélet, vállalatgazdaságtan, környezetgazdaságtan, stb., stb.). Az egyetlen baj e „fűlbemászó” elmélettel, hogy bizonyítva egyszer sem lett, cáfolva többször is.

A munkavégzésre vonatkoztatva Maslow elmélete<sup>111</sup> szerint az ember legvégső soron azért dolgozik, hogy fiziológiai szükségleteit kielégítse. Ezen a szinten a munka instrumentális szerepet játszik a szükségletkielégítésben. Ha (vagy amikor) fiziológiai szükségleteink kielégítéséhez már nincs szükség (további) munkavégzésre, akkor Maslow szerint ennek a biztonság válik a céljává. Ez a szükséglet is kielégülve, 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.

#### Öt szint helyett legfeljebb kettő

Maslow elméletét bemutatása óta, mondom, sokan bírálták. A szükségletek öt különböző szintjét sem empirikus vizsgálatokban nem sikerült azonosítani, sem pedig a létezésére vonatkozó feltevést elméletileg igazolni. Legfeljebb – triviális módon – 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 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 aktualizálódhatnak például a munkavégzéssel összefüggésben is. McClelland (1961) szerint az ilyen szükségletek fontos szerepet játszhatnak az ember gazdasági viselkedésében, így

<sup>111</sup> Emlékeztetőül: az elmélet azt állítja, hogy az emberi szükségletek hierarchikusan öt szintbe szerveződnek oly módon, hogy a magasabb rendű szükségletek csak akkor érintenék 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 státusára irányulnak, a figyelemre, elismerésre, megbecsülésre, amit másoktól kaphat. Végül a szükségletek legmagasabb szintje az lenne, amely az önmegvalósításra, az egyén lehetőségeinek minél teljesebb kifejlesztésére irányul.

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 egy olyan személyről, akiről megállapítható, hogy képes minden külső készítés nélkül is órákon át elmélyülten dolgozni, az elmélet alapján azt az *utólagos* 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.

#### Utólagos előrejelzés

Más elméletek egyáltalán nem tartják fontosnak, hogy a munkavégzést bármilyen előzetesen adott szükségletből származtassák. A behaviorizmusnak az **1.2.1.** fejezetben 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 úgynevezett ösztönző bérezzel kapcsolatosan a tervutasítás rendszerére épült úgynevezett szocialista társadalmak reformkísérletei során elterjedt az a nézet, hogy ha az embereket teljesítményük szerint díjazza, akkor képességeik szerint fognak teljesíteni. Mármost ha ezzel kapcsolatosan eltekintենek is a teljesítmények összemérhetőségét kétségbe vonó megfontolásoktól, akkor is érvényben vannak a behaviorizmussal szemben álló alternatív pszichológiáknak (a kognitívizmusnak, a szociálpszichológiának és a pszichoanalízisnek) azok a fentebb – az **1.2.2.**, **1.2.3.** és, illetve, **1.2.4.** fejezetben – bemutatott gondolatmenetei, amelyek más összefüggések tekintetbe vétele alapján arra engednek következtetni, hogy az „adekvát” teljesítménybérezésnek „inadekvát” hatása is lehet.

#### Ösztönző bérezés a tervutasítás rendszerében

Ilyen hatás következik be például akkor, amikor valaki azért (vagy azért is) produkálja egy személy, csoport vagy szervezet számára a kíváló 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 gazdasági-társadalmi rendszerek, amelyek korábban emberek „megtervezett” összetartozását és ennek tevékenységben (egyebek között társadalmi munkában) való megnyilvánítását ugyancsak utasításban írták elő, létezésük kezdeti időszakát leszámítva nem tudtak mit kezdeni a munka szociális motivációjával, amelyet piacon kívüli összefüggések határoznak meg, de éppolyan spontán módon, mint ahogyan „láthatatlankézzel” a piaci szabályoz.

#### 3.2.1.3. A munkánélküliség gazdaságpszichológiája

Jahoda (1979) elmélete a szükségletkielégítés tekintetében megkülönbözteti egymástól a munka manifeszt és latens funkcióit. A manifeszt funkció olyan szükségletekkel kapcsolatos, amelyek kielégítetlensége 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

státust ad a személynek.

#### **A munkanélkülivé válás mentálhigiénés következményei**

Jahoda elmélete különösen a munkanélküliség pszichikus hatásainak vizsgálatában bizonyult használhatónak. A tények, melyeket egy elméletnek itt magyaráznia kell, azt mutatják, hogy a munkanélkülivé válásnak – 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 a nyugdíjazás következtében előálló elvesztésére is. Egy vizsgálatban a megkérdezetteknek a magánélet nagy stresszhatású történéseit kellett minősíteni, és egy 100-fokozatú skálán, amelyen a (szeretett) házastárs halála 100-as értéket kapott, a nyugdíjaztatás értéke 45, a munkanélkülivé válása pedig 47 volt.

#### **A munkanélküliség bevezetésének alternatívája**

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 presztízsű* elfoglaltság szervezésével a nyugdíjazottak számára<sup>112</sup>. 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 nagyobb, mint egy alternatív megoldás költségei. Az alternatív megoldást egyebek között az tette volna lehetővé, hogy Magyarországon a munkabérek jóval alacsonyabb hányadát képviselték a termelési költségeknek, mint a fejlett ipari országokban, ezért lehetséges lett volna azok teljes összegű kifizetése egy olyan időszakra, amely alatt az a dolgozó, akinek a *munkahelye*, nem pedig a *munkavégzése* vált feleslegessé, nem a *munkanélkülinek* az identitását viselte volna, hanem a *rendelkezési állományban lévő*et,

<sup>112</sup> Franciaországban például egyebek között annak a lehetőségnek az intézményesítésével sikerült hasznos és magas presztízsű 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* identitás elnyerésének a lehetőségét is.

s a rendelkezés a folyósított munkabér fejében számára szakmai továbbképzést írt volna elő.

Minthogy a magyar nemzetgazdaság struktúrájában a munkanélküliségnek újra megjelenésének pillanatában nem volt mereven rögződött helye, sőt ilyenje a teljes foglalkoztatásnak volt, egy alternatív megoldás választását gyaníthatóan nem strukturális, hanem szemléleti tényezők akadályozták. Ezek természetének megismeréséhez vélhetően közelebb vitt volna például egy olyan vizsgálat megismétlése magyarországi népességen, mint amelyet Nagy-Britanniában bonyolítottak le, amikor is 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 hozzátették, hogy az automatizálásnak a munkanélküliség az ára, hivatkoztak a nemzetközi méretű recesszióra és inflációra, vagy a munkanélkülivé vált személyek balszerencséjének tulajdonították e szerencsétlen fejleményt.

**A munkanélküliség konzervatív, illetve munkáspárti megítélése**

A munkanélküliségről való fogalmunk a 19. századból való. E szerint a munkanélküliség, bár roppant kellemetlen állapot, ha véget ér, az ember ott folytathatja normális munkás életét, ahol korábban abbahagyta. A szakképzetlen munkaerő, mialatt nem foglalkoztatják, semmivel sem lesz szakképzetlenebb, ez a jószág az alkalmazás szüneteltetése alatt nem veszít értékéből, minthogy nincs minek elvesznie. Amennyiben egyes munkanélküliek személyükben mégis *irreverzibilisen megrongálódnak* – például a nyomorba belepusztulnak vagy gyógyíthatatlan módon belebetegsznek, esetleg bűnözővé lesznek s vagy az igazságszolgáltatás, vagy a konkurens banda vonja ki őket a munkaerő-tartalékok köréből – a gazdaságot nem érte károsodás: a munkaerő *vadon termett*, ha szükség volt rá, bármikor rendelkezésre állt a kellő tartalék, ezért gazdaságilag ésszerűtlen lett volna biztonságos tárolására költséget fordítani.

**Munkanélküliség a 19. században...**

Mára azonban mindkét feltétel megváltozott, mégpedig két okból: 1., a munkaerő előállítása pénzbe kerül; 2., a kiképezett munkaerő, ha hordozója munkanélkülivé lesz, lebomlik.

**...és a 20.-ban**

Ez utóbbi olyan fejlemény, amely csak kisebb részben ered abból az általános összefüggésből, hogy a tanulóssal szerzett vagy tökéletesített képesség, ha nem gyakorolják, elfelejtődik.

Persze, ez az összefüggés is érvényre jut, hiszen Magyarországon például 1994-ben – az újonnan megjelent munkanélküliség mélypontján – a munkaerő **10,4 százalékát** kitevő munkanélkülieknek **41 %-a** egy évnél hosszabb időt töltött munka nélkül<sup>113</sup>. Egy évnél hosszabb kiesés a gyakorlatból még akkor is szétzilálná a munkás évek alatt kicsiszolódott készségeket, ha azt történetesen nem munkanélküli-segélyen töltené az ember, hanem akár világ körüli kéjutazáson, ahová holmi milliomos nagybácsi fizette be.

<sup>113</sup> Az ENSz EGB adatát idézi Szamuely (1995, 11–12. oldal), aki a magyarországi munkanélküliség mélypontján rámutatott, hogy a Magyar Háztartási Panel 1994. tavaszi megfigyelése ennél magasabb arányt, **52 %-ot** mutatott ki, amelynél a munkanélküliség átlagos időtartama **71 hét**, azaz **16 és fél hónap** volt. Ez az adat nyolc év alatt – 2002 júliusára javult: **15,9 hónapra** (Forrás: Foglalkoztatottság és munkanélküliség, 2002. június–augusztus [A KSH Életszínvonal- és emberierőforrás-statisztikai főosztály Munkaügy-statisztikai osztályának felmérése]).

Még inkább ez a helyzet olyankor, amikor a munkanélküliség pályakezdőket sújt, akiknek megszerzett szaktudását még nem tudta megrögzíteni az alkalmazás mindennapi gyakorlata. S kiváltképpen szétzilálja a készségeket, ha gondtalanság helyett gondok kísérik a semmittevést: a lakosság legszegényebb ötödébe a munkanélkülieknek majdnem kétötödé tartozik. Gazdaságpszichológusok számos vizsgálatot végeztek olyan országokban, amelyekben a szakszervezetek rég kivívták, hogy a segély összegét automatikusan igazítsák az eltartandók számára tekintettel aznap számított *társadalmi* létminimumhoz. Ilyen országok munkanélküliei is arra a kérdésre, hogy miben szenvednek a leginkább hiányt, első helyen a pénzt említik.

A munka elvesztését azonban nem csak ezért sorolják az emberek a magánélet olyan nagy stresszhatású történései közé, amilyen például egy szeretett társ halála. Nemcsak ezért van, hogy a munkanélkülivé válásnak súlyos mentálhigiénés következményeit állapítják meg a vizsgálatok: növekvő szorongást, csökkenő képességet a figyelem koncentrálására, depressziót, általános apátiát (különösen középkorú munkanélkülieknél, amely csoportba különben a magyarországi munkanélküliek 40%-a tartozott).

A fizetés elvesztésén kívül, amivel a mai Magyarországon a legtöbb ember számára az emberhez méltó létezés fenntartásának a lehetősége vész el, magának a munkának az elvesztése, amely tevékenységgel durván számítva életünk egynegyedét töltjük; a ritmusnak az elvesztése, amelyet napjainkba, heteinkbe, hónapjainkba és éveinkbe a munkavégzés vitt; a rendszeres kapcsolat elvesztése azokkal, akikkel az együttes munka hozott össze (s kiváltképpen, mivel sokunk életéből a munkahelyi kapcsolatokon kívül a többi családon kívüli kapcsolat már korábban kikopott); az elidegenedés a műtől, amelynek létrehozásában vagy fenntartásában addig részt vettünk, ám erre a legtöbben csak a munka elvesztésével ébredünk rá – mindez együttesen eredményezi azt, hogy *az ember elveszti a maga társadalmi személyazonosságát* is, és ha nagysokára talál is munkát, az lesz az állandósuló érzése, hogy ő „már nem a régi”.

A következő fejezet azokkal az összefüggésekkel foglalkozik majd, amelyeknél fogva a társadalom gazdasági életében bekövetkező fejlemények és az egyén gazdasági tevékenysége között éppen ez az ilyenkor leépülő faktor, *az egyén társadalmi azonossága közvetít*. Másfelől látni fogjuk, hogy a szociális identitás közvetíti annak társadalmi hatását is, hogy meghatározott gazdasági vonatkozású tevékenységet *nem* folytat az egyén. Így ez a közvetítője azoknak a pusztító tendenciáknak is, amelyekkel a munka elvesztése, a munkanélküliség jár együtt.

### **3.2.2. A beszerző magatartás: vásárlás és igényérvényesítés<sup>114</sup>**

A gazdaságpszichológián belül talán a vásárlásnak a leggazdagabb a szakirodalma (l. például Nicosia, 1966; Howard és Sheth, 1969; Engel és Blackwell, 1982). Ezt bizonyos értelemben magyarázza, hogy a gazdasági

---

<sup>114</sup> 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 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 a kérdés így hangzik: *Mivel lehet rávenni az eladót arra, hogy az én pénzemért adja az áruját, ne a máséért?* A két kérdés csak látszólag szimmetrikus. Aszimmetrikussá az a tény teszi őket, hogy egyikünk árúja lényegesen nagyobb mértékben különbözhet a másikunkétól, mint amennyire a pénzünk különbözik.

történetbe itt kapcsolódik be a legnyilvánvalóbban pszichológiai tényező: 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 vásárlóközpontot keresse fel; 3. melyik üzletbe lépjen be; és 4. mennyit vásároljon a kérdéses áruféleségből” – olvassuk egy gazdaságpszichológiai kézikönyvben, amelynek szerzői mindjárt így folytatják: „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 tekintik, már az elégséges kritériuma, hogy végül „inkább az egyik dolog lesz téve, mint egy másik” (Lea *et al.*, 1987; 172-173. oldal). Emellett nem okvetlenül szükséges, hogy a felsorolt választási lépések mindegyike minden vásárlásnál jelen legyen.

Az ember, megpillantván egy árucikket, előzetes vásárlási szándék nélkül – hirtelen – is dönthet annak megvásárlása mellett. A vásárlással foglalkozó kutatások egyre gyakrabban adnak hírt ilyen **impulzív vásárlásról** [impulse buying], amelyet sokan az önkiszolgáló üzletek elterjedésének tulajdonítanak; mások (például Wood, 1998) a jelenséget a posztmodernség által előidézett kulturális váltással hozzák összefüggésbe. A leírások szerint az impulzív vásárlás olyan emberekre lenne jellemző, akik egy tervezett jövő helyett a jelen felé orientálódnak, ami egyebek között úgy nyilvánulna meg, hogy az ember megannyiszor vásárlási terv nélkül tér be nézelődni egy-egy üzletbe, de olyankor is, amikor van többé kevésbé határozott vásárlási terve, esetleg másfelé csábul a polcra kirakott áruk színes látványától.

### Impulzív vásárlás

A legtöbbször az impulzív vásárlás körébe tartozik a **nem-anyagi szolgáltatások igénybevétele**. Ennek során a szolgáltatást kínáló nagyobb mértékben próbál keresletet kelteni, mint az a szolgáltatás vevőjének „természetes” szükségleteiből magától adódna, s így ennek a tranzakciónak nagyobb vagy kisebb súllyal, de mindenkor (és nem csupán annak a bizonyos ősi szolgáltatásnak az esetében) szerves része, hogy az egyik fél nemcsak passzívan csábul, hanem a másik fél által aktívan csábítatik.

A javak és a szolgáltatások impulzív vásárlásával szembenáll a **fogyó javak szokásszerű beszerzése**. Ennek motívumait többnyire az ember állítólag eleve adott szükségleteiből próbálják származtatni, miközben láttuk hogy a gazdaságpszichológiai motívumoknak a szükségletekből való eredeztetése már eleve milyen problémákat vet fel.

### Csábítás

Az az áru fajta mármost, amelynek vásárlása sem előzetes vásárlási szándék nélkül előbukkanó impulzusból, sem szükségletből nem származtatható: **a tartós fogyasztási cikk**.

#### 3.2.2.1. A tartós fogyasztási cikk

Mondhatjuk-e vajon, hogy az embernek autószükséglete, mosógépszükséglete, képmagnószerzőszükséglete, 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 „kenyér-szükséglet”, vagy egy „cipő-

szükséglet” megközelítő magyarázatot nyújthat a kielégítéséhez vezethető vásárlás időzítésére?

## Beépülés a mindennapi élet ciklusaiba

Ahhoz, hogy valamiféle szükségletfogalom egyáltalán értelmezhető legyen a tartós fogyasztási cikkekkel kapcsolatosan, elengedhetetlen, hogy azok be legyenek épülve a mindennapi élet ciklusaiba: 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 valakit arra indítanak, hogy első ízben vásároljon magának autót vagy mosógépet, képmagnót vagy személyi számítógépet; egyáltalán, hogy a mindennapi reprodukció ciklusai után a jövedelmének esetleg még rendelkezésére álló részét belátása szerint költse el. Katona (1975) kutatásaiból tudjuk, hogy a vásárlás időzítését ilyenkor bármiféle „szükség” érzésénél sokkal erősebben motiválja, hogy a vásárlók úgy érzik, „az idők most kedveznek” az ilyen vásárlásnak.

## Katona gazdaságpszichológiai vizsgálatai

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, amelyekben (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” (Katona, 1975; 61. oldal).

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 tudniuk jelezni a háztartások viselkedését is.

## Módszertani megfontolások

Katona módszertanilag rámutat, hogy itt a prognosztizálás csak igen korlátozottan alkalmazhatja a múltbeli tendencia jövőbe való kivetítésének a módszerét, minthogy a jövőbe látásnak ebben az esetben 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 æconomicus*-nak az az irányzata, mely szerint az áremelkedésre a vásárlók a kereslet csökkenésével válaszolnak. A prognózisnak azonban azt a pillanatot kellene előre látnia, amikor ez tömeges méretekben átvált az inflációs stratégiára, amely mellett az áremelkedés a kereslet növekedését váltja ki, mert a vásárló olyan jelzéseként 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-komplexustól, sem a szigorú, illetve az engedékeny szülők által a gyermekkorban alkalmazott neveléstől nem várható, hogy hozzájáruljon annak a változásnak a magya-

rázatához, amely, mondjuk, az 1928-as gazdasági virágzás és az 1930-as depresszió között az emberek érzéseiben bekövetkezett.” (Id. mű, 72. oldal.)

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 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 költsékezés közötti viszony megfelelne annak, amit egy tisztán gazdasági logikával ki lehet számítani.

Katona mármost elismeri, hogy Keynes ide vonatkozó gondolatmenete száz évvel ezelőtt érvényes lehetett: ekkor a lakossági költsékezések 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 költsékezések 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 [...]”. Másfelől „amikor a bevétel csökken, akkor a szokásszerű kiadásokat nem azonnal igazítják lefelé, így aztán vagy tartós fogyasztási cikkekre, vagy megtakarításra kevesebb pénz marad”. (Id. mű, 70. oldal.) 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 –

**Katona kontra Keynes**

**Fogyasztás és megtakarítás a jövedelem függvényében**

**A „pszichológiai alaptörvény”-nek megfelelő viselkedést túlozzák**

de az utóbbihoz hasonlóan e jószág befagyaszt vásárlóerőt, amit később esetleg vissza lehet nyerni.

#### **Átmenet a szokásszerű vásárlások és a megtakarítás között**

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 fordítják.<sup>115</sup>

#### **Nem a jövedelemváltozás, hanem ennek szubjektív jelentése**

Ez utóbbiról Katona azt feltételezte, hogy a vásárlási hajlandóságot nem a jövedelemben bekövetkező változás határozza meg,<sup>116</sup> 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.

#### **A michigani felvételek**

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 költsékezés 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 időszakasza alatt.
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.

<sup>115</sup> 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 emlékeztetni, hányszor fordul elő (legalábbis nálunk), hogy a nagyobb beszerzést (majd pedig esetleg a beszerzett jószág – például egy autó – fenntartását is) megkoplalják.

<sup>116</sup> Annál is inkább nem, mert a jövedelem alakulását a Katona korabeli Amerikai Egyesült Államokban intézményesen úgy szabályozták, hogy ez – a kéggallérosoknál és a fehérgallérosoknál egyaránt – nominálisan csak növekvő lehetett.

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

**Katona megállapításai**

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 alakulást 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 vásárolniok, mint azok arányszámának alakulása, akik a helyzet jövőbeni alakulására nézve pesszimisták, illetve optimisták;

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

### 3.2.2.2. 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 megpróbálhatja 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.)<sup>117</sup>, egyebek mellett elsősorban az téríti el, hogy a

**Nemcsak következmény  
hanem szimbolikai  
eszköz is**

<sup>117</sup> Az összefüggések nem csak olyan triviálisak lehetnek, mint amit például Stetzel *et al.* Vizsgálata kiderített, amikor megállapította, hogy a karórák megjelenésére a piacon a francia népességnek

fogyasztásbeli hasonlóság, illetve különbség nemcsak következménye társadalmi hasonlóságoknak, illetve különbségeknek, hanem olyan szimbolikai eszköz is, amellyel e társadalmi viszonylatokat kontrasztosabbakká vagy, ellenkezőleg, árnyaltabbakká teszik (lásd erről részletesebben e könyv 2. fejezetét és különösen ennek 2.1.1. részét).

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.

### Ellen-Veblen-effektus

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.

A tartós fogyasztási cikkek valamelyik fajtája iránti preferenciáról soha nem lehet kizárni, hogy a következő fejezetben tárgyalandó gazdaság-pszichológiai jelenségblokkba illeszkedik, amelyben éppen azért választom, hogy például televíziót vásárolok és nem mást, mert e vásárlással is hasonlóságomat akarom hangsúlyozni azokkal, akik szintén televíziót vásárolnak, vagy különbözőségemet azokkal szemben, akiktől egyébként is különbözni akarok. Ez pedig már nem lehet közömbös gazdasági szempontból, például a kérdéses termék elterjedését meghatározó összefüggések szempontjából.

### A szórakozás fontosabb lehet mint a kényszerű munka csökkentése

Amikor a „fogyasztói társadalom” kezdeti időszakában, 1953-ban, Cramer (1962) azt találta, hogy az Egyesült Királyságban például 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 (l. a 111. jegyzetben vázolt elméletét), 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 így ír: „[Mindeddig általában] a használnak a televíziós üzenethez, [...] a képhez mint *mass medium*hoz 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

---

gazdagabb, továbbá városlakó és 35 éven aluli része pozitív vásárlói magatartással reagált, míg a szegényebb, a falusi és a 65 évesnél idősebb populáció őrizte zsebpénzét vagy óráhiányát.

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 tévé néző 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. [...] Úgyhogy [...] 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.” (Baudrillard, 1972; 44-47. oldal) 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. oldal).

**A tévé mint tőke**

Ilyen s hasonló összefüggéseken belül születik meg a *vásárlási szándék*. Láttuk fentebb, 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.

### 3.2.2.3. 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 termelő-vállalat 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 (*direct marketing*) 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, amelyekről függ, hogy a bizalom fogékonyságát fogja-e kiváltani a személyesség, vagy a gyanakvás, akkor különösen nagy reklámtechnikai hatást lehet elérni az iránt a termék vagy szolgáltatás iránt, amelyről ez a szervezet által levele megvételre ajánló információkat tartalmaz.

**Direct marketing**

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 áru-reklámok, a nézegethető kirakatok, továbbá barátainak és ismerőseinek rábeszélő, illetve lebeszélő szava. A posztkapitalista piaczgazdaságban ehhez egyre gyakrabban társulnak olyan, szervezetektől és folyó-

**Információ a hagyományos vásárlásban**

iratoktól 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. Ahhoz azonban, hogy ezeknek a kísérleti eredményeknek az érvényességéről ítélhessünk, tekintetbe kell venni azokat a módszertani kétségeket, amelyeket általánosabban a szociálpszichológiának címezve szoktak megfogalmazni, amelyről azt állapítják meg, hogy ez nem teljesíti a laboratóriumi kísérletezés nélkülözhetetlen módszertani feltételeit (Lásd például Erős, 1976):

#### **Egy elvileg teljesíthetetlen feltétel**

A laboratóriumi kísérletnek általában egyik szigorú 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 megismerő eljárásával hatást gyakorol a társadalmi jelenségek lefolyására.

Egy további követelmény szerint a kísérletnek változatlan feltétellel megismételhetőnek kell lennie, és ilyenkor ugyanazt az eredményt kell adnia, mint a korábbi alkalmakkor. A társadalmi valóság lényegéhez azonban hozzátartozik, hogy benne a feltételek állandóan változnak, s e változások felhalmozódása időről időre forradalmi változásteredményezhet, 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.).

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

#### **Az üzleti negyed megválasztásának „gravitációs modelje”**

Azt, hogy bevásárláskor hogyan választja meg az ember az üzleti negyedet, 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 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.

#### **Az üzleti választás keretei**

Természetesen az egyes üzleti negyedek vonzerejét – és különösen azokat, melyek üzletközpontként szerveződnek – jelentősen befolyásolhatja a reklám, de csak az említett összefüggéseken 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.<sup>118</sup>

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 törekszik: 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 esetleg úgy dolgozza fel, hogy a megvásárolt árut vagy a megvásárlás körülményeit (például a kiszolgálás udvarias, figyelmes, segítőkész jellegét) túlértékeli, 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.

**Amikor a bevásárló kielégítő haszonra törekszik**

#### 3.2.2.4. 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 Lipton legyen-e a tea vagy inkább a Twinings, az Omnia legyen-e a kávé vagy a reklámozott külföldi márkák valamelyike stb.<sup>119</sup>

<sup>118</sup> 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 piaczgazdaságokban 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.

<sup>119</sup> Egészen hasonló összefüggések jellemzik a közfogyasztást célzó beszerzés választási helyzeteit 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 régibb Bőing. Az ilyen beszerzések összefüggéseiről a gazdaságpszichológiai szakirodalomban nagyon kevés olvasható, a beruházási javak beszerzéséről pedig még annyi sem.

Ezek a kategorizációs szintek azonban pszichológiai mechanizmusok mentén átmennek egymásba.

### A tevékenység tárgyra irányulásának négymechanizmusa

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 ösztönnel 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 bevésoódik 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 szólan 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 kapcsolatot képlekenyebb annál, amelyet az előző alakít.

### A belátás (insight)

A leginkább képlekeny 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 képlekenységével 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 adott árucikkre (például teára) irányulni s ennél fogva úgy megjelenni, mint a teaivás szükséglete.<sup>120</sup>

<sup>120</sup> Feltételezhető, hogy embernél a bevésoedés egyszer kisebb, máskor nagyobb mértékben, de általában a kultúrát közvetíti. Ezért van az, hogy a példánkban vizsgált áruajtja magyarok, olaszok, törökök számára inkább kávéként, oroszok, angolok, kínaiak számára inkább teaként konkretizálódik.

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, s ennél fogva úgy jeleníti meg, mint a Twinings tea szükségletét.<sup>121</sup>

**Mitől függ az árucikk összekapcsolódása egy márkával?**

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 kávé 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 pszichológiailag 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.

**Egy pszichológiailag tarthatatlan mikroökonómiai elmélet**

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 még 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.<sup>122</sup>

<sup>121</sup> Léteznek márkák, amelyek reklámja vagy monopolhelyezete 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 kávé és egyáltalán a liofilizált kávé. Korábbi nemzedékek számára ilyen volt a „stolwerk”, amit a „Stollwerck” márkanévet viselő tej-karamella örökölt át általában a tej-karamellára. A francia szóhasználatban ugyanígy rögződött például a papírzsebkendőre a „Kleenex” márkanév.

<sup>122</sup> Az egyik jellegzetes alaklélektani kísérleti eljárásban a kísérleti személyek két csoportja kap egy-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 jellemezniük, 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:  $\frac{1}{11}$ ) része különbözik.

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

### 3.2.2.5. Az igényérvényesítés

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 például 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. oldal).

**Az emberek kormányuk révén közbelépnek**

Ehhez érdemes még hozzátenni, amit Samuelsontól fentebb idéztünk: arról, hogy a piaci rendszerben „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. oldal). S azok mellé a motívumok mellé, amelyekből Kornai az imént hajlandóságot származtatott, hogy a vevő (vagy az eladó) esetleg eltérjen az árveréses sémától, Samuelson megnevez egy olyant, amelyet általánosnak mutat be: „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. oldal). 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. oldal).

**A javak allokációjának függése illetve függetlensége szubjektív döntésektől**

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, illetve 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, 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” az igénybevételre kiszemelt jószágot.

#### **Igényjogosultság és társadalmi azonosság**

Akárhogyan juttatja is érvényre az igénylő az igényjogosultságát, az erre irányuló stratégia az illető társadalmi azonosságának feldolgozásával és érvényre juttatásával 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, érvelhet az *érdemdús*, mert a *magamfajta mozgalmi ember*, ha nem lett volna ott a gödi parton, a lakitelki sátorban, a Bibó-kollégiumban stb., akkor ma sokkal kevesebb embernek jutna abból, amit igényelek.

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

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.

#### **Igényjogosultság és politikai pártállás**

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.

### 3.3. Az emberi erőforrás gazdaságpszichológiájához

Az emberi erőforrás gazdaságpszichológiájához tartozó ügyletek kevésbé triviálisak: az **idővel való gazdálkodás** és az **eséllyel való gazdálkodás** jelenségvilága tartozik ide. Az előbbi többnyire úgy szerepel a mikroökonómiai kézikönyvekben, mint *a munka kínálata és kereslete a termelési tényezők piacán*. Az utóbbi pedig általában még így sem – erre majd még visszatérünk.

A munka kínálata még a fentebb bemutatott pénzgazdálkodás része: a rendelkezésemre álló idő egy részét hajlandó vagyok arra fordítani, hogy feláldozása árán pénzhez jussak. Ám hogyan értelmezhető a munka kereslete? A gazdaságpszichológia válasza erre a kérdésre: itt már az idővel való gazdálkodást folytatok, mert amikor pénzemért **alkalmazásba** veszek valakit, akkor a továbbiakban az ő munkája kiváltja az enyémet, így pénzem elköltése árán többletéhez jutottam olyan időnek, amely felől szabadon rendelkezem.

**A fogyasztás nem azonos az áru megvásárlásával**

Felszabadíthat időt szabad rendelkezésem számára a **fogyasztás** is. Fogyasztáson a gazdaságpszichológia nem az áru megvásárlását érti, hanem szószerint a jószág elfogyasztását és ezáltal annak a szükségletnek a kielégítését, amely addig a kérdéses jószágot szenvedélyem tárgyává tette. A szenvedély korlátozza, hogy időmet tetszésem szerint – diszkrecionálisan – használjam fel, hiszen arról, hogy milyen tevékenységre fordítom, nem én rendelkezem, hanem a szükségletem, amíg kielégítetlen: nem tetszésem szerinti tevékenységre fordítom az időt, hanem kényszerűen olyanra, amely hozzájuttat szenvedélyem tárgyához. Amikor hozzá is juttatott, akkor elfogyasztásakor a szükséglet kielégítése periodikusan, egy időre lezárja időfelhasználásomnak ezt a kényszerű szakaszát.

Megint másképp szabadít fel időt a **tanulás**, amelyben idő felhasználásával történik annak a potenciálnak a kialakítása, amelynek ismétlődő használatával azután a továbbiakban több időt takaríthatok meg, mint amennyit előállításához felhasználtam.

A tanulás átvezet az esélygazdálkodáshoz, amelyről fentebb azt a megállapítást tehetjük, hogy, ha egyáltalán, akkor valamiképpen a termelési tényezők összefüggésében történik róla említés, egyfajta *negyedik termelési tényezőként*.

Kopányi (1989) ígéretesen sorolja fel a **munka**, a **természeti tényezők** és a **tőkejavak** után negyedikként... a **vállalkozót**, rámutatva, hogy ez „a pusztán munkaerőtől elkülöníthető faktor, amely az embernek [...] döntésekben megnyilvánuló készségét jelöli; másképpen fogalmazva [...] kockázatvállalási tevékenységeinek, illetve készségeinek összességét” (8. oldal). Ez egyértelműen az esélygazdálkodással hozza összefüggésbe a negyedik tényezőt. Kár, hogy a továbbiakban ennek sorsa a pesti folklórból ismert paradigma szerint alakul: „A négy evangélista a következő három...”

Azért kár, mert a mikroökonómiában ez a felsorolás megy a legmesszebbre és jut a legközelebb ahhoz, hogy a tényezők között az esélygazdálkodást is számításba vegye.<sup>123</sup>

Másképpen emlékezik meg a negyedik tényezőről Theodore W. Schultz (1983): „Széles körben megfigyelték, hogy a nemzeti termék növekedése a föld, a teljesített munkaórák és az újratermelhető fizikai tőke növekedéséhez viszonyítva igen nagy. Az emberi tőkébe való beruházás valószínűleg a legjobb magyarázat erre a különbségre.” (44. old.) Vagyis önála a „munka” egyértelműen kettéválk: másképp tényezői a termelésnek a „teljesített munkaórák” és megint másképp az „emberi tőke”. Utóbbinál mármost igaz ugyan, hogy azt tartja fontosnak, mekkora a hozama, de ezt nagyon gyakran úgy számítja, hogy azt tartja számon, mekkora az esélye egy jobb fizetéssel járó munka elnyerésének és mekkorára növeli ezt az esélyt egy magasabb képzettség megszerzése.

A magasabb képzettség megszerzése és a jobb fizetéssel járó munka, egyáltalán egy gazdaságilag előnyösebb státus elnyerésének esélye között a **vizsgázás** közvetít. Vizsgázáskor is a rendelkezésemre álló időnek áldozom fel egy részét, hogy bemutathassak egy tevékenységet, ám ellentételezésül nem pénzhez jutok, hanem egy okirathoz, amely hitelt érdemlő tanúsítványa annak a szociális identitásnak, amelyet a vizsgateljesítménnyel bizonyított tudásom révén, íme, elnyertem.

Az esély (például valamilyen társadalmi hatáskör elnyerésére) mindig kapcsolatban áll egy szociális identitással, amely meghatározott tranzakciók elvben meghatározható valószínűségét jelenti az identitást hordozó személy számára (vö. könyvünk 2. fejezetével s különösen ennek 2.1.3. részével).

Ilyen értelemben az esélyt pénzéért is megvásárolhatjuk magunknak. Ezt tesszük, valahányszor egy szervezethez tartozás kötelező pénzügyi **hozzájárulását** teljesítjük, akár tagdíjat fizetünk, akár adót. Ugyanez történik, amikor adósságszolgálat teljesítésével vásároljuk meg **hitelünket**<sup>124</sup>.

Hasonló tranzakció keretében értelmezhető a **korruptió** is. Egy hivatali szervezet a formalizmus, amellyel a hivatalnok elvonatkoztat minden egyes ügyfélnek különös, őt a többiekkel szemben kitüntető identitásától és ehhez rendelhető többletesélyektől – a baksis megfizetésével egy korrupt hivatalnoknak akarjuk megvásárolni e szervezeten belül a minket kitüntető szervezeti összetartozását.

adót, akár adósságszolgálatot, akár pedig... baksist, amellyel egy korrupt hivatalnoknak akarjuk megvásárolni a minket kitüntető szervezeti összetartozását

<sup>123</sup> Vö. például egy negyedik tényezőnek következőképpen eszközölt számításba vételével: „A gazdasági javak előállítása termelési tényezők – munka, tőkejavak, föld stb. – igénybevételét követeli meg, ezeket összefoglalóan erőforrásoknak nevezzük” (Schumann, 1998; 4. oldal). Ez a definíció „stb.”-vel jezi, hogy a termelési tényezők lajstromba vétele három után akár még folytatható is.

<sup>124</sup> A rendszerváltás körüli időkben ismételten felbukkant a közgondolkodásban a javaslat: Magyarország kérje más erősen eladósodott országhoz hasonlóan adósságai egy részének elengedését, más részének átütemezését. Ilyenkor az ötlet ellen érvelők arra mutattak rá, hogy amely ország így járt el, az (pl. Lengyelország) hátrább lett sorolva azokon a listákon, amelyeken szakértők aszerint rangsorolják az országokat, hogy mennyire megbízhatók az adósságszolgálat teljesítésében, s hogy a hitelképesség csökkenésével csökken az ország esélye, hogy viszonylag kedvezőbb feltétellel jusson újabb hitelhez.

velünk a nagy szervezeten belül, miután ez utóbbinak működésbeli erényéhez tartozik a formalizmus, amellyel elvonatkoztat minden egyes tagjának különös, őt a többiekkel szemben kitüntető identitástól és hozzá rendelhető többletesélyektől.

Többletesélyt teremt az **adományozás** is, amely a territoriális magatartás ősi mechanizmusának hatalmas szervező erejét mozgósítja<sup>125</sup>, akár egy hűbérúr akarja egy földdarabbal biztosítani a maga többletesélyét a vazallusát öhozza fűző kapcsolat megteremtése vagy megszilárdítása révén, akár egy szerelmet érző vagy mutató fiatal- (vagy nem is annyira fiatal) ember egy csokor rózsával vagy egy smaragd gyűrűvel, amikor a kapcsolatadminisztrálás érintette egy ifjú hölgy. S ugyanígy teremti meg a többletesélyt az adományozás, amikor a maga klientúráját építi általa az adományozó, bármi legyen is az a jószág, amelynek adományozásával a kiválasztottat kitüntetési olyanok közül, akiket egy hivatali rend egymáshoz hasonlóként formalizálna.

Vannak tranzakciók, amelyek lényegéhez tartozik az a nélkülözhetetlen feltétel, hogy a tranzakciós partnereket ne a hivatal (s ne is egy szolgáltatási piac) személytelen viszonyai kapcsolják egymáshoz, hanem egy személyes kiválasztásnak ezeket kiegészítő vagy keresztező viszonyai (is). Jellegzetesen ilyen tranzakció például az, amely **a mester és a tanítvány** között megy végbe olyankor is, amikor viszonyuknak valamilyen tanintézmény hivatali rendje szabja meg a kereteit. A magas kvalifikációt nyújtó képzés olyan tanintézményeiben, mint amilyenek az egyetemek voltak, mindig hozzátartozott az a lehetőség, hogy a professzor azok közül, akiket a hivatal diákként iktatott be s akiknek egyenlően volt hivatalból köteles leadni a maga kurzusát, kiválasztott olyanokat, akikről úgy érezte, hogy képességeik alkalmassá teszik őket, hogy pont azt megtanulják tőle, amit ő tanít; s hozzátartozott az egyetemekhez az a komplementer lehetőség is, hogy a hallgató a tanárok közül, akiknek óráit egyaránt látogatni kötelezte őt a hivatal, szintén kiválasszon olyant, akiről az az érzése lehetett, hogy pont azt tanítja, amit ő tanulni akar.

Az egyetem eltömegesedése egyre-egyre nagyobb szükségét teremt arra, hogy a hivatal formalizmusa, amellyel a nagy tömeget egyedül lehetséges adminisztrálni, kielégülhessen a személyek érdemi kezelésével – ugyanakkor egyre kevesebb tere marad az ilyen nem formalizált viszonyoknak. Ahol a hivatal a maga jelenlétét visszafogja, ott egy autonómia lehetőségeivel élve helyi kliensi viszonyhálózatok alakulnak ki, amelyeket az adományozás technikájával esetleg ügyesen fordítanak szembe a hivatali formalizmussal, de ez a viszonyrendszer éppolyan messze van a mester és tanítvány között kibontakozható érdemi interakciótól, mint a hivatal vagy az éppoly személytelen piac lehetőségei.

Az emberi erőforrás végülis e különböző tranzakcióknak egymással való összekapcsolódásában formálódik és nyilvánul meg.

---

<sup>125</sup> Lásd a 2.2.2. fejezetben. A megjelölt helyen az is olvasható, hogy az ilyen ősi (már az állatoknál meglévő, illetve embernél már a korai életkorban hatékony) mechanizmusok működtetéséhez nincs szükség arra, hogy a működtető okvetlenül tudatában legyen az összefüggéseknek, vagy hogy szándékában álljon ezek működtetése.

### **Tézisek az erőforrások gazdaságpszichológiájáról**

1. A gazdasági tranzakciók jellegét alapvetően meghatározza, hogy **anyagi erőforrással**, ill. **emberi erőforrással** való gazdálkodás jegyében szerveződnek-e.
2. Az anyagi erőforrással való gazdálkodás **pénz**, ill. **jószág** gyarapítására, az emberi erőforrással való gazdálkodás rendelkezésre álló **idő**, ill. **esély** gyarapítására irányul.
3. A pénzzel való gazdálkodás meghatározóan a **marginális paradigma** mentén történik.
4. A jószággal való gazdálkodás meghatározója a **jó vég paradigmája**.
5. A gazdálkodás a rendelkezésre álló idővel meghatározóan az **újszülött paradigmája** szerint megy végbe.
6. Az eséllyel való gazdálkodás meghatározója az **öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája**.
7. Az egyes tranzakciók lefutása a meghatározó paradigmán belül attól függ, vajon ezek a gazdálkodás célját pénz, jószág, rendelkezésre álló idő vagy esély feláldozásának árán törekszenek-e elérni.

## 4. A MÁSODIK MODERNIZÁCIÓ

E fejezetben arról lesz szó, hogyan veszi körül magát az ember a modernizáció időszakában egy gyártott világgal; mi teszi lehetővé, hogy a gyártott világ csak a társadalmi-gazdasági rendszer működésének anyagi feltételeiből álljon, az emberi feltételektől pedig e működés független legyen; hogyan válnak maguk e függetlenséget biztosító mechanizmusok működésképtelenné az információgazdálkodás antinómiájának következtében; hogyan vezet e működésképtelenség ahhoz a kényszerűséghez, hogy egy második modernizáció az emberi feltételeket is gyártani kezdje; s hogyan jönnek létre az emberi feltételek gyártásának műhelyeiként a totális államok.

A gazdasági rendszerek – írtam jelen könyv Bevezetésében – a múltban hosszú ideig másképp viszonyultak az *anyagi*, és megint másképp az *emberi* erőforrásokhoz: az anyagi feltételeket, amelyektől működésük függött, egyre inkább maguk termelték – az emberi feltételektől viszont, melyeket is nem maguk termeltek, egyre inkább függetlenítették működésüket.

**Független-e a gazdasági rendszerek működése a személyektől?**

Mondom, ismert összefüggésekről van szó, ám olyanokról, amelyek leginkább azon a téves módon lettek ismertté, mintha a gazdasági rendszerek természetéhez tartozna, hogy működésük független azoktól a személyektől, akiknek gazdasági magatartása által megvalósul. Holott valójában az a helyzet, hogy egy gazdasági rendszer működésének személyi feltételei is vannak, csak a *XIX. századi kapitalizmus gazdasági rendszere külön mechanizmusok működtetésével úgy intézte, hogy ne csináljon magának gondot belőlük*.

Ismert összefüggésekről van szó – vagy legalábbis olyanokról, amelyek első látásra azok. S a Bevezetés azt ígérte, hogy e könyv majd úgy tárgyalja a gazdaságpszichológiát, mint olyan változások fejleményeinek a tudományát, amelyek ezekre az összefüggésekre nézve a társadalmi-gazdasági rendszerekben bekövetkeztek.

### 4.1. A modernizáció két szakasza

#### 4.1.1. Kapitalizmus és poszt-kapitalizmus

##### 4.1.1.1. A függetlenség mechanizmusai

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 *leküzdhetetlen 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. old.).

**A fogyasztás érdekétől a felhalmozásé felé**

Marx a polgári közgazdaságtanról azt írja, hogy „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 többet hoznak a konyhára, mint amennyibe kerülnek” (*id. mű*, 550. old.). Ő maga ugyanakkor amellet érvel, 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” (*id. mű*, 560. old.).

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, amely, ha rendelkeznének felette, 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.

**A tőkeviszony függetleníti a rendszer működését a szükségletektől**

Mármost a helyzet az, hogy éppen azok a tendenciák, amelyek a személyi tényezőt kikapcsoló mechanizmusokat működtették, fordultak egy ponton az ellentétükbe: például, a gép működtetéséhez, amely függetlenítené a gazdasági növekedést biztosító termelést az emberi képességektől, merőben új képességek kellenek.

A gépi nagyipar első évszázadában a gép kezeléséhez absztrakt *erőkifejtésre* és absztrakt *felügyeletre* volt szükség. A múlt század végére aztán a technikai fejlődés olyan gépi berendezéseket vezetett be, melyeken az absztrakt erőkifejtés követelményét egyre inkább a *gyorsaságé* váltotta fel, az absztrakt felügyeletét pedig a *koordinálásé* több műszer figyelemmel követése és több irányítószervezet kezelése között. A gyorsaság és a koordinálás azt jelentette, hogy a gép kezelőjének a dolga annyi volt, hogy *a megfelelő időpontban a megfelelő módon reagáljon a gép működésére*.

**Erőkifejtés és felügyelet helyett gyorsaság és koordinálás**

#### **4.1.1.2. Az információ gazdálkodás antinómiája**

A megfelelő időpontban a megfelelő módon – e két feltétel azután a gép fejlődésének *kettős* tendenciája mentén kettéválik. A technikai fejlődés egyszerre

eredményezte a gépi berendezések gyorsaságának és a koordinálás bonyolultságának növekedését, s a feladat, hogy a gépkezelő egyszerre tartson lépést mindkét fejlődési tendenciával, egymást *pszichológiailag kizárta*: a koordinálás bonyolultságának növekedéséből következett, hogy a „megfelelő módon” történő reagáláshoz egyre több információt kellett feldolgozni, amihez egyre *több* időre volt szükség – a gyorsaság növekedésének következtében pedig a „megfelelő időpontban” történő reagáláshoz egyre *kevesebb* idő állott rendelkezésre.

Az információval való gazdálkodás általános antinómiájáról van itt szó, amelynek lényege, hogy

**a gazdaság fejlődésének ugyanaz a trendje egyszerre gerjeszt az információkezelés tekintetében két olyan szükségletet, amelyek bármelyikének érvényesítése a másikat korlátozza az érvényre jutásban.**

**Szervezett koordináció –  
kreatív működés**

Ugyanennek az általános antinómiának további megnyilvánulásai között ott találjuk majd például azt, amely annak nyomán áll elő, hogy a második modernizáció előrehaladása során vállalatokon belül egyre több (elsősorban kutatással és fejlesztéssel összefüggő) szerveződés alakul, amelyek *egyfelől emberek egyre nagyobb számát egyre szervezettebben koordinálják – másfelől az így egymáshoz idomított személyek mindegyikétől egyre kreatívabb működést várnak el.*

Az információval való gazdálkodásnak ez az antinómiája új irányt kényszerített rá a modernizációra. A képesség, hogy megfelelő időpontban a megfelelő módon reagáljon egy gép működésére, olyan tulajdonságnak látszott, amely 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.

**A képességeket meg kell  
termelni**

Ha egy termelési folyamatnak az az emberi feltétele, hogy a szükséges időben és helyen a szükséges mennyiségben álljanak rendelkezésre személyek, akik ilyen vagy hasonló képességek birtokában vannak, akkor

**e képességeket éppúgy meg kell termelni, mint ahogy a termelés anyagi feltételeit megtermelik.**

Hasonló összefüggés érvényes a szükségletek tekintetében is. Mint fentebb a gép fejlődésének láttuk, itt a tökeviszonyok 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 elválik a munkaerőtől, az történik, hogy a pénztőke magától a vállalkozástól is elválik. Az a pozíció, amelyet 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 kockáztatáshoz, 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 kitágítja. 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.

**A pénzhiány a felhalmozást is, a hitelrendszer a fogyasztást is befolyásolja**

Különben amikor ugyanő rámutat, hogy a kapitalizmus működéséhez nélkülözhetetlen a bürokrácia (Weber, 1967; 78-79. old.), akkor ez egyebek között azt is jelenti, hogy egy olyan tőkeviszony működtetéséhez, amely az emberek szükségletére nem nézve terelné az eszközöket a fogyasztástól a felhalmozáshoz, hivatalokat kell létesíteni és fenntartani. Azóta ez mindennapos tapasztalatunk, s kiváltképp napjainkban, márpedig ez azt is jelenti, hogy emberek egyre újabb kontingensének – ti. a hivatal viselőinek – kell a szükségletéről gondoskodni: akár úgy, hogy kielégítik, akár úgy, hogy kordában tartják.

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

**A gazdasági rendszer működése többé nem független a szükségletektől**

**e szükségletekkel szemben való szabadságot éppúgy meg kell termelni, mint ahogy a termelés dologi feltételeit megtermelik.**

Szerzőben a gazdaságpszichológiai vizsgálódás évei alatt megszilárdult a bizonyosság, hogy éppen ezek azok a változások, amelyek okot adtak Schumpeternek, hogy az I. világháború után nem sokkal megállapíthassa: „A kapitalizmus olyan nyilvánvaló módon alakul át valami mássá, hogy nem is maga e tény, csak a tény értelmezése válthat ki vitákat”; amihez aztán még azt teszi hozzá, hogy azt, amivé a kapitalizmus átalakul, „csak ízlés és terminológia kérdése lesz szocializmusnak nevezni vagy sem” (Schumpeter, 1971, 41-42. old.).

Az első időkben, hogy megkerüljem „ízlés és terminológia” e kérdését, azt, amivé a kapitalizmus átalakult – tekintet nélkül arra, vajon a piac mechanizmusára épült-e vagy pedig a tervezésére – *posztkapitalizmusnak* neveztem (lásd pl. Garai, 1990). Abból indultam ki, hogy ízlés és terminológia sem teszi vitathatóvá, hogy amivé a kapitalizmus átalakul, az időben utána van a kapitalizmusnak; sem pedig azt, hogy ami időben utána van, az „poszt-”.<sup>126</sup>

**„Posztkapitalizmus”**

<sup>126</sup> Megtisztelő számomra, hogy egyik kritikusom (Szabó, 1991) észrevette, hogy ez a „szóhasználat esetleg nem csak ízlés és terminológia megkerülésére szolgált a szerzőnek, hanem tabuk megkerülésére is. Emlékeim szerint [...] Garai László már több évvel ezelőtt is megjelentetett írást a posztkapitalizmusról. Akkoriban tabuk tiltották a vizsgálódást, amely kétségebe vonta volna, hogy a „szocializmus” szocializmus. A „posztkapitalizmus” szóval azonban e tabuk szelíd őreit tovább lehetett szelídíteni: aki „posztkapitalizmus”-t mondott, az majdnem „szocializmus”-t mondott. Hiszen mi más következne „post capitalismum”?” (192. lap)

„A munkás a termelési folyamat mellé lép” – ez a fejlemény a gazdaság fejlődésében éppenséggel nem úgy következett be, ahogyan Marx „a kapitalizmus utánra” előrelátta.

Miközben trivialitás megállapítani, hogy a felvázolt társadalmi berendezkedés nem valósult meg, ugyanakkor úgy látszik, hogy a halálát követő évtizedekben olyan fejlemények álltak elő, melyek éppen így írhatók le: *a személy a dolog mellé lép, a népességben adott emberi potenciál ugyanolyan feltételévé válik a társadalomban végbemenő gazdasági folyamatoknak, mint a népesség rendelkezésére álló anyagi potenciál.*

### **Marx: a szerszám, a gép és a termelési folyamat mellé lépő ember**

A 60-as években a reneszánsz marxisták egyik kedvenc locusa volt az, ahol Marx (1972) így hasonlítja össze a szerszámmal a később kifejlesztett gépet: „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 [maga bír] ügyességgel és erővel [...], 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. old.) Végül ennek a történelmi útnak, melyen 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 ezzel összefüggésben vázolta fel azt, amit ő nevezett kommunizmusnak.<sup>127</sup>

### **„Posztkapitalizmus” helyett „második modernizáció”**

Mégis a továbbiakban „ízlésnek és terminológiának” az az alakulása, amely Magyarországon és a térségben a rendszerváltás során végbemegy, amikor is e váltást úgy írják le, mint visszatérést a kapitalizmushoz<sup>128</sup>, arra késztetett, hogy olyan terminológiára térjek át, amely legalább gondolatilag lehetővé teszi a „visszatérés” elhatárolását egy olyan folyamattól, amely a kapitalizmust *a szó szoros, tehát XIX. századi értelmében* restaurálná. Ezért a Schumpeter-i váltás megjelölésére a kapitalizmus–posztkapitalizmus terminológiai páros helyett áttértem egy olyan terminológiára, amely a modernizáció XIX. századi első szakaszától megkülönbözteti a XX. századi **második modernizációt**.

<sup>127</sup> Arra nézve, hogy ettől hogyan különbözött az, amit az elméletére hivatkozó gyakorlat vagy ennek gyökeres elutasítása nevezett így, lásd jelen könyvnek „A „létezett szocializmus”: A második modernizáció bolsevik típusú változata” c. fejezetét.

<sup>128</sup> Érdemes észrevenni, hogy ez a leírás teljesen egybecseng egykori „agitpropos” értelmezésekével, amelyek mentén arról értesülve, hogy valaki a rendszer radikális megváltoztatására törekszik, Illetékes Elvtárs ezt azonnal a kapitalizmushoz való visszatérés szándékának minősítette.

### 4.1.2. A második modernizáció

A modern világot különböző szempontok szerint szokták megkülönböztetni a hagyományos világtól (Lásd Márkus, 1992). Jelen könyv mint *gyártott világot* fogja megkülönböztetni attól, amelyet a benne élő ember természetes folyamatokból vagy egy isten teremtő aktusából eredeztet.

A modernizáció, amikor kiteljesíti azt a tendenciát, hogy a maga működési feltételeinek javítása végett *a társadalom mesterségesen beavatkozik természetes folyamatokba*, XIX. századi első szakaszában másképp kezeli a működésének anyagi, és megint másképp az emberi feltételeit. Az anyagi feltételeket, amelyektől a társadalmi-gazdasági rendszer működése függ, egyre inkább maga ez a rendszer termeli – az emberi feltételektől viszont, amelyeket is nem maga termel, egyre inkább függetleníti a működését.

A kapitalista gazdaság a modernizáció általa megvalósított első szakaszában a *dolgokat* olyanból, amilyenek, nagy tömegben átalakítja olyanná, amilyen e gazdaságban célszerűen használható. A schumpeteri váltás utáni *második modernizáció* pedig ezen annyit változtat, hogy a dolgok mellett feldolgozás tárgyává teszi a társadalmat alkotó *személyeket* is: a gazdaság ezeket is nagy tömegben átalakítja olyanból, amilyenek, olyanná, amilyent célszerűen használni tud.

A modernizáció első szakaszában a személyekre azért nem volt gond, mert még mielőtt valamelyikük gondot okozott volna, a rendszer lecserélte: vagy valamely gépi berendezésre, tehát olyan dologra, amelyet előzetesen célszerűen alakított ki, vagy pedig olyan más személyekre, akiket jó szerencsájuk úgy teremtett, hogy az előbbieknél jobban használhatóak legyenek. Mindkét cserének tulajdonképpen ugyanaz a feltétele: hogy a jól használhatóságához a személynek ne holmi agyafűrt tulajdonságok ravasz kompozícióját kelljen hordoznia, hanem olyan egyszerű képességet, amelyet egy dologban (a gépben) is ki lehessen alakítani, vagy amely tömegesen megterem a lakosságban, s amely így, amint szükség támad rá, magától is mindig kéznél van.

A századforduló idejére mármost megállapítható, hogy a kevésbé megfelelő személyek lecserélésének ez a feltétele többé nem teljesül: azok a mechanizmusok, amelyek a gazdasági rendszer működésének a függetlenséget biztosították az emberi feltételektől, maguk immár működésképtelenek. Láttuk, például, hogy a gép működtetéséhez, amely függetlenítené a gazdasági növekedést biztosító termelést az emberi képességektől, merőben új képességek kellenek.

A tömegméretekben szükségessé váló új képességeket, s éppígy a szükségletekkel szemben való szabadságot is a második modernizáció időszakában ugyanúgy kezdik termelni, mint ahogyan az első modernizáció idején a kifejlődő nagyipar a dolgok tulajdonságait alakította át tömegméretekben olyanokból, amilyenek, olyanokká, hogy azok a gazdasági növekedést optimálisan szolgálják. A második modernizáció osztozik az elsővel abban a felismerésben, hogy a gazdasági növekedés feltételei nem teremnek meg szervesen a természetben, hanem azokat a természeti folyamatokba mesterségesen beavatkozva kell kialakítani. Ezen belül a második modernizációt megkülönbözteti az elsőtől, hogy ezt az eljárást az anyagi feltételekről kiterjeszti az emberi feltételekre.

**Gondot okozó személy lecserélése jól használhatóra vagy gépre**

**Második modernizáció: képességek és szükségletek tömegtermelése**

Ily módon az első, illetve a második modernizáció érdekei gyökeresen eltérnek egymástól az emberi potenciállal való gazdálkodásra nézve. A tizenkilencedik századi modernizációban amennyire a gazdasági rendszer működése még függött emberi feltételektől, ez utóbbiak triviálisak voltak, a gazdasági rendszer *nem termelte, csak kitermelte* őket. Gyakorlata és a hozzá kapcsolódó szemlélet ennek megfelelően a kizsákmányolásé<sup>129</sup> volt. Miközben az anyagi termelésben a XIX. századi gazdálkodó nyerészkedő, haszonleső beállítódással azt kalkulálta, *mekkora ráfordítás mennyi hasznot hoz*, a humán potenciált ugyanez a szemlélet és a hozzá tartozó gyakorlat úgy kezelte, mint ami gazdasági erőfeszítésektől független okokból áll rendelkezésre, s így a belőle kihozható haszon ingyen van, *nem az emberre való ráfordítás kamatozik* benne. S ezt kiegészítette ugyanezen összefüggés ellenkező irányban számontartott evidenciája: *az emberre való ráfordítás nem kamatozik*.

**Emberi potenciál: haszon  
ráfordítás, ill. ráfordítás  
haszon nélkül?**

## 4.2. Az emberi erőforrás termelése és az emberi tőke

A második modernizáció érdeke az emberi potenciállal való gazdálkodásra nézve éppen abban tér el az elsőétől, hogy immáron az emberek jól hasznosítható tulajdonságait is termelik, s ezért az emberekkel kapcsolatos számítás sem lehet többé a kizsákmányolásé. Ez egyszerre kellene, hogy jelentse azt a felismerést, hogy *az emberből kihozható haszon nem ingyen van*, és azt, hogy *az emberre való ráfordítás nem haszontalan*. Ugyanúgy, ahogy az anyagi termelésre nézve már a XIX. századi modernizáció, úgy a XX. századi *a humán termelést tekintve is azt kellene, hogy kalkulálja, hogy mekkora ráfordítással mekkora haszon jár, s hogy mekkora haszonnal mekkora ráfordítás*. Innentől fogva *az a tőke és az a munkaidő, amelyet például új képességek kifejlesztésére fordítanak, éppen annyira a gazdasági növekedést szolgálja, mint az, amelyet új gépek kifejlesztésére*.

### 4.2.1. Beruházás emberi tőkébe és a második modernizáció

A kétféle ráfordítást már annak idején a gazdaságtudomány klasszikusa, Adam Smith (1992) is úgy vetette össze egymással, hogy mind a kettőt úgy tekintette, mint ami egyaránt *állótőkét* hoz létre. „A lakosoknak, illetve a társadalom tagjainak szerzett és hasznos képességeiről” szólva rámutatott: „Az ilyen tudás és készség megszerzése tényleges kiadásokat jelent, mivel megszerzőjét neveltetése, tanulmányai vagy tanonckodása idején el is kell tartani; alapjában véve úgy kell felfogni őket, mint egy az illető személyben rögzült és megtestesült tőkét. *Ez a tudás és készség az illető személy vagyonának egy része*, de egyben része ama társadalom vagyonának is, amelyhez a személy tartozik. A munkás fokozott egyéni kiképzését ugyanúgy foghatjuk fel, mint a munkát

<sup>129</sup> A szót itt nem a Marx elmélete és a reá hivatkozó ideológia által használt értelemben alkalmazom, hanem valamilyen – anyagi vagy emberi – potenciál olyan használatát értem rajta, amely nem jár együtt e potenciálnak nem hogy aktív megtermelésével, de még annak a lehetőségnek a meghagyásával sem, hogy ez magától újratermelődjék.

megkönnyítő és megrövidítő gép vagy szerszám beszerzését: *bizonyos kiadást jelent ugyan, de ez profittal együtt megtérül.*” (282. old.)

Igaz, Adam Smith ugyanerről az összefüggésről mást is mond. Miközben a *tőke* ráfordítását a képességek megszerzésére hasznosnak mondja, ugyanakkor a *munka* ráfordítását ugyanerre mint *improduktív* különbözteti meg attól a munkától, amely csak attól *produktív*, hogy dologi javakat termel.<sup>130</sup> A következtetés valószínűleg azzal hozható összefüggésbe, hogy Smith még a modernizáció első szakaszában anticipál olyan összefüggéseket, amelyek majd csak a második modernizáció időszakában lesznek nyilvánvalóak.

Theodore W. Schultz (1983) viszont már a második modernizáció összefüggéseire nézve teheti fentebb már idézett megállapítását: „Széles körben megfigyelték, hogy a nemzeti termék növekedése a föld, a teljesített munkaórák és az újratermelhető fizikai tőke növekedéséhez viszonyítva igen nagy. Az emberi tőkébe való beruházás valószínűleg a legjobb magyarázat erre a különbségre.” (44. old.)

Könyvének egy másik helyén így fogalmaz Schultz: „[...] felfigyeltem az emberek szerzett képességeinek mint a meg nem magyarázott termelékenység-növekedés fontos forrásának a szerepére. Ezek a szerzett képességek nyilvánvalóan nem ingyenesek. Szüksős erőforrásokat kell igénybe venni megszerzésük céljából [...]” (21. old.) Majd ezzel összefüggésben rámutat: „Mindannak, amit fogyasztásnak nevezünk, jó része az emberi tőkébe való beruházást jelent. Az oktatásra, az egészségügyre fordított közvetlen kiadások, a belső vándorlás, amelynek célja a jobb munkaalkalmak megszerzése, világos példák erre.” (44. old.) S ezután kísérletet tesz rá, hogy az anyagi eszközöknek azon a részén belül, amelyet emberre fordítanak, elválassza egymástól azt a hányadot, amelyet fogyasztásra, illetve azt, amelyet az emberbe mint tőkébe való beruházásra költenek.

Ezt az elválasztást azonban például Bródy András (1983) tulajdonképpen nem is tartja fontosnak. Szerinte „ami növekszik, itt már nem a nemzeti jövedelem, ez túlságosan szűk kategóriának bizonyult a társadalom tevékenységének mérésére. [...] Benne szerepel az összes gazdasági tevékenység szintje, nemcsak a termelő és szolgáltató tevékenységeké, hanem az emberi munkaerő újratermelése, képzése, betanítása során megfigyelhető tevékenységeké is. A [...] mérőszámnak tartalmaznia kell az emberi munkaerő, sőt az emberi élet újratermeléséhez szükséges összes tevékenységet is.” (51. old.)

**Képességek megszerzése: improduktív munka?**

**Fogyasztás vagy emberi tőkébe való beruházás?**

<sup>130</sup> Produktív és improduktív munka megkülönböztetését Marxnak tulajdonította az a köztudat is, amely Marxra való hivatkozással teremtett magának jó lelkiismeretet ahhoz a gyakorlathoz, amely a humán potenciál kifejlesztésére irányuló (például pedagógusi) vagy karbantartásával foglalkozó (például orvosi) tevékenységet másodrendűnek értékelte, meg az is, amely e gyakorlattal együtt Marxot is elveti. Marx e megkülönböztetéséről például a következőket írja: „...az áruk világa két nagy kategóriára esik szét: az egyik oldalon a munkaképességek; a másik oldalon maguk az áruk. ...az áru mint múltbeli, tárgyiasult munka jelenik meg, tehát ha nem jelenik meg egy dolognak a formájában, akkor csak magának a munkaképességnek a formájában jelenhetik meg... Termelő munka ezek szerint olyan munka, amely árukat termel vagy *magát a munkaképességet közvetlenül termeli, képezi, fejleszti, fenntartja, újratermeli.*” Amihez mindjárt ezt teszi hozzá: „Az utóbbi fajta munkát A. Smith kirekeszti a maga termelőmunka-rovatából; *önkéntesen...*” (Marx-Engels, 1976; 136. [Kiem. tolem – G. L.]. A termelő és a nem termelő munkára általában vonatkozólag lásd e mű 117-269. és 354-375. lapjait).

**Az emberi élet újratermeléséhez szükséges összes tevékenység**

Mindenesetre a második modernizáció koncepciója teljes egészében elfogadja a maga érvelésének alapjaként az emberi tőkébe való beruházás elméletét: azt, hogy „a munkaerő minőségét javító tényezők és folyamatok az emberbe fektetett beruházások formájában *a gazdaság endogén forrásaivá válnak*”<sup>131</sup>

Schultz azonban, miközben tulajdonképpen a második modernizációnak írja le markáns tendenciáit, nem dönti el, hogy vajon történelmi változások nyomán megjelent új jelenségekről van-e itt szó vagy csak szubjektív ellenállásunk csökkenéséről, hogy felismerjük végre az emberi tőkébe való beruházás tényeit, melyek már jóval korábban is kínálták volna magukat a felismerésre.

„[...] miért hőköltek vissza a közgazdászok az emberi tőkébe való beruházás nyílt elemzésétől” – kérdezi Schultz, amikor arra a felismerésre jut, hogy „a közgazdászok [...] nem hangsúlyozták azt az egyszerű igazságot, hogy az emberek beruháznak önmagukba, és hogy ezek a beruházások igen nagyok. [...] a közgazdászok [...] sohasem merészkedtek odáig, hogy érintkezésbe kerüljenek a beruházásnak ezzel a formájával.”

Schultz válasza (mely ma és minálunk is érvényes lehet) az, hogy itt „mélyen rejlő morális és filozófiai kérdések jelentkeznek. A szabad ember elsősorban és mindenekelőtt öncél, amelyet a gazdasági törekvésnek szolgálnia kell, a szabad emberek tehát nem tulajdontárgyak vagy értékesíthető vagyontárgyak. [...] Vannak, akiket az emberekbe fektetett tőke pusztá gondolata is sért. Értékrendünk és hiedelmeink megakadályoznak bennünket abban, hogy emberi lényekre mint tőkejavakra tekintsünk, kivéve a rabszolgaságot, amelytől borzadunk. Erősen befolyásol bennünket az a hosszú harc, amelyet a társadalom a szolgaság megszüntetéséért és az emberi szabadságot vívó jogi intézmények kialakításáért vívott. Ezeket a vívmányokat igen nagyra értékeljük. Ezért emberi lényeket vagyónként kezelni, amelyet beruházással növelni lehet, mélyen gyökeredző értékekkel áll szemben. Úgy tűnik, hogy ez a felfogás az embert ismét pusztá anyagi összetevővé, a tulajdonhoz hasonló valamivé teszi. Márpedig, ha az ember önmagát mint tőkejóságot tekinti, ez [...] lealacsonyítónak tűnhet.” (*Id. mű*, 49-50. old.)

A második modernizáció elmélete ezzel a kétértelműséggel szemben az emberi tőkébe való beruházásnak legalábbis azt a mértékét, amelyet többé már nem lehet elhanyagolni, a különböző gazdasági-társadalmi rendszerek XX. századi fejlődéséhez kapcsolja, s egyértelműen a modernizáció első, XIX. századi folyamataiban előállott fejlemények következményeként írja le azt az elháríthatatlan tendenciát, mely szerint az anyagi erőforrások növekvő részét emberi erőforrások alakítására kell fordítani.

#### 4.2.2. Információgazdálkodás

Egy további különbség, hogy az emberi tőkébe való beruházás koncepciója egyének szerzett potenciáljával számol és azokkal a költségekkel, amelyek akkor merülnek fel, amikor ennek alakítása végett az egyének *tulajdonságainak* természetes alakulási folyamataiba történik mesterséges beavatkozás. A második modernizáció koncepciója az egyes egyéneken adott tulajdonságok mellett az egyének között előálló *viszonyokat* is tekintetbe veszi.

<sup>131</sup> Kovács János: Theodore W. Schultz. In: Schultz: *Id. mű*, 12. lap (kiem. tolem – G. L.)

Ez azzal összefüggésben válik szükségessé, hogy a második modernizációt az információval való gazdálkodás antinómiája kényszeríti ki (vö. a 2.1.1.2. fejezettel), aminek folyamányaképp a modernizáció XIX. századi szakaszában a nyers- és feldolgozott *anyaggal folytatott gazdálkodás* ebben az időszakban egyre növekvő súllyal *információgazdálkodássá* alakul át. Márpedig az információt nem tulajdonságok minősítik, mint az anyagot, hanem viszonyok.

Amikor a diák lemásolja a tanár által előterjesztett információt, megannyiszor úgy jár el, hogy a tábla fekete függőleges felületére felvitt fehér jelet a füzetlap fehér vízszintes felületére fekete jelként viszi át – az információ azonosságát ilyenkor a tulajdonságok különbözőségének ellenére a viszonyok azonossága hordozza. És fordítva: az *eleven* szónak például hiába ugyanaz az optikai tulajdonsága, amikor magyar, illetve amikor angol szövegbe van beleírva, a szó a két esetben különböző információt hordoz, mert ezt a magyar, illetve az angol nyelven belül különböző viszonyok közvetítik a nyelv többi szavával.

**Az információt nem tulajdonságok minősítik, hanem viszonyok**

Még nyilvánvalóbb az információgazdálkodásban a viszonyok meghatározó súlya, ha nem magát az információt, hanem ennek *kommunikációját* tekintjük, amelynek teljesítményét egészen nyilvánvaló módon határozzák meg *egyének tulajdonságai helyett egyének közötti viszonyok*: például azok, amelyek az információ közlésekor küldő és befogadó között fennállnak.

A tulajdonságról meg lehet állapítani, mely dolgok hordozzák és melyek nem, mint ahogy az is eldönthető, mely személyek élvezhetik e dolgok kérdéses tulajdonságát. Elvben kiszámítható, milyen áron lehet más dolgokban más személyek számára kifejleszteni ugyanezt a – hasznos vagy kellemes – tulajdonságot.

Valójában az ilyen megállapítások és számítások még az anyagi javak esetében is elvonatkoztatnak attól, hogy „ezek a termékek és szolgáltatások vásárlóikon kívül másoknak is gyakran szereznek örömet vagy okoznak bosszúságot, kellemetlenséget. Egy szép ház látványában a szomszédok és a járókelők is gyönyörködhetnek. A ház építésével járó zaj, por, piszok viszont sokaknak okoz kellemetlenséget. Ezeket a járulékos, a kívülállókat érintő előnyöket és hátrányokat ([externáliákat vagy] externalitásokat) nem szokás beszámítani a nemzeti termékbe, mert az érintettek nem fizetnek az élvezetükért, illetve nem kapnak kártérítést az elszennvedésükért. Nyilvánvalóan jelentős viszont az emberi közérzetre gyakorolt pozitív és negatív hatásuk. Mivel ezek a járulékos előnyök és hátrányok fontos melléktermékei a gazdasági tevékenységnek, indokolt lenne figyelembevételük a gazdasági döntésekben. Ennek módja azonban mindmostanáig a közgazdaságtudomány megoldatlan kérdései közé tartozik.” (Scitovsky Tibor, 1990. 79. old.)

**Az externáliák**

S ez utóbbi tény annál is sajnálatosabb, mivel hogy az információgazdálkodásban az externáliák többé nem „járulékos” vonatkozásai egy jószágnak vagy egy szolgáltatásnak, nem melléktermékei egy gazdasági tevékenységnek, hanem a dolog lényegét teszik. Többé nem arról van szó, hogy *milyen mennyiségi mutatók jellemzik a hatékonyságát adott minőségű erőforrás felhasználásának* adott elosztási viszonyok mellett, hanem arról, hogy e viszonyok határozzák meg *az elosztásra kerülő jószág vagy szolgáltatás minőségét is*.

**Az externáliák többé nem „járulékos”, hanem lényegi vonatkozások**

Ha autóm van, ennek valóságos használati értéke elvileg független attól, hogy másoknak is van-e. Persze, mások autójának járulékos kellemetlenségeit megszenvedni az ember: szennyezett levegőt szív, a parkolóhelynek használt

járdán nem tud lépni, saját autójával jóval hosszabb időbe telik, míg közlekedési dugók ellenére célba jut s amíg ott ő maga is parkolni tud. Mindez az externalitás azonban *elvben* kiküszöbölhető s kellő kapacitású út és kellő számú parkoló építésével elvben el lehetne érni, hogy az ember a maga autójának a tulajdonságait attól függetlenül tudja élvezni, van-e másoknak is ilyen járművük vagy nincs.

#### **Információforgalmazó berendezések: hatásuk forrása a viszonyuk**

Ezzel szemben ha például egy rádiótelefonom van, akkor az információforgalmazásnak merőben más eszköze van a birtokomban attól függően, vajon adás- és vételkörzetén belül egyetlen-e ez a készülék, mely esetben csak szobadísznek használható, vagy van még néhány, netán mindenkinek van, akivel valaha is a kritikus távolságon belül ezen az úton akarhatok érintkezésbe lépni. A többiek információfeldolgozó berendezése nem tulajdonságot nyilvánít meg mintegy járulékosan az én számomra – a hatás forrása a berendezések viszonya, amely a lényegre nézve határozza meg az én berendezésem értékét.

Mármost a humán erőforrásnak az egészére nézve ez utóbbi paradigma érvényes. Ha a modernizáció első szakasza az olyan berendezéseket, mint a Martin-kemence, az esztergapad, az *anyagfeldolgozás szerszámaiként* teszi tömegtermelés tárgyává, akkor a második modernizáció során az emberi potenciál tömegtermelése úgy kerül napirendre, mint olyan tényezőé, amely *az információfeldolgozásnak a szerszáma*. Ennélfogva a többi információfeldolgozó berendezéshez hasonlóan az embert sem tulajdonsága minősíti erőforrásként, hanem viszonya más emberek tudásához.

#### **A tudás értékének forrása: viszonya mások tudásához...**

Ami a tudás értékét megadja, az igen gyakran például az *elsőnek* tudás vagy éppenséggel az *egyedül* való tudás: az atombomba gyártásának monopolizált ismerete nem ugyanaz az ismeret, mint amivé lett, amikor már ketten birtokolták. Máskor éppen a tudás *elterjedtsége* adja meg a tudás lényegét: az a képesség, hogy írásban kommunikáljak másokkal, nem ugyanaz a képesség egy analfabéta társadalomban, mint egy olyanban, ahol mindenkiben megvan. Eszperantóul tudni nem ugyanaz a tudás, amikor e mesterséges nyelv feltalálója, Zamenhoff egyedül birtokolja, mint amikor már ezer eszperantista tudja szervezett összefüggéseit 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. A szovjet gazdasági-társadalmi rendszerben felhalmozott fantasztikus tömegű és igen kiváló minőségű tudást is tulajdonsága ellenére az a viszonya tette a rendszer egésze számára nagyon erősen csökkent értékűvé, hogy a rendszer szerkezetében nem volt lehetőség rá, hogy e tudás eredeti – hadiipari – kialakulási helyéről elterjedjen.

Ugyanígy kritériuma lehet a szellemi munkaképességnek az a viszony, hogy a szellemi 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.

#### **...s a fizikai munka képességének szintén**

De egy fentebb – a 87. oldalon – felidézett kísérlet eredményéből tudjuk, hogy nemcsak a szellemi munkaképességről állapítható meg, hogy hordozóját a maga tulajdonsága helyett másokhoz való viszonya minősíti erőforrásként: a kísérlet munkásnők egy csoportjáról állapította meg, hogy diszpozíciójuk arra, hogy termelékenységüket fokozzák akkor is, amikor javulnak, és akkor is, amikor romlanak a

munkafeltételek, annak a ténynek volt köszönhető, hogy a kísérlet előrehaladására és eredményeire kíváncsi menedzsment részéről *megkülönböztetett érdeklődés* irányult rá.

Az információgazdálkodás összefüggéseinek ez a különlegessége eredményezi azt a további különleges összefüggést, amelynél fogva anyaggazdálkodáson felnevelt mentalitásunk az információgazdálkodással nemigen tud mit kezdeni. Ha valakinek a raktárából elhozok egy számítógépet és tíz lemezt, neki annyival kevesebbje lesz, s ezért úgy érzem, pénzbeli kompenzációval tartozom. De ha a magam lemezeire a magam gépén átmásolom az ő információit, neki semmivel sem marad ezekből kevesebb, tehát az érzésem az, hogy tulajdonképpen nem tartozom semmivel. És mégis: ma 200 forint sem szükséges, hogy megvásároljak egy kompjúter-lemezt, melyre azután ráírhatom a magam információit – de esetleg 200 ezer forint sem elégséges, hogy megvásároljak egy információt, melyet ráírhatok a magam lemezére.

Nem kevesebb zavart okoz az információgazdálkodás összefüggéseinek megértésében, ha egy energiagazdálkodás az, amelynek fogalmi és intézményi keretében maradvá próbálunk bennük eligazodni. Ha azt akarom, hogy saját munkagépem egy központi kazán energiakészletéből részesedjék, érdekelt vagyok abban, hogy figyeljek a központ előírásaira, nehogy a kazán felrobbanjon attól, hogy rosszkor vagy rossz helyen nyitom meg a csapját. Ha viszont egy központi memória információkészletét akarom a magam gépe számára megcsapolni, nem kell ügyelnem semmilyen központi megszorításra, mert ennek a tárolónak az egyensúlyát akkor sem fenyegetné a hirtelen támadó ür veszélye, ha akár az összes tárolt információt egyszerre lehívnám belőle.

**Információgazdálkodás az energiagazdálkodás logikája szerint tekintve**

A valóságos összefüggések azonban e tekintetben is mást mutatnak: kompjúterem be- vagy kikapcsolása felől, vagyis arról, hogy működtetéséhez mennyi energiát fogyasztok, saját belátásom szerint dönthetek, – ellenben az információ kezelése során a legnagyobb zavarok támadhatnak, ha a rendszer nem szabályozza, hogy hányan férnek ahhoz hozzá s hogy kicsodák.

A legegyszerűbb információ is merőben más lehet attól függően, kicsoda a kibocsátója és kinek szól: „Én írok levelet Magának” – amikor ezt olvasom egy papíron, más információról van szó, ha ezt kedvesem küldte nekem, mint ha Tatjana Anyeginnek. Ma az információgazdálkodás költségeinek jelentős része azért kerül kiadásra, hogy valamiképpen csökkentsek azt a veszélyt, hogy felcserélődik annak az információnak a forrása, amelynek nyomán olyan reálfolyamatok, mint pénz nagy mennyiségének áramlása vagy hadsereg nagyobb létszámának a felvonulása és egyáltalán nem mindegy, milyen irányba.

Itt – az anyag és az energiagazdálkodástól eltérően – a gazdálkodás tárgyának is meghatározza mind minőségét, mind mennyiségét annak a másokéhoz viszonyított identitása, aki az információgazdálkodás alanya. Ezért az információnak ezeket a meghatározóit a rendszernek valahogyan nyilván kell tartania, méghozzá úgy, hogy a rendszer minden alkotórésze tekintettel legyen erre a nyilvánartásra.

**Az információgazdálkodás alanyának másokéhoz viszonyított identitása**

Fontos ez akkor is, amikor még csak azokról a feltételekről van szó, amelyek meghatározzák, hogy valaki *átvehet-e* információt. Hát még azoknak a feltételeknek a tekintetében, amelyekről az függ, hogy *átadhat-e* információt valaki annak a rendszernek a központjába, amely nemcsak *leolvassa*, hogy milyen folyamatok mentek már addig végbe a rendszerben, hanem *előírja*, hogy milyenek menjenek még ezután végbe benne. Vajon egyetlen instancia monopóliuma legyen-e a rendszeren belül, hogy az információkat kezelje, vagy mindenki egyenlő eséllyel szállhasson versenybe ezért?

Az a „szocialista” kísérlet, hogy a szabályozás a modern információs hálózatban úgy történjen, hogy a központ csak általa preparált információt engedjen eljutni az egyes felhasználókhoz, nem bizonyult sikeres megoldásnak. Kár volna azonban ebből egy olyan modell sikerére tippelni, amelyben az információ sorsát az határozná meg, hogy egy árverésen ki mennyi pénzt kínál érte. Nem valószínű, hogy ha túllicitálom Anyegint, akkor Tatjana majd nekem küldi el azt a bizonyos levelet. Még kevésbé látszik értelmes feltevésnek, hogy ha a Szovjetunió 1945 őszén megfelelő árajánlattal áll elő, akkor az USA megosztja vele az atomtitkot.

#### 4.2.3. Ahol az öreg hölgy szeretőjének paradigmája érvényesül

S ha nem magáról az információról van szó, hanem feldolgozásának arról a szerszámáról, amely az ember, akkor vajon hogyan alakul a viszony a költségek és haszon között? Ki viselje azokat a költségeket, amelyek árán kialakítják valakiben a hasznot hajtó diszpozíciót? S kié legyen a haszon, amelyet a kifejelesztett diszpozíciónak a működése eredményez? Fentebb idéztük Adam Smith klasszikus megállapítását, amely szerint az egyén kiképzését úgy foghatjuk fel, mint ami „*bizonyos kiadást jelent ugyan, de ez profittal együtt megtérül*” – a megállapítás akkor magától értetődően sugallta, hogy annak térül meg profittal, akinek kiadást jelent.

Maga Smith egyébként még hozzáteszi, hogy a megszerzett „tudás és készség az illető személy vagyonának egy része, de egyben része ama társadalom vagyonának is, amelyhez a személy tartozik”, ami meg azt sugallja, mintha a személy vagyona és a társadalom vagyona egyfajta sorsközösségben lennének egymással, ami a költségek viselését és a haszon élvezetét illeti.

A fentebb megvizsgált összefüggések fényében sokkal inkább úgy látszik, mintha olyan ráfordításról és hasznosulásról lenne itt szó, amelyek összefüggései egy interindividuális viszonyrendszerben kalkulálhatók, de amelyben megannyiszor olyan határköltséget, amelyet a rendszer struktúrájának meghatározott helyén kezelnek, és olyan határhasznot kell egymáshoz viszonyítani, amelyet a struktúrának más helyén realizálnak. Mintha olyan jelenségtartománynak bizonyulna az emberi tőkéé, ahol *jellegzetesen az öreg hölgy meglátogatott szeretőjének paradigmája érvényesül*, amiről viszont korábban – a 127-130. oldalon – láttuk, hogy ugyancsak jellegzetesen hajlamosít arra a beállítódásra, amelyet az idézett paradigma kapcsán úgy írtunk le, mint *potyázást*: az egyes személyek számontartják azt is, hogy externáliák nyomán esetleg az általuk eszközölt *többletráfordításnak nincs többlethaszn* számukra, meg azt a lehetőséget is, hogy *többletráfordítás nélkül többlethaszn* támadjon.

Márpedig ez a beállítódás a modernizáció XIX. századi első szakaszáé.

# Gazdaságpszichológiai esszé

## Hogy megy a csillag az Égen?

Nyílt levél Hernádi Gyulához arról, hogy áru-e a kultúra<sup>132</sup>

Kedves Gyula! Különböző fórumokon ismételten amellet érveltél, hogy a kultúrát is áruként kell kezelni, és le kell vonni az ebből adódó következtetéseket. Hivatkoztál közös barátunk, Liska Tibor felfogására, aki, tudomásom szerint, azt vallja, hogy a kultúra árát *sem* szabad szubvencionálással eltéríteni az értékétől, ezzel szemben ha a szubvencionálásra fordított összeget nem vonják el azoktól, akik azt megtermelik, akkor a termelők lehetőséget kapnak arra, hogy nagyobb jövedelmükből a drágább kultúrát is megvásárolják, ha igénylik, vagy a kereslet csökkentése révén nyomják le az árát.

Mielőtt előadnám tiszteletteljes érveimet e felfogással szemben, szeretnék előrebocsátani valamit:

Nem tartozom azok közé, akik az emberi világot tiszta szellemi és piszkos anyagi részre osztják abból a patinás megfontolásból kiindulva, hogy az ember félig isten képmása, félig állat. Azt ami az *emberi* világban anyagi, nem tekintem sem piszkosnak, sem állatinak, hogy úgy érezzem, meggyalázzák azt, ami az *emberi* világban eszmei, azok, akik ilyen kategóriában írják le: termelés, elosztás, csere, fogyasztás, áru, érték, ár. Sőt, szívesebben követem a te gondolatmenetednek a logikáját, mint, például azét a gyakran hallható fejtegetését, amely valahogy ilyesformán taglalja gazdaság és kultúra viszonyának kérdését: „Igaz ugyan, hogy a termelés rendkívül fontos, hiszen az anyagi javakat létre kell hozni és ez társadalmunk léte szempontjából meghatározó. Viszont mégsem a termelés az elsődleges és fő célja a mi társadalmunknak, hanem az, hogy tartalmas emberi életet teremtsünk”.

A te gondolatmeneted ellen tehát nem az a kifogásom, hogy a kultúrát a gazdaság kategóriáiban kezeled, hanem hogy ezt nem következetesen teszed. Ha ugyanis következetesen járnál el, akkor el kellene számolnod azzal, hogy a kultúra nemcsak *dolog*, amelynek más jószághoz hasonlóan csereértéke és ára van, hanem *személy* is: az a személy, például aki kultúrális javak fogyasztása révén megteremti saját tartalmas emberi életét. Vajon egy ember életvezetésének kultúrájára is elmondható-e, hogy a kultúra termelésének terméke, s hogy mint ilyennek csereértéke és ezzel összhangban megállapítandó ára van?

Gondolom, ezt a kérdést nem mint *író* utasítod el: mintha bizony az emberi méltóság meggyalázásának tartanád, hogy árfolyama legyen egy kultúrlénynek, s belekalkulálják, hogy például életvezetése egészében kiegyensúlyozott ugyan, de egy gyönyörű szempár vagy egy ronda politikai esemény hatására átmenetileg hangulati labilitás figyelhető meg nála. Ám feltételezem, hogy a kérdést mint *közgazdász* tartod majd képtelennek: amiatt a bennerejlő ötlet miatt, hogy az árut fogyasztó személy is áru lenne, nem pedig a gazdasági viszonyok alanya, aki

---

<sup>132</sup> Az eredeti szöveg megjelent: *Kritika*. 1981/10. 14-15. old. A címzettnek vitát provokáló firását lásd a *Kritika* 1981. 6. számában, a körülötte kibontakozott vita rövidített anyagát In: Radnai György [szerk.]: „Áru-e a kultúra?” *A gazdaság és a kultúra összefüggéseiről*. Kossuth. Bp. 1986. 80-86. old.

szabad akarattal választ, hogy milyen árut vásároljon a pénzéért, és hogy rendeltetésszerűen el is fogyassza- e a megvásárolt árut (például a kultúrjavat) vagy csak éppen a birtoklását élvezze.

Készségesen elismerem annak az abszurditását, hogy a kultúrjavat vagy más árucikket megvásároló személy is áru lenne, mert ebből két folyamánynak kellene következnie: 1., hogy ne csak dolgokat termeljünk, amelyek alkalmasak arra, hogy személyek szükségleteit kielégítsék, hanem személyeket is olyan szükségletekkel, amelyek miatt kénytelenek lesznek az árukat megvásárolni; 2., hogy ne csak nekem fizesse meg valaki az árum ellenértékét, hanem én is megfizessem valakinek – a vásárló ellenértékét. Készségesen elismerem, hogy mindkét folyamat abszurd, ám ez, úgy látszik, nem akadályozza annak, hogy vaskos tények feleljenek meg nekik. Az első abszurdításnak megfelel például a *reklámpar* ténye: ennek az iparágaknak a terméke ugyanis olyan ember, akinek szüksége támad árucikkekre, melyekre „természetes” szüksége nem volt. Képletesen szólva azt mondhatnám, hogy míg a kézműves úton előállított reklám például így szólott hozzád: „Gyomorégés? Ship-szóda!” – addig a nagyipari módszerekkel előállított reklám nem vár, amíg neked természetes úton gyomorégésed képzodik, hanem megtermeli legalább a félelmedet ettől a nyavalyától, hogy legyen mire a ship-szódát ajánlani. A második abszurdításnak pedig olyan tény felel meg, amely még ennél is abszurdabb: a *vevő mint hiánycikket* ugyanúgy csúszópénzrel szerzi meg a maga számára egyik-másik kapitalista vállalat (pl. a Lockheed), mint egyik-másik szocialista vásárló a maga dologi jószágát.

Kérdezlek mint közgazdászt és mint abszurd-szerzőt (remélve, hogy e minősítések egyike sem sért): ha ilyen abszurd összefüggések az áru szabadpiaci rendszerében *általában* fennállnak és eltérítik az árat attól a „természetes” vagy „normális” helytől, ahol a kereslet és a kínálat szabad játéka egy pillanatra vagy tartósabban rögzítené, akkor miért pont a „kultúra” nevére árucikk számára lenne tilalmas ilyen eltérítéseket alkalmazni? Például avégett, hogy megtermeljük vagy megvásárolják a kultúra fogyasztóját.

Aki egyben a kultúra potencionális termelője is, különben.

Ezt nem azért jegyzem meg, hogy banalitásokat adjak el Neked, rutindialektikával fényesre szidolozva. Hanem azért, mert még a következő kérdés is foglalkoztat: Vajon a kultúra termelője áru-e? Ami megint nem azért érdekel, mintha azt latolgatnám, mekkora lehet jelenleg például a te árfolyamod a rabszolgapiacon. De az már komolyan érdekelne, mekkora lehet írói árfolyamod a munkaero-piacon. Hogy viszonylik például egy bányász vagy egy textilmunkás munkaerejének árfolyamához? Vagy egy közgazdászéhoz?

Ez a kérdés talán már nem annyira abszurd, mint amennyire a fogyasztó személyének árára vonatkozó kérdés látszott. Hiszen a termelő személyéről már megszoktuk, hogyha egészében nem is, de képességeinek készlete mint munkaerő válhat áruvá. Ehhez csak az kell, hogy kiderülhessen (ha nem is tudásunk számára, de legalább a piaci gyakorlatban), hogy mekkora az értéke, s *hogy ez az érték csere útján realizálható legyen*.

Az első feltétel nehézségeiről mások másutt annyit írtak már, hogy mi itt ne terheljük egymást annak elismétlésével, hogy miért lehetetlen (talán elvileg, de bizonyosan gyakorlatilag) például az író munkaerejének értékét mennyiségileg egybevetni a textilmunkásával. A második feltétel azonban megérdemli, hogy

tegyünk egy kis kitérőt felé azon az úton amely a címben foglalt kérdéstől a reá adható válasz felé vezet: Hogy egy érték csere útján realizálható legyen ehhez két (jogi) személy szükséges: egy, aki rendelkezik a kérdéses értékkel, és egy másik, aki rendelkezik ennek ellenértékével. Azok, akik a munkaerő tekintetében tagadják, hogy ez a szocialista gazdasági rendszerben áru lenne, ezt a *másik* személyt tartják gyanúsnak: azt mondják Neked, hogy Te nem adhattad el közgazdasági munkaerődet az államnak, hiszen az állam, amely Téged (jól? rosszul?) megfizetett, olyan jogi személy, amelynek Te is része vagy, így az hozzád képest nem *másik*. Így van-e vagy sem, ezt döntsék el azok, akiknek az állam ezért ad – munkaerejük áráként vagy más jogcímen – fizetést. Engem az *egyik* személy érdekel: hogy vajon rendelkezik-e a saját munkaerejével oly módon, hogy annak értékét csere útján realizálhassa.

Erre a kérdésre két válasz is létezik. Az egyik abból indul ki, hogy a rabszolgaság és a jobbágyság felszámolása óta minden személy szabadon rendelkezik saját testével és – ha ezt attól különállónak tekintjük – lelkével, márpedig a munkaerő a személy testének (netán lelkének) valamilyen képessége. A másik válasz rámutat azokra a korlátozó tényezőkre, amelyekkel a „létező szocializmus országaiban”, érthetőnek vagy értelmetlennek, de mindenképpen *gazdagságon kívülnek* tekintett okokból gátolják, hogy a személy szabadon rendelkezessen a munkaerejével: „önkéntesen” kilépjen vállalatától, pláne az országból, munkát kerüljön, sztrájkoljon, stb.

És most kanyarodjunk vissza. Azért tartottam fontosnak leszögezni, hogy a kultúra *fogyasztója* potenciálisan *termelője* is a kultúrának, mert azt a tényt, ha abszurd is, már be kellett látnunk, hogy a különböző árucikkek fogyasztóját manapság önálló iparágban, nagyüzemi módszerekkel termelik. Ha éppen a kultúra a hatásosan reklámozott árucikk, akkor ennek fogyasztóját termelve közvetve a kultúra potenciális termelőjét is előállítják.

De ha azzal az abszurditással már barátkozunk, hogy a fogyasztót a maga fogyasztási szükségleteivel megtermeljük s hogy ezáltal a termelő személy képességét is közvetve megrágyázzák és megöntözzék, akkor miért ne próbáljunk meg legalább tudomásul venni egy ennél nem abszurdabb további tényt: hogy a termelő személyt *közvetlenül* is termelik, olyan képességeket fejlesztve ki benne látásra, hallásra, összerendezett mozgásra, gondolkodásra, emlékeinek kellő pillanatban történő felidézésére vagy elfelejtésére, sőt alkotásra, amelyek a termelésben munkaerőként hasznosíthatók?

Úgy hírlik, az USA-ban a termelési költségek 2%-át fordítják a fogyasztó megtermelésére, ti. reklámra. Nálunk viszont a nemzeti jövedelem 1,25%-át teszik ki a kulturális kiadások. Miért ne foghatnánk fel ezt a kiadást a *termelő megtermelésének költségeiként*?<sup>133</sup>

Persze az árucseré logikájában mozogva – mégegyszer elismerem – abszurd következtetések adódnak mindkét tényből. Az Egyesült Államokban például

---

<sup>133</sup> Pontosan így fogta ezt fel a Nobel-díjas Theodore W. Schultz, akinek könyvében (*Beruházás az emberi tőkébe*. KJK. Bp., 1983) ilyesmi olvasható: „[...] felfigyeltem az emberek szerzett képességeinek mint a meg nem magyarázott termelékenység-növekedés fontos forrásának a szerepére. Ezek a szerzett képességek nyilvánvalóan nem ingyenesek. Szükség erőforrásokat kell igénybe venni megszerzésük céljából [...]” (21. lap).

nyilvánvalóan a termelő vállalatoknak van szükségük arra, hogy legyen vásárlójuk, a vásárló előállításának költségeit mégis – magával a vásárlóval fizettetik meg. Magyarországon pedig a személynek magának lenne szüksége arra, hogy képességei kifejlődjének, tehát a képességeket kifejlesztő oktatási, képzési szolgáltatást és általában a kulturális javakat áruként neki kellene megvásárolnia. Ám miért ne fizetné e költségeket ezúttal is a másik fél, esetünkben: az állam?

Ez utóbbi tény *gazdaságon kívüli* fogalmakkal szokták minősíteni azokat, akik vitatkoznak róla, hogy jó-e vagy rossz. Az egyik álláspont szerint a szocialista társadalmi rendszer humánuma nyilvánul meg benne, hiszen „mégsem a termelés az elsődleges és fő célja a mi társadalmunknak, hanem az, hogy tartalmas emberi életet teremtsünk”. A másik álláspont szerint – amelyet, úgy gondolom Te is képviselsz – olyan aberrációval állunk szemben amely akadályozza, hogy a gazdasági rendszer erői megnyilvánuljanak, mert ehhez az kellene, hogy kiderülhessen: mi mennyit ér valóságosan.

És tényleg: ha munkaerő megtermelésének költségeit (vagy ezek nagy részét) az állam magára vállalja, akkor sohase derülhet ki a munkaerőpiacon, hogy mennyit ér akár írói, akár közgazdasági képességed. Írói képességed esetében ez nem is baj, mert nem bér-íróként szolgálsz (hál’ istennek), hanem kész műveidet bocsátod a kultúra dologi termékeiként áruba. Közgazdasági munkaerő ellenértékének kézhezkapásában azonban biztosan érdekelt lettél volna, amikor még közgazdászként dolgoztál, munkabérért.

Erről az aberrációról, amely zavarja a rendszer tökéletes működését, nekem egy másik jut eszembe. Az amelyik Ptolemaiosz rendszerét zavarta, abban, hogy benne az égitestek a legtökéletesebb pályán haladjanak. A legtökéletesebb pálya tudvalevőleg a kör alakú, márpedig az égitestek időnként erről le-letérnek és csak egy hurokszerű kitérő után folytatják *igazi* útjukat. Nem lepne meg, ha lett volna olyan, aki ebben a kitérőben az isteni gondviselés kezenyomát ismerte volna fel, amely a teremtményeit nem bízta rá a törvények rideg tökéletességére, még az általa alkotottakéra sem.

Aberráció vagy gondviselés? Az egész kérdés érdektelenné vált abban a pillanatban, amint Kopernikusz új nézőpontból tekintett a rendszerre.

Nem ilyen aberráció (vagy gondviselés) a miénk is?

Kiindulunk a *dologi javak termelésének logikai* pályáiból és, miután eldöntöttük (eldöntöttük?), hogy a központi tervutasítás által szabályozott vagy a piaci mechanizmus által szabályozott pálya-e az *igazi*, azon folytatjuk a vitát, hogy jó-e vagy rossz, ha bizonyos dolgokat eltérítenek az *igazi* útról. Pl. a kultúra vagy más dologi javak árát az *igazi* értéküktől.

Holott esetleg csak arról van szó, hogy már régóta nem írható le a pálya a dologi javak termelésének nézőpontjából, mivel a gazdasági szférának egyre meghatározóbb tényezőjévé vált a *termelő és fogyasztó személy termelése*.

Bizony: „Dolgozni csak pontosan, szépen, ahogy a csillag megy az égen, úgy érdemes”.

Nem kellene egyszer megnézni, hogy’ is megy a csillag az égen?

#### 4.2.4. Az emberi tőkével való gazdálkodás három kérdése

A 4.1.1. fejezetben, ahol ezt megállapíthattuk, egyszersmind azokkal a történelmi kényszerűségekkel is meg kellett ismerkednünk, amelyek szükségszerűen vezettek el a XX. században egy második modernizációhoz. A beállítódásunk és a történelmi szükségszerűség között feszülő ellentmondás feloldása csak azoknak a mostanra megfogalmazódó kérdéseknek a megválaszolásán keresztül lehetséges – ha egyáltalán lehetséges –, amelyekről éppen ezért kell belátnunk, hogy ez: az emberi tőkével való gazdálkodás három meghatározó kérdése.

Az elsőt közülük annak idején már Széchenyi István (1830) megfogalmazta: „[...] nevelés, tanulás, idomulás kell. De mint eszközöljük ezeket? számos mestert miképp fizethetünk, jó nevelőket mi módon tarthatunk, minden szorgalmat mely útton fordíthatunk gyermekink kimívelésére? Hiszen mindez szörnyű sokba telik. Pénz kell tehát! De ezt megint ugyan ki adja?” (56. old.) Vagyis az első kérdés:

##### 4.2.4.1. Ki a beruházó az emberi tőkébe?

Az egyén-e vagy a társadalom? S ha az egyén, akkor melyik: az-e, akinek a képességeit a beruházás kifejleszti – vagy pedig az, amelyik a vállalatot képviseli, ahol a kiképezendő tudást alkalmazzák? Ha pedig a társadalom az, akkor vajon a maga céljai mentén saját magát megszervező civil társadalom-e – vagy egy közösnek minősített akaratot az emberekre kívülről rákényszerítő állam?

A humán beruházáshoz szükséges összeg nagysága az, ami a lehetséges válaszok között a vitát – melyet az itt következő gazdaságpszichológiai esszé is tükröz – drámaivá teszi.

A költségek magyarországi nagyságára következtetni lehet abból a tényből, hogy pl. 1996-ban, amikor az állam már elkezdte leépíteni a maga részvételét e költségek viselésében, egy fő számára

**Mennyit szánt egy személy tudásának előállítására az állam?**

3 év óvoda:	<b>360</b>
8 év általános iskola	<b>990</b>
óvoda + iskola összesen	<b>1350</b>
4 év gimnázium (szakközépiskola)	<b>533 (550)</b>
12 év iskola	<b>1500 (1850)</b>
óvoda + 12 év iskola összesen	<b>1900 (2200)</b>
5 év egyetem	<b>1840</b>
4 év gimnázium + 5 év egyetem	<b>2370</b>
17 év iskola	<b>3360</b>
óvoda + 17 év iskola összesen	<b>3700</b>

ezer forintba került neki (az 1996-os Statisztikai Évkönyv alapján).

A táblázat egyes sorainak megfeleltethető összegek a teljes költséget akkor sem fejezték ki, amikor az állam még nem kezdett el kiszállni ebből az üzletágból, hiszen az iskoláztatás még az általános és kötelező képzés keretében is jelentős áldozatokat követelt a háztartásoktól, egy vagy több gyereknek közép- és felsőfokú képzésben részesítése pedig különösen.

Ha a fenti adatokat, amelyek szerint az állam részvétele a neveltetés költségeiben évi

**Hány százalékát viszi el az egyén jövedelmének, ha az ő gondja a kiképzetés?**

<b>185 ezer forint</b> a teljes intézményi neveltetés	<b>20</b>
<b>197 ezer forint</b> az iskolai oktatás	<b>17</b>
<b>263 ezer forint</b> a nem-kötelező iskolai képzés	<b>9</b>
<b>368 ezer forint</b> egyetemi képzés	<b>5</b>

évén keresztül, azokkal az adatokkal vetjük össze, amelyek szerint ugyanebben az időszakban kétféle millió négyszázezer alkalmazásban állónak nettó átlagkeresete évente nem egészen **367 000** forint, könnyen belátható, hogy annak nem nagy a realitása, hogy beruházóként az érdekelt személy háztartása lépjen fel, ráfordítva egy-egy gyermek kiképzetésére egy-egy átlagkeresetnek pl. **50,5** %-át 20, **54** %-át 17 vagy **72** %-át 9 éven keresztül, netán mindössze 5 éven keresztül, de a kereset **100,4** százalékát.

**A beruházás a gyermek kiképezésébe csak egyetemen igényel többet a jövedelemnél**

Írjuk ide még, hogy a szellemi foglalkozású alkalmazottak átlagkeresete évente majdnem **460 000** forint, így ezt egy-egy gyermek egyetemi taníttatása *mindössze* **80,3** százalékának erejéig terhelné le öt éven keresztül. Egy fizikai foglalkozású alkalmazott nem egészen **300 000** forintos átlagkeresetét pedig **123** százalék erejéig. Igaz viszont, hogy az egész fakultatív – közép-, plusz felsőfokú – képzésre együtt számolva ez a leterhelés már *csupán* **88** százalékos lenne. Kilenc éven keresztül.<sup>134</sup>

Amikor ezeket az oktatási költségeket (s éppígy azokat, amelyek *a lakással és a közlekedéssel, a kultúrával vagy a munkanélküliség kezelésével* függenek össze) az egyén helyett az állam viseli, ezzel két jellegzetes félreértés kapcsolatos:

Félreértést okozhat, hogy az ilyen ráfordítás révén az emberről történik gondoskodás. Ez a félreértés az, amelynek jegyében egy neoliberális politika buzgólkodik Magyarországon csakúgy, mint más országokban is, a humán ráfordítások visszaszorítása mellett azzal érvelve, hogy egy gondoskodó állam a felhalmozástól von el szükséges eszközöket.<sup>135</sup> A félreértés itt abban áll, hogy a jóléti állam gondoskodása az emberről nem az isteni vagy egy humanista Gondviselés kegyes értelmében történik, hanem a jó iparos pragmatizmusával,

**Humanista vs pragmatista gondoskodás az emberről**

<sup>134</sup> Ezeket a számításokat először 1986-ban, majd 1991-ben is elvégeztem. Bár az első alkalom a rendszerváltás előtti válság kibontakozásának időszakára esett, a második pedig a rendszerváltást követő esztendőre, az eredmény tendenciája nem különbözött a fent idézettől, noha ez utóbbinak az időpontjában a rendszerváltás már derekasan előrehaladt.

Újabb öt év elteltével a számítás megismétlésére tett kísérlet megállapíthatóvá tette, hogy ez immár értelmét veszítette (olyan folyamatok nyomán, amelyekkel a könyv 6. fejezete foglalkozni).

<sup>135</sup> L. pl. Kornai János ötrészes cikkét a *Népszabadság*-ban (1994. augusztus 29 – szeptember 2), valamint a magam vitáját vele (ennek a „Fogyasztás dicsérete” c. vitacikknek, minthogy közvetve Békesi László új pénzügyi politikájával is vitatkozott, a közlését a *Népszabadság* – udvariasan – elutasította, így ez az írás az *Élet és Irodalom* 1994. december 2-i számában jelent meg).

amellyel ez gondoskodik, hogy mielőtt munkához fogna, a keze ügyében legyen minden szerszám, amelyre majd szüksége lehet. Ha e szerszámok sorában az információgazdálkodás kitüntetett helyet juttat az embernek (vö. 178–179. oldallal) akkor a felhalmozás érdekében fogant pragmatizmus nem teheti meg, hogy ne terjedjen ki az emberre is.

A további félreértés azzal kapcsolatos, mintha az állam az általa vállalt költségeket csak az állampolgárok adójából fedezhetné. Holott már a modernizáció első időszakában kialakult az a gyakorlat, hogy amikor a szükségessé vált anyagi feltétel legyártásába (pl. a közlekedési vagy a közműhálózat fejlesztésébe) a beruházó nem magánszemély (vagy ilyenek társasága) volt, hanem az állam, ez is növekvő arányban tőkés alapon történt, vagyis nem okvetlenül az állampolgárok adójából, hanem *növekvő mértékben olyan beruházásból, amely utóbb haszonnal megtérült*, amikor az állam az infrastruktúra használatáért pénzt szedett. Az állam humán ráfordításaiban ugyanez a tőkés mechanizmus működhet: *az emberi tőkébe való beruházás sem szükséges, hogy állampolgárok adójából menjen végbe, hanem lehetséges profitot hozó üzleti vállalkozásként is.*

Az ilyen gyakorlat az *oktatásra* való ráfordítást az emberi potenciál **termelésének** költségei között adminisztrálja, az *egészségügyi* kiadásokat a **karbantartás** költségeként, *a lakással és a közlekedéssel* kapcsolatos támogatásokat az emberi potenciál **telepítésének** költségeként, a *kultúra* kiadásait e sajátos tőkejóság **üzemeltetésének** költségeként, a *munkanélküliség* kezelésével kapcsolatos kiadásokat az emberi potenciálnak mint állótőkének **amortizációs** költségei között tartja számon.

**Képzés, egészségügy,  
lakás, közlekedés,  
kultúra – termelési  
költségek**

Egy ilyen könyvelés számára vetődik fel aztán a második kérdés:

#### **4.2.4.2. Ki az emberi tőke üzemeltetésének haszonélvezője?**

Erre nézve Schultznál két megállapítást olvashatunk: az egyik szerint a haszon a társadalomé; a másik szerint pedig ezen felül az – önmagába beruházó – egyéné.

A társadalom haszna a gazdasági növekedéssel kapcsolatos, amelyre nézve fentebb idéztük Schultz megállapítását: „Széles körben megfigyelték, hogy a nemzeti termék növekedése a föld, a teljesített munkaórák és az újratermelhető fizikai tőke növekedéséhez viszonyítva igen nagy. Az emberi tőkébe való beruházás valószínűleg a legjobb magyarázat erre a különbségre.” S Schultz nem csak általánosságban tesz kijelentéseket arról, hogy az emberi tőke a gazdasági növekedésnek negyedik tényezője, hanem olyan adatokat idéz gazdasági statisztikákból, amelyek az Egyesült Államok gazdaságát a nagy válságot követő harminc évben jellemzik, amikor az oktatásra fordított tőkének a gazdasági növekedéshez való hozzájárulása már meghaladta azét a tőkéét, amelyet anyagi tőkejavak létesítésébe ruháztak be, míg a megelőző húsz évben ez utóbbi még majdnem kétszer annyival járult hozzá a növekedéshez, mint az oktatás.

Az ilyen érvelés, amely oksági összefüggést tételez fel az emberi tőkében való felhalmozás és a gazdasági növekedés között (a felhalmozás elmaradása és a gazdasági növekedése között pedig szintén), gyakran vitát vált ki. Sokan azzal érvelnek, hogy éppúgy található olyan ország, ahol mindkettőt magas érték

**Emberi tőkében való  
felhalmozás és gazdasági  
növekedés**

jellemzi (ahogyan Svájcban vagy Kanadában), illetve mindkettőt alacsony (ahogyan Portugáliában vagy Görögországban), mint olyan (például Dánia<sup>136</sup>), amely az oktatási, sőt általában a humán ráfordítások tekintetében az első helyen vagy annak közvetlen közelében található, gazdasági növekedésére nézve pedig a középmezőnyben, vagy mint Japán, ahol a diszkrepancia éppen ellentétes irányú.

Igen fontos ebben a kérdésben eligazodni, mert minden olyan neoliberais igénybejelentés, amely a közép-európai rendszerváltásokkal összefüggésben a második modernizáció visszavételére előáll, azzal érvel, hogy a humán erőforrással kapcsolatos többletráfordításnak nem okvetlenül van többlethaszná és a többlethaszon nem okvetlenül követel többletráfordítást. Mármint azt kell megállapítani, hogy azokban az esetekben, amikor ez a kettő kimutathatóan elválík egymástól, nincs szó a modernizáció első szakaszában érvényben volt feltételek visszatéréséről, hiszen azok a mechanizmusok, amelyek annak idején automatikusan biztosították a többlethaszon függetlenségét a humán többletráfordítástól (vö. 165-167. oldalakkal), nem nyerték vissza elvesztett működőképességüket. Az elválasztást itt azok az externáliák eredményezhetik, amelyekről fentebb – a 177-179. oldalon) láttuk, hogy ilyen hatásuk akkor állhat elő, ha a számításokat elszigetelt tényezőkre, nem pedig viszonyuk rendszerére nézve végezzük.

Ezenkívül, úgy látszik, befolyásolhatják a humán ráfordítások hatékonyságát olyan viszonyok is, amelyek a ráfordítások egyes tényezői között állnak fenn. Például e ráfordításokon belül a folyó kiadások és az oktatási beruházások közötti viszony. Ezt az összefüggést jól illusztrálja Japán példája, ha összehasonlítjuk Magyarországgal. A két országban, amelyek között gazdasági növekedés tekintetében igen nagy a különbség, egyaránt **3,8** és **5,8** százalék között mozog a GNP-nek oktatásra fordított része a megvizsgált 60–80-as évek időszakában<sup>137</sup>. Az oktatási beruházások színvonala azonban Japánban e három évtized legrosszabb évében is fölötte, Magyarországon pedig a legjobb évében is alatta maradt a GNP **8,6 ezrelékének**. Ami akkor is, ha eltekintünk a különbségtől, amely a két ország GNP-jének abszolút értéke között fennáll, adhat egy elképzelést a két országban kiépített oktatási infrastruktúra különbségéről, amely azután a hasonló szintű oktatási ráfordítás gazdasági növekedésre gyakorolt hatásának különbségében kamatozik.

<sup>136</sup> „Dánia sokat költ oktatásra, Görögország igen keveset, Portugália nálunk kevesebbet, de ez **5-10 év** gazdasági teljesítményeiben kevésbé tükröződik’ – írta például szerzőnek egy 1993-ban megjelent tanulmányával (lásd Garai, 1995; 67–79) vitatkozva Antal László (1993; 83. lap). A vitatott tanulmányban így érveltem: „Az a tény, hogy a kormányzati kiadásoknak az oktatásügyre fordított hányada éppúgy 1964-ben kezdett el zuhanni, mint például az egyetemista korú lakosság képzésre fogott részének az aránya, miközben Ausztriáé ezúttal is erőteljesen növekedett, egy olyan összefüggéssorra enged gyanakodni, melynek okozó elején a magyar kormánynak az a döntése áll, hogy csökkenti kiadásainak azt a hányadát, amelyet az oktatásügyre fordít, okozati végén pedig az, hogy a lakosság majdnem **harminc évvel** később a szomszédjához képest alig fele akkora színvonalon él’ (83., illetve 82. lap). Ezzel szemben fogalmazta meg Antal László: „...az oktatási kiadások és a GDP-növekedés között rövid távú függvényyszerű kapcsolat nincsen” (82. lap), bizonytalanságban hagyva arra nézve, vajon az általam vett harminc év rövid távú-e, vagy csak az általa mérlegelt 5-10 év az.

<sup>137</sup> Az a már említett sajátossága a statisztikai számításoknak, hogy a GNP helyett 1975-ig a nemzeti jövedelmet veszik tekintetbe, ezeket az összehasonlításokat azért nem érvénytelenítik, mert Magyarország az összehasonlított vonatkozásban mélypontját is és legjobb teljesítményét is már az új számításra való áttérés után érte el.

Ami az egyén hasznát illeti, erre nézve két egészen különböző szerző fogalmazza meg ugyanazt a gondolatot. Schultz úgy számol vele, mint ami annak a személynek jut, aki a maga pénzét és munkaidejét saját képességeinek a kifejlesztésére fordítja: nála éppen az motiválja az embert a rendelkezésére álló pénz és idő egy részének ilyen felhasználásában, hogy iskolázott képességeivel (és a diplomával, amit iskolázottságáról adnak neki) később jobban fizető munkát talál majd.

**Theodore Schultz és  
Friedrich Engels  
konszenzusa**

Ugyanezt az összefüggést fogalmazza meg Engels: „Magántermelők társadalmában a magánemberek vagy családjaik fedezik a tanult munkás kiképzésének költségeit; magánembereknek jut ezért elsősorban a szakképzett munkaerő magasabb ára is: az ügyes rabszolgát drágábban adják, az ügyes bér munkást magasabban díjazták.” E kettős precizírozás azt mutatja, hogy míg Schultz a fentebb megfogalmazódott dilemmából – ha az egyén a beruházó, akkor az-e, aki a kifejlesztendő képességeket hordozza, vagy pedig az, amelyik felhasználja – csak az „ügyes bér munkás” képletével foglalkozik, Engels pedig a másikkal is („ügyes rabszolga”). Még fontosabb azonban, ahogyan az idézett szöveg folytatódik: „A szocialista módon szervezett társadalomban a társadalom fedezi ezeket a költségeket, az övéi ezért az összetett munka gyümölcsei, létrehozott nagyobb értékei is. Magának a munkásnak [nem lehet] többlet-igénye.”<sup>138</sup>

A szerző, akit itt idézek, nem tartozik ugyan a ma divatosak közé, ám azért nagyon is érdemes figyelemmel lenni arra, amit itt ír a „szocialista módon szervezett társadalomról”. Méghozzá nemcsak azért, mert egybeesik azzal, amit ugyanerről Schultz idézett művében találunk, az egyetlen helyen, ahol felveti a kérdést: „Az emberi tőkébe történő közösségi beruházásból származó hozamot azoknak kell-e kapniuk, akik e beruházás alanyai?” Saját kérdésére adott válasza ugyanis ez: „Az állami-közületi beruházás révén keletkező fizikai tőkét rendszerint nem adják ajándékként magánszemélyeknek. Nagymértékben egyszerűsítene az allokációs folyamatot, ha az emberi tőkére fordított állami-közületi kiadásokkal is ugyanígy járnánk el. Végül is mi a logikai alapja annak, hogy az emberi tőkébe történt állami-közösségi beruházást más módon kezeljük?” (69-70. old.)

**Állami beruházás az  
emberbe: a  
többlethaszon az államé**

Arra, amit Engels a fentebb idézett helyen ír a „szocialista módon szervezett társadalomról”, elsősorban azért érdemes odafigyelni, mert ama kevés pont egyikéről van szó, ahol az önmagát „szocialista módon szervezettként” hirdető társadalom gyakorlata megfelelt az általa hivatkozott klasszikusok elméletének. Sőt!

<sup>138</sup> MEM, 20. kötet. 196. old. Az idézett szövegfordítás utolsó mondatát („Magának a munkásnak nincs többlet-igénye”) értelemszerűen javítottam. Engels szövege ugyanis így folytatódik: „Amiből mellest még az a hasznos tanulság is következik, hogy a munkás közkedvelt igényének „a teljes munkahozadéka” szintén megvan olykor a maga bökkenője.” E folytatásból kitetszik, hogy a munkásnak igenis van többlet-igénye – méghozzá nem is akármilyen, hanem olyan, amely a Marx-féle tan egyik sarkételén nyugszik: minden érték egyedül a munkának (nem pedig vele együtt a földnek és a tőkének is) a hozadéka, ezért a munkásnak a teljes munkahozadék jár. Engelsnek e pótlólagosan idézett mondatából most kitűnik, hogy ez, úgy látszik, másképp van, ha a kérdéses tőkét „a társadalom” ruházza be a munkás munkavégző képességébe.

Ha „munkáson” itt munkát végző személyt értünk, akkor az ilyen személyek közül azokról, akik – Engels szóhasználatával – „összetett munkát” végeznek, például a szociális és a kulturális „munkásról” Falusné Szikra Katalin (1987, 1990) vizsgálódása azt állapíthatta meg, hogy a szociális ellátásban és a kulturális szférában az átlagbér 1980-ban a népgazdasági átlag 96 százalékát érte el. Meg azt, hogy 1985-ben a pedagógusok átlagfizetése az ipari átlagbér 93,7%-a, a kezdő pedagógusoké pedig – 67%-a. Míg például Svájcban „a tanítók kezdő fizetése a feldolgozóipari átlagkereset 127,5 százaléka, a kezdő középiskolai tanároké pedig 213,7 százaléka”. S hogy itt nem az egyetlen olyan kategóriájáról van szó az „összetett munkát végző munkásnak”, akinek a rendszer valóban nem ismerte el, hogy bármiféle többlet-igénye lehetne, mutatja, hogy például a mérnökök keresete, míg a fejlett tőkés országokban két-háromszorosa a szakmunkásokénak, addig Magyarországon, a vezetők fizetését is beleértve, 1979-ben csak 21%-kal volt több a munkásokénál.

Az idézett kutatás, amely a rendszerváltást közvetlenül megelőző időszakban vizsgálódott, nem olyasmit tárt fel, ami egy korábban meghonosodott gyakorlatnak múltófélben levő maradványa lett volna. Ezt mutatja, hogy az utóbbi különbség 1985-re már 18%-ra apadt. Vagy egy olyan vizsgálathoz kapcsolódó megállapítás, amelyet az említett időszakban a Budapesti Műszaki Egyetemen végeztek (s erről a tanintézetről tudnivaló volt, hogy mérnök-tanárait inkább a mérnöki, mint a tanári fizetésekhez illeszkedő bérekkel ösztönözte, amelyek így a magyar egyetemeké közül a legmagasabbak voltak): miközben 1970 és 1985 között országos átlagban az egy keresőre jutó reálbér 18%-kal *nőtt*, az egyetem oktató-kutató állományánál 16,6%-kal *csökkent*!

Összességében a diplomás szakember 30 éves korára 60%-át kereste meg annak a keresetösszegnek, amit ugyanezen életkorig a szakmunkás, míg például Franciaországban a kezdő mérnök havi keresete 86%-kal magasabb a vele egykorú szakmunkásokénak.

Az önmagát „szocialista módon szervezettként” hirdető társadalom gyakorlata az itt tárgyalt ponton megfelelt az általa hivatkozott klasszikusok elméletének – írtuk fentebb, de még hozzátettük: sőt! Az itt közölt adatok fényében világos, mit jelent ez a fokozó kiegészítés: Engels elméleti fejtegetésében még csak arról volt szó, hogy egy magas szinten képzett alkalmazott nem kereshet többet a kevésbé (vagy egyáltalán nem) képzetlennél, ha kiképzésének költségeit „a társadalom” fedezte – a számadatokkal jelzett gyakorlat pedig az volt, hogy kevesebbet keresett nála.

Visszatérve Schultznak ahhoz a fent idézett feltevéséhez, mely szerint az egyént motiválja arra, hogy pénzt és munkaidőt fordítson képességek kifejlesztésére saját magában vagy hozzá tartozó más személyben, ha tudja, hogy hozzájuthat majd az iskolázott képességek hasznához – Bródy András (1983) rámutat: nem tudunk olyan tőkés vállalkozásról, amely tízévesnél hosszabb megtérülési idejű beruházást komolyan mérlegelne, márpedig itt ennek kétszeresénél is hosszabb megtérülési idővel kell számolni, ha arra gondolunk, hogy az újszülöttnél esetleg egyetemi diplomájának átvételéig marad hasznosulás nélkül lekötve a beruházott tőke.

Ez a szempont mindenesetre társul azokhoz, amelyekről fentebb – a 224. oldalon – láttuk, hogy potyázó beállítódásra hajlamosítja az embert. Ami viszont annak belátására kell hogy vezessen, hogy a humán potenciállal való gazdálkodás költségei piaci eszközökkel csak igen korlátozottan terhelhetők rá az egyénre.

Ezeknek a ráfordításoknak és hozamuknak az adminisztrálása sokkal inkább olyan szerveződésben történhet, amely a maga hatalmánál fogva kötelezheti a hozzá tartozó személyeket meghatározott terhek vállalására,

kockázatok elosztására, aminek ellentételezése azután szintén nem kizárólag piaci úton történik. Ilyen szerveződés lehet például az állam.

Amikor azonban az emberi potenciál kifejlesztésébe a beruházó az állam, s éppígy amikor egy vállalat, általában, amikor a beruházó személye nem azonos azzal, amelyiken a beruházás kifejleszti a potenciált, olyankor felvetődik a kérdés: Mi garantálja a beruházónak, hogy hozzájut a pénzéhez, hogy éppen ő lesz az, akinek „ez profittal együtt megtérül”.

Ilyen garancia a tulajdon lehet. „A tulajdon segítségével szerzett jövedelemből levonva a hasznosítással együttjáró összes költséget, a fennmaradó jövedelem a tulajdonosé” – olvassuk Kornainál (1993, 96. old), aki azon tényezők sorában, amelyek egyáltalán tulajdonba vehetők, tételesen felsorolja „az élő ember személyes képességét” is. Amihez azután mindjárt értelmezőleg hozzáteszi: „fizikai és szellemi *adottságai*, amelyekkel valamilyen szolgáltatást nyújthat” (95. old.).

**A profittal megtérülés  
garanciája : a tulajdon**

Mármost a helyzet az, hogy amíg adottságokról van szó, addig nincs is probléma. Ám mi a helyzet a – hogy úgy mondjam – „kapottságokkal”? Vagyis azzal az ember potenciállal, amelyet az állam vagy egy vállalat által eszközölt humán beruházásból képeznek ki? Előttünk áll a harmadik kérdés:

#### **4.2.4.3. Ki az emberi potenciál tulajdonosa?**

Ezt a kérdést azért kell nyomatékkal felvetni, mert a kiképezéskor az idegen forrásból származó „kapottság” szervesen épül bele az érdekelt személy testébe és lelkébe, elválaszthatatlanul attól, ami benne fizikai és szellemi adottságként eleve létezett. Amiből pedig következik, hogy a beruházott emberi tőkével az állam, ha ő a beruházó, csak úgy rendelkezhet a vállalatnak, ha az a beruházó, csak úgy nyújthat garanciákat a rendelkezésre, ha az állampolgárokkal, akiknek testében és lelkében ez a tőke létezik, totálisan rendelkezik. Ezzel kapcsolatos, nem pedig bárkinek gonosz vagy ostoba szándékaival az ilyen állam *törekvése és lehetősége*, hogy polgárait totálisan ellenőrizze.

Persze, a totálisan ellenőrzés kiterjed arra a hatalmas emberi potenciálra is, amely még állami ráfordítások nélkül, teljes egészében magánerőfeszítések nyomán alakult ki. E kiterjedés következik az államosítás tényéből, amely ugyan explicit jogi aktusként csak az anyagi tőkét érintette, de érvénye alól természetesen nem maradhatott ki a humán tőke sem, holott pedig ez utóbbinak az a különlegessége, hogy az államosítás során nem lehet – úgy leválasztani az állampolgárról, ahogyan a fizikai tőketulajdont

A totális alávetés lehetősége adódik mindabból, amit fentebb – a 2.2.2. fejezetben – a tulajdonkezelés gazdaságpszichológiájáról láttunk. Akkori vizsgálódásunkból az derült ki, hogy ha valakit a tulajdon egy tényező tekintetében nem minősít az ezzel folytatható tevékenység alanyává, sem másodlagos viszonyai nem tesznek egy ilyen tevékenységnek legalább közegévé vagy akár csak tárgyává, akkor az illető erre a tevékenységre indiszponált lesz.

**Tulajdon és indiszpozíció  
még egyszer**

A maga helyén ezeket az összefüggéseket – mintegy magától értetődően – olyan tényezők tekintetében vizsgáltuk, amelyek környezetünk univerzumának részei (ingatlan és ingó vagyontárgyak). Az ilyenek tekintetében fellépő indiszponáló hatás is erőteljes korlátja lehet az ember szabadságának. Az emberi tőkével kapcsolatban azonban, amely úgy épül be szervesen az ember fizikai és

szellemi potenciáljába, hogy közben esetleg nem az ő tulajdonát képezi, hanem az államét, olyan tényezők tekintetében kell felismernünk az indiszponáló hatást, amelyek már nem a környezetünk világának képezik részét, hanem saját magunkénak.

#### **Az emberi tőkével való gazdálkodás alpdilemmája**

Ezzel kapcsolatos az *emberi tőkével való gazdálkodás alpdilemmája*. Minél magasabban kvalifikált emberi potenciálról van szó, annál nagyobb *tőke* lekötését igényli a gyártása, másfelől annál nagyobb *autonómiát* az üzemeltetése – így amikor *a gyártás feltételét javítja*, hogy az állam a humán fejlesztéshez biztosítja a forrásokat, ugyanakkor *az üzemeltetés feltételét rontja*, hogy a forrásokat kiapadhatatlanná csak az emberi tőkére vonatkozó tulajdona révén tudja tenni.

Ez a legmarkánsabban a *totális államban* nyilvánul meg.

### **4.3. A totális állam**

Ha az állam lehetősége polgárainak totális ellenőrzésére az emberi tőke tulajdonviszonyaiból fakad, a törekvés erre általánosabban függ össze a második modernizációnak azzal a tendenciájával, hogy *pszichológiai jelenség gazdasági hatótényező* lehet s hogy, következésképp, ha fellépése spontán módon történik, ez olyan homokszemet jelent, amelytől a gazdasági rendszer gépezete bármikor csikorogni kezdhet.

#### **4.3.1. A lelki jelenség homokszemei a gazdasági gépezetben**

##### **4.3.1.1. Az első homokszem: a választás**

Hogy a pszichológiai jelenség hatása gondot okozhat egy gazdasági rendszer működésében, ez tudatosan abban a vitában fogalmazódott meg először, amely a XX. század harmincas éveiben a tervgazdálkodás lehetőségének kérdéséről folyt (lásd például Hayek, 1935). Több közgazdász mellett érvelt, hogy tervgazdaság nem lehetséges, hacsak nem bánik úgy az állam az egyénekkal, mintha a termelés eszközei volnának, nem pedig alanyai. Ha ugyanis, írták, az egyén alanyként maga választja meg, hogy mit termel, s azt is, hogy mit fogyaszt, e kettős választása az előreláthatatlan és kezelhetetlen véletlenek homokszemét viszi a tervgazdálkodás fogaskerekei közé.

#### **József Attila: A munkás termelési eszköz...**

Ezt az összefüggést könnyű belátni. Olyannyira, hogy a tervgazdálkodás hívei 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,<sup>139</sup> „a magyarországi marxisták majdnem kivétel nélkül támadták” az egész írást, s „különösen ezt a

<sup>139</sup> A szerkesztésében megjelent *Valóság* c. folyóirat egyetlen számában 1932 júniusában megjelent Egyéniség és valóság című tanulmányban. Lásd Szabolcsi, 1958. 120-127. old.

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.”<sup>140</sup> 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.”

**...tehát köztulajdonba kell venni**

S hogy e gondolattal József Attila nem állt egyedül a korszak marxistái közül, illusztrálja pl. Buharinnak(1967) 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 szervezettségének és általában a proletárhatalom tartósságának viszonylag magas fokát fejezi ki” (118. old.).

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.

Csak hogy a piacgazdálkodás rendszerébe is. Ez egyenesen következik előzőekben tett pszichológiai megállapításokból.

**Homokszem a piacgazdálkodás rendszerében**

Az 1.3.1.1. fejezetben tett megállapítások a választás piaci történéseire vonatkoztak. 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 terhessege – helyett gyakran az történik, hogy az a termelés, amit az ember éppen folytat, az ármozgás ellenére is megmarad, csak éppen kevésbé terhesnek fogja azt érezni az ember, mint amennyire 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.

<sup>140</sup> MEM, 23. kötet, 534. old. A József Attilától itt idézett valamennyi szöveget lásd Kapitalista tervgazdaság vagy marxista elmélet? In: Szabolcsi, 1958. 138. old. (Kiemelés tőlem – G. L.)

#### 4.3.1.2. Még egy homokszem: a tevékenység szociális identitása

Egy másik korábban tett pszichológiai 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 én fizetek, akár nekem fizetnek érte, mindkét esetben én magam fejem ki. S hogy annak a tevékenységnek, amelyet munkaként megfizetnek nekem, és annak, amelyet szórakozásként megfizettetek velem, *fizikai megjelenése azonos, ellenben mind pszichológiai, mind gazdasági lényegük ellentétes egymással*. Mindebből fentebb az a következtetés adódott, hogy gazdaságpszichológiailag bizonytalan lesz a hatása a fizikailag meghatározott tevékenységre az érte felajánlott, illetve megkövetelt árak; más szóval, hogy ennek a furcsa árunak tulajdonképpen nincs effektív ára.

Azzal a kényszerűséggel, hogy a gazdaságpszichológiai tényezőből fakadó bizonytalanság ellen védekezzék, függ össze azután az a tendencia, amely mind a tervgazdálkodási, mind a piaczdálkodási rendszerekben megfigyelhető: *egyre növekszik azok aránya a társadalomban, akik nem dolgoznak termelésével foglalkoznak, hanem valamilyen módon a termelés nélkülözhetetlen személyi feltételeinek megtermelésével, karbantartásával, igazgatásával*.<sup>141</sup>

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. E láncreakciónál<sup>142</sup> fogva növekvő tempóban növekszik azok aránya, akik *tevékenységükkel* vannak jelen a második modernizáció munkamegosztási rendszerében, s nem valamilyen *termék* előállításával. Így aztán a pénzkifizetések egyre növekvő hányada azért a különös

**Az oktatót, gyógyítót is  
kell oktatni, gyógyítani**

<sup>141</sup> A nem-anyagi szolgáltatásban foglalkoztatottak aránya az Egyesült Államokban már 1980-ban, miután 11 év alatt a lakosság 27,6%-áról **30,2%**-ára nőtt, meghaladta az iparban foglalkoztatottak arányát, amely ugyanezen idő alatt 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 lassúbb, de a tendencia hasonló egyebek között Japánban, Franciaországban, a NSzK-ban, az Egyesült Királyságban. (Labour force statistics 1969-1980. OECD. Paris, 1982.)

<sup>142</sup> Érdekes hogy e láncreakciót, ha egyáltalán számításba vesszük, 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. Jellegzetes megnyilvánulása ennek – a kapitalista gépi nagyüzemről a társadalomra átvitt – szemléletnek 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 patriárka 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 imé, az egész társadalom megváltozott.

árucikkért történik, amelyről az előzőekben kitűnt: önmagában véve nincs a piacon effektív ára.

S amilyen a tervutasítás effektivitása is bármikor kicsorbulhat.

#### 4.3.1.3. És még egy: a verseny és a monopólium viszonya

A piacgazdaság optimális működésének van egy alapvető, meghatározó, nélkülözhetetlen gazdaságpszichológiai feltétele: a *tökéletes verseny*, vagyis olyan, amelyet nem korlátoz a gazdasági ágensek valamelyikének a monopóliuma. Ezzel szemben a XX. század elejének nincs is szembeötlőbb gazdaságpszichológiai tényállása, mint olyan monopóliumok megléte, amelyek igenis korlátozzák a versenyt. Tulajdonképpen ez a tényállás vezette a századelő szocialistáit ahhoz a bizonyossághoz, hogy közvetlenül napirendre került a kapitalista piacgazdaság összeomlása és felváltása szocialista tervgazdálkodással.

Csakhowy miután létrejön, a tervgazdálkodás optimális működésének szintén van egy alapvető, meghatározó, nélkülözhetetlen gazdaságpszichológiai feltétele: a tervhatóság *tökéletes monopóliuma*, vagyis olyan, amelyet nem korlátoz a gazdasági ágensek valamelyikének a versengése. Márpedig a századelő gazdaságpszichológiai tényállása nem ez volt, hanem csupán annyi, hogy a ténylegesen fennálló viszonyok mellett *verseny és monopólium kölcsönösen korlátozzák egymást*.

**Verseny és monopólium kölcsönösen korlátozzák egymást**

\*

Azzal tehát, hogy a gazdasági gépezetben megjelennek a lelki jelenség homokszemei, a lelki jelenség gazdasági hatótényezővé válik. Ettől fogva ha egy gazdasági rendszer biztosítani akarja a maga számára működésének automatizmusát, akkor e működés egyéb feltételeivel együtt erről a feltételről is gondoskodnia kell, az anyagi feltételekhez hasonlóan az emberi feltételeket is a modernizáció mesterséges beavatkozásával kell biztosítani.

#### 4.3.2. Az emberi feldolgozóipar embertelensége

Ha ennek a kényszerűségnek a szempontjából tekintünk a XX. századra, akkor a legelső megállapítás, amelyet tehetünk, az, hogy az I. világháborúval kezdődő időszakban a különböző államok gyakorlatilag egy időben bevezettek egy olyan technológiát, amely a *feldolgozóipar nagyüzemi tömegtermelésének* ugyanazt a logikáját próbálja alkalmazni a *személyekkel való bánásban*, amelyet a *dolgokkal való bánásban* oly nagy sikerrel alkalmaztak a világháborút megelőző évszázad gazdasági szervezeteiben.

A feldolgozóipar logikája a *dolgokat három rendbe* sorolja: az ember céljainak megfelelően működő *hasznos* dolgok rendjével szemben áll a céljai ellenében ható *kártékony* dolgoké, s kettejük között található a *nyersanyagok* rendje, amelyben a dolgok eredetileg közömbös tulajdonságai hasznos hatásra hasznossá, káros hatásra pedig károssá fejleszthetők. A feldolgozóipar arról gondoskodik, hogy a nyersanyagokat minél nagyobb mértékben tegye ki a hasznos dolgok hatásának, amely belőlük is hasznos dolgokat termel, s így ezek tartományát bővíti, míg ugyanakkor a kártékony dolgoknak nemcsak a hatását próbálja kivédeni, nehogy a nyersanyagok is ilyenné váljanak, hanem a kártékony

**A dolgok három rendje...**

dolgok tartományát aktívan vissza is szorítja, szem előtt tartva, hogy erre a leghatékonyabb eljárás az ilyen dolgok kiirtása.

...és a személyeké

Ugyanígy sorolja az I. világháborúban megnövelt becsvágyú állam három rendbe a társadalmat alkotó személyeket, megkülönböztetve azokat, akik magukat az állam magasabb céljának eszközeként teszik hasznossá; azokat, akik formálható nyersanyagként engedelmesen vetik alá magukat az előbbiek emberformáló ambíciójának; s végül a kártevőket, akik az állam magasabb céljának ellenségei, ráadásul az emberi nyersanyag formálhatóságával visszaélve még ennek is egy részét a maguk hadrendjébe állíthatnák, ezért a leghatékonyabb eljárás velük szemben is a kiirtásuk.<sup>143</sup>

Ez a gyakorlat és a neki megfelelő szemlélet a *totális államban* teljesedik ki. Megszületésének időpontja azonban nem 1933, amikor Németországban a nemzeti szocialisták, vagy 1922, amikor Olaszországban a fasiszták, de nem is 1917, amikor Oroszországban a bolsevisták átveszik a hatalmat, hanem 1914. Ekkor különböző államokban egyidejűleg a még hagyományos hatalom már nem hagyományos feladatot old meg: az *általános mozgósítással* abból a nyersanyagból, amelyet „élni és élni hagyni” akaró *civil* személyek képviseltek, annak a hasznos személynek a nagy tömegét termelte meg, aki a *katona*. A továbbiakban azután a totális államok majd öröklék ezt a készterméket is, meg a know-howt is: a katonát is, aki immár az állam céljainak szolgálatába állítható eszköz, meg azt a tapasztalatot is, hogy az állam szinte korlátlan hatásfokkal működtethet nagyüzemeket ebben a sajátos feldolgozóiparban, amelynek szerszámai is, megmunkálendő anyaga is és kiirtandó kártevői is: emberek.

Első megközelítésben mintha úgy vehetnénk, hogy ennek a totális államalakulatnak a túlélője volt a „létezett szocializmus”: a világháborúk után még negyven évig próbálta hasznosítani ezek termékét és tapasztalatát, s most korszaknyi késéssel követi egykori ideológiai ellenlábását a történelem süllyesztőjébe.

Ha azonban az ideológiai megközelítés helyett a gazdaságpszichológiáét alkalmazzuk, akkor más összefüggésekre figyelhetünk fel.

#### 4.3.3. Egy furcsa iparcikk: a viszony

Az eddigiekben a gazdaságpszichológiai vizsgálódás újra meg újra megállapította, hogy míg a dolgokat *tulajdonságaik* szerint lehet pl. a fentebbi három rend tekintetében is minősíteni, addig a személyeket illetően

<sup>143</sup> Például a zsidókkal kapcsolatos célszerű bánásmódra ekképpen oktatta Horthy Miklóst 1943 áprilisában Hitler Adolf: „Úgy kell bánni a zsidókkal, mint a tüdővészbacillusokkal, amelyek megfertőzhetik az egészséges testet. Nem olyan nagy kegyetlenség ez, ha az ember végiggondolja, hogy még az olyan ártatlan élőlényeket is, mint például a nyúl meg az őz, meg kell ölni, mielőtt még súlyos károkat okozhatnának. Miért kellene hát megkímélnünk az olyan állatokat, amelyek a bolsevizmust akarják ránk szabadítani?” (A nürnbergi per NG-628-as nemzetközi jelölésű dokumentumából idézi Hausner, 1984; 197. oldal)

tulajdonságaik után nyomozva megannyiszor *viszonyukra* bukkanunk.<sup>144</sup> S különösen az információgazdálkodásban láttuk azt, hogy gazdasági hatótényezővé sem csak az egyes emberek személyes tulajdonságai válnak, hanem a közöttük fennálló társadalmi viszonyok is: egyenlőségük és egyenlőtlenségük, kiválóságuk és közönségességük, szolidaritásuk és atomizáltságuk. Ezzel olyasmí kerül be a gazdálkodás hatókörébe, amely egészen a második modernizációig a gazdálkodásról teljesen leválasztott erkölcsi világába tartozott.<sup>145</sup>

Így amikor a gazdasági gépezetben lelki jelenségek homokszemeit fedeztük fel, ezeknek is nagy részéről azt kell megállapítanunk, hogy ezek nem annyira személyek tulajdonságaival, mint amennyire viszonyaikkal kapcsolatosak. Például versenyükkel vagy egyiküknek a többiek rovására élvezett monopóliumával. A különböző előjelű totális államok által e században működtetni próbált sajátos feldolgozóiparnak tulajdonképpen az egyik legalapvetőbb termelési feladata az volt, hogy vagy azon a módon, ahogyan a piacgazdaság optimális működéséhez szükséges, vagy pedig azon a másik módon, ahogyan a tervgazdaságéhoz, egyértelművé dolgozza fel a tényleges gazdaságpszichológiai viszonyokat, amelyek mellett verseny és monopólium igenis korlátozzák egymást.

Gondoljuk el mármint azt a feldolgozóipart, amelynek nyersanyaga ez a felemás viszony. Fentebb – a 2.1.4. fejezetben – azt is láttuk, hogyan nyilvánítja a viszony vagy önmaga megalapozásának pozitív, vagy önmaga aláásásának negatív paradoxonát. Mármint itt az első paradox megállapítás, amelyet tehetünk, az, hogy *a verseny és a monopólium együttlétezése maga is verseny*, tudniillik a versenyben való érdekelttség és a monopóliumban való érdekelttség között. Második paradox megállapításunk pedig az, hogy az iparcikk, amelyet ennek a felemás viszonynak a nyersanyagából előállítanak, a két viszony valamelyikének a kizárólagossága, márpedig *a monopólium kizárólagossága a versennyel és a verseny kizárólagossága a monopóliummal szemben egyaránt monopólium*.

Ezért aztán valahányszor a XX. század folyamán a *piac* az, aminek szempontjai szerint a humán feldolgozóipar kifejti működését, vagyis amikor csak annak érdekében avatkozik be a spontán történetekbe, hogy *semmilyen érdek ne élvezzen monopóliumot, hogy minden érdeknek a verseny biztosítson esélyt*, akkor megállapítható, hogy minél inkább előrehalad humán nyersanyagának feldolgozásában, annál távolabb lesz az előállított humán iparcikk az előzetes termelési célkitűzéstől: kezdetben a verseny érdekének a monopólium érdekével szemben csak e két érdek versenyé biztosít esélyt – a

**A homokszemek: nem annyira tulajdonságok, mint viszonyok**

**A verseny és a monopólium paradoxonjai**

<sup>144</sup> A tulajdonság és a viszony struktúrájának különbségével e könyv több helyen foglalkozik: lásd mindenekelőtt a 2.1.1. fejezetet, valamint a Bevezetésen belül az „Önkritika II: Hámozott luftballon – vagy mégsem?” c. gazdaságpszichológiai esszét. Arról a paradoxonról, amely e különböző struktúrák összekapcsolódásakor állhat elő, lásd jelen könyv 71–74., illetve 81–86. lapját.

<sup>145</sup> Szerző a Magyar Tudományos Akadémia 1993. évi közgyűlésének keretében rendezett ülészen mutatta be emellett szóló érveit; előadása megjelent: *Etika és gazdaság: Ne érvényesüljön erkölcsi szempont a gazdaságin kívül!* Magyar Tudomány. XXXVIII. 1993/8. 967–971.

végén viszont a monopólium érdekével szemben a versenyé már monopóliumot élvez.

### **A fasiszta Olaszország és a nemzetiszocialista Németország**

Ez volt a meghatározó trendje az olyan totális államok fejlődésének, mint a fasiszta Olaszország és a nemzetiszocialista Németország.

A totális államoknak ezzel a típusával kapcsolatosan azt szokás megállapítani, hogy gazdasági fejlődésük, szemben a szovjet típusú totális államokéval, nem szakadt meg s a politikai rezsim összeomlása után töretlenül folytatódhatott, mert e rendszerek, úgymond, nem ásták alá a gazdálkodás alapját jelentő piacot.

Ennél azonban többről van szó. Ezek a totális államok humán nyersanyagukat kifejezetten úgy próbálták meg feldolgozni, hogy a piac számára biztosítsák azt a személyi feltételt, ami a tökéletes verseny (ezt fejezték ki propagandájuk olyan elemei, mint a veszélyes élet kultuszának, a hőskultusznak a hirdetése), törekedve a gazdasági élet olyan tényezőinek gyökeres kiirtására, amelyeknek azt tulajdonították, hogy monopóliumok hordozói (zsidó üzletemberek, szakszervezetek stb.).

Az önmagát aláásó paradoxon áll itt elénk: a fasiszta, a nemzetiszocialista totális állam annak érdekében, hogy a monopóliumot kiirtsa, példátlan hatalmi monopólium hordozójává teszi magát. A totális államnak az az elszántsága, hogy „új ember kovácsaként” lép fel, a fasiszta, a nemzetiszocialista totális államok esetében nem azon bukott meg, hogy a gyártási eljárás, mely szerint „addig verd a felebarátot, amíg meleg”, erkölcsileg aljas, hanem az ilyen logikai képtelenségen, aminek hatásaképp a rendszer maga ásta alá magát.

### **A kétféle totális állam különbözőségének keretei**

Merőben más volt ebből a szempontból a szovjet típusú társadalom. Méghozzá nem arról a különbségről van itt szó, amelyet mindkét társadalmi típus uralkodó ideológiája, s még inkább propagandája úgy tartott számon, hogy kozmikus méretűvé túlozta, s ezzel egy újabb oldalról mutatta be kettejük hasonlóságát. A különbség kereteit mindenesetre megszabta az az alapvető hasonlóság, hogy a totális államok mindkét típusa arra szerveződött, hogy a feldolgozóipar sikeres technológiáját dolgokról személyekre terjessze ki, s ennek során az a további, hogy mindkettő a világháború örökségével – civilből gyártott katonákkal és az ilyen gyártás technológiai tapasztalataival – gazdálkodik.

A szovjet típusú társadalom másságát e kereteken belül az határozta meg, hogy a humán feldolgozóipari eljárást a felemás viszonyok egyértelművé szabására a *tervezés* érdekében alkalmazták, vagyis azért, hogy *ne piaci verseny, hanem a tervező monopóliuma döntse el, hogy a gazdasági rendszerben mi történjen.*

A humán feldolgozóipari eljárásnak mindenképpen paradox hatása van. Azonban míg a fasiszta típusú állam éppen *a verseny érdekében irtja ki a versenyt*, nehogy esetleg a monopólium nyerjen általa teret – addig a szovjet típusú államban *a monopólium érdekében történik a verseny megsemmisítése*, mielőtt benne a verseny nyerne teret.

### **Az önmagát aláaknázó, ill. megalapozó totális állam**

Az első paradox összefüggés által az a társadalmi szerkezet, amelyet építeni akarnak, *aláaknázza saját magát* – a második paradox összefüggés révén viszont *maga teremti meg önmaga alapjait*. A fasiszta típusú állam azért, *hogy a monopólium érdeke ne juthasson érvényre, a verseny számára monopóliumot teremt* – a szovjet típusú állam viszont *a verseny érdeke ellen a monopólium számára biztosít monopóliumot*.

A különbség az önmagát aláaknázó, illetve a saját magát megalapozó társadalmi szerkezetek között különösen fontos annak megértéséhez, hogyan történhetett, hogy miután a fasiszta típusú totális társadalmak a világháború végén összeomlottak, a szovjet típusú totális társadalmak akkor kezdtek még terjeszkedni: ezt nem elég a kedvező, illetve a kedvezőtlen hadiszerencse történelmi véletlenével magyarázni.

---

### **Tézisek a második modernizációról**

1. A modernizáció időszakában a gazdasági-társadalmi rendszer egyre inkább maga termeli működésének feltételeit.
2. A modernizáció első – 18-19. századi – szakaszában a rendszer másképp viszonyult az *anyagi*, és megint másképp az *emberi* erőforrásokhoz: az anyagi feltételeket, amelyektől működésük függött, egyre inkább maguk termelték – az emberi feltételektől viszont, melyeket is nem maguk termeltek, egyre inkább függetlenítették működésüket.
3. Az emberi feltételektől való függetlenséget sajátos mechanizmusok hatékonysága biztosította: a kiépülő gépi nagyipar a termelést függetlenítette a képességektől, a tőkeviszony pedig a fogyasztást fogta attól függetlenül vissza a felhalmozás javára, hogy mekkora volt a hajlandóság a szükségletek puritán korlátozására.
4. Amennyire a gazdasági rendszer működése még függött emberi feltételektől, ez utóbbiak triviálisak voltak, a gazdasági rendszer nem termelte, csak kitermelte őket; az emberi erőforrást úgy kezelte, mint ami gazdasági erőfeszítésektől függetlenül áll rendelkezésre, s így a belőle kihozható haszon ingyen van, nem az emberre való ráfordítás kamatozik benne.
5. Eközben az anyagi feltételekre a kapitalista gazdasági rendszernek úgy volt gondja, hogy a modernizáció során természetes folyamatokba mesterségesen beavatkozva megszervezte e feltételek gyártását; ez úgy történt, hogy tőkét ruháztak be s a gyártási folyamat eredménye úgy értékesült, hogy a beruházott tőke haszonnal térült meggyarapodott.
6. Azok a mechanizmusok, amelyek a gazdasági rendszernek a XIX. században maximális függetlenséget biztosítottak az emberi feltételektől (vö. 3. tézissel), a század végére megszűnnek hatékonyak lenni: pl. a gépek alkalmazása, ami függetlenítette a termelést a képességektől, egyre több új képességet igényelt.
7. Amikor ez a váltás bekövetkezik, a kapitalista gazdasági rendszernek, minthogy működése immár emberi feltételektől sem független, ezeket, hogy rendelkezésre álljanak, ugyanúgy le kell gyártania, ahogyan az anyagi feltételeket a kezdetektől fogva gyártotta. Ettől fogva a modernizációnak a **2.** és a **3. tézis**ben említett gyakorlatát felváltja egy **második modernizációé**,

amely a gazdasági rendszer működésének anyagi feltételeivel együtt immár *az emberi feltételeket is termeli*.

8. A második modernizáció időszakában emberi potenciál lényegileg csak akkor termel hasznot, ha neki magának a termelésére, telepítésére, karbantartására, üzemeltetésére, felújítására a szükséges költségeket ráfordítják.
9. Egy ilyen szemlélet számára az *oktatásra* való ráfordítást az emberi potenciál **termelésének** költségei között kell adminisztrálni, az *egészségügyi* kiadásokat a **karbantartás** költségeként, a *lakással és a közlekedéssel* kapcsolatos támogatásokat az emberi potenciál **telepítésének** költségeként, a *kultúra* kiadásait e sajátos tőkejóság **üzemeltetésének** költségeként, a *munkanélküliség* kezelésével kapcsolatos kiadásokat az emberi potenciálnak mint állótőkének **amortizációs** költségei között számon tartani.
10. Az emberi tőkével kapcsolatos számítások kulcskérdése, hogy *ki legyen a beruházó*: annak a személynek a *háztartása*-e, akinek a képességeit a beruházás kifejleszti; a *vállalat*, amely majd a kiképezendő tudást alkalmazni akarja; vagy az *állam*.
11. A második modernizáció idején az anyag- és energiagazdálkodással szemben egyre jobban előtérbe kerül egy információgazdálkodás, amelynek ugyanolyan fontos szerszáma az ember, mint az anyaggazdálkodásé egy Martin-kemence és az energiagazdálkodásé egy erőmű.
12. Az információgazdálkodás természetéből adódik, hogy a benne hatékonyra váló emberi potenciál nem az egyes tényezők *tulajdonságaiként*, hanem a közöttük megnyilvánuló *viszonyként* áll elő.
13. Az **előző tétel** érvényénél fogva az információgazdálkodásban nemcsak az egyes emberek személyes tulajdonságai válnak gazdasági hatótényezővé, hanem a közöttük fennálló társadalmi viszonyok is: egyenlőségük és egyenlőtlenségük, kiválóságuk és közönségességük, szolidaritásuk és atomizáltságuk. Ezzel olyasmiről kerül be a gazdálkodás hatókörébe, ami egészen a második modernizációig a gazdálkodásról teljesen leválasztott erkölcs világába tartozott.
14. Az információgazdálkodás hozamát a **12. tétel** érvényénél fogva a ráfordításoknál nem (vagy nem sokkal) kisebb mértékben határozzák meg externalitások. Márpedig az ilyen folyamatokra nézve az ember természetes reakciója a *potyázó* magatartás. Előállásáról a gazdaságpszichológia azt állapítja meg, hogy a potyázó a többiekre választást kényszerít: vagy elfoglalják vele szemben a *balek* pozícióját, vagy maguk is követik a megjelent mintát: csökkentik a maguk ráfordításait, hogy a többieknek a hasznát élvezzék. Ezért a humán potenciálnak az információgazdálkodással összefüggő fejlesztése olyan gazdasági folyamat, amelynek költségei piaci eszközökkel csak igen korlátozottan terhelhetők rá az egyénre.
15. Ezeknek a ráfordításoknak és hozamuknak az adminisztrálása sokkal inkább olyan szerveződésben történhet, amely a maga hatalmánál fogva kötelezheti a hozzá tartozó személyeket meghatározott terhek vállalására,

kockázatok elosztására, aminek ellentételezése azután nem kizárólag piaci úton történik. Ilyen szerveződés lehet például az állam.

16. Viszont amennyiben az emberi tőkébe való beruházó az állam, s éppígy olyankor, amikor egy vállalat az, akkor a **10. tézis** kérdése kiegészül egy másikkal: *ki a beruházásból előállított emberi potenciál tulajdonosa?*

17. A tulajdon kérdését azért kell nyomatékkal felvetni, mert az ember potenciáljának kiképezésébe esetleg az állam vagy egy vállalat által fektetett tőke szervesen épül bele az érdekelt személy testébe és lelkébe, elválaszthatatlanul attól, ami benne fizikai és szellemi adottságként eleve létezett. Márpedig a tulajdon mindenek előtt rendelkezési jogosítványt jelent s ez az emberi potenciál esetében felveti a kérdést: *az adottság természetes hordozója-e, aki a szétbonthatatlan képződmény teljességével rendelkezik, vagy pedig az, aki a kiképezésbe tőkét fektetett.*

18. Végül egy további kérdés, amellyel a **10.** és a **16. tézis** kiegészül: *ki az emberi tőke üzemeltetésének a haszonélvezője?*

19. A három kérdésre adható válasz egybeesése csak elvont lehetőség. Két képletet ismerünk, amelyben ez az elvont lehetőség megvalósul:

a *magánszemély* a maga adottságainak a kifejlesztésébe a maga megtakarítását ruházza, saját kifejlesztett potenciáljával maga rendelkezik és az így felhalmozott tőke haszna is az övé;

a *totális állam* úgy ruház be az emberi tőkébe, hogy a gyártott emberi potenciállal totálisan rendelkezik, s ezúton biztosítja a maga számára a személyekben lekötött tőke haszonnal való megtérülését.

20. *Az emberi tőkével való gazdálkodás meghatározó dilemmája:* minél magasabban kvalifikált emberi potenciálról van szó, annál nagyobb *tőke* lekötését igényli a gyártása – másfelől annál nagyobb *autonómiát* az üzemeltetése. Márpedig a humán fejlesztés költségeinek az egyénre terhelése (a **14. tézis** érvényénél fogva) a célra fordítható tőkét apasztja el, a totális állam pedig az autonómiát.

## 5. A „LÉTEZETT SZOCIALIZMUS”: A MÁSODIK MODERNIZÁCIÓ BOLSEVIK TÍPUSÚ VÁLTOZATA

„A kapitalizmus olyan nyilvánvaló módon alakul át valami mássá” – idéztem korábban Schumpeter kijelentését, – „hogya [azt, ami e változások eredményeként előáll] csak ízlés és terminológia kérdése lesz szocializmusnak nevezni vagy sem.” Megvizsgáltuk ennek a Schumpeter-féle nyilvánvaló mássá levésnek azt a részét, amely a gazdaságpszichológia illetékességi körébe tartozik: a második modernizációt. Ebben a fejezetben a második modernizációnak arról a változatáról lesz szó, amelyben úgy alakult „ízlés és terminológia”, hogy ezt a képletet történetesen nevezni is szocializmusnak nevezték.

Létező szocializmusnak – később így pontosított egyfajta „kreatív cinizmus”, amely a megfelelő konnotációval (“Ez van – ezt kell szeretni”) szerves részévé tette a kifejezést a „létezett szocializmus” félhivatalos ideológiájának.

**Egy valóságosan létező  
történelmi formáció  
kritikai vizsgálata**

Holott eredetileg éppen ez utóbbival *szembeállítva* alkotta meg a kifejezést az NDK-nak egy fontos beosztású némenklaturistája. A hivatalos ideológia a fennállót úgy próbálta bemutatni, mint egy *létesítendő új formáció felé való átmenetet* – ezzel szemben Rudolf Bahro arra mutatott rá, hogy a fennálló maga egy *immáron létező új formáció*. Ahelyett, hogy a kommunizmus alsó fokaként apologetizálnánk, amint a korabeli propaganda próbálta, úgy kell vele eljárni, ahogyan Marx az ő korában fennállott alakzattal: hiába volt a kapitalizmus is bizonyos értelemben átmenetnek tekinthető<sup>146</sup>, Marx ennek ismételtetése helyett kritikai vizsgálatnak vetette azt alá mint *valóságosan létező* [existierende] történelmi formációt. Amikor e feladat megvalósításához Rudolf Bahro hozzáfogott egy könyvben, amelynek még alcímével (*Zur Kritik des existierendes Sozialismus*) is jelezte az általa felvállalt szemlélet- és módszerbeli párhuzamot (Marx:

<sup>146</sup> Egyfelől különböző pre-kapitalista formációk között, amelyeknek közös jellemzőjét látta Marx történetfilozófiája abban, hogy létezésük feltételei természetadta módon voltak meghatározva – és másfelől a Marx felfogásában való kommunizmus között, amely „első ízben kezeli az összes természetadta előfeltételeket tudatosan az addigi emberek teremtményeiként, lehántja róluk a természetadta jellegüket és aláveti őket az egyesült egyének hatalmának” (MEM, 3. kötet; 66. old.).

*Zur Kritik der politischen Oeconomie*), őt ezért a Német Demokratikus Köztársaság egyik bírósága 1977-ben nyolc év börtönre ítélte.

Ezzel az alakzattal kapcsolatosan azt a közkeletű tévedést szoktuk elkövetni, hogy úgy vesszük, mintha ez a „létezett szocializmus”, miután az ellenkező előjelű totális államalakulatot a II. világháborúban túlélte, most korszaknyi késéssel követné azt a történelem süllyesztőjébe, olyan dolgok közé, melyek tanulmányozása immáron legfeljebb a történész számára lehet érdekes.

Ezzel a tévedéssel foglalkozik alább következő esszénk: „Kit érdekel a bolsevik múlt?”



---

## Gazdaságpszichológiai esszé

### Kit érdekel a bolsevik múlt?

Arról a társadalmi képletről, amely magát a századnak majdnem a kezdetétől majdnem a végéig szocializmusként adminisztrálta, s amelyet ellenfelei is mindenkor és mindmáig szocializmusként könyvelnek el, hosszú időn keresztül én is azt gondoltam, hogy *a lényegét tekintve*, persze, az. Hogy éppen a lényegét tekintve nem az – erre a felismerésre nézve én a köztes nemzedékhez tartozom: nem azok közé a kommunisták közé, akiket erre már 1956 bukása ráébresztett, de nem is azok közé, akik Gorbacsov heroikus szándékának bukásából értették meg. Én azok közül vagyok, akikhez 1968. augusztus 21-én jött el a rádöbbenés: immáron megmásíthatatlan bizonyosság, hogy ez nem az, amire szerződünk a XX. századi történelemmel, amikor elszegődtünk mellé segédnek. S ettől a pillanattól fogva érdekelt a kérdés, hogy ha nem az, akkor micsoda.

Azt tudomásul vettem, hogy akármilyen is, de olyasmi, ami ennek a kérdésnek a nyilvános feszegetését sohasem fogja tűrni. Így aztán a nyilvánosság elé a válasszal, amit e kérdésre kerestem, akkor léptem, amikor a vizsgálandó rendszeren kívül időztem: a Nizzai Egyetemen szociológus-hallgatóim ismételtlen megfogalmazódó kívánságára (hogy ha már *onnan* jövök és hangoztatom, hogy a szociológiai felszín mögé kell hatolni, akkor *mondjam meg nekik, hogy mi ez az egész ottan, mi rejlik mögötte*) meghirdettem egy szakszemináriumot „A nómenklaturizmus szociálpszichológiája” címmel. Amikor azután már maga a vizsgálandó rendszer is elkezdett magán kívül időzni, akkor idehaza is előállhattam a kérdéssel s a magam válaszaival, amelyekről úgy képzeltem, hogy majd élénk vitát provokálnak.

Itt van mindjárt az egyetemi célra fabrikált műszó: „nómenklaturizmus”. Kialakításában az a megfontolás vezetett, amelyet Voslensky nagyszerű szakmunkájának, „A nómenklatúra”-nak az érvelése alakított ki bennem. Voslensky elemzése szerint a Szovjetunió társadalmi viszonyainak mélyén rejtőző struktúrát *ugyanazon a módon és mértékben* határozza meg a benne kialakult és működő hatásköri lista, a *nómenklatúra*, amelyen módon és mértékben az előző évszázadban kialakult viszonyokat a felszín alatti mélyrétegekben a tőke, a *kapitál* szervezte. Ha ez utóbbi szerveződést egy célszerűnek bizonyult szóhasználat ezért kapitalizmusnak nevezte el, akkor ugyanezzel a logikával célszerű azt a másikat nómenklaturizmusként megjelölni. Ezt a megnevezést olyannak véltem, amely mindenestre közelebb áll a bolsevik típusú társadalmak lényegéhez, mint az, amelyet ezek a társadalmak – mondom: ellenfeleikkel egyetértésben – alkalmaztak magukra: szocializmus.

A másik pont, ahol még élénkebb vitákat képzeltem majd kiváltani, az a különböző oldalakról megvizsgált feltevés volt, mely szerint a bolsevik típusú berendezkedés nem egyszerű eltévelyedés volt a XIX. század ésszerűségi normáitól és mértékeitől, hanem, ellenkezőleg, ez utóbbiak kiterjesztésének volt egyik első kísérlete. A XIX. század ésszerűségi normáit és mértékeit az a modernizációs törekvés határozta meg, hogy a társadalom ne úgy vegye a maga

működésének feltételeit, ahogyan ezek a természetben maguktól megteremnek, hanem *a természeti folyamatokba mesterségesen beavatkozva képezze ki azokat*. Feltevésem szerint ezt a logikát a XX. században megvalósuló *második modernizáció* már úgy próbálta érvényre juttatni, hogy *érvényességét kiterjesztette a társadalom működésének anyagi feltételeiről emberi feltételeire*, s a bolsevik típusú berendezkedés tulajdonképpen az egyik első kísérlet volt olyan nagyüzem létesítésére, amely hivatott lett volna megvalósítani az embert alakító természeti folyamatokba is a mesterséges beavatkozást.

Azokhoz a vitákhoz képest, amelyek provokálására számítottam ilyen és ehhez hasonló tételek fejtegetésével, úgyszólván nem mondható soknak, hogy a kommentárok száma kettő volt. Ezek sem a nyilvánosságnak szóltak, sőt. Két kedves barátom – kitűnő társadalomkutató mindkettő – azt tanácsolta, hogy hagyjam el magam is a téma nyilvános kezelését. „Ezt a kérdéskört mindenki magával vagy gyóntatóatyjával intézze el, ne nyilvánosan” – intett egyikük; a másik pedig arra hívta fel a figyelmemet, hogy az Európa felé orientálódó Magyarországnak a jövőben ilyen *orosz dolgokhoz* nem lesz köze, s feltette a szónoki kérdést: ezek után rajtam kívül vajon kit érdekel a bolsevik múlt?

Mármost az a helyzet, hogy ami a bemutatott szociálpszichológiai szerkezetekben orosz, az engem sem érdekel. Bemutatásukkal éppen amellet kívántam érvelni, hogy a vizsgált struktúráknak csak az *anyaga* származott szovjet importból, míg ezzel szemben a *forma* a második modernizációval összefüggő *tartalmakat* fejezett ki. Enélkül ez az exportcikk alkalmasint a Szovjetunió nyakán maradt volna – másfelől Kínától Jugoszlávián és Kubán át Etiópiáig és Kambodzsáig egyre több ország lett, amely szovjet importanyag nélkül is (vagy már az importáru megérkezése előtt is) ugyanazt a formát fejlesztette ki.

Ezért érdemes megvizsgálni, nem az történik-e most a rendszert váltott Magyarországon, hogy a szovjet importanyag bezúzása mellett hazai elfekvő raktárkészletből felépítjük ugyanazokat a formákat. Ha pedig a gyanúm (és többek gyanúja), hogy igenis ez történik, beigazolódik, akkor még azt is érdemes megvizsgálni, hogy miről van szó. Arról-e, hogy a hatalom, függetlenül attól, hogy milyen ideológiai alibivel gyakorolják, ugyanolyan személyiségjegyekkel jellemezhető figurákat válogat ki a maga kulcspozíciói számára, s ezek azután ugyanazokat a hatalomtechnológiai megoldásokat erőltetik? Vagy pedig ezen felül még valami másról is: arról, hogy a második modernizációval összefüggő tartalmak ebben a térségben (amely európai ugyan, de közép-, sőt kelet-közép-európai) maguk is változatlanok maradtak.

Ha ez a további gyanúm is beigazolódik, akkor következhet a harmadik vizsgálódás: léteznek-e vagy létesíthetők-e olyan *európai formák*, amelyek *ezekhez a tartalmakhoz* illeszthetők. Tehát nem egy olyan második modernizáció igényeihez, amely egy XIX. századi sikeres modernizációt folytat; hanem egy olyanhoz, amely egyidejűleg próbálja megvalósítani a vas és acél országát és azt, amelyben majd csak utólag derül ki, hogy az ember mint erőforrás nem úgy készül, hogy mint *az acélt, megedzik*...

Ilyen értelemben tehát azt mondhatnám, hogy egyik barátom ajánlását már azt megelőzően megfogadtam, hogy előállt volna vele: a „létezett szocializmust” vizsgálva nem orosz dolgokkal foglalkozom, hanem az Európa felé orientálódó Magyarország esélyeivel.

Merőben más a viszonyom a másik ajánláshoz: azt nem fogadtam meg és nem is fogom, mert – az ajánlást tevővel ellentétben – nekem meggyőződésem, hogy ha már a XX. század azzal a nem-laboratóriumi kísérlettel telt el, amelynek mindannyian nyulai is és asszisztensei is voltunk egyszerre, akkor e kísérleti nyulaknak és kísérleti asszisztenseknek a társadalomtudományban hosszú ideig nem lehet fontosabb dolga, mint hogy az e kísérlet útján szerzett tapasztalati adatokat feldolgozzák.

Érteni vélem ajánlattevő barátom motívumát, aki az ókortörténet nagytudású művelőjeként valószínűleg azt tartja, hogy ilyen sokezeréves távolság híján (s kiváltképp amikor a legközelebbi múltból kerül szó) az embert nem a tudományhoz méltó tárgy érdekli, hanem méltatlan tenmaga. Azonban ismeretes, hogy a történettudományban az, hogy a tudós szerves része annak a tárgynak, amelyet vizsgál, *elvileg* kiküszöbölhetetlen és Dilthey szerint azzal kapcsolatos, hogy én magam is történeti lény vagyok, hogy „az, aki a történelmet kutatja, ugyanaz, mint aki csinálja”. Azon, hogy a kutatást végző személy az *elvileg* kiküszöbölhetetlen módon be van kapcsolva a kutatás tárgyába, az idői dimenzió csak annyit módosíthat, mint azon a tényen, hogy valaki lekéste a vonatot, az az árnyaló ténykörülmeny, hogy nem tíz perccel, hanem csupán egy féllel.

Ám az ember odatartozása nem okvetlenül akadályozza a megismerést. Sőt a pszichológia ismer olyan odatartozást, amely éppen hogy kreatív szikrát képes csíholni abból, aki pont az adott pillanatban kapcsolódik be, vagy, ellenkezőleg, válik ki abból a szociális kötelékből, amelyhez ideiglenes odatartozását ilyenkor a maga *társadalmi személyazonosságává* kell feldolgoznia, s ez nem megy kreatív ötletek nélkül.<sup>147</sup> Úgy hogy ebben az összefüggésben sokkal inkább azt az érdeket kell hangsúlyozni, amely ahhoz fűződik, hogy ne távozzon magángyónások szelepén keresztül hasznosulás nélkül az a hatalmas alkotói potenciál, amelynek hordozóit Malraux egy mondását alkalmazva tudnám definiálni:

Malraux, aki egy időben kommunista volt, ezt a tényt állítólag így motiválta: „Aki húszéves korában nem kommunista, annak nincs szíve – s aki harmincéves korában kommunista, annak nincs esze.” Ha tényleg mondta ezt a neki tulajdonított mondást, akkor valószínűleg társadalomtörténetileg volt igaza: aki az I. világháborút követő időszakban nem kommunista legalább egy nagyon rövid ideig, „annak nincs szíve” – aki viszont az 1968-at követő időszakban kommunista, „annak nincs esze”.

Anélkül, hogy e súlyosan minősítő szavakat ki akarnám venni az idézőjelből, mindenesetre annyi megállapítható, hogy ami lapos közhelyeken túlmenő igazi tudásunk a kommunizmus néven is emlegetett világról felhalmozódott, az szinte kivétel nélkül olyanoktól származott, akik az idézőjelek által megjelölt két szélső megoldás között a maguk számára azt választották, hogy elköteleződtek, amikor a felháborodás nem tette lehetővé, hogy kívül maradjanak, és eloldották a köteléket, amikor a felháborodás nem tette lehetővé,

<sup>147</sup> Ugyan nem tudományos megismerése a társadalomnak az az alkotói teljesítmény, amelyet József Attilánál számon tartunk, de talán érdemes megemlíteni, hogy egy róla készült esettanulmányban – az „...*elvelyültem és kiváltam*”: *Társadalomlélektani esszé az identitásról* című könyvben – aprólékosan részletező érveléssel sikerült bizonyítanom az alkotás megannyi, nagyobb vagy kisebb, költészetbeli, filozófiai vagy köznapis teljesítményéről, hogy abból a kényszerűségből eredeztethetők, hogy odatartozásának határhelyzeteit kellett József Attilának általuk feldolgoznia.

hogy belül maradjanak (akár maguk léptek ki, akár választott magatartásukkal kizáratták magukat).

Voltak, akik gyóntatófülkék (vagy pszichoterápiás díványok) magányában próbálták hozzáigazítani lelkiismeretüket saját magántörténetükhöz. De, szerencsénkre, voltak – Arthur Koestlertől és Bazsanovtól (Sztálin 1925-ben emigrált titkáráról) Semprunig és Voslensky-ig (aki az SzKP KB apparátusában eltöltött hosszú szolgálatból távozott nyugatra, hogy ott megírja fentebb említett, világhírűvé lett könyvét a nómenklatúráról) – olyanok is, akik ugyanazt a lelkiismereti kérdést nem magukra, hanem a tárgyra vonatkoztatva tették fel: milyen lehet, ha nem tudtam kívül maradni rajta – és milyen lehet, ha nem tudtam belül maradni a keretein?

E vizsgálódó beállítódás számára evidencia, hogy a kérdéses társadalmi képlet nem lehet olyan, ahogyan a kívülről szemlélők közhelyei leírják, hiszen akkor egyetlen percre sem juthatott volna eszembe elköteleződni mellette – de nem lehet olyan sem, ahogyan a belülről szemlélők közhelyei leírják, hiszen akkor egyetlen percre sem juthatott volna eszembe eloldani a köteléket.

Ebben a beállítódásban próbáltam követni azokat, akiknél a lelkiismeretvizsgálat odavezetett, hogy a maguk – tudományos, filozófiai, szépirodalmi, művészi – eszközével magát a tárgyat vizsgálták meg. E követésben az intellektuális hála is motivált, amiért most már kezdünk érteni valamit abból a világból, amelyben, illetve amelynek hátterén a XX. század embere leélte az életét.

Persze, ha én kíváncsi vagyok erre a bolsevik múltra, az esetleg nem több, mint magánérdeklődés. Lehet, hogy Kornai Jánost sem vezeti más, mint magánérdeklődés, ha a szocialista gazdasági rendszerről tart kurzust a Harvard Egyetemen, s ezen az amerikai egyetemen a diákjait éppúgy ez motiválja, mint a másik amerikai egyetemen, a Princeton-on a kiadó céget, amely az előadások anyagát feldolgozó könyvet – a magyarországi kiadás előtt egy évvel – megjelentette. S talán nem több magánérdeklődésnél annak az indítéka sem, hogy a Western Economic Association International 1994-ben másodszor rendez konferenciát „A kommunizmus kudarca és jövője” címmel (sem pedig az *International Journal of Social Economics* című folyóirat indítéka, amelytől készíttette a két évvel korábbi első konferencia teljes anyagát egy évre rá megjelentette).

E sok magánérdeklődés azonban valószínűleg közérdekké áll össze, amikor annak felbecsüléséről van szó, mi az, amit a XXI. század embere majd tényleg véglegesnek tekinthető módon hagy maga mögött a második modernizációnak ebből a világából mint ennek bolsevik típusú változatát – és mi az, amit meg magával visz az új századba, ahol majd vélhetően gyökeresen új formák között fogják folytatni a második modernizáció gyakorlatát, de ugyancsak vélhető, hogy ezt fogják folytatni.

Mert a társadalom már aligha fog lemondani arról a lehetőségről, hogy a maga működésének anyagi és emberi feltételeit maga alakítsa ki, amikor kell, akkor a természeti folyamatokba mesterségesen beavatkozva. Az emberi természet folyamataiba is.

Ezért annak a térségnek az országai, amely a második modernizáció gyakorlatának a bolsevik típusú változatát folytatta, esetleg úgy hagyják végérvényesen maguk mögött ezt a formát, hogy a helyére több-kevesebb keresés után olyat találjanak, amelyek között *ebben a kelet-európai térségben ezt a XX. századi modernizációt lehet folytatni.*

Nem pedig Nyugat-Európa XIX. századi modernizációját, vagy a tőle elmaradó Magyarország modernizációjának ismételt elszalasztását.

Itt most a kérdéses alakzat társadalmi gyakorlatunk kontextusában érdekel – ám a gyakorlatnak nem abból a távlatából, amelyből (legalábbis Magyarországon) a politikai vezetés szemlélődik, amely nagyobb kíváncsisággal figyeli, honnan hová ül át képviselő aznap a parlamentben, mint hogy honnan hová tart a világ e századvégén. A gyakorlati érdeklődés távlatát az a felismerés határozhatja meg, hogy ha egy politikai vezetés azt ambicionálja, hogy egy ország méretarányaiban menedzseli az átmenetet, sikerének – amelyhez globalizálódó világunk egészének fűződik érdeke – esélyeit előnyösen befolyásolhatja, ha a politikusok tudják, honnan hová történik az átmenet. E kérdés azonban magába foglalja a következő „részkérdést”:

**Az átmenet sikerének feltétele**

### **5.0.1. Milyen XX. századot hagyott maga mögött az emberiség?**

Ha a XX. század a maga fasizmusával és kommunizmusával csak zsákutcája volt a XIX. században megindult fejlődésnek, akkor most nyilván nem történik más, mint visszatérés a kapitalista fejlődés országújtjára, s ezt a visszatérést például egy monetarista technika alkalmazásával a gazdaságpolitika jól segíthet menedzselni.

Merőben más viszont a helyzet, ha olyan 20. századtól búcsúztunk el, amelyre nézve Schumpeter fentebb újraidézett megállapítása helyénvaló. Ez utóbbi esetben azoknak a rendszereknek az eltűnése, amelyeknek ízlése és terminológiája tényleg olyan volt, hogy szocializmusnak (vagy nemzetiszocializmusnak) nevezték magukat, mit sem változtat azon a tényen, hogy viszont már ezt megelőzően „a kapitalizmus olyan nyilvánvaló módon alakult át valami mássá”, hogy most csak fundamentalistáinak vakbuzgósága képzelgetheti, hogy ezt a mássá alakulást gazdaságpolitikai beavatkozás visszacsinálhatja.

Ebből a szempontból foglalkozunk itt azzal, amit a búcsúzó században szocializmusnak neveztek: nem mint olyasmivel, ami – a maga nemzeti és nemzetközi formájában – okolható azért, hogy a századra rászabadult „nem egy szörnyállam iszonyata”; hanem mint ami csak katalizált egy folyamatot, amely nem szűnik meg pusztán attól, hogy a szovjet rendszer megszűnik.

**A „létezett szocializmus” nem előállított, csak katalizált egy folyamatot**

Jelen fejezet úgy vizsgálja meg azt a rendszert, amelynek felépítése, fenntartása, távoltartása és leépítése elfoglalta a XX. századot, mint *a második modernizáció bolsevik típusú változatát*, amelynek struktúráját abból a szempontból fürkészi, miért lehetett róla azt hinni, hogy adekvát formát kínál ezeknek a második-modernizációs tartalmaknak.

## **5.1. A terv**

Sok jel mutat arra, hogy szocializmusnak és kapitalizmusnak a szembeállítás egy olyan gazdasági-társadalmi rendszernek volt a jellegzetes ideológiai (régén így mondtuk volna) felépítménye, amely nyers- és feldolgozott *anyaggal* és *energiával* folytatott gazdálkodást.

Ami az *anyaggal való gazdálkodást* illeti, ennek képzelni sem lehetne jobban megfeleltethető rendszert, mint a piaci: ha én átengedem neked az anyag meghatározott mennyiségét, akkor nekem ennyivel kevesebb marad, s e

veszteséget kiegyenlíti, ha ellentételezésül te ugyanakkor átengeded nekem pénzednek megfelelő mennyiségét.

### Az energiagazdálkodás és a klasszikus nagyüzem

Az *energiagazdálkodásnak* ugyanígy feleltethető meg egy másik ideális modell: a klasszikus nagyüzemé, ahol egyetlen gőzgép állítja elő az energiát és azt egy transzmissziós rendszer osztja el minden egyes műhelybe, a műhelyen belül pedig minden egyes géphez. Itt az összefüggés az, hogy ha az egyik alrendszernek jut az energiából, akkor nemhogy ezáltal másoknak kevesebb jutna, hanem, ellenkezőleg, a rendszer egyensúlyban tartása megköveteli, hogy egyidejűleg más alrendszerek is részesedjenek. S annak, amit az alrendszer kap, az ellentételezése nem úgy történik, hogy cserébe adnia is kell valamit, hanem úgy, hogy aki elfogadja a központtól az energiát, amellyel eszközöket tud mozgósítani, az elfogadja hozzá a célokat is, amelyeket a központ a maga terveinek megfelelően alakít ki és ugyanazon transzmissziós struktúra mentén oszt szét a műhelyek, azon belül pedig az egyes gépek között.

Tizenkilencedik századi szocialisták tulajdonképpen

**az energiagazdálkodásnak ezt a *tervszerű* modelljét állították szembe az anyaggazdálkodás *piaci* modelljével;**

### Nagyüzemi gazdálkodás össztársadalmi méretarányban

a *nagyüzemi gazdálkodást* akarták össztársadalmi méretarányban érvényre juttatni. S az általuk elgondolt szocializmus Marxnál még egy további módon kapcsolódik a nagyüzemhez: az ott dolgozó munkásokon keresztül.

József Attila, aki költő létére tudós Marx-interpretátor is volt, *Szocialisták* című versében munkásokról ír, *Munkások* című versében pedig szocialistákról. Ez az azonosság valamikor rajta kívül olyan széles körök számára volt magától értetődő, hogy hosszú ideig senkinek sem jutott volna eszébe rákérdezni: miért kell úgy lennie, hogy a szocialista értékrend iránt az legyen különösen fogékony, aki munkás, a munkás pedig egy olyan értékrend iránt legyen különösen fogékony, amely szocialista.

Maga József Attila a feltételezett azonosságot Marxra hivatkozva értelmezi, aki „a társadalmi haladás alapjául megtette az *ipart* és a *munkásságot*, amazt mint tárgyi, emezt mint alanyi tényezőt véve számításba, s a társadalmi haladás következő állomásaként a *szocializmust* fogta föl, mint *következményt a modern ipar tárgyi oldaláról nézve* és mint *célt a munkásság alanyi szempontjából*.”<sup>148</sup>

### A modern ipar következménye és a munkásosztály célja

A munkásosztálynak azért jutna a legújabbkori történelem alanyának kitüntetett szerepe, akiben *célként tudatosul*, ami a modern iparban mint tárgyban csak *következményként működik*, mert a munkásoknak kell működtetniük azt az ipari berendezést, amelyet csak társadalommá szerveződve lehet működtetni. Márpedig a „szocialista és társadalmi forradalomnak az emberek közt és az embereken belül egymástól elválaszthatatlanul egyszerre kell lejátszódnia, más szóval a társadalmat nem alakíthatja más, mint maga a társadalom. [...] az emberiség [a munkásosztályban ébred, mert eddig] nem ébredhetett öntudatra,

<sup>148</sup> Hegel, Marx, Freud. *Szép Szó*, 1938. január-február. 17. lap. Lásd még In: Szabolcsi Miklós (szerk.), 1958; 263. lap. (Kiemelések tőlem. – G. L.)

vagyis annak tudatára, hogy lényegét éppen társadalmi mivolta teszi, hogy vágyai, céljai, törekvései és általában cselekedetei társadalmi létéből fakadnak”<sup>149</sup>.

Marxot még egy másik gondolatmenet is odavezette, hogy kitüntetett szerepet tulajdonítson a munkásosztálynak a szocializmus megvalósításában. Eszerint egy társadalomban „a *csak* politikai forradalom [azon alapul], hogy egy meghatározott osztály a maga *különleges helyzetéből* kiindulva magára vállalja a társadalom általános emancipációját. Ez az osztály felszabadítja az egész társadalmat, de csak azzal az előfeltétellel, ha az egész társadalom ezen osztály helyzetében van [...]. A polgári társadalom egyik osztálya sem játszhatja el ezt a szerepet anélkül, hogy önmagában és a tömegben a lelkesedés egy pillanatát elő ne idézze, egy pillanatot, amelyben testvériesül és egybeolvad a társadalommal egyáltalában, amelyben [...a társadalom] *általános képviselőjének* érzi és ismeri el, egy pillanatot, amelyben igényei és jogai a valóságban magának a társadalomnak az igényei és jogai [...]” Majd a gondolatmenetet úgy folytatja Marx, hogy rámutat: van, ahol „a polgári társadalom egy osztályában sincs meg a szükséglet és a képesség az általános emancipációra, amíg csak *közvetlen* helyzete, az *anyagi* szükségszerűség, *maguk a láncai* rá nem kényszerítik [...], vagyis amíg nem] képződik egy *radikális láncokat hordó osztály*, [...] amely egyetemes szenvedései révén egyetemes jellegű, és nem tart igényt semmiféle *különös jogra*, mert nem valamiféle *különös jogtalanságot*, hanem *egyáltalán a jogtalanságot* követik el ellene, amely többé nem egy *történelmi* jogcímre, hanem már csak az *emberi* jogcímre hivatkozhatik, [...] amely [...] az ember *teljes elvesztése*, tehát csak az ember *teljes visszanyerésével* nyerheti meg önmagát.” (MEM, 1. köt., 1957. 387-390. lap.)

**Egy meghatározott osztály és a társadalom általános emancipációja**

Egy másik szövegben még ezt írja: „Az ember a proletariátusban elvesztette önmagát, de egyúttal nemcsak hogy megnyerte e veszteség elméleti tudatát, hanem a többé el nem hárítható, többé nem szépíthető abszolúte parancsoló *szükség* – a *szükségszerűség* gyakorlati kifejezése – közvetlenül fellázadásra is kényszeríti ez ellen az embertelenség ellen.” (MEM. 2 köt., 1971. 35. lap.)

**„A szükség fellázadásra kényszerít az embertelenség ellen”**

Az ember teljes visszanyerését Marx filozófiai érvelésének értelmében a szocializmus megvalósítása biztosítja a társadalomban. Tulajdonképpen ilyen gondolatmenet útján jut el Marx a proletariátushoz mint olyan osztályhoz, amelynek *különérdekévé* a szocializmus *általános-emberi* értékei válnak.

Egy Marx-teoretikusnak szintén kitűnő másik író, Semprun *De szép vasárnap van!* című regényének egyik belső esszéjében arról értekezik, hogy Marx valamennyi elméleti felfedezését át- meg átszötte „az a gondolat, hogy létezik egy *egyetemes osztály*, amely mindenféle osztálynak a felszámolása, amely csak úgy tudja magát felszabadítani, ha a társadalom valamennyi osztályát felszabadítja”. Azonban, folytatja Semprun az egyetemes osztályról szóló fejtegetést, „legalábbis annak az évszázadnak, amely minket Marxtól elválaszt, a legfőbb tanulsága, hogy a modern proletariátus nem az az osztály.”

<sup>149</sup> József Attila: A szocializmus bölcsellete. In: Szabolcsi Miklós: Id. mű. 149. lap.

## Egy egyetemes forradalmi gyakorlat elmélete

Semprun ehhez még hozzáfűz egy himnikus vallomást is arról, hogy például őt személy szerint miért, hogyan és milyen mértékben bővölte el Marx szóban forgó tétele. Marx elméletében – írja – „ez az a gyújtópont, amelyben ragyog a Forradalom egész nagyszerű illúziója [...] Enélkül a vakítás nélkül nem lettünk volna marxistákká. [...] Egy egyetemes forradalmi gyakorlat elméleteként felfogott marxizmus volt az, ami mélységes esztelenségével az értelmet adta életünknek. Így tehát legalábbis az én életemnek nincs többé értelme.”

Semprun vallomása minden személyessége ellenére olyan pontra mutat rá, amely általánosan, az egész humán értelmiségre érvényesen magyarázza, hogy miért lett egy időben olyan vonzó a számára a marxista munkásmozgalom és ezen belül a kommunista párt. Az a helyzet, hogy a Semprun által idézett ponton Marx elmélete és ez a hozzá kapcsolódó forradalmi gyakorlat megoldást ígért a szóban forgó társadalmi képlet antinómiájára: a humán értelmiségi, minthogy érdeke *minden ember* értékvilágához kapcsolódik, ezért demokrata, minthogy viszont minden ember *értékvilágához* kapcsolódik, ezért arisztokrata. A Marx történelemfilozófiája szerint való proletariátus mármost *mint tömeg válna elitté*, s így a vele való kommúnió egyszerre ígérné a humán értelmiségi számára annak lehetőségét, hogy demokrata legyen, és azét, hogy arisztokrata.

Ami pedig visszavezet mind Semprun személyes, mind a humán értelmiség személyen túli problémájának szubjektivitásától annak a problémának az objektivitásához, amellyel könyvünk foglalkozik, az egy olyan összefüggés, melynek híján e belső jegyzet itt nem lenne helyén való: a második modernizáció jellegzetes tömegtermelésének, amellyel az imént ismerkedtünk, a legyártandó *tömegterméke* egy nagy gonddal kiképezett új *elit*.

## A modern proletariátus és a bolsevik szocializmus

S ha az egyetemes osztályról szólva Semprun megállapítja, hogy a modern proletariátus nem az az osztály, József Attila arra hívja fel a figyelmet, hogy a bolsevik szocializmus nem az az egyetemesség. A szocializmusnak fentebb idézett felfogása, amelyet ő Marx szövegeiből kiolvasott, „elveti a parancsuralmat, mert hiszen fegyverrel senkit sem lehet emberi öntudatra kényszeríteni”, míg ezzel szemben a bolsevik típusú megoldási kísérlet „fölvész – legalább egy vagy két emberöltőre szóló – átmeneti időszakot, amikor *egyetlen párt kezében egyesíti a polgári diktatúrák politikai hatalmát a polgári tőkések gazdasági parancsuralmával, és ettől várja egy olyan emberi öntudat kialakulását, amely nélkül szocialista társadalmi rend nem lehetséges*; parancsszóval kényszeríti az embereket arra, hogy önként vállalják lényegüket, azt hogy társadalmi lények”<sup>150</sup>.

## Mi volt a filozófiai terv névében működött társadalmi szerkezet?

Kérdés persze az, hogy ha a modern proletariátus nem az az osztály, a bolsevik szocializmus pedig nem az az egyetemesség, amelyről az eredeti filozófiai tervben szó volt, akkor tulajdonképpen mi volt az a társadalmi szerkezet, amely háromnegyed évszázadon keresztül ennek a filozófiai tervnek a névében működött, s úgy, hogy például ennek a kérdésnek, mely a rendszer igazi természetét firtatta volna, még a felvetését is kizárta.

### 5.1.1. A tervező személy kultusza

A választ erre a kérdésre kezdjük azzal a részével, hogy ha a tervnek radikálisan nem felelt meg a megvalósulás, akkor mi volt ebben az a tényező, ami a valósítóknak a szó minden értelmében *túlnyomó* többségét egy egész korszakon keresztül akadályozta abban, hogy észrevegyék az eltérést terv és valósulat között.

<sup>150</sup> József Attila: A szocializmus bölcsellete. In: Szabolcsi Miklós: *Id. mű.* 149-150.

Az ember természetére hivatkozhatnánk, analógiával érvelve gyanúnk mellett. Az analógia más esetekre vonatkozna, amikor nagy terv mozgósított embereket, egyebek között zseniális ötletre inspirálva őket a megvalósítás érdekében. Kolumbusz Kristóf esetében<sup>151</sup> például abban állt a zseniális ötlet, hogy ő Keletet kereste, és cselesen nekivágott Nyugatnak. Lenin esetében ugyanilyen zseniális ötlet volt, hogy ő a *szocialista* forradalmat kereste, és cselesen nekivágott az orosz forradalomnak.

Kolumbusz ötletében az volt a csel, hogy lévén a Föld gömbölyű, ellenkező irányba indulva is ugyanoda jut az ember. Tudjuk, hogy ez lényegileg így is van. Más kérdés, hogy a spanyol hajós India helyett Amerikába jutott. Viszont élete végéig hitte, hogy azt találta, amit keresett.

**Kolumbusz és Lenin csele**

Lenin ötletében az volt a csel, hogy egy forradalom hasznosíthatja a maga céljaira egy másiknak az energiáit, s ez lényegileg szintén így van. Más kérdés, hogy végülis nem a kommunista forradalom használta fel a maga céljaira egy orosz forradalom elkeseredett energiáit, hanem az orosz forradalom mindazt a szellemi energiát, amit egy szocialista forradalom csak gyűjteni és gyűjtani tudott magában akkor s majd még félszáz évig. Viszont e hatalmas energiák hordozóinak több nemzedéke hitte, hogy amit találtak, az nem más, mint amit kerestek a forradalmukban.

Hogy maga Lenin meddig hitte, hogy ami Oroszországban testté lőn, az a marxi ige – nem tudjuk. Abban az értelemben, hogy ami ebben az „egy országban felépíthető”, az lesz majd a szocializmus, (ahogyan Kolumbusznak az lett az *indio*, aki az új parton éppen szembejött), 1917-ben még biztosan hitte. Hiszen akkor még nem arról volt szó, hogy az orosz forradalom pótolja, hanem hogy ki-robantja a világforradalmat, amely hivatott lett volna „az uralkodó népek tetteként egyszerre és egyidejűleg” megvalósítani a kommunizmust. Egy időben, amikor a rendszer még kereste a maga gyökereit, történészek utalásokat véltek felfedezni egy olyan feljegyzésre, amelyet Lenin egyik titkárnője, Fotyijeva készített volna Sztálin számára, aki a párt főtitkáráként kezdettől – 1922-es megválasztásától – fogva súlyt helyezett arra, hogy megismerje a párt főtitkáit, márpedig a jelentés (ha csakugyan készült ilyen), igazán ilyesmiről számolt be: arról, hogy Lenin a titkárnő előtt, „hangosan gondolkodva”, hangot adott volna azon felismerésének, hogy az orosz forradalom októberi fordulatával kapcsolatos számítások nem váltak be, minthogy e szikrából nem lobbant lángra a világforradalom, következésképp a bolsevik kísérlet értelmét veszítette, s így vissza kell vonulni (e verzió szerint a NEP Lenin elgondolásában az első lépése lett volna ennek a befejezésnek).

**Lenin a „szocialista”  
forradalom  
visszavonására készült?**

Felismerte-e végül Lenin, hogy a gyakorlat nem az elméletet követi, vagy sem, tény, hogy nyelvhasználatunk máig őrzi egykori tévedésének emlékét, ahogy a Kolumbusz Kristófé nyomán is az történt, hogy miután az Indiákról való *indio* nevét átvitte az amerikai őslakosra, ez a nyelvhasználatban mindmáig megmaradt indiánnak.

**„Szocializmus” és  
„indián”**

\*

<sup>151</sup> A párhuzam ötletét Görög Tibortól veszem át.

A kapitalista társadalom látszatvilága *dolgokkal* kapcsolatosan alakult ki. Már Nedd Ludd követői tudták, hogy *minden rossznak forrása a gép*, amely emberek tömegeit teszi tönkre, s amelyet le kell rombolni, hogy az ember boldogulhasson. A XX. század beköszöntekor pedig már az egész európai és észak-amerikai progresszió meggyőződéssel hirdette, hogy *minden jónak forrása a gép*, amely majd felszabadítja az embert a munka kényszerűsége alól.

Lenin követői viszont éppoly meggyőződéssel fogják majd hirdetni, hogy *minden jónak forrása: Sztálin* – majd később, hogy a szocializmuson belül *minden rossz forrása: Sztálin*.

**Nem *dolgok*, hanem  
személyek ideologikus  
látszatvilága**

Úgy hogy az elmélet, amely ideologikus látszatok kritikáját kell, hogy adja a társadalom igazi mélyszerkezetének a megértéséhez, a szocialista társadalom tekintetében, úgy látszik, nem *dolgok*, hanem *személyek* tulajdonságának látszatvilágában kell, hogy el tudjon igazodni.

Amikor a Szovjet Kommunista Párt XX. kongresszusát követő időszakban először próbálnak szembenézni azzal a gyakorlattal, amely a szocializmus minden erényét Sztálin személyes tulajdonságaiból származtatta, akkor a szocializmusnak ezt a hibáját is – Sztálin személyes tulajdonságaiból eredeztetik. A szocializmus lényegétől, mondják, egyébként mélységesen idegen a *személy kultusza*, minthogy ez a történelmi formáció személyek jó vagy rossz szándékától függetlenül, a dolgok szükségszerűségével áll elő.

Figyelmet érdemel, hogy amikor majd később azt a gyakorlatot is bírálata éri, amely egy egész korszak minden, sorra napvilágra kerülő fogyatékoságát Sztálin személyes tulajdonságaiból származtatná, akkor a gondolatmenet folytatása az, hogy nem szabad elfeledkeznünk Sztálin környezetéről sem, vagyis olyanoknak, mint Berija, Molotov, Vorosilov – a személyes tulajdonságairól.

**Sztálin: „A kádereken  
múlik minden”**

A személy tulajdonságaival kapcsolatos látszatok uralma különben Sztálin idejében sem csupán Sztálin személyének a kultuszát jelentette. Hogy a korszak mennyire komolyan vette Sztálin jelszavát: „A kádereken múlik minden”, bizonyítja az a hatalmas munka, mellyel a (Sztálinnak) megfelelő kádereket tömegméretekben kitermelték.

E munka volumene mindvégig kimutathatóan nagyobb volt, mint az, melyet Sztálin másik jelszava mentén fejtettek ki: „A technikán múlik minden”.

S ez a(z emberi) természetet átalakító munka távolról sem korlátozódott azokra a káderekre, akiken valóban múltott ideig-óráig egy és más, hanem célba vette kivétel nélkül minden személy legszemélyesebb tulajdonságát: a *meggyőződését* – mutatja ezt az a precedens nélküli ellenőrzés, amelyet e központosított társadalmakban a központ totálisan gyakorolt minden kimondott vagy leírt szó felett, mivel ennek azt tulajdonították, hogy általa a személy mindenható módon alakíthatja más személyek szándékait.

**A fejleményeket  
szándékokból  
származtatják**

Márpedig a szocializmus egész történetét végigkíséri az a gyakorlat, melynek szerves része az is, hogy *a fejleményeket szándékokból származtatják*. Vagy úgy, hogy *igaz szándékból jó fejleményt eredeztetnek* – vagy pedig úgy, hogy *a rossz fejleményt gonosz szándék munkájának tulajdonítják*.

Ennek a beállítódásnak a terméke már az a bizonyosság is, amellyel abból, hogy egy forradalomban szocialista szándékkal döntik meg a fennálló társadalmi rendet, arra következtetnek, hogy ami ennek a történelmi tettnek a műve, az szocializmus. Ha pedig az egyetlen országban kitört forradalmat nem

követi a világforradalom, akkor az lesz a szocializmus, ami a szocialista szándéknak ebben az egyetlen országában előáll. Másrészt, azért a fejleményért, hogy a világforradalom elmarad, a szándékot okolják: a forradalmat, úgymond, elárulják, például szociáldemokrata vezetők.

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

**Szocialista szándék ⇒ szocialista fejlemény – ellenséges fejlemény – ellenséges szándék**

Ennek a gondolkodásnak a stílusparódiája, amikor Sartre azt írja, hogy *a budapesti metró építkezését a város ellenforradalmi talaja akadályozta*: az történt ugyanis, hogy a moszkvai metró építkezésének technológiáját a budapesti metróépítkezésnél is alkalmazni kezdték, s az ötvenes évek közepére kiderült, hogy ennek a városnak hőforrásoktól tagolt talaján azt nem lehet használni.

Még Sartre-nál 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 liszteszsák 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 „Állatfarm” pszichológiája**

## 5.2. A forma és a szubsztancia

### 5.2.1. Szükségszerű tartozéka-e a bolsevik típusú változatnak a bolsevik típusú ideológia?

Ha az általunk itt vizsgált képletnek ennyire fontos hatótényezője a szándék, melyet megfeleltetnek a belőle fakadó tettek és az ebből fakadó következménynek, akkor éppoly fontos hatótényező kell hogy legyen az ideológia, amelynek értékeléseiből a szándék leszarmaztatható.

S a bolsevik típusú képlet története azt is mutatja, hogy (legalábbis e társadalmak klasszikus – sztálini, Mao Ce-tung-i – korszakában) a mindenkor vezető minőség nagyobb súlyt fektetett az ideológiai nevelésre, átnevelésre, tisztogatásra stb.

Igen figyelemreméltóan szerepel ez a tapasztalat abban az elméleti elemzésben, amelyet Kornai János (1993) ad a bolsevik típusú rendszerről szóló könyvében.

**Nem külső kényszer  
formálta a szatellitákat,  
hanem ‘genetikus  
program’**

Kornai mindenekelőtt, elemzésének logikai szigorúságára törekedve elutasítja azt, hogy a szocialista rendszert valamely véletlenségből eredeztessük: olyasmiből, „hogyan egy kíméletlen diktátor és szolgalelkű bérencei megfélemlítéssel és erőszakkal ráerőltetik uralmukat a népre” (389. old.); hogy a Szovjetunió az oroszországi történelem megannyi esetlegességét kényszeríti rá a maga szatellitáira s ott e mesterséges képződmények kiszorítják mindazt, ami az egyes országokban szervesen kifejlődhetett volna, ha a maguk természete szerint alakíthatták volna a sorsukat. „Bármily erős volt is a szovjet befolyás” – írja Kornai János, – „ennél erősebbnek tűnik az a hatás, amelyet a klasszikus [bolsevik típusú] rendszer belső logikája gyakorol. Ha a szovjet hatás és a belső erők együttes eredőjeképp megkezdte tevékenységét [egy] ‘genetikus program’, akkor a rendszer összetartozó vonásai kiformálódnak, létrehozzák egymást. Nem a szovjet hiánygazdaság példájának utánzása hozza létre a keletnémet vagy a mongol hiánygazdaságot, hanem a rendszer belső természete.” (394. old.)

**Oksági sor egy marxista–  
leninista párttól a  
hiánygazdaságig**

E belső természetnek pedig olyan logikáját mutatja be a könyv, amely szerint a hiánygazdaságért a tervalku mechanizmus okozható a puha költségvetési korláttal; ez utóbbiért a gazdasági rendszernek az a jellegzetessége, hogy benne a bürokratikus koordináció erőteljes túlsúlyban van a piaci koordinációval szemben; ezt megintcsak az állami tulajdon és a kvázi-államként viselkedő szövetkezeti tulajdon uralkodó pozíciója eredményezi; ennek pedig (továbbá e kauzális sor előbbi tényezőinek közvetlenül is) a végső oka: egy marxista–leninista párt osztatlan hatalma.<sup>152</sup> S közben Kornai János még hangsúlyozza is: „Nem minden egypártrendszer vezet klasszikus szocialista rendszer kialakulásához. Elengedhetetlen, hogy a hatalom monopóliumát gyakorló pártot áthassa a szocialista rendszer hivatalos ideológiája”, lévén, hogy a szóban forgó „párt szervezeti léte és ideológiája csak az elméleti elemzés síkján választható el. Egységet alkotnak, mint a test és a lélek”. (381–382. old.)

Ezen a ponton azután sokan vitatkoznak Kornai Jánossal. Például Yvan Craipeau<sup>153</sup>, aki a maga megállapításait nemcsak a 14 „klasszikus” országra értelmezi a Szovjetunióval kezdve s Magyarországon és Lengyelországon

<sup>152</sup> Kornai tudatosan vállalja (vö. művének 384. oldalával) a marxista tradícióval való kapcsolatot abban, hogy, miközben nem tagadja a kölcsönhatást ezek között a tényezők között, mégis megkülönböztet közöttük „mélyebbeket” és „felszínebbeket” s az előbbitől az utóbbi felé irányuló kauzális hatást súlyosabbnak tekinti, mint az ellenkező irányút. Szakítás viszont e tradícióval, hogy a determináció mélyebb rétegében nem okvetlenül a gazdasági „alapot” keresi, amely a maga „felépítményeként” határozná meg, ami a társadalom életében például ideológia, mert lám a szocialista rendszer legalapvetőbb determinánsát abban látatja, hogy egy marxista–leninista párt megszerzi a hatalmat és osztatlanná teszi azt.

<sup>153</sup> Lásd Craipeau, 1982.

Yvan Craipeau fiatalon Trockij egyik személyi titkára volt, amikor a győzelmet szenvedett orosz forradalom immáron száműzte ezt a vezérét s a választott letelepedési helyről, Franciaországról még nem derült ki, hogy ez is csupán ideiglenes. Ezt az epizódot csak azért érdemes szóba hozni, mert már ennek alapján is gyanítani lehet, hogy a marxista tradíció egyfelől ötle sem teljesen idegen, másfelől őt sem ortodox szigorúsággal vezeti, amikor majdnem félvszázaddal később megírja hivatkozott monográfiáját.

keresztül Kubával végezve, hanem *ugyanannyira* az országoknak arra a további csoportjára is, amelyek listája Kongóval kezdődik s Angolán és Kambodzsán keresztül egészen a szocialista szándékot 1980-ban bejelentő Zimbabweig terjed.

Ezen országok sorából az orosz, az albán, a jugoszláv, a kínai és a vietnami társadalmi átalakulásban Craipeau szerint – más-más mértékben és módon – arról volt szó, hogy egy modernizációs fejlődésben erősen elmaradott szegény ország antiimperialista forradalmának élcsapataként egy olyan jól szervezett és fegyelmezett képződmény vált ki, amely *történetesen* szocialista célokat követett egy olyan ideológia mentén, amelyet *történetesen* Marx történetfilozófiájából eredeztettek.

Különböző elemeknek e véletlen összekapcsolódása nyomán ezekben az országokban kialakul *valamennyi úgynevezett szocialista ország azonos társadalmi struktúrája*: egyfelől,

az állam totális ellenőrzés alá vonja a jellegzetes kapitalista feladatokat megvalósító (iparosító és az ehhez szükséges tőkét akkumuláló) gazdaságot s ennek révén az egész civil társadalmat;

másfelől,

ugyanakkor engedi magát totális ellenőrzés alá vonni egy olyan szervezet által, melyet e szerepre az a vasfegyelem és nagy társadalmi tekintély predesztinál, amely az általa vezetett s végül a társadalom radikális átalakulását eredményező hosszan tartó harcban alakul ki; e szervezetnek a totális hatalmát egy olyan, általa képviselt ideológia legitimálja, amelyet a társadalom igen nagy többsége elfogad.

Craipeau szerint *ennek a struktúrának a kapcsolata Marx történetfilozófiájával és a benne tételezett szocializmussal még az orosz bolsevik forradalom esetében is csupán esetleges*, s hogy mennyire, ezt az ún. szocialista országok további csoportjainak történetével bizonyítja. s hogy mennyire, ezt az ún. szocialista országok további csoportjainak történetével bizonyítja. Pl. azéval, amelyek közé Magyarország is tartozik: ezek a kelet-közép- és kelet-európai országok különböző mértékben voltak szegények és különböző mértékben voltak elmaradva a modernizációs fejlődésben, antiimperialista forradalmukba sokkal inkább külső hatásra fogtak bele, mintsem egy kommunista párt kezdeményezésére, amelyet e forradalom élcsapatává is a külső hatás emelt a maguk ideológiájával és szocialista céljaival együtt, eltérően az előző országcsoporttól, ahol a folyamatnak nemcsak egy részét, hanem a teljességét a társadalom saját belső fejlődése eredményezte.

Megint másképp alakultak a viszonyok Kubában. Itt ugyanolyan antiimperialista forradalom zajlik le, mint e történet klasszikus országaiban, ennek nyomán ugyanolyan társadalmi struktúrában fognak hozzá az iparosítás és tőkefelhalmozás jellegzetesen kapitalista feladatához, azonban mindez anélkül történik, hogy a benne kulcsszerepet betöltő alakulat – Castro gerillahadserege – szocialista célokat követne s hogy ideológiáját Marx történetfilozófiájából eredeztetné. Csak miután e folyamat kiteljesedett, *kulcstényezője utólag stilizálja magát kommunista párttá, vezérlő eszméit pedig marxizmus–leninizmussá*.

**Az orosz, az albán, a jugoszláv, a kínai és a vietnami társadalmi átalakulás**

**Az egész társadalom ellenőrzése egy része által**

**Kuba, ahol a kommunista pártot a gerillahadsereg nevezi ki...**

S végül Algéria példáját Craipeau még Kubáénál is fontosabbnak tartja. Itt ugyanis történelmi okok folytán még csak arról sincs szó, mint Kubában. Kubában létezett igazi kommunista párt, csak az kezdetektől fogva ellenezte az Egyesült Államok ellen irányuló antiimperialista forradalmat. Ennek a kommunista pártnak a helyét az utólagos stilizáció folyamatában elfoglalhatta a forradalom igazi élcsapata (lásd Craipeau könyvének 228. és következő oldalait). Algériában azonban ezt kizárja, hogy a „létező” kommunista párt úgy áll végig szemben az egész forradalmi folyamattal, hogy eközben nem egy harmadrangú s ezért végül is „leváltható” kommunista pártról van szó, mint Kubában, hanem a világ egyik, akkoriban legerősebb és legnagyobb tekintélyű ilyen pártjáról, a Francia Kommunista Pártról. Az algériai kommunisták ennek a tagjai, az FKP pedig szerves képződménye – ha ellenzéki képződménye is – annak a Franciaországnak, amely ellen az algériai forradalom a maga antiimperialista harcát vívja.

...és Algéria, ahol a gerillahadsereg helyettesíti

Így aztán Algériában a kialakuló társadalmi szerkezetben az osztatlan hatalom kulcspozícióját nem egy, akár csak frissiben kinevezett kommunista párt foglalja el, hanem a Nemzeti Felszabadítási Front (FLN). Ráadásul ez, amikor Ben Bellát megbuktatja a hadsereg, maga is megbukik és átengedi az osztatlan hatalom kulcspozícióját... ennek a forradalmi hadseregnek. A legitimáció ideológiai eszköze pedig eközben az iszlám lesz és mindvégig az is marad. Ugyanakkor *a kialakuló társadalmi szerkezet ugyanaz, mint amely a Szovjetuniótól Kubáig mindenütt kialakult azokban az országokban, amelyeket szocialistának neveznek.*

Vajon Craipeau-nak van-e igaza és elégséges, hogy egy jól meghatározható *forma* megvalósuljon, amelyben akármilyen elit alakulat akármilyen ideológiával konszenzust teremt az általa szervezett társadalomban? Vagy pedig Kornai Jánosnak, aki a *szubsztanciára*, a formát hordozó anyagra nézve kiköti, hogy ne akármilyen elit alakulat, hanem kommunista párt foglalja el az osztatlan hatalom kulcspozícióját, s ne akármilyen ideológiával hozza létre a rendszernek egy időre működőképességet biztosító konszenzust, hanem „marximus-leninizmus”-sal, amellyel „egységet alkot, mint a test és a lélek”.

Mindkettő mellett lehet érveket felhozni.

### 5.2.2. Mit jelent „bolsevik”?

Az előbbieken – a 2.1.4.2. fejezetben – volt szó arról, hogyan tér el attól a csoportszervező hatástól, amelyben az egyének tulajdonságaik szerint azonosítják magukat és egymást, az a másik, amelyben a társadalmi azonosság meghatározásának alapja a viszony: nem az, hogy ki dúshajú és ki kopasz, hanem például, hogy ki a többségi és ki a kisebbségi. Mármost a szovjet típusú társadalmak egy olyan társadalmi csoporthoz vezetnek vissza létezésüket, amelynek története úgy indult, hogy egy ellenlábas csoporttól nem valamilyen tulajdonsággal különböztette meg magát, hanem annak a viszonynak a megjelölésével, hogy kettejük közül ő a többségi. A csoport saját nyelvén, oroszul szólva: *bolsevik*. A csoport tagjai azután a továbbiakban is ezzel a névvel azonosították magukat: ők bolsevikok, azaz többségiek voltak; akkor is, amikor frakciójuk az Orosz Szociáldemokrata Munkáspárton belül történetesen kisebbségi volt; akkor is, amikor ez a frakció már kivált az eredeti pártból, ahol ekkor a *mensevikek*, vagyis, az orosz szó jelentését véve, kisebbségiek

**Bolsevik = többségi, akkor is, amikor kisebbségben van**

nemhogy többségiként, de éppenséggel a tagság egészeként maradtak; meg akkor is, amikor már a forradalom után a „többségiek” a „kisebbségeket” először szervezetileg, majd fizikailag is likvidálták.

A Bolsevik Pártnak e szociálpszichológiai sajátossága azért érdemel különös figyelmet, mert speciális esetét képezi egy általános jellemzőjének. A kommunista pártok működésében igen gyakran volt megfigyelhető az az erőteljes tendencia, hogy annak, amit a tagjai tettek, mondtak, gondoltak vagy éreztek, a szubsztanciája hangsúlytalanná lett azzal a formával szemben, hogy a kérdéses tény hasonlítson ahhoz, amit más párttagok (vagy amit közülük pl. Sztálin követői) tettek, mondtak, gondoltak vagy éreztek, illetve hogy különbözzék attól, ahogyan pártunkívüliek (vagy a párton belül pl. Trockij követői) megnyilvánultak. A bolsevik típusú pártok szerveződése sokkal erőteljesebben történt *viszonyok*, mintsem olyan *tulajdonságok* tekintetében, amelyekben a viszony fennállt. Így nagyobb súllyal esett a latba például a párt sorainak fegyelmezett egysége mint az, hogy éppen milyen programra vonatkoztatva valósul meg: a bolsevik típusú pártok tagságát a fegyelmezett egységnek ugyanaz a megbonthatatlansága jellemezte,

**Fontosabb az egység,  
mint az, amire nézve  
fennáll**

amikor a program a szociáldemokrata vezérek elleni harcra mozgósított;

amikor valamivel később a kommunistákat a szociáldemokratákkal együtt hívta népfrontba egy Hitler-ellenes harcra;

amikor közben Trockij ellen is harcra mozgósított, akit azzal is vádoltak, hogy Hitlerrel paktál;

amikor Sztálin paktált Hitlerrel s így a Trockij-ellenes mozgósítás motívumai közül ez az egy kimaradt;

amikor a program egyetlen motívuma lett a Hitlerrel azonosított németiség elleni háborúra való mozgósítás angolszász hatalmakkal szövetségben;

s ugyanígy, amikor a mozgósítás már egy angolszász imperia-lizmussal szemben hívott fegyverkezésre.

Ez a tendencia az egyik magyarázata annak, hogy a bolsevik típusú szervezetben miért nyer olyan hatalmas súlyt a *titokképzésnek* mindkét mechanizmusa, amelyet fentebb – a mondott 2.1.4.2. fejezetben – bemutatam: az is, hogy az igaz tudást forrásának monopolizálásával együtt titokká tegye – és az is, amely éppen az igaz tudástól való eltérést rögzíti titokzatos hitként a csoport tudatában.

**A bolsevik típusú  
szervezet és a titok**

Ilyen transzformációs mechanizmus mentén alakult át egyebek között Marx kritikai társadalomfilozófiai elmélete azzá a dogmarendszeré, amely „dialektikus materializmus” néven vált ismeretessé, s ahelyett, hogy a praxis teóriájaként szolgált volna egy szubsztancionálisan meghatározható társadalmi képlet (a munkásosztály) számára, már csak a társadalmi identitását jelölte egy, csak formailag definiálható szervezet (az egységét, illetve az elhatárolódását ismételten újradefiniáló kommunista párt) vonatkozásában.

A folyamatra nézve áruklódó a *A tűzön nem lelsz gázlót*<sup>154</sup> című kitűnő film egy jelenete. A polgárháborúban az ösztöneinek teljes mélységében a bolsevikok oldalán elköteleződött, ám tudatában még fejlesztendő lány azt tudakolja a komisszártól, jó-e, hogy szerelmes lett. A komisszár válasza: „A szerelem tény; a tény pedig materialista dolog; tehát jó.” A maga hamvas forradalmi naivitásában elbűvölően értelmetlen válasznak, persze, többszörösen nincs köze Marx Károly történelmi materialista filozófiájához. Ám olyan szavaknak a kimondása, amelyek ennek a filozófiának a környékén is használatosak, olyanként jelöli meg a szóhasználókat, mint akik összetartoznak.

## A „dialektikus materializmus” titka

Azt a tisztán formai funkciót, amelyről itt szó van, tisztán formai szempontból tekintve bármilyen tan betölthette volna. A szubsztanciára nézve azonban a „dialektikus materializmus” különlegesen megfelelt annak a célnak, amelyre a bolsevik típusú szerveződésben szolgált: mint *materializmus* egy olyan világról szólt, amelyre nézve egyetlen igazság lehetséges, ezért aki birtokában van ennek az egyedül igaz tudásnak, az mindenki mással szemben privilégizált hatalmat nyer – mint *dialektika* pedig azt deklarálta, hogy ez a világ „ellentétek egysége és harca”, ami lehetővé tette, hogy az egyedül igaz tan bármely pillanatban „az ellentétébe csapjon át” s közben azt deklarálja, hogy mindezzel csupán a valóságot követi.

Mondom: mindkettő mellett lehet érveket felhozni. Arra is, hogy egy bolsevik típusú rendszernek a dolog érdemére, szubsztanciájára nézve bolsevik típusú ideológiára van szüksége. Meg arra is, hogy az ilyen rendszerben csak a forma számít.

## Kornainak is, Craipeau-nak is igaza van

Bizonyos mértékig tehát Kornainak is, Craipeau-nak is igaza van. Azonban, hogy melyiknek milyen mértékig, ennek áttekintéséhez szükség van egy olyan összefüggésnek a tekintetbe vételéhez, amelyet sem Kornai, sem Craipeau nem vesz tekintetbe: hogy

**a bolsevik típusú rendszer nem egyszerűen modernizációs feladatokat próbált megoldani, hanem olyanokat, amelyek a második modernizációval kapcsolatosak.**

## 5.3. Emberi tőke a szocializmusban

Vagyis olyan termelési feladatokról van szó, amelyeknél vagy az inputok, vagy az outputok (netán mindkettő) között *emberi tőke is jelen van*.

Márpedig hogy ténylegesen jelen van, ezt Theodore W. Schultz adatsora bizonyítja. Igaz, nem a szocialista rendszerről, hanem az Egyesült Államokról mutatja be, hogy benne pl. „a munkaerő képzettségállománya körülbelül **nyolc és félszeresére** emelkedett 1900 és 1956 között, miközben az újratermelhető tőkeállomány [csak] **négy és félszeresére** nőtt, ha mindkettőt 1956-os árakon mérjük”; s hogy tehát „értékét tekintve ez a képzettségállomány 1900-ban az

<sup>154</sup> A magyarországi filmforgalmazásban nyert félreérthető címe szerint: *A tűzön nincs átkelés*.

újratermelhető tőkeállománynak csak **22%-a**, 1956-ban pedig már **42%-a** volt” (*Id. mű*, 64-65. old.).

Vajon mi történik a 20. század ugyanezen és további évtizedei alatt a Szovjetunióban és a többi szocialista országban? „Amíg a szocialista rendszer el nem jut a teljes foglalkoztatásig, állandóan van mozgósítható külső munkaerőtöbblete” – olvassuk Kornainál, aki e megállapítást többek között így folytatja: „A munkaerőtöbblet túlnyomó része szakképzetlen munkaerőből áll...”

Mielőtt folytatnánk az idézetet, írjuk ide, hogy maga Schultz az ilyen állapotokról azt állapítja meg, hogy velük kapcsolatosan még nem említhető különösebb beruházási kedv az emberi tőkébe: „Nehezen hihetjük, hogy a munkaerő minőségi komponensei iránti kereslet gyors ütemben nőtt Nyugat-Európában az iparosodás első szakaszában. A munkaerő akkoriban bőséges és olcsó volt; a munkások főleg írástudatlanok és szakképzetlenek voltak; elsősorban erőkifejtést követelő fizikai munkát végeztek. A munkások értelmének, tudásának és egészségi állapotának javulása úgy látszott nem volt előfeltétele a szóban forgó időszak mély benyomást keltő gazdasági növekedésének.” (96. old.).

**Amikor a munkaerő bőséges és olcsó volt...**

Persze, Nyugat-Európában az iparosodás első szakasza a XIX. században zajlott – a XX. században viszont már olyan folyamatok mentek végbe, amelyek során a munkások értelmének, tudásának és egészségi állapotának javulása, úgy látszik, igenis előfeltétele lett a gazdasági növekedésnek. Legalábbis a Schultz által vizsgált Észak-Amerikában. De például Kornai a maga elemzését, amelynek idézését – „A munkaerőtöbblet túlnyomó része szakképzetlen munkaerőből áll” – fentebb félbeszakítottam, így folytatja: „...miközben a gyorsan növekvő gazdaság, különösen az ipar, meghatározott szakképzettséggel rendelkező munkaerőben szenved hiányt”. (*Id. mű*, 237-238. old.)

Vajon miképpen hidalta át a szocialista rendszer a mondat első fele és második fele által leírt valóságtartomány ellentétét? Vajon a szocialista rendszert mi determinálta inkább: az-e, hogy az iparosodás első szakaszának jellegzetes feltételei voltak számára adva – vagy pedig az, hogy a XX. század modernizációs feladatai? Hogyan kezelte a rendszer az ellentétet a rendelkezésre álló hatalmas munkaerőtöbblet szakképzetlensége és a gyorsan növekvő és iparosodó gazdaság igénye között, amely meghatározott szakképzettséggel rendelkező munkaerőre irányult?

**...s amikor az ipar, szakképzettséggel rendelkező munkaerőben szenved hiányt**

Tudjuk, hogy a klasszikus szocialista rendszer ezt az ellentétet olyan oktatási és szakképzési tevékenység kibontakoztatásával hidalta át, amelynek méretarányai éppannyira figyelemre méltóak, mint az anyagi tőke felhalmozásának mutatói ezekből az évekből. Magyarországon például az 1949 végén jóváhagyott első ötéves terv a műszaki mérnökök számát **megkétszerezni** rendelte, az agrármérnökök számát pedig **több, mint két és félszeresére** növelni (pedig a mezőgazdaság kollektivizálásának tervét ekkor még nem is deklarálták). Az 1951-ben felemelt ötéves terv a felsőoktatás hallgatói létszámának is felemelt tempójú növeléséről rendelkezett: **8000 fő** helyett több mint **30 000 fővel** kellett emelni a létszámot, s ezen belül a mérnöki és a közgazdasági fakultások hallgatóiét **megháromszorozni**. Megsokszorozták az 1947-ben elindított esti tagozatok hallgatói létszámát, és 1951-ben megkezdték a levelező képzést is. Az összes hallgatóknak 1949-ben még csak **12 %** -a, 1954-ben már közel **30% -a** esti vagy levelező tagozaton tanult. Közvetlenül az első 5 éves terv megindulása után a Tervhivatal előzetesen jelezte a Vallás- és Közoktatási Minisztériumnak,

**8000 fő helyett 30 000 fővel emelni az egyetemi létszámot**

hogyan becslései szerint a következő 5 éves terv időszakában, 1954-1959 között, **12000** új mérnököt kell majd kiképezni; négy hónappal később a Tervhivatal ezt az előzetes irányszámot már **20000**-re, további egy évre rá pedig **24000**-re emelte. (Az adatok forrása: Timár János: Hatalom és döntésképtelenség. KJK, Bp. 1989.)

S itt most nem ezeknek a tervszámoknak a megalapozottsága vagy megalapozatlansága a fontos, hanem az, hogy ennek az emberi tömegtermelésnek a mutatóit ugyanúgy tervezték, majd a tervszámokat ugyanúgy növelték vagy csökkentették a mindenkor politikai kívánalmaknak megfelelően, mint az anyagi tömegtermelését. Lehetséges-e, hogy ez ne idézze eszünkbe, amit a kétféle termelés nyomán bekövetkező kétféle felhalmozás kölcsönviszonyáról Schultztól fentebb idéztünk?

Amit mármost az emberi tőkével való gazdálkodás – a 2.2.4. fejezetben bemutatott – három meghatározó kérdéséről, magától értetődik, hogy a válasz mindháromra: az állam. Az állam fedezi az iménti számoknak megfelelő ambiciózus képzési tervek költségeit; összhangban az Engels (valamint a Schultz) által mondottakkal (lásd a 2.2.4.2. fejezetet), az állam a haszonélvezője is a megtermelt emberi potenciál működésének; s e kettő között a kapcsolatot az biztosítja, hogy a kiképezett emberi potenciálnak a tulajdonosa is az állam, amelyet a haszonélvezeti jog mellett megillet a rendelkezési jog is.

Persze, ennek az állításnak ellene lehet vetni, hogy a tulajdonhoz a haszonélvezeti és a rendelkezési jog mellett hozzátartozik az elidegenítés joga is, márpedig a bolsevik típusú rendszernek még legembertelenebb időszakában sem tehetett adásvétel tárgyává az állam a polgárát, nem adhatta bérbe, nem ajándékozhatta el, nem tehetett örökségi hagyatékká. Mindez azonban azt mutatja, hogy az összefüggés, amelyet József Attila a már szövegében megfogalmazott, tényleg maradéktalanul jut érvényre: „a dolgozni tudó egyéneket mint termelési eszközöket” kezelik, tekintet nélkül bármilyen különbségre, amely az embert esetleg kitüntetné a fizikai termelési berendezéssel szemben, hiszen – amint erre Kornai János rámutat – az anyagi tőkejavak tekintetében is az a helyzet, hogy „az elidegenítés tulajdonjogait a klasszikus szocialista rendszerben senki sem gyakorolhatja, még a névleges tulajdonos, az »állam« sem” (*id. mű*, 106. old.). Így a fizikai berendezés, ill az emberi potenciál tekintetében fennálló tulajdonjogot semmi sem különbözteti meg egymástól.

### 5.3.1. Emberi tőke és viszony

Eddigi vizsgálódásaink során ismételten (mindenekelőtt a 2.1.1. és a 2.1.4. fejezetben) beleütköztünk ugyanabba az összefüggésbe: míg a dolgokat csak tulajdonságaik, addig a személyeket viszonyaik is minősítik, s ha ezt velük foglalkozva akár az elmélet, akár a gyakorlat nem veszi tekintetbe, akkor paradox következmények lépnek érvénybe, amelyek fejre állítják az elméleti, illetve a gyakorlati rendszert.

Hogy ez az összefüggés érvényes a humán feldolgozóipar által folytatott gyakorlatra is, az eddig is magától értetődött. Az emberi tőke viszonyai pedig (hogy **A**-val úgy lép képzésének interakciójába **B**, hogy a kiképeztetés mércéjét esetleg **C** állítja fel, költségeit pedig **D** állja stb.) csak markánsra teszik a mondott összefüggést. Pl. úgy, hogy a tulajdonnal összekapcsolódó tabu (vö. a 2.2.2. fejezettel) úgy fogja meghatározni a személy identitását és behatárolni cselekvési lehetőségeit, hogy e korlátozó tényező – az, aminek a tulajdonáról szó van – nem egy dolog, amely kívülről teheti indiszponálttá a tulajdonából kizárt személyt, hanem maga ez a személy.

**A beruházó, a haszonélvező és a tulajdonos: az állam**

Hogy saját testi és lelki képességeimnek a működtetésében esetleg azért vagyok korlátozva, mert azokban olyan tőke testesül meg, amely más valakinek a tulajdona – ez precedens nélkül álló viszonya a második modernizációnak. A hozzá legközelebb álló, de tőle éppen ezért markánsan megkülönböztetendő viszony a rabszolgaé, illetve a bér munkásé. Nem véletlen, hogy erre a két viszonyra hivatkozik Engels is fentebb idézett megállapításában: „Magántermelők társadalmában a magánemberek vagy családjaik fedezik a tanult munkás kiképzésének költségeit; magánembereknek jut ezért elsősorban a szakképzett munkaerő magasabb ára is: az ügyes rabszolgát drágábban adják, az ügyes bér munkást magasabban díjazták.”

**Az ügyes rabszolga és az ügyes bér munkás**

Csak hogy az „ügyes bér munkás” teljes egészében tulajdonosa a maga „ügyességének”; éppígy osztatlan az „ügyesség” tulajdonlása az „ügyes rabszolga” esetében. Ezzel szemben áll a mi esetünk: az államnak és az ő pénzén kiképezett polgárának, aki a maga adottságait „viszi be az üzletbe”, valamiféle közös tulajdona.

Ha a tulajdonhoz hozzátartozik a rendelkezési jog, akkor a közös tulajdonhoz valamiféle közös rendelkezési jog tartozik. Minél magasabban képzett emberi potenciálról van szó, annál erőteljesebb érdek fűződik ahhoz, hogy ez a közös rendelkezési jog valahogyan működőképes legyen. A magasabban képzett emberi potenciál ugyanis előállításához nagyobb összegű pénz befektetését igényli, működtetéséhez pedig nagyobb autonómiát. Az emberi potenciál előállításához így az államnak kell biztosítania a maga rendelkezési jogát, mert a növekvő költségeket csökkenő mértékben képes és hajlandó az érdekelt egyén viselni, az államnak pedig hozzá kell jutnia a befektetett tőke haszonnal való megtérüléséhez, hogy a továbbiakban is biztosítani tudja az eszközöket a humán befektetéshez. Az emberi potenciál működtetéséhez pedig az egyénnek kell biztosítania a maga rendelkezési jogát, mert a növekvő autonómiát csorbítja minden, ami az egyént valamely képességének megnyilvánítására indiszponálttá teszi.

**A magasabban képzett emberi potenciál előállításához több pénzt, működtetéséhez több autonómiát követel**

Márpedig az állam, illetve az egyén rendelkezési joga ugyanazon objektum tekintetében egymást korlátozza. A dilemmának (az emberi tőkével való gazdálkodás fentebb már bemutatott alapidilemmájának) igazi megoldását egyedül egy olyan működésmód jelenthetné, amelyet *az ember akkor is autonómnak él át, amikor az ő eszközeit egy külső szervezet működteti – másfelől amikor önmaga rendelkezik saját eszközei felől, döntéseiben akkor is ennek a szervezetnek az érdeke vezérli.*

A továbbiakban annak bizonyítására teszek kísérletet, hogy e megvalósíthatatlannak látszóan furcsa működésmódot produkálta a bolsevik típusú társadalmi struktúra a maga precedens nélküli furcsaságaival.

## 5.4. Bürokratikus állam élén illegális párt

A szocialista társadalmat úgy uralja egy *bürokratikus állam*, hogy a maga eredetéből, mely egy radikálisan államellenes, antibürokratikus mozgalom volt, mindvégig megőrzi az utóbbit annak idején irányító *illegális pártot*, mellyel egyszerre alkot feloldhatatlan kettősséget és elválaszthatatlan egységet.

### 5.4.1. Bürokrácia és karizma

A radikális bürokráciaellenesség közös jellemzője volt a XX. század legkülönbözőbb radikális tömegmozgalmainak, amelyek kimondva vagy kimondatlanul, tudva vagy tudattalanul szemben álltak a bürokráciának azzal az elvével, mely szerint *egy társadalmi hatás nem a személyé, aki hat, hanem a funkcióé, amelyet visel a társadalmi alakzatban*. Nem véletlenül termelték ki minden, olykor egymást kizáró különbözőségük ellenére mindenütt e tömegmozgalmak a *karizmatikus vezért*, akiről a mozgalom militánsainak alapélménye lesz, hogy korlátlanul növelhetőnek tetsző társadalmi hatását nemcsak hogy nem egy bürokratikus államhatalomtól nyeri, hanem forrása éppen ez az antibürokratikus, államellenes radikális tömegmozgalom.

Nyilvánvalóan nem a kormányelnöki pozícióból adódó funkcióként tölti be hatáskörét totális államában Mussolini; sem Hitler, még akkor sem, ha utóbbi e pozíció mellé még az államfőt 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 (fő-titkár), 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.**

**Kollektív karizma:  
tágabb csoport – szűkebb  
hatáskör**

Általában minél tágabb csoportnak a kollektív karizmájáról van szó, annál szűkebb a hatásköröknek az a készlete, melyet e karizma a maga alanyához hozzárendel. Alább – a „Tulajdonképpen mi az a nómenklatúra?” című esszében

– majd látni fogjuk, hogy a kollektív karizma alanya és közege között kialakuló viszony később hogyan fog a szocialista társadalom mélyszerkezetét meghatározó *nómenklatúrává* intézményesülni. Itt most annyit állapíthatunk meg, hogy 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 *funkcionáriusként* gyakorolja, hanem *komisszárként*. Persze a továbbiakban, amikor az új hatalom államhatalomként megszilárdul, akkor a bürokrácia elve érvényre jut. Akiket megbíztak, hogy a hatalom meghatározott körét gyakorolják, sorra kinevezik olyan pozícióba, amelynek e hatáskör a funkciója. Sőt, a pártapparátus kiépülésével a bürokrácia elve behatol az egykori államellenes mozgalmat irányító illegális pártba is: pl. az orosz forradalom után öt évvel az OK(b)P apparátusában már 15 325 funkcionárius dolgozott, további tizenöt évvel később pedig már csupán középszintű pártvezetői pozícióba ennek a számnak a két-háromszorosa volt kinevezve.

Ennél is sokkal fontosabb fejlemény azonban, hogy, miközben a személyhez a kollektív karizma is a viselt hivataltól függetlenül rendeli hozzá a társadalmi hatóképességnek meghatározott körét, a kollektív karizma képviselőjére is kezdik a személyeket *kinevezni*, mint egy hivatalra.

**A kollektív karizma képviselőjére kezdik a személyeket kinevezni**

1923 májusában volt az SzK(b)P-nek 386 000 olyan tagja, akik az illegális, a forradalom, a polgárháború során bolsevikká tették magukat, 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 a Sztálin kezdeményezésére meghirdetett „lenini behívó” keretében 240 000 embert vettek fel a pártba, azaz *neveztek ki kommunistává*.

1930-ban a szövetségi köztársaságok Központi Bizottságainak, továbbá a területi pártbizottságoknak élén olyan titkárok álltak, akiknek 69%-a még a forradalom előtt lett a párt tagja, s így személyében hordozta a régi lenini gárda kollektív karizmáját – 1939-ben e karizma hordozóinak olyanokat neveznek ki, akiknek 80,5%-a 1924, vagyis Lenin halála után lett párttag.

Hogy *kinevezéstől függ, ki az a személy, akinek kinevezéstől függetlenül lesz társadalmi hatóképessége* – ez paradox minőséget ad az egész társadalmi szerkezetnek, amely a szovjet típusú fejlődés során létrejön. A karizmára való kinevezés paradoxonának tragikusan groteszk visszaja 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 ellenségé”-nek pozíciójába.

Ezek alapján tekintve Sztálin személyi kultuszát megállapítható, hogy kinevezéstől független társadalmi hatóképességét ő is – kinevezés útján nyerte el! Hogy mennyire erről a paradoxonról volt szó itt, 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 közepszerű Sztálin lett a vezető. Buharin válasza így szólt: „*Nem személy szerint őbenne bíztunk meg, hanem abban az emberben, akit a párt a bizalmával tüntetett ki...*”

**Buharin: „Nem személy szerint Sztálinban bíztunk...”**

# Gazdaságpszichológiai esszé

## Tulajdonképpen mi az a nómenklatúra?

A rendszerváltás óta az ember első érzése az, hogy a nómenklatúra nem más, mint a gyalázkodásnak egy felnőttkori stiláris eszköze: ahogy az óvodás gyerek talán hülye kurvának mond valakit, ha dühös rá, anélkül, hogy fogalma lenne e szavak jelentéséről, úgy mondják felnőtt emberek esetleg nómenklaturistának azt, aki indulatot fakaszt belőlük. Meglehet, hogy közülük azok, akiknek a stiláris eszközök helyes használata írói munkásságuk részét képezi, érzik a különbséget, hogy valaki ekképpen szitkozódik-e, vagy burzsujnak aposztrofál, nyilasnak mond, netán zsidónak vagy mikiegérnek, de a szónak hangulati értéke van számukra, nem pedig értelmező ereje.

Holott a „nómenklatúra” szakkifejezés valami roppant fontos összefüggést ír le a társadalom szerkezetéből, még hozzá tulajdonképpen éppen azt, amely a nómenklaturistára irányított indulatokat felkelti. Ezeknek az összefüggéseknek az ismeretében majd tényleg azt lehet megállapítani, hogy a rendszerváltás közel sem annyira radikális, mint amennyire szeretné hinni magáról, ám nem azért, mert a nómenklaturista továbbra is ott ül a helyén, hanem mert, hogy úgy mondjam, a helye továbbra is ott ül a nómenklatúra rendszerében.

Ami a társadalom igazi uralmi viszonyainak a rendszere.

Ezzel azután kapcsolatos egy másik félreértés: mintha nómenklatúra valamiképpen ugyanazt jelentené, mint bürokrácia, uralkodó hivatalnoki kar, vagy ennek valamilyen különlegesen – például a hivatalnokok magas beosztása által – minősített részét. Amivel összefüggésben helyénvaló idézni a nómenklatúra első elemzését adó (Nyugat-Európában húsz évvel ezelőtt best-sellerré lett, de magyarra – tudtommal – le még mindig nem fordított) könyvből, Voslensky *Nómenklatúrájából* a következő megállapítást: „Bár a szocialista országokban hivatalosan nem létezik a funcionáriusoknak semmiféle testülete, a Nómenklatúra meglegedéssel 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 funcionáriusi testület és a Nómenklatúra között. A funcionáriusok végrehajtják kormánysszervek utasításait, a Nómenklatúra viszont adja az utasításokat: vezető pártsszervek határozatait, ajánlásait, tanácsait. A funcionáriusok az állam kiváltságos szolgálói – a nómenklaturisták az állam urai.” (132. old.)

A funcionárius és a nómenklaturista közötti különbség valahogyan azzal kapcsolatos, hogy az egyikük hatalmának a forrása a *bürokratikus állam*, a másikuké pedig, ellenkezőleg, a bolsevikok egykori államellenes *illegális mozgalma*. Az előbbi valamilyen szociális kategória mentén tartja nyilván az embereket, tekintet nélkül arra, hogy kiről van szó személy szerint: a hivatalnoknál az számít, hogy a ranglétra melyik fokán áll, az ügyfélnél az, hogy melyik paragrafus érvénye alá esik. Az illegális mozgalomnak viszont éppen a személyről kell tudnia számon tartani, hogy mi az erőssége és mi a gyengéje, ki mivel bízható meg, ha a mozgalomhoz tartozik, és ki mivel korrumpálható, ha az ellenséges táborba – az illegalitás művészete nem is áll másból, mint abból, hogy az éppen előálló dologi helyzethez az ember mozgósítani tudja ezeket a személyi

feltételeket. S valahányszor egy illegalitásból előjövő kommunista párt berendezkedik a legális életben, mindig hozza magával azt a listát, amelyet az illegalitás nehéz feltételei mellett szerzett tapasztalatokból állítottak: annak listáját, hogy kiben hogyan lehet megbízni s hogy kit micsodával lehet a dologi helyzet tennivalói közül. Ebből a listából lesz majd a nómenklatúra.

Az illegalitás idején az ilyen szerveződés igen nagyfokú *rugalmasságot* biztosít az egész alakulatnak. A mozgalom irányító *központja* úgy tartja nyilván a *tagságot*, hogy előbbinek minden egyes munkatársa annyi militánssal tartja az összeköttetést, amennyit még személy szerint számon tud tartani az illetők *megbízhatóságának* szempontjából. Ez utóbbi szempont vizsgálata egyszerre jelenti az illegalításban oly szükséges éberséget és káderpolitikai számbavételét annak, hogy a tennivalók elosztásakor kit mivel lehet megbízni. A kevésbé fontos tennivalókat és az ilyenekkel megbízható személyeket így adminisztrálják – ugyanakkor a fontosabb tennivalókra és az ilyenekkel is megbízható személyekre nézve a „felső kapcsolat” tájékoztatja a központot, és a továbbiakban az ilyen személyeknek, illetve az ilyen tennivalóknak a kezelése a központ illetékességébe tartozik. S a szerveződés ilyen módja egyszersmind maximális védelmet nyújt az embereknek az ellen, hogy a saját sejtjükön kívül történő lebukás láncreakciója órájuk is kiterjedjen: a szervezet és annak minden egyes része nagymértékben *ellenőrizhetetlen kívülről*.

Amikor azután ez az egész illegális mozgalmi szervezet átveszi az államhatalmat, akkor az első időkben a bürokratikus technikát felváltják ezzel a sokkal rugalmasabb, de sokkal ellenőrizhetlenebb illegálissal. Nem az történik, hogy a bolsevik típusú párt a maga embereit helyezi hivatalba és attól fogva ezek a bolsevik *funkcionáriusok* járnak el – törvényesen – minden olyan ügyben, amely ennek a hivatalnak a hatáskörébe tartozik. Hanem az embereket megbízzák az éppen aktuális tennivalókkal, s ezek a megbízottak, *komisszárok* – a törvényektől függetlenül – végzik, amit a maguk forradalmi dolgának tudnak.

Később, amikor az új hatalom konszolidálódik, akkor a funcionáriusokkal, illetve a komisszárokkal dolgozó technikát egyesítik. Ennek az egyesítésnek a terméke a *nómenklatúra*, amelynek rendszere az egykori illegális technikának azt a szerkezetét is megőrizte, hogy a fontosabb hivatalokat és a velük megbízható személyeket központibb lista szerint kezelték, a kevésbé fontosakat a központtól távolabbi listák valamelyikén.

Így a Magyarországon a bolsevik típusú berendezkedés utolsó időszakában érvényben volt nómenklatúra szerkezete olyan volt, hogy az MSzMP Központi Bizottsága tartotta nyilván azokat a személyeket, akik megbízhatóak voltak olyan hivatalokkal, mint a miniszterelnöké vagy a Munkásörség országos parancsnokáé – s az egyes hivatalok vagy vállalatok párttitkára kezelte a nómenklatúrának azt a részét, amelynek illetékességébe tartozott a döntés, hogy valaki kinevezhető-e egy olyan hivatalra, mint amilyen az éjjeliőre.

A központi és a helyi nómenklatúrák között voltak olyan listák, mint például a budapesti pártbizottságé: ez hozta a döntést, valahányszor budapesti székhelyű, fontosabb, de nem országos fontosságú hivatalok bármelyikével megbízhatónak ítélték valakit. Például itt született a döntés, amelynek nyomán a budapesti pártbizottság *nómenklaturistái* közül *Antall Józsefet* kinevezték az Orvostörténeti Múzeum, Könyvtár és Levéltár főigazgatói hivatalába.

Hogy szerepelt-e az ember a megbízható személyek valamelyik listáján, Magyarországon 1962 óta nem volt párttagsághoz kötve. Lehet ugyan, hogy az éjjeliőr történetesen tagja volt a Magyar Szocialista Munkáspártnak. De például Antall József – többször hallottuk tőle – nem.

Mindenesetre akár tagja volt az ember a pártnak, akár nem, a nómenklátúra ezzel a szervezettel hozta őt – annak központi vagy helyi képviselője által közvetített – *kliensi viszonyba*. A nómenklátúra tulajdonképpen ennek a viszonynak ad nagy hatékonysággal működtethető struktúrát.

Most, hogy a rendszerváltás a nómenklatúrát lebontotta, nem a struktúra szűnt meg, csak a hatékony működtetés lehetősége: a kliensi viszony egy széttöredezett hatalmi szerkezet mentén a maga hatalmát immáron több-kevesebb autonómiával gyakorló személytől hoz függőségbe, akit az fog érdekelni, vajon ebből a szempontból megbízható vagyok-e, s többé nem az, mivel vagyok megbízható.

---

#### 5.4.2. A demokratikus centralizmus

A bolsevik típusú struktúrában tehát a karizmatikus vezér sem a maga személyében hordozza a személyéből sugárzó karizmát, hanem (végső soron) a párt nevezi őt ki olyan személlyé, aki karizmát sugároz; 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”, a káderkérdések legfontosabbika pedig egy ilyen struktúrájú szervezetben a kollektív karizma alanyának kinevezésével, illetve leváltásával kapcsolatos: az a kérdés, hogy ki tartozik a mindenkori „demosz”-hoz, és hogy kik alkotják a „centrum”-ot.

**A hivatalnak nem  
hatásköre hatalmának  
forrását kinevezni**

**A „demosz” és  
a „centrum” kinevezése  
ill. leváltása**

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 feltételeit.*<sup>155</sup>

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 Castróék 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. Igaz ugyan, hogy ez a párt az első kongresszusát majd tíz évvel a megalakulása után fogja tartani; viszont ez a kongresszus legitim hatáskört ad a karizmatikus Castrónak és kollektív karizmát elnyert csoportjának, mindarra, amit a kommunista párt létrehozása körül elkövettek, s aminek révén a kommunista párt tagságával és vezetőivel kapcsolatban immáron tényleg el lehetett mondani, hogy a forradalom az ő művük volt.

A csehszlovák pártapparátus már csak egy pártkongresszust váltott le: azt a XIV. kongresszust, amelyet 1968. augusztus 22-én tartottak meg a prágai Vysočany-ban, egy második XIV. kongresszussal. Továbbá kizártak 500 000 olyan embert a pártból, akiknek esetleges ellenszavazata nélkül a párt apparátusa a továbbiakban is legitim módon gyakorolhatta a hatáskörét, egyebek között azt, amelynél fogva kizárhat 500 000 olyan embert a pártból, akiknek esetleges ellenszavazata megfoszthatta volna legitimitásától e hatáskör gyakorlását. És leváltották a főtítkárt, akinek így nem kerülhetett sor olyan, az apparátust érintő esetleges intézkedéseire, amelyek híján ez a leváltás is legitim hatáskör-gyakorlás volt.

Az a csekélyebb horderejű gyakorlat, amikor az új főtítkár 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, márpedig a bolsevik típusú párt főtítkára semmilyen értelemben sem hivatali előljárója ezeknek a neki *főlérendelt* testületeknek.

Ellenben a neki tényleg *alárendelt* pártapparátus maga képes lecserélni a főtítkárt, ahogyan ezt például Hruscsovval és Dubčekkel megtette. Így nem kerülhetett sor e főtítkárok olyan, az apparátust érintő intézkedéseire, amelyek híján a hivatali főnöknek 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 hivatalhoz van rögzítve, hanem kollektív karizmához. Az egypártrendszer révén a kollektív karizma államilag is

**Kubában leváltanak és kineveznek egy-egy kommunista pártot**

**A főtítkár nem hivatali főnöke a leváltott Politikai Bizottságnak**

<sup>155</sup> Valójában e működés feltétele, hogy az így kialakult szerkezetet ne rázkódtassa meg mélyreható válság. Ilyennek bekövetkeztekor viszont – amint ezt a rendszerváltást megelőző rövid időszak történelme a szovjet mellett 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 az egész „centrum”-ot.

intézményesül, s így a személyeket, akik a karizma alanyához tartoznak, gyakran valamilyen állami hivatalba is kinevezik.

**Funkcionáriusok  
bürokratikus és  
komisszárok illegális  
rendszere**

Gyakran, de nem mindig: a kinevezés szólhat nemcsak hivatalra, hanem – továbbra is – kollektív karizmára. Ez intézményesül abban a kettősségben, amely az állami funkcionáriusok bürokratikus rendszere mellett mindvégig fenntartja a párt komisszárjainak – a pártapparátus *illetékes elvtársainak* – illegális rendszerét.<sup>156</sup>

### 5.4.3. A nómenklatura

**Megbízható: 1.  
rátermett, 2. lojális**

A nómenklaturista nem funkcionárius, hanem egy olyan – uralkodó – osztálynak a képviselője a „létező szocializmusban”, amelyben feloldódik funkcionáriusnak és komisszárnak, egyáltalán bürokratikus államnak és illegális pártnak feloldhatatlan kettőssége. Ennek a feloldásnak, a funkcionáriusokkal, illetve a komisszárokkal dolgozó technika egyesítésének a terméke a *nómenklatúra*: az a jegyzék, amelyben immáron elsősorban nem tennivalókat tartottak nyilván, mint a komisszárnál, hanem hivatali hatásköröket, mint a funkcionáriusnál. Mégis pontatlan, ha a nómenklatúrát „hatásköri listá”-nak fordítják: valójában a hatásköröknek egy készletével együtt a nómenklatúra számon tartotta – éppúgy, mint a komisszárnál s mint egykor az illegalitásban – azoknak a személyeknek is egy készletét, akiknek bármelyike a kérdéses hatáskörök bármelyikével *megbízható*. Megbízható – a szónak mindkét értelmében: abban az értelemben is, hogy a személyt rátermettnak ítélik a listán számon tartott hatáskörök bármelyikére, és abban is, hogy olyannak becsülik, mint akitől a szóba jött funkcióban lojalitást lehet majd várni a bolsevik típusú szervezet egésze iránt.

Akit a megbízható személyek közül a szóhajóvő hatáskörök valamelyikével éppen megbíznak, annak megbízatását esetleg legitimálják, kinevezve őt arra a hivatalra, amelynek ez a hatáskör a funkciója. Ami azonban számítani fog, az nem az, hogy milyen hivatalról van szó.

Általánosan szólva Voslensky megállapítja: „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,

<sup>156</sup> Érdemes a két rendszer között például a következő formai ellentétre felfigyelni: az állami szervek irányító működését mindenkor az *írásbeliség* jellemzi, azzal a hátránnyal, amit a papirosmunka 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*).

munkatársak, szolgálati kocsik változnak, de a nómenklaturista státusza rendíthetetlen.”<sup>157</sup>

## Nomenklaturisták karrierje

Ami számít, az nem az, hogy milyen hivatalhoz tartozik az ember, hanem az, hogy milyen nómenklatúrához: 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.

Jól mutatja a nómenklatúra igazi lényegét egy olyan markáns nómenklaturistának az életpályája, mint amilyennek Aczél Györgyöt az alábbi esszé bemutatja:

## Gazdaságpszichológiai esszé

### A nomenklaturista értelmiségi

Nyolcvan évvel ezelőtt, 1917 augusztus 31-én született Aczél György.

Gyermekkorának, felserdülésének évtizedében terjedt el Amerikából a kifejezés: *self made man*. Egyfajta kultusza támadt akkor az érkező hírekre fogékony Európában a vonatkozó teljesítménynek: hogy valakit nem csak apjától öröklött nemesi cím, kapott rész egy tőkevagyonban, ellesett vagy belévert mives mesterség, netán a családról reá szálló klientúra tehet azzá, amivé majd lesz, hanem magát az ember saját maga is megcsinálhatja.

Alkalmasint ez a gyermekkorát végigkísérő divat is tette, hogy egy zsidó hentessegéd árvája négy év árvaházi hányattatás, majd inaskodás, csavargás, gyermekbíróság elé kerülés után nekiállt „megcsinálni magát”. Nem lehet másképp, mint így értelmezni például azt a gesztust, hogy ilyen múlttal egy kamasz, akit később majd Aczél Györgynek fognak hívni, megkeresi Szerb Antalt, és megkéri, hogy állítsa össze neki azoknak a könyveknek a jegyzékét, amelyeket el kell olvasni.

„A listát megkapta, a könyveket elolvasta” – tudósít „Aczél és korunk” című nagyszerű könyvében Révész Sándor.

Akinek „természetesen” jut cím vagy vagyon, tudás vagy kapcsolat, az a *self made man* gyakran lenézi. „Aczél György parvenü volt” – írja róla is például a könyv egyik kritikusa. Holott a parvenü nem a maga erőfeszítéseinek köszönheti felemelkedését, hanem a szerencséjének, amelyről nem tudja (vagy nem akarja tudni), hogy forgandó, hogy többnyire ejti is, akit emel. Ezért a parvenü komikus figura – a *self made man* nem az. Aczél György bukásában sem vált nevetségessé.

Az értelmiségi ember különösen őríz valami tiszteletféleséget aziránt, aki maga nem értelmiséginek született, de azzá tette magát. Az a helyzet, hogy ahhoz képest, aki közülünk a kultúra létező értékeinek megtartásával tölti az életét, a becsülés egyfajta többletével tekintünk arra, aki ezen felül még alkot is valamely

---

<sup>157</sup> Voslensky, 1980; 132-133. lap.

addig nem létező értéket a kultúrának – márpedig aki magát alkotja meg értelmiségiként, az bizonyos értelemben éppen ezt teszi, Eltérően attól, aki „született értelmiségi” – de akiről majd még ki kell derülnie, vajon alkotó-e még ezenfelül.

Talán ezzel is összefügg, hogy a róla szóló könyvben egy lapnak csaknem a felét foglalja el azoknak az elitértelmiségieknek a felsorolása, akikkel Aczél György baráti viszonyba kerül. Méghozzá nem annak az eszközrendszernek a révén, amelyet a könyv majd (igen találó szóval) *kegygazdálkodásnak* nevez, bemutatva, hogyan szerez vele Aczél György az elitértelmiségből barátokat – nem magának, hanem a pártnak, amelynek majd második számú vezetője lesz.

Tagja ennek a pártnak tizennyolcéves korában lett Aczél, s ennél megfelelőbb életkor nincs is az ilyen elköteleződésre. Ez az az életkor, amikor a felnőtt életbe kilépő ember felfedezi, milyen rosszul van berendezve a világ, és fellázad ellene.

Csakhogyan éppen ezért nem mindegy, milyen képét mutatja éppen a világ, amikor az éppen felserdült ifjú szembenéz vele. Aki csak három-négy évvel születik előbb, mint a jubiláns, az merőben más esélyeket talál egy elfogadhatatlan világ ellen való lázadásra, mint az, aki alig három-négy évvel később születik önála.

A világ, amellyel Aczél György évjárata találkozik, persze ugyanaz, mint a két másik évjárat világa, amelyről sokak közös élménye ekkor, hogy a polgári gépezet, amely addig mozgatta, nem működik többé: az európai kontinens országaiban létesült demokráciák politikailag mutatják működőképtelennek, a New York-i tőzsdekrach nyomán beállott világfolyamat pedig gazdaságilag.

Egy csak kicsit is idősebb évjárat ifjú lázadóit két olyan alternatíva bővíti, amely, ellenkezőleg, éppen diadalmasan mutat működőképességet. Mindkettő szocializmusnak mondja magát: nemzetközinek az egyik, nemzeti szocializmusnak a másik. 1933 elején az egyik bejelenti az első ötéves terv befejezését a maga országában – a másik pedig a magáéban hatalomra jut és meghirdetett programjának megfelelően véget vet a demokráciának. Aki ekkor köteleződik el bármelyik mellett, majd hosszú időn át úgy érezheti, hogy tevékenyen és hatékonyan vesz részt egy magaválasztotta alternatív világnak a megteremtésében.

Aki meg csak annyival fiatalabb Aczélnál, hogy majd a harmincas-negyvenes évek fordulóján szembesüljön ifjú lázadóként a két alternatívával, amint éppen paktumot kötöttek egymással, az nemigen találhat lehetőséget a közöttük való választásra; s amikor majd az egymással háborúzni kezdő alternatívák között újra lehet választani, akkor ez már nem az együttes tevékenység mellé elköteleződő ifjú ember választása, hanem a drukkeré, aki ettől fogva mindennél jobban sóvárogja, hogy „Sztalinék”, illetve hogy „Hitlerék” győzzenek, de tényleges tevékenységét nem ez a választása fogja meghatározni, hanem az, melyik oldalon sorozza be a hatalom katonáinak.

Magát Aczélt születésének ideje felemás társadalmi személyazonossággal áldotta/verte: 1933-ban még túl fiatal ahhoz, a harmincas-negyvenes évek fordulóján viszont már túl idős lenne, hogy ifjúkori lázadásához irányt választva ekkor kapcsolja hozzá a maga élettörténetét a nagybetűs Történelemhez. Aki ilyen köztes évjáratához tartozik, azzal nem az történik, hogy felelmás módon választ. Ellenkezőleg, akire ilyen sors méretett, az kettős választásra kényszerül:

miközben választ, hogy a fennállót kommunista vagy fasiszta értékek mentén utasítsa-e el, azt is megválasztja, hogy tettel vagy sóvárgással kapcsolódjék-e a választott értékhez.

Pszichológusok megfigyelték, hogy amit választ az ember, ahhoz sokkal erősebben kötődik, mint amihez születés kapcsolja. Ha ez így van, hatványozottan van így, amikor az ember még azt is megválasztja, hogy hogyan válasszon. Ez magyarázza azt a különösséget, amire már másokkal kapcsolatosan is felfigyeltek az Aczél György évjáratából. Az 1917-es esztendő jeles elköteleződők születésének éve: Gimes Miklós, Maléter Pál, Vásárhelyi Miklós. A történelem nagy csalódásra ítéli ezeket az embereket, akik radikálisan felülvizsgálják ezért, amit egyszer választottak – és úgy tartják meg.

Szurkolni vagy beállni a pályára – Aczél nem csak csapatot választ, de egyúttal ezt is eldönti a maga számára. Ő játékos akart lenni s tudjuk, hogy az is lett. Amit viszont egészen a közelmúltig a legtöbben nem tudtunk: hogy milyen játék volt az, amellyel kezdte s hogy mekkora játékos kedvvel és színészi rátermettséggel játszotta azt. Azt hiszem, ha a tét nem lenne nagy és egy nemzeti ellenállás legnemesebb értékeit hordozó, akkor e nyitó játék legpontosabb műfaji megjelölése ez lenne: szélhámosság. Ahogyan súlyos stádiumban lévő isiászos beteget játszik s így kimenekíti magát a munkaszolgálatból; ahogyan a német megszállás alatt hol csendőrtiszt, hol német tiszt vagy gestapós egyenruhát, hol terepszínű köpenyt viselve, sofőr vezette fekete autón közlekedve, nyilas vezetőkkel németül üvöltözve (amely nyelven különben nem is tudott) fordul elő, hogy egyrészt a kommunista ellenállásból kivége a maga részét, másrészt a saját szakállára (anélkül, hogy kommunista felső kapcsolatai, Donáth Ferenc és Péter Gábor erről tudtak volna) embereket mentsen nagy mennyiségben s még ennél is nagyobb rátermettséggel – ez bizony olyan teljesítmény, amelynek kelléktára legendásan nagy szélhámusokét idézi. Az eszközök bevetésének célja volt más – és a halálos kockázat lebukás esetére. „Aczél Gyuri talán a legbátrabb ember volt, akit valaha ismertem” – mondja róla majd egy kései interjúban ennek az illegális tevékenységnek egy másik részese, aki Rákosi börtönében is társa volt.

Ezekben az illegális akciókban, persze, sok embernek kellett együttműködni. Az együttes teljesítményben Aczél része „mindössze” annyi volt, amennyit az előbb jeleztem. Meg még egy: mindezeknek az együttműködő tényezőknek egymással való összehozása. Aczél György számon tartotta, kinek mi az erőssége és mi a gyengéje, ki mivel bízható meg, ha az ellenállásnak a részese, és ki mivel korrumpálható, ha a hatalomé – az illegalitás művészete nem is áll másból, mint abból, hogy az éppen előálló dologi helyzethez az ember mozgósítani tudja ezeket a személyi feltételeket. Aczél nagymestere volt ennek a művészetnek, és amikor ezt megállapítjuk róla, akkor tudni kell, hogy amit itt az ellenállásban a javára írnak, az pontosan ugyanaz a teljesítmény, amit később *kézi vezérlés* címszó alatt majd felrovunk neki.

Később – nem a hatvanas években, amikor majd országos vezetővé emelkedik, hanem mindjárt abban a pillanatban, amikor az illegalitásból előjött kommunista párt berendezkedik a legális életben, Aczél átemeli onnan ide a mondott művészetet. A felszabadulás után Zemplén vármegyében lesz a kommunista párt titkára, s amellet, hogy energikusan lát hozzá a rosszul működő pártapparátus lecseréléséhez, s a szalámpolitikát is nagy rátermettséggel folytatja, lám csak, mit olvashatunk a róla szóló könyvben életének erről az időszakáról: „Aczél a zempléni politikusokkal, de mindenekelőtt a papokkal

gyakorolja először azt az offenzív kegygazdálkodást, ami egész politikai pályájának egyik meghatározó jellegzetessége lesz. Amint a megyébe érkezik, kigyűjteti a papok születésnapját, ajándékokkal kedveskedik nekik, rendszeresen érdeklődik, hogy mire lenne szükségük, kívánságuk szerint küldet nekik reverendára való szövetet, egy láda tokajit stb.”

Az eljárást kézenfekvőnek látszik úgy tekinteni, mint egy eleve gonosz technikát, amelynek már az ideája úgy szólna, hogy ha az emberek személyes megnyilvánulásainak teret engedünk, ezzel nagyhatású eszközt nyerünk arra, hogy a személyt szőröstül-bőröstül eszközünké tegyük. Ezzel szemben az igazsághoz az is hozzátartozik, amit Aczél egy, már politikusi bukása után készült interjúban mondott: „Mindig is tudtam, hogy a kézi vezérlés egy rossz szisztéma, de a párt vezető szerepe arra való, hogy azokat a jogi szörnyűségeket kiigazítsa, amik megszülettek ebben a túlszabályozott, túlcentralizált világban.” Vagyis hogy egy személytelenül bürokratikus államot a pártnak éppen a személyes kapcsolatok érvényre juttatásával kell kiegészítenie.

Mindenesetre tény, hogy például az értelmiség, s kiváltképp ennek új értéket alkotó része nagyon rossz hatásfokkal működik egy bürokratikus rendszerben, amely nem vesz tudomást sem az embernek, sem az általa megalkotott műnek az egyediségéről. S ettől vagy független, vagy nem független további tény, hogy valahányszor egy illegalitásból előjövő kommunista párt berendezkedik a legális életben, mindig hozza magával az illegalitás tapasztalataiból összeállott listáját annak, hogy kiben hogyan lehet megbízni, amit kiegészítenek azzal a praktikus szemponttal is, hogy kit micsodával lehet.

Ez a lista a *nómenklátúra*, s például magának Aczél Györgynek a mindenkori hatásköre tapasztalhatóan ettől függött: hogy milyen sajátságosságát – kapcsolatait és kapcsolatkezelő képességét – tartja számon Kádár János, nem pedig hogy milyen funkciót visel egy hivatali hierarchiában. Ezt az összefüggést fejezte ki az értelmiségi folklór, amikor a hivatali előmenetele során mindössze a művelődési miniszter első helyetteseként funkcionáló Aczélt a *miniszter első feletteseként* emlegette. A nómenklaturista Aczél György a maga hivatali előjárójához képest tényleg az volt. Az észrevett összefüggés később is arra készítette e pesti népművészetet, hogy észrevételezze: ha hivatalára nézve csak portás is az Aczél, hatásköre megmarad neki.

Csakhoggy...

Amikor Aczél Györgyöt 1949 július 6-án elviszi az ÁVH, hogy tizenegy nappal több mint öt éven át fogva tartás, időnként az embertelent is alulmúló körülmények között, huszonnyolc hónapon keresztül magánzárkában – erre ugyanúgy a nómenklatúrában számontartott személyes viszonyai alapján választották ki őt. Egy bürokratikus rendszerben az számított volna, hogy a hivatalára vonatkozó előírások és a hivatali működésére vonatkozóan megállapítható tényállás között hol mutatható ki eltérés. Ez a teljesen személytelen összefüggés nem jött szóba akkor; hivatala csak annyiban számított, hogy éppen Baranya-megyében irányította a kommunista pártszervezetet, s ez határos Jugoszláviával, ahol ugyanezt a funkciót Tito töltötte be. A kapcsolat – ez jött akkor is tekintetbe. Számon tartott személyes kapcsolatainak az a gazdagsága, amelyeket a Rajk-per vádlottjaival, meg cionistákkal korábban létesített, és ugyancsak számon tartott személyes képességei, amikor Aczél Györgyöt választották ki a feladatra: hogy a Rajk-per hatását erősítendő egyik

mellékperben meggyőzően alakítson egy olyan figurát, aki szervezkedésről tesz meggyőző vallomást...

A katarzis lehetőségeit keresi a megemlékező, amikor be kell látnia, hogy az az eljárás, amelyet Aczél György az ellenállás akcióiban oly nagy rátermettséggel alkalmazott; az, amellyel vidéki pártvezetőként tartotta együtt a helybéli nyáját; az, amelyet pártja több, mint öt éven át az ő súlyos sérelmére alkalmazott; a kézi vezérlés, amellyel országos vezetőként biztosította az alkotó értelmiségi elit számára azt a személyességet, amely nélkül ez nem is tud létezni; a nómenklatúra alkalmazása, amellyel őt magát a párt, személyesen szólva pedig Kádár János az alkotó értelmiségi elit kezelésének erre a feladatára kiválasztotta; végül pedig az az eljárás, amellyel ez a párt bármilyen, jó vagy rossz feladatra az embereit elosztotta – ugyanaz.

„Minő csodás keverce rossz s nemesnek!” E XX. századi ember tragédiájáról megemlékezve, mondhatjuk-e vajon Madách Imrével: „a jó sajátja, míg bűne a koré mely szülte őt”?

Aligha: Aczél György ahhoz a nemzedékhez tartozott, amely képtelen volt elválasztani, ami sajátja s ami a koré. Tökéletesen feloldotta saját magát a korban s a kort saját magában.

Nyolcvan évvel ezelőtt még termett ilyen nemzedék.

A Magyarországon a bolsevik típusú berendezkedés utolsó időszakában érvényben volt (az 1971-ben jóváhagyott és az 1985-ben módosított) hatásköri listából<sup>158</sup> kiderül, hogy hatáskör szempontjából ugyanannyit ért, ha valaki miniszterelnök volt, mint ha a Munkásörtség 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 volt a Politikai Bizottság állásfoglalása. Szintén egyenértékű lett a Tudományos Minősítő Bizottság elnökének, a Büntetésvégrehajtás országos parancsnokának és az Úttörőszövetség főtitkárának a hatásköre, amikor az 1985-ös módosítás az MSZMP KB Titkárságának 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 MALÉV 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 leszorulva 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 – így a rendszerváltásig és majdani miniszterelnöki kinevezéséig Antall Józsefnek – 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 egyenértékűekként feltüntetett hatásköröknek.

**ATudományos Minősítő Bizottság elnöke és a Büntetésvégrehajtás országos parancsnoka**

<sup>158</sup> Ennek az MSZMP Központi Bizottságának illetékességébe tartozó részét l. a *Világ* 1990. február 1-i számában.

Ez a nómenklatúra-rendszer tulajdonképpen hézagmentesen folytatódott addig a legszélső perifériáig, amelyet az egyes hivatalok vagy vállalatok pártszervezetei kezeltek, amikor a formálisan általuk választott párttitkár állást foglalt abban a kérdésben, hogy az ott számon tartott személyek közül valamelyik kinevezhető-e egy olyan hivatalra, mint amilyen az éjjeliőré.

Vajon mi egyenlő az Állami Operaház igazgatójában és egy határőrezredesben? És micsoda nagyobb egy megyei tanács elnökében annál, amit az Úttörőszövetség főtitkárában megtalálunk; és mi kisebb benne annál, amivel a Munkásőrség országos parancsnoka jeleskedik? Hasonlóképpen megkérdezhetnénk: mi egyenlő egy villamosjegyen és hetvenöt deka kenyérben; és micsoda az, amiből huszonötször többet találhatunk egy operaházi estében, mint a másik két említett árucikkben?

Úgy néz ki, hogy amit a nómenklatúra számon tart, mint nagyobb, kisebbet vagy egyenlőt, az az ember *státusa*, ami a maga exkluzív vagy triviális voltával éppolyan fontos értéket mér az emberi erőforrás világában, mint a pénz az anyagi erőforrásában. Minél központibb a nómenklatúra, amelyen sorsom addigi alakulását számon tartják és további alakításáról döntenek, annál szűkebb köre tartozik hozzá személyeknek, s minél szűkebb a kör, amelyhez az ember hozzátartozik, annál kitüntetőbb a szociális identitás, amelyet tagjainak kölcsönöz.

A nómenklatúra, ha rendszere kialakult, nem csak értékmérésre, a mért érték elkönyvelésére szolgálhat, hanem a státussal való gazdálkodásra is, hasonlatosan ahhoz, ahogy a pénzzel való gazdálkodást szolgálja ha a pénz tőkévé lesz. A gazdálkodást szolgálja a pártapparátus és az államapparátus közötti közlekedés, amelynek rendje a 70-es évekre kialakult Magyarországon: a pártapparátusból a komisszár egy idő elteltével átkerül az államapparátusba, ahol a hierarchia egyenértékű helyére kap funkcionáriusként kinevezést – ez a csere ugyanazt a funkciót tölti be a státussal, a személy kitüntetett identitásával történő gazdálkodásban, mint az árucsera a pénzzel való gazdálkodásban.

Márpedig az emberi erőforrás kiképezése olyan folyamat, amelynek előrehaladását éppen a kiképezett személy kitüntetett identitásán lehet lemérni. A folyamat *idealizált* kezdetén teljesen kiképzetlen személyeket találunk, akik ezért egymással a szervezeten belül betöltött szerepeikben felcserélhetők. E folyamat *idealizált* végén azután olyan személyek állnak elő, akik pótolhatatlanok abban a szerepfunkcióban, amelyre speciálisan kiképezték őket. Így amikor a nómenklatúra elhatárol egymástól felcserélhetőbb és kevésbé felcserélhető, pótolhatatlanabb és kevésbé pótolhatatlan személyeket, akkor – anélkül, hogy valaha is ez lett volna kiépítésének a szándékolt célja – abból a szempontból értékel, hogy *hol tart a személy a gazdasági rendszer működésének feltételeként való kiképeződés folyamatában*.

#### **5.4.4. Identitásalakítás a bolsevik típusú társadalmi struktúrában**

A gazdasági hasznat hajtani kész emberi potenciál nemcsak a kiképezett személyeknek nem csak kiképezett tulajdonságaitól függ, hanem szociális identitásukat meghatározó viszonyaiktól is.

A bolsevik típusú társadalmi szerkezet működtetett olyan konstrukciós elemeket, amelyekről ma már felismerhető, hogy tartós fennmaradásukat eredeti rendeltetésüknél nem kevésbé indokolta az a szerep, amelyet a személyek

társadalmi azonosságának kiképezésében játszottak. Ilyen például a „létezett szocializmus” szerveződéseinek az a bolsevik típusú sajátossága, hogy a maguk egységét és ellenfeleik megosztottságát abszolutizálták.

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 ezt a formáját létkérdéssé: a szervezet egyfajta egységét már az biztosíthatná, hogy tagjai egységesen, például, munkások, s a szervezeten kívülieket valamelyest már a „nem-munkás” minőség sokfélesége megosztaná. E viszonyt az sem számolná fel, ha a szervezetben, amely a kritikus tulajdonság mentén kialakult, esetleg frakciók jelennének meg, vagy ha azok, akik a kérdéses tulajdonság híján kívül rekednek ezen a szervezeten, esetleg maguk is egyetlen párttá szerveződnenek.

Merőben más azonban a helyzet olyan szerveződés esetén, amelynek kritériuma tisztán formai. Ha a kritérium pl. az egység formája, akkor ez nem teszi másképp lehetővé a szerveződés elhatárolódását az oda nem tartozóktól, mint ha az egység kizárólag a kérdéses szerveződést (s e szerveződést kizárólag az egység) jellemezné.

Jól ismert történelmi tény, hogy a bolsevik típusú párt nem csak a maga sorainak fegyelmezett egységére fektet nagy súlyt, hanem eközben ellenfeleivel szemben igen rátermetten forgatja azt a politikai fegyvert, amelyet „szalámitaktikaként” szoktak emlegetni, s amellyel ezeket markánsan meg tudja osztani aszerint, hogy melyikük hajlandó és melyikük nem kommunistákkal taktikai egységre lépni.

Ezt az egységre és megosztásra irányuló törekvést 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. A bolsevik típusú párt esetében azonban a szociotechnikainál sokkal mélyebb hatásról van szó, amelyet ismét a viszonyok paradoxona közvetít, méghozzá egy, az eddigiekhez adódó újabb paradoxon. Egy viszonyt, tudniillik, egy tulajdonságtól eltérően az is meghatározhat, ahogyan felőle gondolkodnak azok, akik között fennáll: ahogyan például hasonlóságukat és különbözőségüket egymáshoz hasonló, illetve egymástól különböző módon dolgozzák fel, az erősíti, illetve gyengíti az ekképpen feldolgozott hasonlóságot és a különbözőséget.

Ha egy csoport egységes abban, hogy az egység viszonyát tartja magára jellemzőnek, akkor a kérdéses viszony ettől máris jellemzi őt valamelyest. Ellenkezőleg, ha arra nézve alakul ki egységes álláspont, hogy a csoport megosztott, akkor máris kevésbé az. Végül ha a csoport éppen abban a kérdésben megosztott, hogy vajon egységes-e vagy megosztott, akkor az előbbi különvélemény, pusztán azzal, hogy fellép, máris csökkenti, az utóbbi viszont növeli a maga megalapozottságát.

**Egység és megosztás  
tulajdonság mentén**

**Még egy paradoxon a  
bolsevik típusú  
struktúrában**

## Amire a bolsevik típusú párt a paradoxonokat használja

Az emberek, amikor viszonyaikat ekképpen feldolgozzák, *társadalmi azonosságukat* alakítják ki, a feldolgozásnak efféle paradoxonai révén pedig a definiált társadalmi azonosság megalapozhatja, vagy, ellenkezőleg, aláaknázhhatja az őt definiáló viszonyokat.<sup>159</sup> Mármost *a bolsevik típusú párt az egység és a megosztottság viszonyának valamennyi paradoxonját úgy mozgósítja, hogy azok a párt tagjainak szociális identitását megalapozzák, a pártonkívüliekét pedig aláaknázzák:*

A paradox folyamat beindulása előtt 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.

## A szerkezet összes relációjának megváltoztatása

Egy bolsevik típusú szerveződés mármost e szerkezetnek mind a négy relációját megváltoztatja:

1. a kommunistákat arra készíti, hogy szélsőséges, illetve mérsékelt csoportjuk túlhangsúlyozza 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 csoportja is és mérsékelt csoportja is egymástól való elhatárolódásukat hangsúlyozza túl;
4. különös tekintettel a nem kommunisták mérsékelt csoportjának a szalámi-taktikával ugyancsak elért készségére, hogy a mérsékelt kommunistákkal való egységét túlhangsúlyozza, s ezt az egységét a szélsőségesen nem kommunisták is túlhangsúlyozva róják fel neki.

Fel kell ismerni mármost, 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*.

<sup>159</sup> Fentebb (a 81–83. oldalon) bemutattam, hogyan képes egy társadalmi szerkezet arra, hogy miközben építik, egy paradox összefüggés révén *maga teremtsen meg önmaga alapjait* – máskor meg egy másféle paradox összefüggésnél fogva arra, hogy *aláaknázza saját magát*. Azokról a paradox összefüggésekről, amelyek közvetítésével egy szociálpszichológiai szerkezet ugyanúgy képes önmagát megalapozni, illetve aláaknázni akkor is, amikor nem egy társadalom építményéről van szó, hanem egyetlen személy társadalmi azonosságáról, az érdeklődő olvasó több részletet találhat a Garai (1993) „József Attila tragikus paradoxonjai” c. fejezetében, valamint a könyv ezt követő összefoglalásában.

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 mérsékelt 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:



A szociális távolság  
csökkentése ill. növelése

Amikor a maga társadalmi azonosságát definiálva, a mérsékelt kommunista  $+K_m$  a szélsőséges kommunistaéval *érintkező*, a mérsékelt nem kommunistaétól 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 sorolja magát.

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 ahhoz, hogy megértsük, miért porladt szét egyetlen történelmi pillanat alatt a Gorbacsov-jelenség fellépésével. Ez legitim kommunista attitűddé tette azt a beállítódást, amelynek számára fontosabb szempont lehet, hogy valaki mérsékelt, mint az, hogy kommunista. A mérsékelt kommunisták e szempontváltását kiegészítette a mérsékelt nem kommunistáké, akik számára – egy időre – fontosabb lett, hogy valaki nem kommunista-e, mint hogy mérsékelt-e a maga pozíciójában.

Az ultrastabil rendszer és  
Gorbacsov fellépése

E szempontváltást követően a választott identitás önmagát megalapozó, illetve önmagát aláásó paradox hatása nem szűnik meg, hanem kölcsönösen átkerül a felezővonal túlsó oldalára: minél erőteljesebben hangsúlyozzák immár a mérsékelt kommunisták, hogy őket semmi sem fűzi a szélsőséges kommunistákhoz, s hogy semmi sem választja el a nem kommunista mérsékelttől, annál markánsabban összefűzi őket az előbbiekkal, hogy azok *ugyanígy* definiálják a mérsékelt kommunisták társadalmi azonosságát – s annál inkább elválasztja őket a nem kommunista mérsékelttől, hogy ezek viszont merőben *másképp*. Ez utóbbiakat viszont a maguk szociális identitásában megerősíti, hogy abban a pillanatban, amikor felfedezik, hogy abban, ami szembeállítja őket a kommunisták közül még a mérsékelttel is, van valami lényegbevágó, ez utóbbiak éppen akkor kezdik őszintén hangsúlyozni, hogy nincs, s a felek őszintesége ezt a szembenállást igazán lényegbevágóvá teszi.

Ha a nem kommunisták térfelén a mérsékelt és a szélsőségesek nem abban lennének továbbra is egységben egymással, hogy megosztottságukat tartják számon, akkor a rendszerváltás után előttünk lenne a teljes bolsevik struktúra a visszajáról.

A klasszikus bolsevik struktúrában tehát valamennyi paradoxon a bolsevik típusú párt javára működik azáltal, hogy a párttagság (őszintén elköteleződött részének) *választott társadalmi azonosságát megalapozza*, s ugyanakkor a

Viszony termelésére  
szolgáló nagyüzem

társadalom nem bolsevik részének *választott társadalmi azonosságát aláássa*. Mármint ha tekintetbe vesszük, hogy a társadalmi azonosság a személy meghatározott módon feldolgozott társadalmi viszonya, s hogy a különbség azok között, akiknél a feldolgozás önmagát megalapozza, illetve azok között, akiknél aláássa, ugyancsak markáns viszony, akkor azt a megállapítást kell tenni, hogy *a bolsevik típusú párt viszony termelésére szolgáló nagyüzem*.

#### **Az egység, ill. a megosztás bővített újratermelése**

E megállapítás alkalmasint furcsának tetszhet. Azonban aki a modern társadalmaknak a gazdaságpszichológia szempontja szerint való vizsgálatára vállalkozik, azt a furcsaság érzése valószínűleg attól fogva kíséri, hogy fel kell ismernie a totális állam által alkalmazott logika és a feldolgozóipar nagyüzemi tömegtermelésének logikája közötti összefüggést. Ez az érzés feltételezhetően csak elmélyül, amikor az ember e szellemi kalandja során arra a következtetésre kényszerül, hogy az a technológia, amelyet a totális állam a feldolgozóiparral közös logikának megfelelően alkalmaz, csak azért nem válik be, mert tulajdonságok nagyüzemi tömegtermelése mellett viszonyok tömegtermelésére nem alkalmas. S íme, most előttünk van az a futószalag, amelyen viszonyok tömegtermelése folyik: ahogyan az anyagi feldolgozóipar hasznos terméke lehetővé teszi, hogy a továbbiakban még több ilyen hasznos terméket gyártsunk, most emberek megosztottsága a tekintetben, hogy vajon van-e közülük egy meghatározott szervezethez vagy sem, lehetővé teszi, hogy még megosztottabbak legyenek e tekintetben, e szervezet tagjainak egysége pedig azt, hogy e szervezeten belül az emberek még egységesebbek legyenek.

#### **Az egység és a megosztás reprodukálódása a párton belül**

Hogy mennyire a viszonyok bővített újratermeléséről van itt szó, mutatja a bolsevik típusú szerveződésnek egy további furcsasága: *az egység és a megosztottság mintája, amelyet a párt és a párton kívüliek viszonyában láttunk megvalósulni, reprodukálódik a párton belül a Központ és a Tagság viszonyában*. A Központ egységes: határozatait nem egyszerű vagy minősített szótöbbséggel hozza, hanem mindig egyhangú szavazással; ugyanakkor a Tagság szervezeten megosztott: alapszervezetekre tagolódik, amelyek kizárólag a Központ révén tarthatnak egymással kapcsolatot, minden közvetlen kapcsolatfelvétel kimeríti a frakciózás főbenjáró bűnét. A Központon belül azután tovább reprodukálódik a minta: a Központnak is elkülönül egy központja, mely egységes, és egy tagsága, mely intézményesen megosztott.<sup>160</sup>

#### **A szociális identitás paradoxonja a párton belül**

Ezt a párton, majd annak központi struktúráin belül megnyilvánuló törekvést egységre, ill. megosztásra általában szintén szociotechnikai szempontból szokták mérlegelni, annak a haszonnak a szempontjából, hogy egy szervezeten belül egy csoport annál könnyebben szerzi és tartja meg a hatalmat, minél egységesebb és minél jobban sikerül potenciális riválisait megosztania. A bolsevik típusú párt esetében azonban a szociotechnikainál ezúttal is sokkal

<sup>160</sup> Tanulságos ebből a szempontból Jelcinnek még pártfunkcionárius korában elkövetett egykori bűne. Amikor a moszkvai pártbizottság első titkára volt, Jelcin 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 egyeztetve volna a PB ülésén. Annak idején ez még azt jelentette, hogy a PB-egységet bomlasztva a Politikai Bizottság titkát kivitte a „politikaibizottságonkívüliek” közé, amivel is ugyanazt a struktúrát sértette meg, mint amikor a bolsevik típusú párt tagja a pártegységet bomlasztva a párttitkot kiviszi a pártonkívüliek közé. Ennek megfelelően Jelcin fellépése a bolsevik típusú struktúrában ugyanolyan főbenjáró bűnnek számított.

mélyebb hatásról van szó, méghozzá ugyanarról, amelynek az imént a párttagok és pártönkívlíek viszonyát vizsgálva láttuk a szociális identitást érintő paradoxonát: a Központhoz tartozók is egységesebbek lesznek attól, hogy egységesen őrzik az egységüket<sup>161</sup>; ugyanakkor a Tagság úgy őrzí az egységet, hogy egységes tevőlegességgel vigyáz a maga – megosztottságára.

Az *áldozat cinkossága*, amellyel a legtevőlegesebb egyetértéssel részt vesz például saját sorainak megosztásában, a legfontosabb tényező volt azok sorában, amelyek révén a bolsevik típusú párt viszony termelésére szolgáló nagyüzemmé vált. Megértéséhez érdemes általánosabban és eredetét is számon tartva megvizsgálni azt a Matrjoska-babák illeszkedését idéző bolsevik típusú szerkezetet, amelyben a mindenkori Tagság úgy viszonyul a Központhoz, ahogyan e Központ tagsága a maga központjához.

#### 5.4.5. Marxtól Matrjoskához

Fentebb – a 255-256. oldalon – megismerkedtünk Marxnak az egyetemes osztályról szóló gondolatmenetével; láttuk, hogy tulajdonképpen ez vezette el őt a proletariátushoz mint olyan osztályhoz, amelyről azt a posztulátumot fogalmazhatta meg, hogy *különérdekévé* a szocializmus *általános-emberi* értékei válnak. Ez az az összefüggés, amelynél fogva a szocialista pártok – így a bolsevik típusúak is – munkáspártokként alakultak meg. A marxista pártok számára azonban a munkás jelleg sohasem szociológiai tulajdonságként volt igazán fontos, hanem mindenekelőtt annál a viszohnál fogva, amely szerint a társadalom *egészének* feltételezett történeteit egy kitüntetett *részének* a tevékenysége képviseli.

Ugyanezt a viszonyt reprodukálta azután az *élcsapat* bolsevik tétele, mely szerint a proletariátus egészének a történeteit is egy kitüntetett részének, a tudományos elmélettel felfegyverzett pártnak a tevékenysége kell hogy képviselje. S ugyancsak ezt a viszonyt fejezte ki a másik bolsevik tétel is, a *demokratikus centralizmusról* szóló, amelynek értelmében a párt egészének a történeteit egy olyan kitüntetett résznek a tevékenysége kell hogy képviselje, amely először a lenini gárda hivatásos forradalmáraiból, utóbb a sztálini gárda hivatásos pártmunkásaiból képződik.

**Az „élcsapat” és a „demokratikus centralizmus”**

Miközben pedig a proletariátusnak tulajdonított viszony formáját ekképpen új meg új anyagokra viszik át, arról az anyagról magáról, amelyet a munkásosztály szociológiai tulajdonsága képezett, egyre nyilvánvalóbb lett az, amit Semprun a fentebb idézett helyen úgy fogalmaz meg, hogy rámutat: „...legalábbis annak az évszázadnak, amely minket Marxtól elválaszt, a legfőbb tanulsága, hogy a modern proletariátus nem ez az osztály.” A proletariátus különérdeke egyre inkább elvált a szocializmus általános-emberi értékeitől, egy lett a partikuláris érdekek sorában. Vélhetően ezeknek a fejleményeknek lett az eredménye, hogy a bolsevik típusú párt fokozottan érdektelenné vált a szociológiai tulajdonságok szubsztanciája iránt, minden hangsúlyt a viszonyok formájára helyezett.

**A proletariátus érdeke elvált a szocializmus értékeitől**

<sup>161</sup> „...mint a szemük világát” – mondta Sztálin a Lenin temetésekör tett „esküjében”, amelyben Leninnek a pártegység megőrzésére vonatkozó végakarataira nézve is megfogadta, hogy a Lenint túlélők majd teljesíteni fogják. S egyfajta értelemben ez így is történt.

**Az egészszel szemben  
kitüntetett része**

Arra a Matrjoska-babák szerkezetét idéző formára, amelynek valamennyi körében ki van tüntetve egy hozzá képest belsőbb kör:

a társadalom esetében a munkáosztály,

az osztály esetében a párt,

a párt esetében a Központ,

a Központ esetében ennek a központja (a központi bizottságon belüli politikai bizottság, szervező bizottság, titkárság stb.), s végül, szinte elkerülhetetlenül,

a központ legbelsejében a Vezér.

**A belsőbb kör hatalma,  
amelyet nevében a még  
belsőbb kör gyakorol**

Megállapítható, hogy *a mindenkori belsőbb kör hatalmat élvez a tágabb kör felett*. S megállapítható az is, hogy *ezt a hatalmat átveszi tőle a még belsőbb kör*: így gyakorolja

egy „proletárdiktatúrában” a munkáosztály hatalmát a társadalom felett a párt,

a „párt vezetőszeret” a Központ,

s a „demokratikus centralizmus” rendszerében a Központ hatalmát végső soron a Vezér.

**Az áldozat cinkossága**

A legfontosabb megállapítás azonban, amit a bolsevik típusú pártra és a szovjet típusú társadalomra nézve már fentebb meg kellett tenni, az *áldozat cinkosságára* vonatkozik. Az egyes körök a belsőbb kör hatalmának való alávetésükben önként tevőlegesen részt vesznek, bármekkora szerepet játszik is az alávetetésben az erőszaknak a sztálini (a létezés közvetlen megszüntetésével fenyegető) vagy a poszt-sztálini (a létezés több vagy kevesebb feltételét megvonó) változata. A belsőbb kör pedig nemcsak beletörődik, hogy a hatalmat a még belsőbb kör átveszi tőle, hanem tevőlegesen lemond e hatalomról a még belsőbb kör javára. Mégpedig azért, mert hatalmának a záloga ez az önfegyelmel tett lemondás róla. Ennek a paradox feltételnek az a magyarázata, hogy az előzők során már ismerőssé vált képlet itt is megjelenik, amennyiben *a hatalmi pozíciót semelyik körben sem valamilyen társadalmi tulajdonság szubsztanciája különbözteti meg a hatalomnélküliség pozíciójától*.

**Kié a hatalom a szovjet  
típusú társadalomban?**

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 tulajdonságot, amelynek tekintetében a hatalom birtokosai – az *új osztály* tagjai – a leginkább hasonlítaniának egymásra és a leginkább különbözniének azoktól, akik felett a hatalmat gyakorolják. Hogy a hatalom a „proletárdiktatúrában” nem a proletároké, ez a felfedezés, amennyire elképesztő volt a forradalmárok első nemzedékei számára, annyira közhellyé lett utóbb. De nincs nagyobb magyarázó ereje a többi feltevésnek sem: hogy a hatalom a hivatalnokoké<sup>162</sup> vagy a menedzsereké, hogy azé, akinek engedelmeskedik a hadsereg vagy az állambiztonsági szervek, vagy akié a tőke, vagy aki ismeri a

<sup>162</sup> Vö. Voslensky fentebb részletesen idézett megállapításával arról, hogy a nómenklátúra csak álcázza magát adminisztratív apparátussá, hogy sose láttassa nyíltan a maga osztálytermészetét.

Tant, vagy aki bánni tud a propaganda eszközeivel, vagy akinek diplomája van, vagy munkásmozgalmi múltja.

Ha e felsorolásnak megfelelően az a gyanúnk támadna, hogy például több hivatalnokot vagy olyant, akinek engedelmeskedik a hadsereg, vagy aki ismeri a Tant, vagy olyant, akinek munkásmozgalmi múltja van, találunk a pártban, mint a párton kívül, többet a párt központi szerveiben, mint alapszervezeteiben, általában, hogy e kritikusnak vélt szociológiai tulajdonságok bármelyike a szovjet típusú szerveződés központibb képleteiben nagyobb sűrűségben fordul elő, mint a vele korrelált periférián, akkor fel kell ismernünk, hogy nem annyira az állapítható meg, hogy ilyen tulajdonságok hordozói kerülnek a szovjet típusú szerkezet központibb helyére, mint inkább az, hogy a központibb hely hajlamosítja rá a személyt, aki azt elfoglalja, hogy ilyen tulajdonságok hordozójává legyen.

**A központibb hely hajlamosít a kritikus tulajdonságra**

A szovjet típusú társadalomban nem létezik a keresett kritikus tulajdonság, a hatalmi pozíciónak is egyedül viszonybeli kritériuma van: *a hatalmi pozíció az, amelyet az egység jellemez – szemben a megosztottak hatalom nélküli pozíciójával.*

#### **5.4.6. Bolsevik típusú önfegyelem és a tökéletes monopólium absztrakciója**

Aki lemond hatalmáról a belsőbb kör javára, az manifestálja, hogy az egység pozícióján áll. Tehát a *hatalomén*. Ez ad magyarázatot arra a különleges önfegyelmre, 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 tanúsítaná, hogy nem az egység, hanem a megosztottság pozícióján vannak. Tehát a *hatalom nélküli* pozícióján.

„Nekünk csak a párttal, a párt által lehet igazunk...” – olvassuk Trockijnál. – „My party, right or wrong...” Őt ebben az időben még csak a pártvezetésből taszították ki, nem sokkal később a párttagság köréből, majd hamarosan a teljes jogú állampolgárok köréből, amikor belső száműzetésbe küldték, majd egyáltalán az állampolgárokéból, amikor az egész országból száműzték.

A fegyelmezett szolidaritás azonban a belsőbb körrel többnyire olyankor is megmaradt, amikor az embert éppenséggel a fegyencek vagy a kényszermunkatáborok rabszolgáinak a világába zárták a társadalomból. Szász Béla emlékezik meg egy találkozásról, amely 1954-ben esett meg Rákosi Mátyás előszobájában. Épp sorára várt, hogy fogadja Rákosi, aki magához rendelte őt, amikor a szobából kilépett Kádár János. A várakozó is, a távozó is akkor szabadult a börtönből, s ezt épp olyan jól tudták egymásról, mint amilyen jól ismerték Rákosi felelősségét a történelemben. A távozó pedig nekiállt ecsetelni Szász Béla előtt Rákosi, úgymond, *őszinte* felháborodását afölött, hogy *az ő megkerülésével* milyen gyalázatosan bántak egyes elvtársakkal.

**Találkozás Kádár Jánossal Rákosi előszobájában**

A XX. század baloldali társadalmi gondolkodásának számára azonban az egyik legnagyobb rejtély az volt, hogy a sztálini *nagy terrornak* azok az áldozatai, akik ellen nyílt tárgyalást tartottak, olyan időpontban, amikor már semmi reményük nem maradhatott egyéni sorsukat illetően, mitől tettek magukra nézve a legsúlyosabban terhelő vallomást. Valójában itt ismét arról volt szó, hogy e tragikus helyzetű kommunisták azért vallották magukat a Párt árulóinak, hogy manifestálják a kommunista párt iránti hűségüket: ha azt vallották volna, hogy soha nem követtek el semmiféle egységbontó tettet a párt ellen, amikor pedig a párttól azt az utasítást kapták, hogy valljanak egységbontó tettekről, ez maga lett volna a valóságos egységbontó tett. (Lásd erre nézve alább a Rajk Lászlóról szóló esszét).

Amiképp a piaczgazdaság optimális működéséhez olyan viszonyra van szükség, amelynél a gazdaság szereplőinek versenyét nem korlátozza valamelyikük monopóliuma, hasonlóképp igényel a tervgazdaság működése olyan viszonyt, amelynél a tervhatóság monopóliumát nem korlátozza a többiek versengése.

**A külső fegyelmezés nem pótolhatja a bolsevik típusú önfegyelmet**

Anélkül az imént analizált példátlan önfegyelem nélkül, amellyel a bolsevik típusú szerveződés az áldozatát – egészen a koncepció per halálraítéltjéig, aki pártellenes árulásról vall, csak hogy megnyilvánítsa párt iránti hűségét – cinkossá teszi, a külső fegyelmezés, alkalmazzon bár minden korábbi korszakénál kegyetlenebb eszközöket, nem lett volna képes közelíteni a konkrét társadalmat a tökéletes monopólium absztrakciójához. Minden más rendszerben az történik, hogy az, aki a hatalmat monopolizálja, kénytelen az elnyomáshoz igénybe venni az erőszak közvetítő apparátusait, ezek pedig, amikor megtapasztalják a maguk hatékonyságát a monopolizált akarat közvetítésében, attól fogva bármikor úgy dönthetnek, hogy ezzel az akarattal szembeállítják a magukét mint olyant, amely versengésbe fog vele a társadalmi hatásgyakorolásért.

**Az önfegyelem szigorú feltétele: az egység pozíciója tényleges hatalmi pozíció**

A tökéletes monopólium bolsevik műhelyében kikovácsolható önfegyelemnek azonban szigorú feltétele van. Ahhoz, hogy a mindenkori tágabb kör a szűkebb javára fegyelmezetten lemondjon a hatalomról, az szükséges, hogy amikor ezáltal manifesztálja, hogy az egység pozícióján van, nem pedig a megosztottságén, akkor az egység pozíciója tényleges hatalmi pozíció legyen. Ezt pedig olyan szerveződés teszi lehetővé, melyben a bolsevik típusú párt szerkezeti képletét nemcsak a párton belüli szűkebb kör reprodukálja a Matrjoska-babák mondott képlete szerint, hanem ugyanez a szerkezet kifelé is folytatódik. A bolsevik típusú társadalom mélyszerkezetének igazi titka, hogy a párt szerveződése végülis az egész társadalomra kiterjed.

# Gazdaságpszichológiai esszé

## Pszichológiai széljegyzetek Rajk László abszurd drámájához

„Ha becsületes ember vagy, azt mondtad volna, hogy ‘Elvtársak, pártellenes tevékenységet fejtettem ki’. De te nem ilyen magatartást tanúsítottál, hanem elkezdted nekünk bizonyítani azt, hogy te becsületes ember vagy. Már annak alapján, amit eddig bevallottál, kiderül, hogy pártellenes vagy. Nincs erő, nincs bátorságod ezt megmondani, és ez mutatja, hogy milyen konok ellensége vagy a Pártnak.”

Az ÁVH-n készült magnófelvétel közzétett részletéből (*Népszabadság*, 1992. március 7) tudjuk: Farkas Mihály a letartóztatott Rajk Lászlóhoz ezt a figyelemre méltó nyilatkozatot intézte.

Hogyan is van ez? Abból, hogy valaki „elkezd nekünk bizonyítani azt, hogy becsületes ember”, kiderül, hogy nem becsületes? És abból, hogy nem mondja magát pártellenesnek, kiviláglik, „milyen konok ellensége a Pártnak”? Az embernek megváltozna a tulajdonsága attól, hogy beszél vagy hogy hallgat róla?

„Mégbüszkénvallom, hogy magyar vagyok” – szól Kosztolányinál a *szegény kisgyermek*, s ha erre valaki azt mondaná, hogy ez a bizonykodása leplezi le, hogy nem magyar, akkorszamárságot mondana. Éppígy az is, aki leleplezne egy nőt: „Ha nem mondd, hogy elmúltál negyven, ez mutatja, mennyire elmúltál.”

Ez olyannyira logikus, hogy Farkas Mihály szövegét olvasva is készítenék érzünk azt gondolni, hogy szörnyűséges változatát mondja ugyan, de ugyanannak a számságnak. „Mentségére” még hozzágondolhatjuk, hogy a szóáradat valószínűleg cinikusan hangzott el, anélkül, hogy a látogatók (s a másik látogatóra még majd visszatérünk) akár csak egy pillanatig is hihették volna, hogy Rajk László azzal, ahogyan beszélt és ahogyan hallgatott az ÁVH-n, leleplezte magát.

*Holott valóban leleplezte.*

\*

Az a helyzet, hogy az embert *tulajdonságai* mellett jellemzik még *viszonyai* is, s ez utóbbi jellemzőknek merőben más a logikájuk, mint az előbbieknél.

Pártellenesnek lenni, például, nem tulajdonsága, hanem viszonya az embernek: ha cselekedeteimet összhangba hozom a párt legitim módon kifejezett akaratával, akkor pártszerű vagyok – ha szembehelyezem, akkor pártellenes, legalábbis ez a cselekedetem.

Tegyük fel (abszurd a példa, de még sokkal abszurdabb az összefüggés, amelynek bemutatása végett elővezetem), huszonöt éves koromban azt az utasítást kapom a párt akaratának legitim kifejezőjétől, hogy valljam magam negyven évesnél öregebbnek. Ha megteszem, eljárásom pártszerű, ha megtagadom, hivatkozva a tényekre, akkor pártellenes. Persze attól, hogy pártszerűen vagy pártellenesen cselekszem, a tény nem változik: az a tulajdonságom, hogy nem vagyok negyven évesnél öregebb, csak huszonöt.

Elmondhatom-e ugyanezt a viszonyom esetében? Tegyük fel, hogy a pártom nevében arra szólítanak fel, hogy valljam magam pártellenesnek. Ha megteszem, eljárásom ezúttal is pártszerű, ha megtagadom, akkor megintcsak pártellenes. Mondhatom-e tehát ismét, hogy attól, vajon pártszerűen vagy pártellenesen viselkedem, a tény nem változik: tudniillik az a tulajdonságom, hogy sohasem viselkedem pártellenesen? Nyilvánvalóan nem mondhatom: abban a pillanatban, amikor erre a tényre hivatkozva megtagadom a párt nevében elrendelt vallomástételt, a tény már nem ez, hanem az, hogy éppen most követem el a pártellenes cselekedetet.

Úgy hogy Farkas Mihály a leközölt jegyzőkönyvi részlet olvasóinak a szeme láttára *tetten éri* Rajk Lászlót.

Ha az olvasó figyelmesen követte ezt a levezetést, egyszerre kell róla azt a megállapítást tennie, hogy logikailag támadhatatlan, és azt, hogy teljességgel abszurd. Hiszen ennek értelmében a koncepciók perekről, amelyekről tudjuk, hogy a gyanút nem vetették össze benne a tényekkel, most kiderül, hogy erre szükség sem volt. Méghozzá nem csak azért, mert korlátlan hatalom birtokában bárkit bármiért akárhogyan el lehet ítélni, hanem abból a mélyebb okból is így volt, hogy *a párt nevében megfogalmazott gyanú maga magát logikailag érvényes módon igazolta.*

Ezt tulajdonképpen Kádár János fogalmazza meg a leközölt jegyzőkönyvi részletben. Rajk kifejezésre juttatja azt a meggyőződését, hogy attól, hogy a párt egy tragikus tévedésből kifolyólag őt kizárta, ő még tarthatja magát kommunistának. Kádár ezt kerekén tagadja: „Nincs neked erkölcsi jogcímed arra, hogy magaddal kapcsolatban kiejtsd azt a szót, hogy kommunista.” Majd a következő ironikus, de szenvedélyt sugárzó szónoki kérdést teszi fel: „Hát mondd csak, Rajk, miért nem a Gerő, vagy a Révai, vagy a Farkas, vagy én ülök a te helyeden?! Miért nem velünk szemben ‘téved tragikusan’ a Párt?”

Hogy azonban lássuk, hogy itt nem egyszerűen arról a primitív vakhitről van szó, amely szerint a kommunista párt tévedhetetlen, tovább kell lépnünk a koncepciók perektől, amelyekről később azt a kijelentést tették a párt nevében, hogy súlyos eltévelyedés volt „a pártélet lenini normáitól”, magához a lenini értelemben normális pártélethez.

\*

Egy közönséges politikai párt a maga híveit tulajdonságok szerint azonosítja: más azoknak a szociológiai tulajdonsága, akik egy munkás-párt, s megint más, akik egy paraszt-párt vagy egy polgári párt vonatkozásában szóba kerülhetnek; más ideológiai tulajdonság jellemzi egy szocialista párt elkötelezett hívét és ismét más egy nacionalista vagy egy liberális pártét. Egy ilyen „normális” párt, ha például kizár soraiból, ez a szervezeti döntés mit sem változtat a tulajdonságomon, amelyre fennen hivatkozva bizonyíthatom, hogy én ennek ellenére például munkás vagyok, vagy a saját lelkiismeretem tiszta maradhat annak tudatában, hogy világnézetem továbbra is szocialista.

A lenini típusú bolsevik párt azonban nem ilyen. Hogy mennyire nem, jól mutatja már a neve. „Bolsevik” annyit tesz oroszul, mint *többségi* – Lenin csoportja az orosz szociáldemokrata párton belül akkor nyerte el ezt a megjelölést, amikor egy kongresszusi szavazáson egyszer többséget kapott.

Többséginek lenni mármost nem tulajdonság, hanem viszony, s a viszonynak (láttuk már) más a logikája, mint a tulajdonságnak: ha például kizárnak a többségi csoportból, nem mondhatom, hogy én ettől függetlenül is többségi vagyok – viszont előfordulhat, hogy úgy kerülök ki a csoportból, hogy emiatt az vesztí el többségi jellegét, míg én a továbbiakban az új csoportban fogom őrizni azt.

Mindenesetre Lenin szervezetében a tagok szociális identitását megalapozó tulajdonságok, illetve viszonyok nem úgy működtek, mint bármely közönséges szervezetben. Egyfelől a párt fél évszázadon át őrizte a többségi – bolsevik – megjelölést, teljesen függetlenül attól, hogy milyenek voltak a tényleges számbeli viszonyok. Másfelől ebben a pártban a „kommunista” sem tulajdonságot, hanem viszonyt jelent: *kommunista az, akihez a párt ekként viszonyul*.

Ilyen értelemben ha a pártban az a gyanú ébred, hogy nem vagyok kommunista, akkor pusztán e gyanú érvényénél fogva *tényleg* nem vagyok az, hiszen nem alkalmazható rám többé az iménti definíció. Ezért aztán nem a párt az, aki Rajk Lászlóval, hanem Rajk László, aki a párttal kapcsolatosan tragikus tévedés áldozata, amikor azt mondja: ha a párt nem is kommunistaként viszonyul hozzám, én azért a valóságos tényekre hivatkozva tarthatom magam kommunistának. Ez egyértelmű azzal, mint ha Rajk azt mondaná: én akkor is olyan ember maradtam, akihez kommunistaként viszonyul a párt, ha már olyan ember lettem, akihez többé nem kommunistaként viszonyul. Ez abszurditás, amellyel szemben Kádár képviseli a logikát.

Ez a logika, nem pedig egyszerűen a fanatikus szervezetekben általában honos vakhit teszi, hogy a kommunista a pártját e szervezet fénykorában tévedhetetlennek hiszi. Tévedni úgy lehet, ha dolgokhoz vagy személyekhez olyan a viszonyom, ami nem felel meg ezek tényleges tulajdonságának. Ha azonban nem tulajdonságról van szó, hanem viszonyról, akkor lehetetlen, hogy e viszony ne feleljen meg – önmagának. Így a párt nem tévedhet: ha valakihez kommunistaként viszonyul, akkor biztos, hogy az illető tényleg kommunista, azaz – idézzük a már ismert definíciót – olyan, akihez kommunistaként viszonyul.

„Mi, kommunisták, különös emberek vagyunk’ – mondta Sztálin Lenin temetésén. Tíz évvel később, amikor már kiderült, hogy ő maga e különös emberek között is különös ember, egyszer Buharint arról faggatta egy nyugat-európai szimpatizáns, miképpen történhetett, hogy Lenin halála után a Bolsevik Párt forradalmi központi bizottságának akkori tagjai közül annyi kitűnő és nagy tehetségű személyiség helyett a közepszerű Sztálin lett a vezető. Buharin így válaszolt: „Nem személy szerint őbenne bízunk meg, hanem abban az emberben, akit a párt a bizalmával tüntetett ki...” Ezúttal sem a tulajdonság számított, hanem a viszony, amely ezúttal is visszaigazolja – saját magát: a párt, ha olyan embert keresett, akibe mint vezetőbe belévetetheti a bizalmát, nem találhatott volna megfelelőbb személyt, mint azt, „akit a párt a bizalmával tüntetett ki”.

\*

Egy ilyen szociálpszichológiai szerkezetnek hibátlan önigazoló működéséhez nem szükséges, hogy a kommunisták tulajdonságaikra nézve különös emberek legyenek – elég, hogy szervezetük legyen különös. És a szervezetüknek sem szükséges, hogy – például ideológiai – tulajdonságaikra nézve legyenek különös, mert nem ezekről, hanem a benne kialakított viszonyokról van szó.

A kommunista pártok például ideológiai tulajdonságaikra nézve elképesztő számú és méretű váltásra voltak képesek, valahányszor programjuk megváltozott és gyakran olyankor is, amikor szövetségesüket és ellenségüket felcserélték (néha egymással) – eközben változatlan maradt viszonyrendszerüknek az a különlegessége, hogy független azoktól a tulajdonságoktól, amelyek hordozzák, s hogy mindenkor fontosabb is náluk.

A viszonyrendszernek ez a kommunista különlegessége pedig azt is magába foglalja, hogy nagy hatásfokú technológiaként való működtetése attól is független, hogy annak, aki működteti, olyan ideológiája van-e, amely kommunista tulajdonságú. Sőt ilyen tulajdonságú ideológia felváltására másikkal éppolyan erőteljesen felhasználható ez a szociáltechnológia, mint amikor az előző történelmi időszakban a kommunista ideológia végezte segítségével a maga váltásait.

Úgy hogy új rendező új szereplőkkel egyszer még az abszurd dráma felújításának próbáiba is belefoghat.

---

#### A hatalomnak alávetett gyűrű részesedik a hatalomból

Mi lehet az a tényező, amellyel szemben a társadalom hatalmon kívüli gyűrűje is úgy érezheti, hogy hatalmat nyer, ha megnyilvánítja, hogy ő is az egység pozícióján van, amely – láttuk fentebb – a hatalom pozíciója? Erre a kérdésre Sztálin idejében a kiépülő struktúrának az a válasza, hogy a párton kívüli társadalom legkülső gyűrűjét körülveszi egy még annál is külsőbb: a társadalmon kívülieké.

A társadalmon kívüliek gyűrűjét egy sajátos feldolgozó ipar népesíti be a maga termékeivel, amely a **harcoló ellenségből gyártott legyőzött ellenség**.

Hosszú ideig úgy látszott, hogy a bolsevik típusú társadalomnak nélkülözhetetlen kelléke, hogy legyen olyan kétségbevonhatatlan ösztársadalmi ellenség, amellyel kapcsolatosan a társadalmat el lehet juttatni annak belátásához, hogy, híján a győzelemhez szükséges helyzet-, terep- és hadvezetési ismereteknek, csak úgy győzhet, ha kész fegyelmezett egységben felzárkózni a vezérkar mögé, amely viszont birtokában van e szükséges ismereteknek s amellyel majd osztozhat a győzelemben és a megvert ellenség feletti hatalomban.

#### Az ellenség mint nyersanyag s ennek kétfélesége

Az emberi erőforrásnak ez a feldolgozóipara működhetett úgy is, ahogyan a második világháború alatt és ezt követően, amikor valódi ellenségből gyártotta le annak a külső gyűrűnek a benépesítőit, amely fél évszázadon keresztül ún. népi demokráciákként vette körül a Szovjetuniót (egy olyan logika szerint, amelyet alább mutatunk be. De működhetett úgy is, hogy ugyanaz a feldolgozóipar, amely a gyártmányt a nyersanyagból előállította, gondoskodott a nyersanyag ellátásról is, amikor a nagy terror éve alatt a lakosság gyorsan növekvő részét nevezték ki *a nép ellenségévé*, amelyet azután legyőzött ellenséggé dolgoztak fel, amikor a társadalmat a társadalmon kívüliek külső gyűrűjeként a gulággal vették körül.

A bolsevik típusú társadalomvezetés azonban az emberi feldolgozóiparnak a mintája szerint vezényelte az anyagi termelést is: mint ellenség legyőzéséért folytatandó harcot. A társadalmat a hadjárat mintájára felfogott termelés tekintetében is el lehet juttatni a belátáshoz, hogy a győzelemhez itt is olyan helyzet-, terep- és hadvezetési ismeretek szükségesek, amelyeknek ő híján, a

vezérkar viszont birtokában van, s ezért fegyelmezett egységben kell felzárkóznia vezérei mögé, akiknek döntéseit mindenekelőtt ezek a hatalomtechnológiai összefüggések motiválják, és csak ezek közvetítésével közgazdasági és technikai megfontolások.

Annak, hogy a szocialista társadalomban a termelés funkciója rokonul a hadjáratéval, nemcsak olyan stiláris következményei vannak, mint a *széncsata*, a *rohammunkás*, a *szocialista munka hőse* és a hozzájuk hasonló nyelvemlékek. Fontosabb ennél az a mindvégig fennmaradó beállítódás, amely nem tartja számon a *munka frontján aratott győzelem* – árát. A gazdasági hozamot a kibocsátás és a ráfordítás különbözetével mérik, ráadásul mindkettőt összevetve alternatív döntések hozamával – a hadi győzelem ezzel szemben minőségi vívmány, amelynek értékét nem szokták sem a ráfordításával, sem alternatív értékekkel egybevetni. Aligha össze nem függ a szocialista gazdaságnak ezzel a tendenciájával a Kornai (1980) által megállapított tendencia az erőforráshiány bővített újratermelésére.

**A termelés funkciója rokonul a hadjáratéval**

## 5.5. Az összeomlás gazdasági oka

A termelés hatalomtechnológiai szempontú kezelése a bolsevik típusú berendezkedést mindvégig jellemezte. Az ellenség és a társadalmonkívüliek ilyen funkciója azonban a Sztálin-féle klasszikus időszak elmúltával háttérbe szorult egy másik képlettel szemben, amely – hosszú ideig így tetszett – olcsóbban tudja biztosítani ugyanazt a hatást: hogy a társadalom egésze az egység pozíciójára helyezkedjék a vezetés belsőbb köreinek tekintetében, amelynek javára azért mond le önként (is) a hatalomról, hogy éppen ezáltal részesedjék belőle. E képlet szerint egy ilyen viszonynak az a feltétele, hogy a mindenkori legtágabb kör lehetőséget találjon arra, hogy körülvegye magát olyan, még hozzá viszonyítva is külső szerveződésekkel, amelyeket vele szemben a megosztottság fog jellemezni, s amelyekkel szemben ezért mint az egység hordozója gyakorolhat majd hatalmat.

Így vette körül magát a szovjet-orosz állam, amely a bolsevik pártot és a pártonkívüli társadalom külső gyűrűjét egyaránt magába foglalta, a többi szövetségi köztársaság még külsőbb gyűrűjével, amelynek elemei csakis Oroszország közvetítésével, a fővárosában székelő állami és pártszerveken keresztül érintkezhetek egymással (“a nagy Oroszország kovácsolta frigy” – éneklik a szovjet állami himnuszban is). Ezután a Szovjetunió további lehetőséget talált, hogy körülvegye magát a „népi demokráciák” államalakulataival, amelyek megosztottságával 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, körülveve magát az 1950–60-as években felszabadult gyarmatoknak, általában a harmadik világ országainak körével, amely ekkor a legkülsőbb lett volna, s a megosztottság formájához szolgáltatott volna új anyagot.

**A belső és külső gyűrűből épülő társadalom külső gyűrűvel veszi körül magát**

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

**A hatalmi rendszer fennmaradásának kulcsa: a külsőbb gyűrű építése**

Matrjoska-rendszerével, amelyről láttuk, miképpen produkálná a tökéletes monopólium absztrakciója felé közelítő társadalmi struktúrát.

Általános gyakorlat, hogy a katonai kiadásokat csak annyiban minősítik gazdaságilag, amennyiben arról a vonatkozásukról van szó, hogy ezek eszközöket vonnak el olyan területekről, ahol produktíve lehetett volna felhasználni őket, míg katonai felhasználásuk, mutatnak rá az elemzők, improduktív<sup>163</sup>.

Az ilyen vizsgálódások társadalomkritikai fontossága túlbecsülhetetlen. Azonban az összefüggések analízáló leírásaként ezek pontatlanok: nem számolnak azzal az összefüggéssel, amelynél fogva azok a kiadások igenis produktívak: akár a mindenkori külső gyűrű egyes összetevőinek gazdasági és katonai segélyezésére fordítja azokat a bolsevik pártvezetés, akár maguknak a belsőbb gyűrűk tényezőinek katonai felszerelésére, akár pedig ezeknek az eszközöknek tényleges bevetésére a külső gyűrű olyan pontján, amelyik (mint például Afganisztán) éppen vonakodik, hogy e külső körben való megosztottságát vállalva a belsőbb körrel állítsa be a maga egységét – ezek a fentebb bemutatott struktúrának a termelési költségeit teszik ki, expanziójának minden adott pontján.

Tehát a viszonyaiban is alakított humán erőforrás termelési költségeit.

A „létezett szocializmus” végül is ebben a minőségében omlott össze mint olyan szerkezet, amely humán erőforrást termelt.

Összeomlásának végső okai közül az egyik közvetlenül értelmezhetően gazdasági volt: ez a struktúra kétségtelenül humán erőforrást termelt, de olyan drágán, hogy már nem volt rá többé értelmezhető Adam Smith megállapítása, mely szerint ezt „ugyanolyan szemszögből lehet tekinteni, mint egy gépet [...], amely megkönnyíti és megrövidíti a munkát, és amely *bár bizonyos költséget okoz, ezt a költséget profittal együtt megtéríti*”.

A bolsevik típusú szerkezet összeomlásának másik markáns oka pedig gazdaságpszichológiai volt, abban a – viszonyok paradoxonára vonatkoztatott – értelemben, amelyet jelen tanulmány bemutatott:

A verseny és a monopólium együttlétezése maga is verseny – érvelt e tanulmány fentebb. S hogy a tökéletes verseny lenne a piacgazdaság ideális feltétele, a tökéletes monopólium pedig a tervgazdaságé.

A verseny akkor tökéletes, ha tényezői közül egyiknek sincs túlsúlya a többivel szemben, mely túlsúly monopóliumot biztosíthatna a számára. Ismeretes, hogy a kapitalista piacon a tényezők egyenlőségének ez a feltétele a maga ideális tisztaságában soha sem állott fenn, így a piac működését olyan verseny biztosította, amely a tökéletest legfeljebb rövidebb-hosszabb időre megközelítette.

Ilyen előzmények után lépett fel a „létesülő szocializmus”, amely egyre nagyobb sikerrel építette ki fentebb bemutatott rendszerét. Az egyre nagyobb siker ennek a rendszernek az esetében nem azt jelenti, hogy egy egész, amelynek méretei adva vannak, egyre jobban megközelíti a tökéletes monopólium absztrakcióját.

<sup>163</sup> Bródy András Magyarország esetében a katonai kiadások költségeit (az 1980-as esztendőre nézve) a bruttó nemzeti termék hivatalosan megadott 2,5 százalékával szemben legalább 25 százalékában számítja, kimutatva, hogy ez esetleg 45 százalék is lehet (*Valóság*, 33:6 [1990], 30-37).

Hanem azt, hogy egy olyan rész, amelyet a kezdetektől fogva jellemez a maga ideális tisztaságában vett tökéletes monopólium, egyre jobban kiterjed.

Amíg a tökéletes monopólium a Bolsevik Párt, a szovjetté tett Oroszország, a Szovjetunió, a jaltai szovjet érdekszféra struktúráját és a benne élő embereket jellemző viszony volt, addig az expanzió egy elszigetelhető rendszeré volt. Ez az expanzió ellenállhatatlanul haladt előre, miközben a rendszer egyre hermetikusabbán záró határain kívül egy tökéletlen verseny ettől függetlenül működésben tartotta – jól-rosszul – a piacot.

Amikor azután eljött az expanziónak az a pillanata, hogy a „létezett szocializmus” a Matryoska-babák mintája szerint építkező rendszerének újabb külső gyűrűjét a volt gyarmatok bontástermékeiből próbálja felépíteni, a rendszernek ezt a körét már nem lehetett elszigetelni attól a másik rendszertől, amelyhez ezek az országok korábban tartoztak. E térség kapcsán megindult a két rendszer versenye, amely azonban nem illeszkedhetett bele a korábbi hidegháborús formákba: az a fél, amely az egykor fegyverrel megszerzett területeket éppen elbocsátotta, nem kelthette azt a gyanút, hogy kész ezeket ismét fegyverrel visszaszerezni – s a másik fél sem azt, hogy szintén hajlandó lenne ezeket fegyverrel meghódítani.

A két rendszer versenye így gazdasági verseny lett. Minthogy pedig a két rendszer ekkor egyenlő súlyt képviselt egymással, versenyük a piac történetében tulajdonképpen első ízben tökéletes versenynek bizonyult.

*Így a „létező szocializmus” a tökéletes monopólium struktúráját kívánva továbbépíteni, biztosította a kapitalizmus számára a tökéletes versenyt, azt a feltételt, amely mellett megnyilvánulhatott a piacgazdaság minden előnye a tervgazdasággal szemben. Ugyanakkor a maga mindenkori határain belül addig tökéletes monopóliumot egyre inkább korlátozta a verseny, amelynek az új határok között kitette magát, s a monopólium tökéletességének korlátozásával a tervgazdaság egyre működésképtelenebbnek mutatkozott.*

Ezzel a „létezett szocializmus” sorsa megpecsételtetett.

**A volt gyarmatok rendszerbeállításáért folyó verseny: tökéletes verseny**

**A tökéletes versenyt a tökéletes monopóliumot megcélzó rendszer biztosította**

## Tézisek a második modernizáció bolsevik típusú változatáról

1. Azok a gondolatmenetek, amelyek a bolsevik típusú totális államot modernizációs feladatokkal hozzák összefüggésbe, ezt az anyagi erőforrással való gazdálkodás tekintetében teszik.
2. Valójában a második modernizáció teremtett létalapot ennek a szerveződésnek az emberi erőforrással való gazdálkodás kettős feladata mentén: a bolsevik típusú gazdaságpszichológiai szerveződés alkalmasnak látszott az emberi erőforrással való gazdálkodás
  - a. meghatározó dilemmájának megoldására; és
  - b. kettős aspektusával összefüggő feladatok kezelésére.
3. Ad 2a: minél magasabban kvalifikált emberi potenciálról van szó, annál nagyobb **tőke** lekötését igényli a gyártása – másfelől annál nagyobb **autonómiát** az üzemeltetése. Az első feltétel biztosítására az egyén bizonyul alkalmatlannak (mert a szükséges tőkenagyság lekötéséhez a tőkeereje is hiányzik és a hajlandósága is) – a második feltétel biztosítására pedig az állam alkalmatlan (mert az állampolgárok autonómiájának korlátozásához fűződik érdeke).
4. Ad 2b: Az emberi erőforrással való gazdálkodás egyszerre feltételezi emberek **tulajdonságainak** és **viszonyainak** tervszerű kezelését.
5. A bolsevik típusú gazdaságpszichológiai szerkezet a kettős feladatot úgy menedzselte, hogy benne a **bürokratikus államot** egy **illegális párt** tartotta ellenőrzése alatt, s közben paradox szerkezetek önmegalapozó működése emberi tulajdonságoknak olyan sajátos feldolgozóiparát tartotta üzemben, amelynek tömegterméke az autonómiát merőben szokatlan módon – **az áldozat cinkosságaként** – érvényesítő viszonyok rendszere volt.
6. A bolsevik típusú gazdaságpszichológiai szerkezet a maga működésének egyre csökkenő pszichológiai hozamát egyre növekvő gazdasági költségek megfizetésével kényszerült biztosítani, és ez a tendencia vezetett végül a rendszer összeomlásához.

## ZÁRÓ TÉZISEK ÉS KITEKINTÉS

1. A gazdaságpszichológia az emberi potenciál kiképezésének is, erőforrásként való alkalmazásának is két aspektusát tartja számon:
  - a. egy *technikai* folyamatot, amely kialakítja, karban tartja, megnyilvánítja a személynek azokat a **tulajdonságait**, amelyek együttese a **tudását** alkotja;
  - b. egy *társadalmi* folyamatot, amellyel az emberek egymáshoz való **viszonyaikat** adminisztrálják, kialakítva, karban tartva, megnyilvánítva ezáltal a maguk **szociális identitását** (⇒ **2. fejezet**).
2. A technikai és a társadalmi folyamat egymástól elválaszthatatlanul gazdálkodik tudással és identitással: a gazdálkodás tárgya tulajdonképpen az ember **kompetenciája**, ami egyszerre jelenti **hozzáértését** egy bizonyos felmerülő feladathoz és **illetékességét**, hogy egy társadalmi struktúrában e feladattal foglalkozzék.
3. A tudásból úgy lesz a feladathoz való hozzáértés, hogy a feladattal kapcsolatos **információ** társul hozzá – ugyanígy állítja elő a szociális identitásból az illetékességet a feladattal szorosabban vagy lazábban összefüggő **okirat**.
4. Az emberi potenciál kiképezésének és erőforrásként való alkalmazásának kettősségeit a **második modernizáció** (⇒ **4. fejezet**) foglalja keretbe.
5. A **modernizáció** időszakában a gazdasági-társadalmi rendszer a maga működéséhez szükséges feltételeket nemcsak *igazgatja és felhasználja*, hanem maga *gyártja* is, nagyüzemi méretarányú folyamatokkal avatkozva be a feltételek képződésének természetes folyamataiba.
6. A modernizáció első – XVIII-XIX. századi – szakaszában a gazdasági-társadalmi rendszer megtehetette, hogy működésének csak *anyagi* feltételeire legyen gondja, mert hatékonyak voltak olyan mechanizmusok, amelyek *emberi* feltételektől maximálisan függetlenítették e működést.
7. Ez az időszak a kapitalista gépi nagyipar kibontakozásának is klasszikus időszaka volt: a kiépülő *gépi rendszerek* a termelést függetlenítették a képességektől, a *tőkeviszony* pedig a fogyasztást fogta attól függetlenül vissza a felhalmozás javára, hogy mekkora volt a hajlandóság a szükségletek puritán korlátozására.
8. Amennyire a gazdasági rendszer működése még függött emberi feltételektől, ez utóbbiak triviálisak voltak, a gazdasági rendszer *nem termelte, csak kitermelte* őket. Gyakorlata és a hozzá kapcsolódó szemlélet ennek megfelelően a kizsákmányolásé<sup>164</sup> volt: az emberi erőforrást úgy

---

<sup>164</sup> A szót itt nem a Marx elmélete és a reá hivatkozó ideológia által használt értelemben alkalmazom, hanem valamilyen – anyagi vagy emberi – potenciál olyan használatát értem rajta,

kezelte, mint ami gazdasági erőfeszítésektől függetlenül áll rendelkezésre, s így a belőle kihozható haszon ingyen van, *nem az emberre való ráfordítás kamatozik benne.*

9. Eközben az anyagi feltételekre a kapitalista gazdasági rendszernek úgy volt gondja, hogy a *modernizáció* során természetes folyamatokba mesterségesen beavatkozva megszervezte e *feltételek gyártását*; ez úgy történt, hogy tőkét ruháztak be s a gyártási folyamat eredménye úgy értékesült, hogy a beruházott tőke haszonnal térült meg.
10. Az anyagi feltételek biztosítása növekvő arányban tőkés alapon történt olyankor is, amikor a legyártásukba (pl. a közlekedési vagy a közműhálózat fejlesztésébe) a beruházó nem magánszemély (vagy ilyenek társasága) volt, hanem az állam, amely is ilyenkor *nem okvetlenül az állampolgárok adójával gazdálkodott, hanem növekvő mértékben olyan beruházással, amely utóbb haszonnal megtérülhetett*, amikor az állam az infrastruktúra használatáért pénzt szedett.
11. Azokat a mechanizmusokat, amelyek a gazdasági rendszernek a XIX. században maximális függetlenséget biztosítottak az emberi feltételektől (→ **7. tézis**), a század végére működésképtelenné teszi az **információ-gazdálkodás antinómiája** (→ **4.1. fejezet**).
12. Ennek a századvégnek és a XX. század elejének kapitalizmusában olyan folyamatok indultak be, amelyek előrehaladtával, a század húszas éveinek elején Schumpeter ezt állapította meg: „A kapitalizmus olyan nyilvánvaló módon alakul át valami mássá, hogy nem is maga e tény, csak a tény értelmezése válthat ki vitákat”, amelyekben azt, amivé a kapitalizmus átalakul, „csak ízlés és terminológia kérdése lesz szocializmusnak nevezni vagy sem”.
13. A folyamatok az emberi potenciál – a képességek és a szükségletek – gazdasági státusában bekövetkezett változásokkal függtek össze.
14. Amikor ez a váltás bekövetkezik, a kapitalista gazdasági rendszernek, minthogy működése immár emberi feltételektől sem független, ezeket, hogy rendelkezésre álljanak, ugyanúgy le kell gyártania, ahogyan az anyagi feltételeket a kezdetektől fogva gyártotta. Ettől fogva a modernizációnak a **8. tézis**ben említett gyakorlatát felváltja egy **második modernizációé**, amely a gazdasági rendszer működésének anyagi feltételeivel együtt immár *az emberi feltételeket is termeli*.
15. Innentől fogva *az a tőke és az a munkaidő, amelyet például új képességek kifejlesztésére fordítanak, éppen annyira a gazdasági növekedést szolgálja, mint az, amelyet új gépek kifejlesztésére.*
16. A második modernizáció időszakában emberi potenciál lényegileg csak akkor termel hasznót, ha neki magának a termelésére, telepítésére, karbantartására, üzemeltetésére, felújítására a szükséges költségeket

---

amely nem jár együtt e potenciálnak nem hogy aktív megtermelésével, de még annak a lehetőségnek a meghagyásával sem, hogy ez magától újratermelődjék.

ráfordítják – s e ráfordítást többé nem kegyes erkölcsi parancsok írják elő (amelyekről közismert, hogy a XIX. században vagy képmutatóak voltak, vagy impotensek), hanem szolid üzleti számítások.

17. Ezeknek az üzleti számításoknak a fényében többé nem tartható az a (pedig evidenciával kezelt) feltevés, hogy az emberre fordított költségek a felhalmozástól vonnának el eszközöket, hogy helyette az emberek fogyasztására fordítsák; valójában *a humán ráfordítások a felhalmozás egyik területéről ugyancsak a felhalmozásnak csoportosítják át egy másik területére az eszközöket*: „Mindannak, amit fogyasztásnak nevezünk, jó része emberi tőkébe való beruházást jelent” – fogalmaz Theodore W. Schultz.
18. Egy ilyen szemlélet számára az *oktatásra* való ráfordítást az emberi potenciál **termelésének** költségei között kell adminisztrálni, az *egészségügyi* kiadásokat a **karbantartás** költségeként, *a lakással és a közlekedéssel* kapcsolatos támogatásokat az emberi potenciál **telepítésének** költségeként, a *kultúra* kiadásait e sajátos tőkejószág **üzemeltetésének** költségeként, a *munkanélküliség* kezelésével kapcsolatos kiadásokat az emberi potenciálnak mint állótőkének **amortizációs** költségei között kell számon tartani.
19. Az emberi tőkével kapcsolatos számítások kulcskérdése, hogy *ki legyen a beruházó*: annak a személynek a *háztartása*-e, akinek a képességeit a beruházás kifejleszti; a *vállalat*, amely majd a kiképezendő tudást alkalmazni akarja; vagy az *állam* (⇒ **4.2.4.1. fejezet**).
20. Amikor az állam a beruházó az emberi tőkébe, félreértést okozhat, hogy a ráfordítás révén az emberről történik gondoskodás. Azonban ez nem az isteni vagy egy humanista Gondviselés kegyes értelmében történik, hanem a jó iparosnak a pragmatizmusával, amellyel ez gondoskodik, mielőtt munkához fogna, hogy a keze ügyében legyen minden szerszám, amelyre majd szüksége lehet.
21. A második modernizáció idején az anyag- és energiagazdálkodással szemben egyre jobban előtérbe kerül egy **információgazdálkodás**, amelynek ugyanolyan *fontos szerszáma az ember a maga tudásával*, mint az anyaggazdálkodásé egy Martin-kemence vagy az energiagazdálkodásé egy erőmű.
22. Az információgazdálkodás természetéből adódik, hogy a benne hatékonyra váló emberi potenciál nem az egyes tényezők *tulajdonságaiként*, hanem a közöttük megnyilvánuló *viszonyként* áll elő.

Meghatározott személyben csak úgy fejleszthető ki meghatározott kommunikációs képesség, ha másokban is kifejlesztésre került vagy kerül az ennek megfelelő kommunikációs képesség: senkiben nem lehet adva aképesség, hogy írásban vagy valamilyen idegen nyelven érintkezzen másokkal, ha környezetében senkiben nincs adva a képesség, hogy írásban vagy ezen az idegen nyelven érintkezzen másokkal. Ezen túlmenően a kommunikált információ a maga jelentését sem önmagában hordozza, az csak más információkkal való kölcsönviszonyában értelmezhető.
23. Az előző tézis érvényénél fogva az információgazdálkodásban nemcsak az egyes emberek személyes tulajdonságai válnak gazdasági hatótényezővé, hanem a közöttük fennálló társadalmi viszonyok is (⇒ **0. tézis**):

egyenlőségük és egyenlőtlenségük, kiválóságuk és közönségességük, szolidaritásuk és atomizáltságuk.

24. Az információgazdálkodás hozamát a **22.** és a **23. tézis** érvényénél fogva a ráfordításoknál nem (vagy nem sokkal) kisebb mértékben határozzák meg externalitások. Márpedig az ilyen folyamatokra nézve az ember természetes reagálása a *potyázó* magatartás. Előállásáról a gazdaságpszichológia azt állapítja meg, hogy a potyázó, amely a többiekre választást kényszerít: vagy elfoglalják vele szemben a *balek* pozícióját, vagy maguk is követik a megjelént mintát: csökkentik a maguk ráfordításait, hogy a többiekének a hasznát élvezzék (l. a **4.2.3. fejezetet**).
25. Az előző tézis érvényénél fogva a humán potenciálnak az információgazdálkodással összefüggő fejlesztése olyan gazdasági folyamat, amelynek költségei piaci eszközökkel csak igen korlátozottan terhelhetők rá az egyénre. Ezeknek a ráfordításoknak és hozamuknak az adminisztrálása sokkal inkább olyan szerveződésben történhet, amely a maga hatalmánál fogva kötelezheti a hozzá tartozó személyeket meghatározott terhek vállalására, kockázatok elosztására, aminek ellentételezése azután nem kizárólag piaci úton történik. Ilyen szerveződés lehet például az állam.
26. Az állam humán ráfordításaira azonban szintén igaz, amit a **10. tézis** az infrastruktúra fejlesztésével kapcsolatos állami beruházásról állapít meg: *az emberi tőkébe való beruházás sem okvetlenül az állampolgárok adójából megy végbe, hanem lehetséges profitot hozó üzleti vállalkozásként is.*
27. Viszont amennyiben az emberi tőkébe való beruházó az állam, s éppígy olyankor, amikor egy vállalat az, akkor a **19. tézis** kérdése kiegészül egy másikkal: *ki a beruházásból előállított emberi potenciál tulajdonosa?* (⇒ **4.2.4.3. fejezet**)
28. A tulajdon kérdését azért kell nyomatékkal felvetni, mert az ember potenciáljának kiképezésébe esetleg az állam vagy egy vállalat által fektetett tőke szervesen épül bele az érdekelt személy testébe és lelkébe, elválaszthatatlanul attól, ami benne fizikai és szellemi adottságként eleve létezett. Márpedig a tulajdon mindenek előtt rendelkezési jogosítványt jelent s ez az emberi potenciál esetében felveti a kérdést: *az adottság természetes hordozója-e, aki a szétbonthatatlan képződmény teljességével rendelkezik, vagy pedig az, aki a kiképezésébe tőkét fektetett.*
29. Végül egy további kérdés, amellyel a **19.** és a **27. tézis**é kiegészül: *ki az emberi tőke üzemeltetésének a haszonélvezője?* (⇒ **4.2.4.2. fejezet**).

30. A három kérdésre adható válasz egybeesése csak elvont lehetőség. Két képletet ismerünk, amelyben ez az elvont lehetőség megvalósul:

a *magánszemély* a maga adottságainak a kifejlesztésébe a maga megtakarítását ruházza, saját kifejlesztett potenciáljával maga rendelkezik és az így felhalmozott tőke haszna is az övé;

a *totális állam* úgy ruház be az emberi tőkébe, hogy a gyártott emberi potenciállal totálisan rendelkezik, s ezúton biztosítja a maga számára a személyekben lekötött tőke haszonnal való megtérülését.

31. *Az emberi tőkével való gazdálkodás meghatározó dilemmája*: minél magasabban kvalifikált emberi potenciálról van szó, annál nagyobb *tőke* lekötését igényli a gyártása – másfelől annál nagyobb *autonómiát* az üzemeltetése. Márpedig a humán fejlesztés költségeinek az egyénre terhelése (a **24. tézis** érvényénél fogva) a célra fordítható tőkét apasztja el, a totális állam pedig az autonómiát.

32. A XX. századi szocializmusok mindkét – bolsevik típusú, illetve szociáldemokrata – változatának sikere is és kudarca is azzal volt kapcsolatos, hogy ennek a dilemmának a megoldására tettek kísérletet.

33. Sikeres időszakában a szocializmus

bolsevik típusú változata olyan gazdaságpszichológiai szerkezetet épített ki, mely (a hivatalnok és a komisszár státusát összekapcsolva a nómenklátúra rendszerében, és a demokratikus centralizmus önmegalapozó mechanizmusát működtetve) sajátos feldolgozóipart tartott üzemben, amelynek tömegterméke az autonómiát merőben szokatlan módon (az áldozat cinkosságaként) érvényesítő viszonyok ( $\Rightarrow$  **0. tézis**) rendszere volt;

szociáldemokrata változata úgy tudta kormányzati sikereit a modernizáció érdekeinek és a szocialista értékeknek összeillesztésével elérni, hogy egy kapitalista államban a dolgozó embert tőkeként *menedzselte*: miközben kiépített egy *jóléti államot*, tulajdonképpen nem tett mást, mint hogy igazgatta a magát bővítetten újratermelő tőke optimális eloszlását a gyarapítandó anyagi tőke és az ugyancsak gyarapítandó emberi tőke között.

34. Kudarcos időszaka azért lépett fel a szocializmusnak, mert

a bolsevik típusú változatban kiépült szerkezetek működéséből az idők során mindaz kipusztult vagy lepusztult, ami nem egy totális hatalmi berendezkedés fennmaradásának triviális érdekeit szolgálta;

a jóléti államról, amely beruházója az emberi tőkének, de nem tulajdonosa és, ezért nem is haszonélvezője ( $\Rightarrow$  **19.**, **27.** és **29. tézis**), kitűnt, hogy nem valósulhat meg a beruházónak profitot hozó üzleti vállalkozásként (amint ennek elvont lehetőségét a **26. tézis** megfogalmazza), s így a vele kapcsolatos tapasztalat megalapozta a gyanút, hogy itt (a **17. tézis** állításával szemben) mégis a felhalmozástól vannak el eszközöket.

35. E kudarc nyomán a szocializmusnak mindkét megvizsgált képletéről megállapítható lett, hogy nem alkalmas (többé) arra, hogy kezelni tudná az emberi tőkével való gazdálkodásnak (a **23. tézis**ben bemutatott) meghatározó dilemmáját.

36. A két szocialista képlet kudarcára ráépül egy neoliberais reneszánsznak az igénye.

37. Ezt az igényt egy neoklasszikus ortodoxia egyebek között úgy fogalmazza meg, hogy a fogyasztás visszafogását írja elő a felhalmozás javára, miután

a lezárni kívánt időszak trendjét az emberi tőkébe való beruházásra úgy írja le, mintha pusztán arról lett volna szó, hogy a fogyasztást növelték (akár életszínvonallal kapcsolatos ideológiai szempontok mentén, akár a gazdaság működtetéséhez nélkülözhetetlen vásárlóerő biztosítását szorgalmazó Keynes-féle ajánlásokat követve).

38. Hogy az emberre való ráfordítás drasztikus visszafogásának igénye előállt, ezt előmozdíthatta, hogy a szocializmussal együtt az általa kezelt dilemmától (→ **0. tézis**) is a radikális megszabadulás lehetőségét ígérte két új gyakorlat az emberi tőkével kapcsolatosan.
39. Az első ilyen új jelenség az *elme-elmanés* (brain-drain) gyakorlata, amely lehetővé teszi, hogy egy nemzetgazdaság anélkül húzzon hasznot emberi erőforrásból, hogy kifejlesztésére a szükséges tőkét e nemzetgazdaságon belül akár háztartások, akár vállalatok, akár pedig az állam ráfordította volna. Ezzel látszólag mintha visszatérne a második modernizáció előtti kapitalista gazdasági rendszernek az a lehetősége, hogy az emberi erőforrást úgy kezelje, mint ami gazdasági erőfeszítésektől függetlenül áll rendelkezésre (→ **8. tézis**).
40. A visszatérés a XX. század végén az emberi potenciállal a XIX. században folytatott gyakorlathoz pusztán látszólagos, mert nem váltak újra hétékonnyá olyan mechanizmusok, amelyek a gazdasági rendszer működését újra függetleníthetnék az emberi feltételektől, sőt, az információ-gazdálkodás előrehaladásával ez a függés egyre nagyobbfokú lesz.
41. Az egyre kevésbé nélkülözhető emberi erőforrást egyes országok azért tudják anélkül üzemeltetni, hogy gyártanak, mert más országok valamikor gyártották, anélkül, hogy – az elmenő elmét – maguk üzemeltethetnék. A brain-drain a potyázást (→ **24. tézis**) egyénköziből államközi méretarányúvá teszi, miközben az elme-elmanés Kelet-Európából és egyáltalán keletebről tart általában nyugatabbra, a vágott célállomásként pedig lehetőleg az Egyesült Államokba.
42. E potyázás keretében a gyártó és az üzemeltető ország között *a külkereskedelemnek és a zsákmányolásnak egy különös elegye* közvetít: az emberi potenciál társtulajdonosai (→ **28. tézis**) közül az egyéntől, aki az emberi potenciálnak testet ad, megvásárolják ezt az árut – az államtól pedig, amely az emberi tőkébe annak idején a beruházást eszközölte, elcsábítják.
43. Mind a „potyázó”, mind a „balek” pozíciójában ezúttal egyének helyett államok találják magukat, de a pozíció őrájuk ugyanazt a magatartást kényszeríti: a maguk ráfordításainak csökkentését, hogy a többiek befizetéseinek a hasznát (potyázóként) élvezzék, ill. nehogy mások ingyenes haszonélvezetét (balekként) a maguk befizetéseivel tegyék lehetővé. Ezzel a világnak az a féltekéje, amely a brain-drain haszonélvezője, éppúgy mint az, amelyik az elme-elmanésnek kárát vallja, azzal lépne az információgazdálkodás századába, hogy e gazdálkodás legfontosabb eszközében (→ **21. tézis**) a legsúlyosabb hiányra kárhoznának egymást.
44. E várható hiány áthidalásának új lehetőségét látszik ígérni a **38. tézis**ben jelzett másik új gyakorlat: a XX. századvég *társadalmainak kettéhasadása* elite és tömegre.

45. Az új tendencia a társadalmat úgy hasítaná ketté, hogy egy elit pólusán koncentrálódna a magasan kvalifikált emberi potenciálnak gyártásához szükséges tőke is és üzemeltetéséhez nélkülözhetetlen autonómia is (→ **0. tézis**), a tömeg pólusán pedig mindkettőnek egyetemes hiánya.
46. Az új kettéhasadás nem reprodukálja azt a XIX. századit, amelyben a középosztály elite és olyan tömegre bomlott, amely egyre növekvő mértékben lett *bekényszerítve a termelésébe és kirekesztve a fogyasztásból* ugyanazon javaknak. Marx prognózisa szerint ez az ellentét kellett volna, hogy rákényszerítse a jelzett tömegből kifejlődő munkásosztályt a mondott tendencia forrásának, a kapitalizmusnak a megdöntésére. A társadalom új kettéhasadása *a kiképezetlen tömeget a termelésből éppúgy kirekeszti, mint a fogyasztásból*.
47. A második modernizáció elitnek és tömegnek radikálisan más viszonyát rendeli a társadalomhoz annak a gyakorlatnak a révén, amelynek számára az anyagi feltételek modernizációs előállítására és az, amelyben a rendszer működésének emberi feltételei állnak elő,
- a. abban *hasonlítanak* egymásra, hogy mindkettő olyan **tömegtermelése csereszabatos** gyártmányoknak, amelybe tőkét invesztálnak és a beruházott tőke haszonnal térül meg;
  - b. abban *különböznek* egymástól, hogy az emberi feltételek legyártása tudás előállítását jelenti, tehát a tudás hordozójának legyártását; a tudás hordozója pedig minden társadalomban a **megkülönböztetett elitnek a része**.
48. A magasan kvalifikált tudás képződésének, tehát az ilyen **tudást hordozó elit kiképeződésének** helye, az egyetem a második modernizáció idején be kell hogy kapcsolódjék a **tömegtermelésbe** – ám a dolga továbbra is egy tudás-elit kiképezése marad. A második modernizáció egyeteme a **tudás-elit tömegtermelésének** paradox feladatát kell, hogy megoldja.
49. Minél inkább arról a vonatkozásáról van szó ennek a feladatnak, amely a tömegtermeléssel kapcsolatos, annál inkább a bürokratikus igazgatás az, amely megfelel neki.
50. Max Weber úgy írja le a bürokratikus igazgatást mint amely azt, hogy az ember *illetékességet* nyerjen bizonyos tranzakciókra, *hozzaértésétől* teszi függővé - a kompetenciának e két oldala (→ **2. tézis**) a maga együttjárásával itt a már megszerzett **tudás alkalmazását** közvetíti.
51. Ugyanez az együttjárás közvetítheti a **tudás megszerzését** is - ez történik olyankor, amikor a legkülönbélebb tanintézetek legkülönbélebb tranzakcióira nézve *illetékességet* kell nyerni ahhoz, hogy *hozzaértés* kiképezésére bennük egyáltalán sor kerülhessen.
52. Ez történik egyebek között az egyetemen, ahol diáknak, tanárnak, egyetemi részlegnek (tanszéknek, karnak), sőt az egész egyetemnek igazolnia kell (vizsgák, pályázatok eredményét visszaigazoló iratokkal) a maguk illetékességét, mielőtt közöttük bármilyen tranzakció megindulhatna hozzáértés átadására ill. átvételére; az összefüggés megnyilvánításának utolsó stációja, amikor ahhoz, hogy az ember az **egyetemen**

**szerzett tudását** tanulmányainak végeztével valamilyen munkakörben hasznosíthassa, fel kell mutatnia az **egyetemen szerzett oklevelét**.

53. Az oklevél a legmarkánsabb válfaja a **3. tézis**ben definiált okiratnak. Nem egy meghatározott feladatra nevezi ki illetékessé a tulajdonosát, hanem feladatok meghatározott kategóriájának tekintetében magára a kinevezetésre. Tanúsítja a teljesítését annak a feltételnek, hogy tulajdonosa meghatározott időt eltöltött az oklevelet kibocsátó tanintézetben és ott teljesítette az összességét azoknak a részfeltételeknek, amelyek fejében valaki megszerezheti az összességét azoknak a – vizsgák, szemeszterek teljesítéséről szóló – részokiratoknak, amelyek összesítése a végül elnyert oklevél.
54. Az megkerülhetetlen, hogy a második modernizáció időszakának egyeteme, miközben tudást gyárt, ráfordításainak növekvő összegét ne erre, hanem szociális identitás előállítására fordítsa. Ám az identitás megtermelésének csak egyik módja az, amelyet a **bürokratikus** igazgatás ( $\Rightarrow$  **49. tézis**) valósít meg – nem kevésbé hatékony az az eljárás, amellyel ezt a sajátos gyártmányt a **kapcsolati** hatásgyakorolás produkálja.
55. A kapcsolati hatásgyakorlás olyan identitást kezel, amelyet a felek korábbi hatásgyakorlásának történelme határoz meg, függetlenül attól, hogy melyikük milyen hivatalt tölt be – a bürokratikus hatásgyakorlás, ellenkezőleg olyan identitást menedzsel, amely abban a pillanatban áll elő, a pillanat történelmi előzményeitől függetlenül, amikor a hatást gyakoroló, ill. a hatást elszenvedő feleket egymással komplementer hivatalra nevezik ki, és megszűnik abban a pillanatban, amikor bármelyiküket a maga hivataláról leváltják.
56. Minél inkább arról a vonatkozásáról van szó a második modernizáció egyetemének, amelyet a **47. tézis** a tömegtermeléssel hoz összefüggésbe, annál inkább a bürokratikus igazgatás az, amely megfelel neki. Másfelől mindaz, ami az egyetemet a tudást hordozó elit kiképezésével hozza vonatkozásba, a kapcsolati hatásgyakorlás fölényét mutatja a bürokratikus igazgatással szemben.
57. Ahhoz, hogy a második modernizáció egyeteme az elit tömegtermelését valósítsa meg, szerkezetében és működésében *a bürokratikus igazgatásnak és a kapcsolati hatásgyakorlásnak egymással egyensúlyt kell tartania*: a tudás-elit tömegtermelésében a kiképezett terméknek egyszerre kell csereszabatosnak és megkülönböztetettnek lennie ( $\Rightarrow$  **47. tézis**).
58. A bürokratikus igazgatás és a kapcsolati hatásgyakorlás egyensúlyának az egyetemen kialakult a rendszere:
- a. a vizsgák, pályázatok, osztályzatok, bizonyítványok rendszere megvalósítja a bürokratikus igazgatást, amely azáltal kedvez a tömegtermelésnek, hogy valahányan csak teljesítik egy kategória formai kritériumait, azok mind csereszabatos képviselői ennek a kategóriának;

- b. a mester és a tanítványok viszonya megvalósítja a kapcsolati hatásgyakorolást, amely egy szuverén, mert önmagát megalapozó kiválasztódás révén kedvez az elitképződésnek: a mester kiválasztja a hallgatók közül a maga tanítványait, olyan kritériumok mentén, amelyeknek egyedül az ad érvényt, hogy olyan mesternek a kritériumai, akit a tanítványok választanak ki a tanárok közül a maguk kritériumai szerint mesternek.

59. Jó egyetem működésének további feltétele, hogy amikor a bürokratikus és a kapcsolati tranzakciókban szociális identitás képeződik és nyilvánul meg, ez elválaszthatatlan legyen tudás képeződésétől és megnyilvánulásától.

60. Az egyetemen ma végbemenő folyamatok nem kedveznek e két feltétel kialakulásának:

- a. A bürokratikus tranzakciók akkora túlsúlyban vannak a kapcsolati tranzakciókkal szemben, hogy ez utóbbiak még fel nem számolt megnyilvánulásait sorra bürokratikusként szabályozza a rendszer.<sup>165</sup>

Jól példázza ezt a „doktori iskolák” esete. Egyetemi hagyományok szerint a kapcsolati interakcióknak különösen magas szintjét képviselték azok az esetek, amikor a különösen nagy tudású és nagy kapcsolati hatóképességgel is megáldott mester körül iskola alakult ki. Az egyetem mai hivatali rendszerében mármint a doktori képzés alakzatai között szerepel a doktori iskola, s az iskola vezetőjévé meghatározott előírások teljesítésének feltétele mellett *kinevezik* az embert: egyikét vagy másikat azoknak, akik az egyetemi hivatalban az egyetemi tanár hivatalát viselik.

- b. A bürokratikus tranzakciók túlsúlya következik abból, hogy e tranzakciók rendeltetése meghatározóan az **igazgatás**, és egyre csökkenő mértékben annak – szociális identitásnak és tudásnak – a **produkálása**, amit igazgatni kell.

- c. Azok a tranzakciók, amelyek nem az igazgatással függenek össze, hanem az igazgató tudásnak és szociális identitásnak a produkálásával, egyre inkább lerövidülnek, virtuálissá válnak, azzal a perspektívával, hogy az oklevél megszerzésével kapcsolatos tranzakciók formájának a jelzéseivé csökevényesedjenek.<sup>166</sup>

61. E gyors lerövidülésnek kedvez, hogy olyan tranzakciókról van szó, amelyek egyszersmind emberi tőkével kapcsolatos ráfordításoknak és hozamoknak jelentik a váltakozását (vö. 7a. tétissel), s a hozamok és a ráfordítások közötti különbség közvetlen összefüggéseit tekintve a lerövidüléshez haszonmaximáló érdek fűződik a

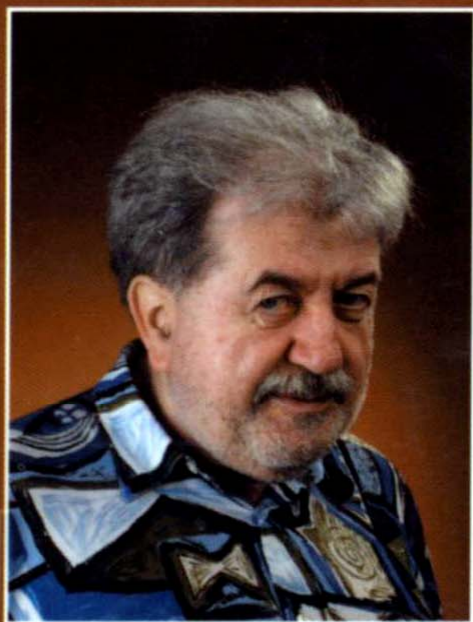
---

<sup>165</sup> Jól példázza ezt a „doktori iskolák” esete. Egyetemi hagyományok szerint a kapcsolati interakcióknak különösen magas szintjét képviselték azok az esetek, amikor a különösen nagy tudású és nagy kapcsolati hatóképességgel is megáldott mester körül iskola alakult ki. Az egyetem mai hivatali rendszerében mármint a doktori képzés alakzatai között szerepel a doktori iskola, s az iskola vezetőjévé meghatározott előírások teljesítésének feltétele mellett *kinevezik* az embert: egyikét vagy másikat azoknak, akik az egyetemi tanár hivatalát viselik.

<sup>166</sup> Ennek néhány tipikus példáját mutatja be a *Népszabadság* 1999. december 1-i számában megjelent „**Nyílt levél a rektorhoz papirosokról meg Arkhimédész versének kijavított formájáról**”, c. cikkem.

tranzakció valamennyi partnerénél, akik így *egymás cinkosaként működnek együtt egy látszatvilág kiépítésében és működtetésében.*

62. A haszonmaximálás **kölcsönös cinkossága** az emberi tőkével való gazdálkodásban azzal kapcsolatosan működik, hogy a tudás és az oklevél itt asszimmetrikus módon vannak reprezentálva: kevesebb pénz, idő és egyéb erőforrás ráfordításával kevesebb tudás állítható elő, ám ugyanannyi oklevél – ugyanakkor a magasabb értékű oklevélnek éppúgy több a pénzben számítható hozama, mint a magasabb értékű tudásnak.
63. Ez így van az állam, s ugyanígy van az egyén szintjén: az állam megvalósíthatja minden pénzügyi kormányzat álmát: kevesebb pénzből jobb statisztikai adatokra futja, jelesül az iskolázottság tekintetében – az egyén meg éppúgy kinevezhető illetékessé (mégpedig nemcsak az olyan bürokrácia által, amelyet költségvetési szerv működtet, hanem olyan által is, amelyet a versenyszféra), ha oklevelét mutatja fel, mint ha tudását, miközben oklevelének
64. t megszerzéséhez kevesebb önerő (idő, pénz) szükséges. Magától értetődik, hogy az állam és az egyén e tekintetben való közvetítője, az egyetem éppúgy partnere az államnak a kölcsönös cinkosságban, mint az egyén, akit éppúgy megkárosít, mint az állam.
65. A felek kölcsönös cinkosságát nem egyszerűen a tőkegazdálkodást általánosan jellemző nyereszkesedési vágy foglalja keretbe, hanem az a sajátos helyzet, amelyet a tőkegazdálkodás globalizációja teremt az emberi tőkével való gazdálkodás számára: az **elme-elmenés** (brain-drain), amelynek gyakorlata egyfelől lehetővé teszi, hogy egy regionális gazdaság (az, *ahova* az „elme elmegy”) anélkül húzzon hasznot emberi erőforrásból, hogy kifejlesztésére a szükséges tőkét ráfordította volna – másfelől lesznek régiók (azok, *ahonnan* az „elme elmegy”), amelyek ilyen ráfordításuk hasznát nem tudják élvezni, mert a beruházás másutt hasznosul. Egymással ellentétes okból, de mind az elme-elmenés haszonélvezőinek, mind kárvalótjainak pólusán erősen csökken ezért a rendelkezők hajlandósága arra, hogy emberi tőkébe invesztáljanak.
66. Ennek nyomán radikálisan csökkenne a régiók mindkét típusában az a kompetencia, amelyet egy kibontakozó **tudásgazdaság** erőforrásként tudna használni.
67. Az elme-elmenés nyomán fellépő érdek és a tudásgazdaság kibontakozásának érdeke között fellépő markáns ellentét olyan válsághoz vezetne, amelynek kezelésére egyelőre nem ismerjük az eszközöket.
68. A kompetencia kettősségével a további kettősségeknek erre épülő, a fentiekben bemutatott rendszerével lehetővé válik olyan látszatok kiépítése, amelyek mögé ideig-óráig elrejtethető az előző tételben mondott érdekellentét megnyilvánulása. Ezzel késleltethető a válság fellépése.
69. De csak késleltethető:
70. Ezzel szemben kell, hogy érvényt szerezzen magának a tudásgazdaság kibontakozásának érdeke, de prognosztizálhatatlan hogy úgy alakul-e, hogy az egyetemek révén fogja magát érvényre juttatni, vagy hogy a transzformálódó egyetemek ellenére.



**Prof. Garai László** a Magyar Tudományos Akadémia doktora, a Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskolájának vezetője, az egyetem Gazdaságpszichológiai Tanszékének alapítója.

E könyvének anyagából gazdaságpszichológiai szemináriumot vezetett a Kaliforniai Állami, valamint a Nizzai Egyetemen, és előadásokat tartott a Nemzetközi Gazdaságpszichológiai Kutató Társaság (IAREP) több egymást követő kollokviumán.

*A szerző korábbi fontosabb munkái:*

- Személyiségdinamika és társadalmi lét (1969)
- „...kis pénz – kis foci?” – Egy gazdaságpszichológia megalapozása (1990)
- „...elvegyültem és kiváltam”: Társadalomlélektani esszé az identitásról (1993)
- Quo vadis, tovaris? A modernizáció útjáról és a rajta vándorló emberről. I.–II. (1994)
- „...elvegyültem és kiváltam”: Televíziós előadás-sorozat videokazettán az identitásról. I.–II. (1997)
- Általános gazdaságpszichológia: Egyetemi tankönyv (1997)
- Emberi potenciál mint tőke – bevezetés a gazdaságpszichológiába (1998)