

MICHAEL C. JENSEN – WILLIAM H. MECKLING

Az emberi természet*

Az emberi viselkedés megértése alapvetően fontos a szervezetek működésének megértéséhez – legyenek ezek a magánszektor profitorientált vállalkozásai, nonprofit szervezetek vagy akár közszolgálati feladatokat ellátó kormányzati szervezetek. A vállalatvezetők, a kutatók, a politikai döntéshozók és a hétköznapi emberek között számtalan véleménykülönbség ered abból, hogy bár általában csak implicit módon, de mégis teljesen másképp szemlélik az emberi természetet – az egyének erősségeit, gyengeségeit, intelligenciáját, érdektelenségét, őszinteségét, önzőségét, nagylelkűségét vagy altruizmusát.

Az emberi természettel foglalkozó modellek használhatósága attól függ, hogy a társadalmi jelenségek mennyire széles körét képesek megmagyarázni;

* A cikkben az „ember (man)” kifejezést minden nemi megkülönböztetés nélkül használjuk az emberi lényre. (Az angolban a „man” szó egyaránt jelenti az embert és a férfit. A magyar nyelv szerencsére kellően szofisztikált ahhoz, hogy minden gond nélkül megkülönböztethető legyen a két fogalom. – A ford.) A dolgozat nyelvezetét illetően megkíséreltünk kevésbé nemhez kötötteen fogalmazni, hiszen a bemutatott modellek mindkét nem viselkedését leírják. Azonban a címhez nem állt módunkban ennek megfelelő, nemhez nem köthető kifejezést találni.

E tanulmány első változata az 1970-es évek elején készült. Azóta minden évben felhasználjuk a Koordináció és kontroll, illetve a Szervezeti menedzsment című kurzusainkon a Rochester Egyetemen és a Harvardon egyaránt. Köszönettel tartozunk diákjainknak, akik nagy segítségünkre voltak az évek során ezen gondolatok továbbfejlesztésében. A jelen dolgozatban bemutatott gondolatok egy megelőző változata már megjelent korábban William H. Meckling „Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences” című művében a Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik Revue Suisse d’Economie Politique et de Statistique folyóiratban 1976 decemberében.

A kutatást támogatta a Managerial Economics Research Center, University of Rochester és a Division of Research, Harvard Business School. Hálásak vagyunk sok mindenkinek tanácsaikért és megjegyzéseikért, közöttük az alábbiaknak: Chris Argyris, George Baker, Fischer Black, Donald Chew, Perry Fagan, Donna Feinberg, Amy Hart, Karin Monsler, Kevin Murphy, Natalie Jensen, Steve-Anna Stephens, Richard Tedlow, Robin Tish, Karen Wruck és Abraham Zaleznik.

az ilyen modellek próbája, hogy mennyire konzisztensek a megfigyelt emberi viselkedéssel. Nem túl hasznos egy olyan modell, mely csak egy szűk földrajzi területen élők viselkedését írja le, vagy amely a történelem csak egy rövid szakaszára érvényes, vagy csak bizonyos tevékenységgel foglalkozó emberek viselkedését magyarázza. Ennek érdekében az emberi viselkedés jellemezéséhez korlátozott számú általános jellemvonást használunk fel. Minél több részletet veszünk figyelembe, annál korlátozottabbá válik a modell magyarázóereje, hiszen az egyének nagyon különbözők. A jellemzők egy olyan halmazát kívánjuk megragadni, melyek bemutatják az emberi természet lényegét, de nem többet annál.

Mindaz elvontnak és komplexnek tűnhet, de valójában nem az. Mindannyiunk fejében élnek az emberi természetről alkotott modellek és nap mint nap használjuk ezeket. Például mindannyian egyetértünk abban, hogy az emberek egyes áhított dolgokról hajlandók lemondani egy másikért cserébe. Házastársunk, partnerünk, gyermekeink, barátaink, üzletfeleink vagy vadidegenek, valamennyien rávehetők számos ilyen jellegű helyettesítésre. Felajánlunk egy szombati vacsorát a ma esti koncert helyett. Felkínáljuk, hogy a bicikli helyett akár egy magnó is lehet a születésnap ajándék. Megengedjük a munkavállalónak, hogy ma korán hazamehet, ha a jövő héten bepótolja az elveszett időt.

Ha a modellünk kikötné, hogy az egyének sosem hajlandók bizonyos mennyiségű jószágot feláldozni egy adott mennyiségű másik jószágot, akkor az inkonzisztens tapasztalatok miatt hamar zátonyra futnánk, hisz enélkül igen nehéz lenne magyarázni a megfigyelt emberi viselkedés nagy részét. Míg butaságnak hangozhat az a feltevés, miszerint az egyének nem hajlandók a helyettesítésre, az emberi viselkedés effajta szemlélete nem áll messze a társadalomtudósok által széles körben elfogadott és használt modellektől (ilyen például Maslow [1943] szükséglet-hierarchiája és a szociológusok azon modelljei, ahol az egyéneket kulturális szerepek betöltőjeként vagy a társadalom áldozataiként festik le).

Az emberi viselkedés öt alternatív modelljét vizsgáljuk, melyeket elég gyakran használnak a társadalomtudományok irodalmában és a társadalmi vitákban (igaz, általában csak implicit formában) ahhoz, hogy itt figyelmet szenteljünk nekik. Az egyszerűség kedvéért a modelleket a következőképpen nevezzük el:

- A találékony, mérlegelő, maximalizáló modell (Resourceful, Evaluative, Maximizing Model – REMM)
- A közgazdasági modell (avagy a profitmaximalizáló modell)
- A szociológiai modell (avagy a társadalmi áldozat modellje)
- A pszichológiai modell (avagy a szükséglet-hierarchia modellje)
- A politikai modell (avagy a tökéletes ügynök modell)