

Szántó Richárd

Ésszerűtlen döntések ésszerű magyarázatai

Bevezetés a viselkedéstudományi döntéelméletbe

A szervdonor programok meglehetősen változó sikerrel futnak szerte a világban. Vannak olyan országok, ahol bár tízezrek várnak transzplantációra, a lakosok igen kis százalékban járulnak hozzá ahhoz, hogy szerveiket haláluk után felhasználhassák (ilyen például az Amerikai Egyesült Államok), más országokban – ezek közé tartozik Magyarország is – viszont a hozzájárulások mértéke szinte 100%-os, azaz a lakosok döntő többsége beleegyezik abba, hogy szervét felhasználják. Két amerikai kutató, Eric Johnson és Daniel Goldstein (2003) arra mutattak rá, hogy a nagymértékű különbségek elsősorban abban keresendők, hogy mi az alapértelmezett opció az adott országokban a szervdonorrá válással kapcsolatban. Dániában például az állampolgároknak akkor kell nyilatkozniuk, ha hozzájárulnak szerveik haláluk utáni felhasználásához, egyébként szerveik nem használhatók fel. A szomszédos Svédországban éppen ellenkezőleg, a lakosoknak azt kell bejelenteniük, ha nem szeretnék szervdonorok lenni, egyéb-

ként szerveik haláluk után felhasználhatók¹. Beszédes adat, hogy Dániában a hozzájárulások aránya még az 5%-ot sem éri el, míg Svédországban a lakosság 86%-a része a szervdonor programnak. Az előbbi kutatás azonban arra is rávilágított, hogy az emberek többsége támogatja a szervdonor programokat még azokban az országokban is, ahol igen alacsony a hozzájárulások aránya. Az állampolgárok azonban mégsem teszik ezt a választásukat explicitté annak ellenére, hogy ennek költségei gyakorlatilag elhanyagolhatók lennének és összességében életek ezreit menthetnék meg (pl. az USA-ban).

A tradicionális közgazdasági elméletek szerint választásainkat elsősorban preferenciáink határozzák meg, és az előzőkhöz hasonló alapértelmezett opcióknak egy racionális döntéshozókkal teli világban igencsak korlátozott lehetne a szerepe. Amint ugyanis a döntéshozók preferenciái eltérnek az alapértelmezett esettől, akkor változtatni fognak helyzetükön. Természetesen azt, hogy valaki beleegyezik-e szervei átültetésébe vagy sem, az alapértelmezett eseten kívül számos más tényező is befolyásolhatja (a vallás, a kultúra, a család ellenérzései, a bejelentés költségei stb.), de laboratóriumi kísérletekben, amikor a kutatók ezeket a változókat kontrollálni tudják, kimutatható az alapértelmezett opciók kitüntetett szerepe. A szervdonorprogramok példája – nagyon sok más jelenséghez hasonlóan – azt igazolja, hogy az emberek nem minden esetben döntenek úgy, ahogy azt a racionális közgazdasági modellek előre jeleznék, döntéseik sokszor nagyon is egyszerű eszközökkel manipulálhatók.

¹ Magyarországon – hasonlóan Svédországhoz – lényegében minden 18 évet betöltött személy potenciális szervdonor. Szerveinket csak akkor nem használhatják fel, ha még életünkben az Országos Transzplantációs Nyilvántartás számára tiltó nyilatkozatot tettünk erről. A tényleges transzplantációt azonban számos más tényező korlátozhatja: az orvosok például a legtöbb esetben engednek, ha a családtagok tiltakoznak a szervátültetés ellen, de az is lehet, hogy egy adott kórház leterheltség miatt vagy a megfelelő infrastruktúra hiányában nem tud foglalkozni ilyen esetekkel.

Colin Camerer egyik tanulmányában (amelyet ebben a válogatáskötetben is megtalálhat az olvasó) a következőképp mutatja be szemléletesen az analitikus játékelmélet és a viselkedéstudományi (az emberek valós viselkedését vizsgáló) játékelmélet közötti különbséget. Camerer (2003) szerint az analitikus játékelmélet hívei mielőtt átmennének az egyirányú utcán, csak egy irányba néznek körül, hiszen a racionális autóvezetők (akik tisztában vannak a KRESZ-szabályokkal) csak egy irányból érkehetnek. A viselkedéstudományi játékelmélet kutatói viszont mindkét irányba szétnéznek: már jó előre számítanak a járművezetők szisztematikus hibáira, arra, hogy néha az ellenkező irányból is érkehet autó. Bár Camerer hasonlata a két játékelméleti megközelítés megkülönböztetésére irányul, a közlekedési analógia jól illusztrálja a klasszikus (vagy neoklasszikus) közgazdaságtan és a *viselkedéstudományi közgazdaságtan* (behavioral economics) közti különbséget is².

E szisztematikus járművezetői hibákat a témakör egy másik nagynevű kutatója, Dan Ariely (akinek egyik cikke szintén megtalálható e könyvben) *kiszámíthatóan irracionális* cselekedeteknek nevezi (Ariely, 2011). Bestsellerré vált könyvében meggyőzően érvel amellelt, hogy irracionális tetteink nem véletlenszerűek és nem is értelmetlenek: a legtöbb esetben jó előre kiszámíthatók és pszichológiai elméletekkel magyarázhatók. A közgazdaságtan és a pszichológia „házasítása” éppen ezért olyan eredményekkel szolgálhat, amelyek segíthetnek döntéseink, cselekedeteink megértésében és mások döntéseinek és cselekedeteinek az előrejelzésében. A tudományterület legismertebb ma élő klasszikusának, Daniel Kahnemannak

² A behavioral economics kifejezésnek több fordítása is használatos a magyar szakirodalomban. Fordítják magatartás-gazdaságtannak (Hámori, 2003), de a viselkedés-gazdaságtan kifejezés is elterjedtnek számít (lásd Ariely, 2011). Mi ebben a kötetben a viselkedéstudományi döntéselmélet elnevezést fogjuk használni, ezzel is hangsúlyozni kívánjuk ugyanis a döntéshozatal és a preferenciák fontosságát ezen a területen.

munkáját közgazdasági Nobel-díj odaítélésével ismerték el 2002-ben (a díjat Vernon Smithszel megosztva kapta), aki a hivatalos indoklás szerint „a pszichológiai kutatás felismeréseit a közgazdaságtanba integrálta, különös tekintettel az emberi ítéletalkotásra és döntéshozatalra a bizonytalanság körülményei közepette” (Hámori, 2003, 780.).

Sokszor hajlamosak vagyunk azt hinni, hogy a viselkedéstudományi döntéselmélet a huszadik század második felének a terméke, ez a megállapítás azonban távolról sem állja meg a helyét. Noha vitathatatlan, hogy a tudományterület az elmúlt évszázad hatvanas-hetvenes éveiben kapott igazán nagy lendületet, nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy már a közgazdaságtudomány nagy klasszikusai, Adam Smithtől kezdve egészen John Maynard Keynesig, úgy vélték, az érzelmeknek vagy a lelki tényezőknek fontos szerepe lehet a gazdasági döntések magyarázatában (Camerer–Loewenstein, 2003; Akerlof–Schiller, 2010). A viselkedéstudományi döntéselmélet legelismertebb művelői azonban kétségkívül a második világháborút követően jelentkeztek nagy hatású műveikkel. A sort a Nobel-díjas Herbert Simon, a kognitív tudományok atyja nyitotta meg, őt követték olyan nagy hírű kutatók, mint Daniel Ellsberg vagy Maurice Allais, később a szintén Nobel-díjas Daniel Kahneman vagy a fiatalon elhunyt kutatótársa, Amos Tversky.

A viselkedéstudományi döntéselmélettel foglalkozó válogatáskötetünk bevezetőjében a tudományterület legfontosabb kutatási területeit, megállapításait mutatjuk be, egyúttal egyfajta keresztmetszetet is nyújtva arról, hol tart jelenleg ez a diszciplína. Természetesen csak a legfontosabb megállapítások közlésére vállalkozhatunk, és terjedelmi okok miatt számos fontos elmélet és kísérlet tárgyalása kimarad ebből a rövid összefoglalóból.