

Kontraszelektáló piac vagy identitásgazdálkodás?

A szociális identitás gazdaságpszichológiájához

— Garai László¹

Akerlof, Spence és Stiglitz azért kapták az új évezred első gazdaságtudományi Nobel-díját, mert felismerték, hogy a piac jó vagy kontraszelektív működése gazdaságpszichológiai feltételektől függ. E feltételeket Stiglitz az általa megalapozott információgazdaságtan (information economics) keretein belül értelmezte, Spence pedig hozzá közelálló módon a jelölés (signaling) kontextusában. Közben aminek a jelöléséről, általában összefüggéseiről itt szó volt, az nem az információ, hanem a viszony ennek kezelői, általában ennek vonatkozásai között (pl. aszimmetriájuk). Akerlof felismerte, hogy e viszony legfontosabb tényezője: azok identitása, akik között fennáll. Jelen tanulmány (a szerző Identitásgazdaságtan című könyve alapján) ezt a kutatási vonalat fejleszti tovább: a Nobel-díjasoktól eltérően nem készen adott (pl. nemi, életkori, kulturális, vallási) identitásokkal számol, hanem azt mutatja be, hogyan történik a szociális identitás kialakítása a szociális kategorizáció és a szociális összehasonlítás folyamataiban.

Kulcsszavak: információgazdaságtan, jelölés, identitásgazdaságtan, szociális kategorizáció, szociális összehasonlítás

Neoklasszikus bizonyosság: ha a piacot nem akadályozzák intézményesen rátelepített korlátok abban, hogy a maga természetének megfelelően működjék, akkor láthatatlan kézzel úgy fogja szabályozni a tranzakciók nagy tömegét, hogy ez a legjobb allokációját biztosítsa az erőforrásoknak. Ezzel szemben azok a kutatások, amelyekért a harmadik évezred első közgazdasági Nobel-díját nyerte el Akerlof, Spence és Stiglitz, azt állapították meg, hogy bizonyos feltételek híján a piac úgy valószínűsíti meg az erőforrások allokációját, hogy kontraszelektációt (*adverse selection*) végez közöttük: a kialakuló árak az áruknak egy átlagos színvonalához vannak szabva, s ezért az olyan minőségnek, amely ezt az átlagot sem éri el, még kedveznek is, ám az átlagon felüli áru tulajdonosát arra késztetik, hogy a piacról való kilépést válassza, inkább mint azt, hogy árujának értékét ezen a hozzá nem illően alacsony áron realizálja.

¹ Dr. Garai László, az MTA doktora, egyetemi tanár, SZTE Gazdaságtudományi Kar Gazdaságpszichológia Tanszék (Szeged)

1. Aszimmetrikusan informált piaci partnerek

Amikor Akerlof a „tragacsok piacát” (market for lemons), vagyis a *használt-autó-piacot* választotta elemzés tárgyává, talán még komolyan hitte, hogy valami rendkívüli van abban, hogy itt a tranzakció történetesen *aszimmetrikusan informált partnerek* között megy végbe, hogy a vevők nem tudják, amit az egyes autók eladói igen: hogy árujuk valójában mit ér. 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 kontraszelektációs hatással lesz rá.

Akerlof további vizsgálati terepe a *betegség- és életbiztosítás szolgáltatásának a piaca* lett, ahol az informáltság és az alulinformáltság aszimmetriája szintén megtalálható volt, csak ellenkező előjellel: itt az eladó fél (a biztosító) az, amelynek hiányzik az információ, melyet a vásárolni szándékozó birtokol, amikor utóbbiak mindegyike többé-kevésbé tudja, hogy 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 továbbiakban azután egyre újabb piacok kerültek be az aszimmetrikus informáltság tárgyában vizsgálódók látóterébe. A *munkaerőpiac*, ahol az alkalmazni szándékozó 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 kell majd a maga szorgalmával termést kihoznia, 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 alulinformáltsága károsíthat, meg azok is, akiket az, hogy a másik fél a maga alulinformáltságát az ő rovásukra ellensúlyozza.

Információ az, amit ilyenkor emlegetünk, valójában azonban olyasmiről van szó, ami szerves kiegészítője az információnak, de nem azonos vele: *identifikációs*

jelölőkről, amik lehetővé teszik az átlagolt, az egybemosott, az együttkezelte tényezők elválasztását, lehetőleg annak megjelölésével, hogy éppen melyikükről van szó: az átlagon belül arról-e, amely alatta marad, vagy arról, amely felette van..

Akerlof és Kranton (2000) az identitás felől vizsgálódó tanulmányukban rámutatnak, hogy a piac még az olyan jelölt is díjazza, amely csak azt a feltételt teljesíti, hogy egyáltalán elválasztódjék, ami egybemosott lenne. Erre vezeti vissza a szerzőpáros azt a meglehetősen megfigyelést, hogy amikor például a munkaerőpiacon borszín vagy nem (sex) alapján történik a különbségtevés, ennek sem tudja pozitív hatását a piac működésére még az sem visszavenni, amikor a kategorikusan megkülönböztetett munkaerőt előítéletes gondolkodás különösebb alap nélkül sorolja egy az átlagnál magasabb rendű, illetve egy alacsonyabb rendű tartományba.

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, elsősorban nem az a megfontolás képezi az alapját, mely szerint a képzés többlettudáshoz juttat, a többlettudás magasabb termelékenységhez, ezt pedig alkalmazáskor magasabb bérrel szokták elismerni. Valójában a többletképzés többletdiplomát jelent, ez utóbbi pedig identifikációs jelölőként szolgálhat a munkaerőpiacon, ahol ennek révén az átlagon felülit már nem egy átlagban össze-mosva 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.

Végül a harmadik Nobel-díjas, Stiglitz olyan tranzakciókat vizsgál társszerzőjével (Rothschild–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 biztosítótársaság 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 árulkodó önidentifikációs jel provokálását a biztosító úgy valósítja meg, hogy 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. Az alternatív ajánlatra reagálók közül a hátrányos identitásúakat gazdasági ok kényszeríti rá, hogy kilépjenek a számukra kényelmes átlagból és megvallják identitásukat.

2. A szociális identitás kimunkálása

Úgy működik-e a piac, hogy az erőforrások allokációját láthatatlan kézzel optimalizálja, vagy úgy, hogy kontraszelektációt végez – a felismerés, hogy szociális identitás megnyilvánítása a tényező, amelyen múlik ez a makroökonómiai fejle-

mény, megérdemli a közgazdasági Nobel-díjat. A szociális identitás azonban úgy jelenik meg ezekben a gondolatmenetekben, mint ami már adva van, mint amivel kapcsolatosan csak az a kérdés, vajon megnyilvánul-e. Megnyilvánítják-e, megnyilvánítottatják-e abban, ahogyan az átlagolt, az egybemosott, az együttkezelte tényezőit a piacnak – árukat, árut kínálókat és árut keresőket – elválasztják másmilyen áruktól, másmilyen árusoktól, más vásárlóktól.

2.1. A szociális kategorizáció

Azonban a *szociális identitás* egy kimunkálás folyamatának az eredménye.

E folyamat legmarkánsabb eljárása a szociális kategorizáció, amelynek meghatározó eszköze: a túlzás, a túlhangsúlyozás és ennek kiegészítő ellentétpárja, az árnyalás, a jelentéktelenítés. Eredetileg mindenkire *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, jelentéktelenítve, ami az elsőhöz tartozóktól megkülönböztet, s azt is, ami a másikkhoz tartozókhöz hasonlít.

Van, amikor már a tulajdonság is, amelyre azután majd a szociális identitás ráépül, kategorizációnak a terméke. Valaki *gazdagabb* a nála szegényebbeknél és *szegényebb* a nála gazdagabbaknál, de úgy kategorizálja magát, mint *gazdag*, vagy pedig úgy, mint *szegény*, ezért túlhangsúlyozza költekezését, 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 életszakaszban is előállhat. Például hasonló szerkezetű dilemma előtt áll a kisgyermek is, amikor testvére születik: ő is gyámoltásra 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 gyámot, aki a szülők pillanatnyi távollétét kihasználva kistestvérét illető döntéseket hoz helyettük – ez hosszú időre meghatározhatja a gyermek viszonyát a testvérehez is és a szüleikhez is, de éppígy önmagához is, s ez együttesen nagymértékben meghatározza nemcsak az identitását, hanem egész pszichikus fejlődésének lehetőségeit (részletesebben lásd Köcski 1981).

Máskor a szociális identitás alapjául szolgáló tulajdonság szociális kategorizációtól függetlenül adva van – de nem maga a szociális identitás. Nem szociális kategorizáció teszi, hogy az ember nő, vagy hogy férfi, hogy fekete- vagy hogy fehérbőrű, ám a szociális identitása nem ebben áll, hanem a dimenziók valamelyikének el túlzása a többiek eljelentéktelenítése mellett. Másképpen van adva, de adva van az embernek például mint németnek vagy proletárnak a minősége. Ez a minőség azonban csak akkor lesz szociális identitássá, amikor végbemegy a szociális kategorizáció, amelynek eredményeképpen például a húszas-harmincas évek Németországában a kommunista kategorikussá a maga proletárságát túlozza, míg a nemzetiszocialista ugyanakkor a maga németiségét.

A társadalmi viszonyok feldolgozásának, a szociális kategorizáció folyamatának csak részben tudatos előrehaladásával egyszer azt lehet tapasztalni, hogy akik más-más kultúrkörből kerültek választott ideológiai közösségükbe, jobban hasonlítanak egymásra, mint akiknek őseit több nemzedéken át csiszolta egymáshoz ugyanaz a kultúra – míg ugyanakkor például egyiptetűjű ikrek ugyanazon szociális kategorizációnak a nyomán jobban különböznek egymástól, mint akiket génjeik különítenek el.

Amikor a szociális kategorizáció az ember többé-kevésbé fennálló minőségeit a túlzás és a jelentéktelenítés egymást kiegészítő eljárásaival kategorikussá változtatja, reá nézve is a legfontosabb összefüggésnek bizonyul, amit a nyelvész Saussure (1967) az őáltala elemzett – nyelvi – struktúráképződésre 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. o.).

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. o. – az eredeti szöveg alapján korrigált fordítás).

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.

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.

A szociális kategorizáció jelöltje: a társadalmi azonosság, amelynek egyik vagy másik viszonyát ez a pszichikus feldolgozás árnyaltból vagy felemásból egyértelművé túlozza. Ugyanez a pszichikus feldolgozás a szociális kategorizáció jelöltjévé teszi az ember bármely pszichikus teljesítményét vagy szomatikus megnyilvánulását. 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.
Uj nép, másfajta raj.
Másként ejtjük a szót, fejünkön
másként tapad a haj”

– 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 eljut-

nak oda, hogy „másként ejtik a szót”, sőt, hogy „fejükön másként tapad a haj” erre nézve számos bizonyítékot mutatok be annak a két könyvnek egyikében, amelyből építkezik ez az előadásom. A könyv egyik fejezete² 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 jelölt: akihez identitásunkra nézve hasonlítani akarunk, azt egyébként lényegtelen megnyilvánulásaiban is utánozzuk, amint ezt például egy másik költő-pszichológus, Shakespeare, bemutatja, amikor a IV. Henrikben 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.”³

Ha a személynek érdeke fűződik az általa hangsúlyossá tett formához, a kategorizáció nagyon gyakran még olyankor is végbemegy, amikor a jelölő vagy a jelölt anyaga olyan, amilyenhez 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 katonaevény szervesen kapcsolódnának egymáshoz mint olyasmik, amiknek egyike a maga tulajdonságával felidézne a másiknak a tulajdonságát. Nem is a szubsztancia teremti meg a szociális kategorizáció jelölőjének és jelöltjének a kapcsolatát, hanem a forma: aki katonaevényre 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.

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 kü-

² *Eset: József Attila tragikus paradoxonjai* – lásd Garai (1993, 113-197. o.).

³ Vas István fordítása

lönbség 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. o.) 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, és melyiket mások, akiknek ő mindvégig csak monogramját ismeri (268-287. o.).

Valójában annál még többről is van szó, mint hogy csekély különbség (illetve 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.⁴ 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.⁵

2.2. *Értelmező manőverezés*

A szociálpszichológiai jelenség semmiképp sem írható le úgy, mint egyének kölcsönös reagálása egymás aktusaira: kihagyhatatlan közvetítőként lép fel közöttük a szociális identitás, mégpedig ez sem egy determinációs sor szigorú lépései közé beiktatott esedékes determinált determinánsaként. A szociálpszichológia Palo Altó-i

⁴ Garai (1993) az idézett József Attila-tanulmányon kívül bemutat egy másik, hasonló szempontú tanulmányt is Mussoliniről (61-66. o.). A két egymással tökéletesen ellentétes életúton vizsgálódva az elemzés azt a közös megállapítást teszi, hogy mind József Attila, mind Mussolini számára társadalmi azonosságuk kétértelműsége tette az identitás feldolgozását drámaivá és következményeiben erőteljessé.

⁵ Köcski (1995) számos példát hoz fel annak kimutatására, hogy azonos nemű ikreknél vagy „pszeudo-ikreknél” (olyan azonos nemű testvéreknél, akiknek korkülönbsége nem több egy-másfél évnél) igen gyakori megnyilvánítása a viszonyuk feldolgozásának, hogy a két testvér egyike *ugyanazt másképp* teszi, mondja, gondolja vagy érzi.

iskolája⁶ amellet vonultatja fel a maga tapasztalati és elméleti érveit, hogy olyan interakcióról van szó egyének között, csoportok között, vagy egyén és csoport között, amelynek lényeges hatótényezője az *értelmezés* és a *manőverezés*. Az ilyen értelmező manőverezésnek jellegzetes esete például 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 például 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 például 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 maximálta, nem keres más standot, mert úgy értelmezi, hogy ha tényleg ennyi lenne az ár, akkor ki lenne írva, s 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 költekezzen, de akkor az az áru viszont meg is volt csinálva. És így tovább araszolgatva érik el végül a mindkettejük 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

⁶ Az iskola kettős kötés- (double bind) elméletének legreprezentatívabb tanulmányait gyűjti kötetbe Sluzki C. E. és Ransom D. C. (1976). Magyar nyelven hozzáférhető egyebek között P. Watzlawick és szerzőtársai (1990), továbbá több szöveg Buda Béla (1971, 443-465. o.), valamint Budai (1981, 221-288., 293-318., 432-443. és 461-499. o.).

tőzsdézők reakciói az eseményekre”. A tőzsde rutinosabb és nagyobb tőkeerőt képviselő szereplői ezt fel is használják a gépezet számukra előnyös működtetésére. Egy tőzsdetörténeti anekdota szerint például a waterlooi csata idején elterjedt Rotschildról – az alapítónak a londoni bankházat működtető fiáról –, akit angol állampapírokban való érdekeltég motivált, hogy kiküldött ügynöke várja postagalambokkal a francia és a velük szembenálló (egyebek között) angol hadak közötti csata kimenetelének hírért. Amikor valóban megkapta a hírt az angol győzelemről, ami a papírokat felértékelt, 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 tőzsdézők az értelmezés nyomán megpróbáltak sürgősen megszabadulni papírjaiktól. Amikor azután ezek árát az erőteljes túlkínálat kellően levitte, az amúgy is felértékelődő állampapírokat Rotschild olcsón vásárolhatta össze.

A gazdaságilag hatékony értelmező manőverezést az teszi teljessé, ha tétje az, hogy az egyes szereplők szociális identitása felől döntsön.

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 olyanak tüntetheti 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, milyenek mutatja azt a manőverezésem) nagy mértékben függ, milyen interakcióba tudok lépni, s a *Te* identitásodtól (vagy legalábbis attól, milyenek mutatja azt az értelmezésem) nagy mértékben függ, milyen interakcióba akarok lépni.

Az értelmező manőverezésnek végső tétje: annak definiálása, melyikünk lesz az interakcióban ennek

- *alanya*, aki kezdeményezi a folyamatot,
- *közége*, amelyet a folyamat használ, hogy közvetítésével megvalósuljon,
- *tárgya*, amely a folyamat végeredményét elszenvedi, illetve élvezi vagy
- *háttere*, amellyel kapcsolatban megállapítható, hogy mi is történt.

A tranzakció alanyának, közegének, tárgyának és hátterének a megkülönböztetése terminológiai problémákat vet fel. Az ügynök-elmélet (vö. Pratt–Zeckhauser 1985/a, és különösen 1985/b) a *principal/agent* szembeállítást 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 – például szolgáltató – tevékenység tárgya, amelyet megváltoztat e folyamat, s ki csupán az összehasonlítás háttére, amelyen a tárgy állapotát értékelni lehet. A tárgy és a háttér (ez a második fogalompáros angolul a principal/agent mellett úgy jelölhető meg, mint *target* illetve *reference*). tekintetbevétele nélkül a szervezet viszonyai nem írhatók le: ilyen kísérletek megannyiszor odavezetnek, hogy olyan interakciós triászokat, mint amilyen *az orvos, a beteg és a társadalombiztosítás* közötti, *a kultúra alkotója, befogadója és a kettejük kapcsolatát megteremtő szponzor* közötti, *a bűnöző, az áldozata és a kettejük kapcsolatának újtát állni próbáló bűnüldözés* közötti, erőltetetten próbálnak belerendezni a megbízó/ügynök duális sémájába.

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.

Az értelmezések egyéni önkényét újra meg újra korlátozzák ebben a társas játékban. Egyebek között ezért van, hogy a szociális identitás váltásai a mindennapi élet drámaiban nem okvetlenül érik el egy tragédia méretarányait. A társadalom például a gazdasági tranzakciók esetében például a jog eszközeivel előre jelentősen korlátozza, hogy milyen identitásváltások következhetnek be. Az interakcióba lépők identitását esetleg *tulajdonukhoz*⁷ kapcsolja. Máskor az interakciót részben vagy egészben áthelyezi a benne részvevők identitásnyilvánító akaratának hatásköréből a *felelősségüket* érvényesítő hatóságéba. Megint máskor *elidegeníthetetlen jogosítványokat* rögzít a személyhez, akihez ezáltal a jogosítványoknak megfelelő identitás is rögzítve marad.

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 élettérre, hogy egyik ember(csoport) a másik rovására tulajdonba 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, amikor a *logikai* világban mozgó értelmező manőverezéstől elválaszthatatlan egy, a maga *fizikai* va-

⁷ A tulajdon és a szociális identitás összefüggéseiről részletesebben lásd Garai (2003) 2.2.2. fejezetét.

lóságában előrehaladó *interakció* (szeretkezés, harc, javak adományozása, eltulajdonítása, cseréje). Így *a természeti törvény és a társadalmi szabály a használatban újra meg újra összekapcsolódik egymással.*

Egy ilyen összekapcsolás lehetőségére építi a maga elméletét Williamson, aki egyáltalán a gazdasági tranzakciót abból a technológiai kényszerűségből származtatja, hogy egy jószág legyártása a részmegmunkálás különböző eljárásainak egymásutánján 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” (Williamson 1985, 1. o.). 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 képzelem 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 technológia optimálisan lett volna megválasztva, 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.

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.*

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

zott kommunikációs csatornák, valamint meghatározott autoritásviszonyok révén kell koordinálni” (36. o.).

Legyen *A* és *B* két szakértő, akit közös szervezetük más-más illetékeségi 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 érvényre jutását 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. o.).

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

Hogy azonban tényleg mentesít-e, erre vonatkozóan kételyeket kell hogy támasszon már az a megfigyelés is, hogy a nyelvi kommunikációban a szabály betartására nem olyan késztetések ösztönzik az embert, amilyenekkel a behaviorista pszichológia számol: 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. 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.

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 szükségszerűség mögött, csak az egyén önkényének a helyét elfoglalja a kultúráé*.

3. Zárófejezet

Hogy hogyan korlátozza az interakcióban álló egyének önkényét a kultúra, ezzel foglalkozik a pszichológiának egy további nagy elmélete: a pszichoanalízis.

Amiképp a szociálpszichológia a pszichológiának és a szociológiának a határtartományában vizsgálódik, hasonlóképpen határtudománya a pszichoanalízis pszichológiának és az antropológiának.

Amikor Akerlof két társával együtt elnyerte a Nobel-díjat, legelső nyilatkozatában arra mutatott rá, hogy elmúlt az az idő, amikor a gazdaságtudományt a maga tiszta formájában lehetett művelni. Ő maga akkor már jó ideje az identitásnak foglalkozott a gazdaságra gyakorolt hatásával, és mondott nyilatkozatában a következőképpen fogalmaz: „Problémáinak megoldásához a gazdaságtudomány a társadalomtudományoktól kaphat ötleteket, de engem nem elégít ki, hogy a viselkedésközgazdászok [behavioral economists – ez a gazdaságpszichológus leginkább elterjedt megnevezése a mai amerikai tudományban] a gazdaságtant a pszichológiával kapcsolják össze, mert ugyanannyit lehet méríteni a szociológiából, az antropológiából és más ehhez hasonló diszciplínákból. Nem szabad, hogy egyedi társadalomtudományaink legyenek, amelyek mindegyike a maga megközelítésmódját alkalmazza; egyetlen egyesült társadalomtudományra van szükség. Ha a gazdaságtan nem efelé tart, az kötelességmulasztás a részéről.”

Felhasznált irodalom

- Akerlof – Kranton 2000: Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115, 3, 715-753. o.
- Buda B. (szerk.) 1971: *A pszichoanalízis és modern irányzatai*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest.
- Buda B. (szerk.) 1981: *Pszichoterápia*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest.
- Garai L. 1993: „...elvegyltem és kiváltam”: *Társadalomlélektani esszé az identitásról*. T-Twins Kiadó, Budapest.
- Garai L. 2003: *Identitásgazdaságtan: gazdaságpszichológia másképpen*. TAS Kiadó, Budapest.
- Köcski M. 1981: Pozicija v socialnoj situaciji i psihicheskoje razvityije rebjonka. *Kandidátusi értekezés*.
- Köcski M. 1995: „Egyedüli példány.” Az individualitás geneziséről. *Pszichológia*, 15, 4, 475-518. o.
- Pratt, J. W. – Zeckhauser, R. J. (eds.) 1985/a: *Principals and Agents. The Structure of Business*. Harvard Business School Press, Boston.
- Pratt, J. W. – Zeckhauser, R. J. 1985/b: Principals and Agents: An Overview. In Pratt, J. W. – Zeckhauser, R. J. (eds.): *Principals and Agents. The Structure of Business*. Harvard Business School Press, Boston, 1-35. o.

- Rothschild, M. – Stiglitz, J. 1976: Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. *Quarterly Journal of Economics*, 90, 4, 629-649. o.
- Saussure, F. de 1967: *Bevezetés az általános nyelvészetbe*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest.
- Simon, H. A. 1982: *Korlátozott racionalitás*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Sluzki, C. E. – Ransom, D. C. (eds.) 1976: *Double Bind: The Foundation of the Communicational Approach to the Family*. Grune & Stratton, New York.
- Spence, M. 1973: Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87, 3, 355-374. o.
- Spence, M. 1974: *Market Signaling*. Harvard University Press, Cambridge (MA).
- Tajfel, H. 1981: *Human Groups and Social Categories: Studies in Social Psychology*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Watzlawick, P. – Weakland, J. – Fisch, R. 1990: *Változás. A problémák keletkezésének és megoldásának elvei*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest.
- Williamson, O. E. 1985: *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press, New York.