



Deli Gergely\*

## A kocsmá, a birkózók és az állami beavatkozás

Kis Norbertnek, a „Nagy Szabályozónak” egy, a jogszabályok redisztribúciós hatásaival foglalkozó tanulmánnyal szeretnék kedveskedni születésének ötvenedik évfordulója alkalmából. Minden jogszabálynak vannak céljai és „mellékhatásai” is, és ebbe a körbe beletartozhatnak a szándékolt vagy nem kívánt redisztributív hatások is. A neoklasszikus iskola álláspontja szerint a redisztribúció bármilyen kívánatos szintje olcsóbban megvalósítható adózással, mint jogszabályokkal.<sup>1</sup> Behaviorista szempontból azt a kérdést tesszük föl, hogy jobb-e, ha a vagyoni újraelosztás optimális mértéke az adózáson keresztül valósul meg, és nem redisztributív hatású jogszabályok segítségével. Ezzel kapcsolatban két fő állítást fogalmaznak meg. Az egyik a természetes személyek bizonytalan események észlelésére vonatkozó sajátos, kognitív tulajdonsága, a másik pedig az úgynevezett *mental accounting*, vagyis a mentális könyvvitel. Ez utóbbi azt jelenti, hogy az ember a különféle kiadásokat pszichésen eltérő módon értékeli.<sup>2</sup> A viselkedési közgazdaságtan alapján azzal lehet érvelni, hogy ha ezen kognitív sajátosságok miatt az érintettek alábecsülik a redisztributív hatású jogszabály költségét, akkor emiatt kisebb mértékben csökken a munkakedvük ahhoz a hatáshoz képest, amit az előre kalkulálható és évente biztosan bekövetkező adózás okozna.<sup>3</sup>

A jogi szabályokhoz fűződő redisztribúciós hatások vonatkozásában tanulságos elemeznünk egy Ulpianustól ránk hagyományozódott szöveget:

„De ha (a szakértő bíró) valamely tisztességtelen helyen történő megjelenést ír elő, például egy kocsmát vagy egy bordélyt, ahogy Vivianus mondja, nem kétséges, hogy büntetlenül ellen lehet ennek szegülni: ezt a véleményt Celsus is megerősíti *Digestájának* második könyvében. Ezzel kapcsolatban elegánsan veti fel azt a kérdést, hogy ha a hely olyan, ahol a pereskedők egyike tisztességes módon nem tud megjelenni, a másik

\* Rektor, egyetemi tanár (Nemzeti Közszolgálati Egyetem).

<sup>1</sup> Lásd Steven Shavell: *Foundations of Economic Analysis of Law*. Cambridge, Harvard University Press, 2004. 648.

<sup>2</sup> Lásd Christine Jolls: Behavioral Economics Analysis of Redistributive Legal Rules. *Vanderbilt Law Review*, 51. (1998). 1654–1677., 1658. és 1669.

<sup>3</sup> A különböző adózási modellekkel kapcsolatban lásd Edward J. McCaffery: Cognitive Theory and Tax. *UCLA Law Review*, 41. (1994), 7. 1874–1886.

pedig igen, és nem megy el az, aki a saját megbecsülésének sérelme nélkül oda tudna menni, az pedig elmegy, aki tisztességtelenül tud odamenni, vajon a megállapodás szerinti büntetés kifizetendő-e, mintegy a nem teljesített cselekmény miatt. És helyesen véli, hogy nem szedhető be [a büntetés]: abszurd lenne ugyanis, ha a parancs az egyik féllel szemben érvényesülne, a másikkal szemben pedig nem.”<sup>4</sup>

A forrás szerint, ha egy szakértő bíró (*arbiter*) a feleket a per lebonyolítása céljából valamely tisztességtelen helyre, például kocsmába<sup>5</sup> vagy bordélyba hívja össze, felszólítását büntetlenül figyelmen kívül lehet hagyni. Ezzel önmagában nincs is semmi probléma. Mi van azonban akkor, ha a bíró által kijelölt hely olyan, hogy azt az egyik fél minden további nélkül felkeresheti, a másik azonban nem, mivel az rá nézve méltóságon aluli volna?<sup>6</sup> Ebben az esetben kérdésként merülhet fel, hogy meg kell-e fizetnie az idézés figyelmen kívül hagyása miatt járó büntetést annak a személynek, aki nem jelent meg a helyszínen, holott azt megtehetette volna, annak ellenére, hogy a másik, akire nézve az adott hely felkeresése tisztességtelen cselekménynek minősült, megjelent a kijelölt helyszínen. Ulpianus végül is Celsusszal egyetértve nemleges választ ad erre a jogkérdésre. Álláspontját azzal indokolta, hogy abszurd lenne, ha a jog egy parancsa az egyik féllel szemben érvényes lenne, a másik féllel szemben pedig nem.

Azaz a római jogesetben nem egy jogszabály gazdasági redisztribúciós hatásával találkozunk, hanem egy jogi norma „erkölcsi disztribúciós semlegességével”. E felfogásban a norma hatása csak azonos lehet a felek vonatkozásában. Mindez annak ellenére igaz, hogy a perben álló két fél minden bizonnyal két eltérő rangú társadalmi osztály tagja lehetett.<sup>7</sup> Egyikük valószínűleg szenátori rangú volt, a másik pedig lovagrendi vagy plebejus. Erre utal, hogy az egyikük szabadon látogathatta az erkölcstelennek minősülő helyet, a másik pedig nem. A társadalmi különbség miatt a két személy vagyoni helyzete is eltérő lehetett. Így ha az alacsonyabb rangú személynek meg kellett volna fizetnie a meg nem jelenésért kiszabott összeget, az egyrészt neki jobban „fájt” volna, másrészt következményeit tekintve egyfajta, az anyaggal ellentétes irányú erkölcsi redisztribúcióval is

<sup>4</sup> Ulpianus: D. 4, 8, 21, 11.

<sup>5</sup> A forrás a latin *popina* kifejezést használja, amely a Kr. u. 2. századtól kezdődően hírhedt ügyletkötő helyszíneket jelentett. Lásd Nicolas Monteix: Baking and Cooking. In John Wilkins – Robin Nadeau (szerk.): *Companion to Food in the Ancient World*. Oxford, Wiley-Blackwell, 2015. 212–223., 222.

<sup>6</sup> Az ilyen erkölcstelen hely, *locus inhonestus* kapcsán lásd Pietro G. Guzzo – Vincenzo Scarano Ussani: *Corpora quaestuarie e locus inhonestus sulla prostituzione a Pompei nel I secolo D. C. Ostraka*, 15. (2006), 1. 47–74.

<sup>7</sup> Így Thomas A. J. McGinn: *Prostitution, Sexuality, and the Law in Ancient Rome*. Oxford, Oxford University Press, 1989. 329. McGinn tévedhet akkor, amikor a forrásban közelebből meg nem határozott helyet bordélyként azonosítja. A szöveg e része a megnevezett példáktól (kocsmák és bordélyok) különböző helyekre látszik utalni.

együtt járt volna. Mivel a szankciós fenyegetettség hatására a jövőben mindkét fél megjelenne a megjelölt, tisztességtelen helyen, a szenátori rangú fél erkölcsi megítélése erodálódna, a másik, alacsonyabb rangú személy szokásai pedig mintegy jogi megerősítést nyernének. Ezt az „erkölcsi redisztribúciót” akadályozta meg a jogtudósok azon döntése, hogy az anyagi szankciót nem engedték érvényesülni.

Ha a római jogászok ellentétes értelmű döntést hoztak volna, a szankciót a szenátori rangú személynek is meg kellett volna fizetnie, ha nem jelenik meg a számára rangon aluli helyen. Hiszen a szankció vagy ugyanúgy érvényesül mindkettejükkel szemben, vagy egyikükkel szemben sem alkalmazható, a döntés tenorjával összhangban. Ez azonban rá nézve nem csupán anyagi veszteséget, hanem a tisztességén esett foltot is jelentene, ami a másik félnél nem jelentkezik. Az azonos nagyságú *poena* (büntetés) így nem azonos mértékben sújtaná a két felet, ha nem csak a szűken vett gazdasági hatásokat vesszük figyelembe.

A döntés paradoxona abban áll, hogy a jogi normának tulajdonított, a felekre nézve egyenlő normatív hatás lényegében a felek közötti társadalmi különbségek megszilárdítását szolgálta. Hiába vonatkozott a megjelenésre történő felszólítás mindkét félre ugyanúgy, ha hatásában az osztálykülönbségek megszilárdítását szolgálta. A jogtudósok bírói parancsot lerontó döntése végeredményben az ellen hatott, hogy a csak alacsonyabb rangú személyek által látogatható helyszíneket kizárja a pereskedés lehetséges színterei közül. További érdekesség, hogy az osztálykülönbség, illetve az erkölcsi státusz problematikája a büntetésben kifejezésre jutó anyagi szankcióval állt kapcsolatban. A forrás az erkölcsi, pontosabban a társadalmi szempont fontosságát hangsúlyozza az anyagival szemben. Nem engedi a pénzügyi szankciót érvényesülni, ha az erkölcsi értékromlással jár.

Más esetekben is megfigyelhetjük, hogy a rómaiak nagy figyelmet szenteltek az erkölcsi redisztribúciónak, akkor is, ha az alapul fekvő, elsődleges hatás anyagi természetű volt. Szemükben nemcsak a pénznek, hanem az erkölcsnek is volt határértéke. Nem volt közömbös, hogy az erkölcsi ranglétrán ki melyik fokon áll. A pusztán az anyagi redisztribúcióra fókuszáló modern megközelítések azzal a nemkívánatos mellékhatással járhatnak, hogy erkölcsi externáliáikat az egész társadalom lesz kénytelen megfizetni. A következőkben a felek közti árképzésbe történő állami beavatkozás modern és római jogi modelljeit vizsgáljuk meg.

Az állam az árképzésbe leginkább három okból, antropológiai, erkölcsi és hatékonysági-elosztási megfontolások miatt szólhat bele. Ezen alapok azonban nem válnak mind következetesen jogalappá, azaz nem minden elvileg lehetséges és esetlegesen indokolt regulációs potencialitás lesz jogszabályi aktualitással. Az állami rezsím többnyire fragmentált marad. Valószínűleg ez nem feltétlenül baj. Nyomós okunk van ugyanis azt feltételezni, hogy a szabályozási hiátus révén a jog meg tud valamit őrizni a piaccal szembeni rugalmasságából. Az a rendszer-szintű hátrány, amely a jogot a piaccal szemben a dolgok természeténél fogva

jellemzi, a hiányos szabályozás révén kerül el a merev tervgazdálkodás kudarcát. A következőkben röviden áttekintjük a természetes piaci árképzésbe történő művi jogi beavatkozás történetének főbb csomópontjait az intrúzió jogcíme szempontjából.

Az első jogalap, amely révén a jog az intrúzió lehetőségét vindikálta magának a felek spontán és egyébként szabad árképzésébe, erkölcsi volt. Egy már említett Ulpianus-fragmentum, de más, például egy Paulustól mindjárt idézésre kerülő forrásszöveg tanúsága szerint is a szerződő felek adásvétel esetén a vételár tekintetében egymást kölcsönösen rászedhették.<sup>8</sup> Azaz nem volt akadálya annak, hogy az eladó a dolgot drágábban adja el, vagy a vevő olcsóbban vásárolja meg annál, mint amit az megért.<sup>9</sup> Az eladó az általa vételre kínált dolgot feldicsérhette, a vevő számára viszont megvolt a lehetőség arra, hogy annak értékét kisebbitse. Mind az eladónak, mind a vevőnek nyitva állott az út a másik fél kijátszására.<sup>10</sup> A neoklasszikus közgazdaságtan segítségével igen egyszerű megmagyarázni ezt az engedményt: csak a másik eladási, illetve vételi árra vonatkozó hajlandóságának kipuhatolásával biztosítható,<sup>11</sup> hogy az adott áruban rejlő többletérték egyenlő módon oszoljék meg a felek között. Ha az eladó már 50-ért is eladná az árut, amit a vevő akár 100-ért is megvenne, az üzlet bármely 50 és 100 közötti áron létrejöhet. Azonban egyenrangú felek csalárdságot el nem érő alkufolyamata megszülíheti azt a 75-ös vételárat, amely az áruban rejlő 50-es többletértéket egyenlő arányban osztja el a felek között.<sup>12</sup>

Mint két azonos fajsúlyú birkózó, a felek egymást „körbetáncolva” kitapogathatták a másik rezervációs árát.<sup>13</sup> Azaz az egymás kijátszására vonatkozó római jogi engedmény végeredményben a társadalmi stabilitást, a vagyoni különbsé-

<sup>8</sup> Ulpianus: D. 4, 4, 16, 4.

<sup>9</sup> Ulrich von Lübtow: De iustitia et iure. In Heinrich Mitteis (szerk.): *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte*. Weimar, Böhlau, 1948. 458–565., 500.

<sup>10</sup> Paulus: D. 19, 2, 22, 3. Lásd mindazonáltal Földi András: *A jóhiszeműség és tisztesség elve. Intézménytörténeti vázlat a római jogtól napjainkig*. Budapest, ELTE, 2001. 116., 23. lj., és az ott idézett további szakirodalmat.

<sup>11</sup> E folyamat pszichológiai hátteréről lásd Henrik Kristensen – Tommy Gärling: Determinants of Buyers' Aspiration and Reservation Price. *Journal of Economic Psychology*, 18. (1997), 5. 487–503., 490.

<sup>12</sup> Az árelméletről lásd Josef Windsperger: Die Preisbildung. Die „Lücke“ in der betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Theorie. *Journal für Betriebswirtschaft*, 62. (1992), 2. 104–126., 107. skk.

<sup>13</sup> Andreas Wacke: *Circumscribere*, gerechter Preis und die Arten der List. *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte. Romanistische Abteilung*, 94. (1977). 184–246., 184. skk.; Andreas Wacke: *Gloria und virtus* als Ziel athletischer Wettkämpfe. und die Unbescholtenheit der Athleten sowie die erlaubten Sportwetten nach römischen Rechtsquellen. In Peter Mauritsch – Christoph Ulf (szerk.): *Kultur(en). Formen des Alltäglichen in der Antike. Festschrift für Ingomar Weiler zum 75. Geburtstag*. Graz, Leykam, 2013. 193–236., 60., 204. lj.

gek befagyasztását szolgálta, mintegy a *iustitia commutativa* jegyében.<sup>14</sup> Innen érthető Cicero rosszallása, aki helytelenítette Mucius Scaevola eljárását, amikor az többet fizetett egy ingatlanért az eladó által kért vételárnál. Cicero ugyanis tisztában volt vele, hogy az állam vagyonát polgárai vagyonaik alkotják, ezért ha valaki még akár jó szándékból vagy nagylelkűségből is megrövidíti önmagát, azzal egyúttal az államot rövidíti meg.<sup>15</sup> Ugyan az állampolgárok összvagyonára változatlan marad, a vagyon polgárok közötti elosztása egyenlőtlenebbé válik, ami instabilitást okozhat.

Lényegében tehát a másik kijátszása nemcsak megengedett, hanem bizonyos értelemben kívánatos is volt, ezért minősíti Ulpianus az ilyen cselekményt természetből fogva megengedettnek.<sup>16</sup> Éppen ezen kitétel miatt tarthatjuk elégtelennek azon magyarázatokat, amelyek a másik kijátszásának lehetőségét kizárólag a szerződési szabadság elve alapján kívánják megmagyarázni.<sup>17</sup> Továbbá nem csupán arról van szó, ahogy azt egyes szerzők koncipiálják, hogy az alkudozás alapja a másik fél „becsapása” lenne, azt kihasználva, hogy az ellenérdekű fél butább, mint mi.<sup>18</sup> Az sem véletlen, hogy ez a fajta, a csalárdság határát alulról súroló tapogatózás csak a vételár tekintetében volt megengedett,<sup>19</sup> és nem az áru egyéb kellékei tekintetében.<sup>20</sup> A hibákról nyíltan és egyenesen kellett nyilatkoznia.<sup>21</sup> Ennek az az oka, hogy az áru egyéb tulajdonságai esetében nincs mód ilyen, egyszerre az érintett egyének és a köz érdekét szolgáló „csintalankodásra”. Az árat ugyanis részben a szubjektív preferenciák (ha tetszik, az akarat, a *voluntas*) alakítják ki,<sup>22</sup> és a különböző egyéni értékítéletek miatt van mozgástér az alkudozásra. Egy dolog hibás vagy hibátlan mivolta azonban tényszerű adottság.

<sup>14</sup> Udo Wolter: *Ius canonicum in iure civili, Kaufrecht, laesio enormis, iustum pretium, aequalitas*. Köln–Wien, Böhlau, 1975. 113.

<sup>15</sup> Cicero: *De officiis*, 3, 62–63.

<sup>16</sup> Ettől eltérően, az érték és az ár különbözőségét tartja természetesnek Erich Genzmer: Die antiken Grundlagen der Lehre vom gerechten Preis und der *laesio enormis*. In Ernst von Heymann (szerk.): *Deutsche Landesreferate zum II. Internationalen Kongress für Rechtsvergleichung im Haag, 1937*. Berlin–Leipzig, Walter de Gruyter, 1937. 25–64., 36.

<sup>17</sup> Így például Visky Károly: Spuren der Wirtschaftskrise der Kaiserzeit in den römischen Rechtsquellen. Bonn–Budapest, Habelt – Akadémiai Kiadó, 1983. 24.

<sup>18</sup> Így Theo Mayer-Maly: Privatautonomie und Vertragsethik im Digestenrecht. *Iura. Rivista internazionale di diritto romano e antico*, 6. (1955). 128–138., 130.

<sup>19</sup> Wacke (1977) i. m. (13. l.) 188.

<sup>20</sup> Fritz Schulz: *Classical Roman Law*. Oxford, Clarendon, 1961. 694.

<sup>21</sup> Ehhez részletesebben Jakab Éva: *Aediles curules*. Róma rendészeti igazgatása és ennek hatása a magánjog fejlődésére. *Acta Iuridica et Politica*, 40. (1991). 131–155.; Jakab Éva: *Stipulationes aediliciae*. A kellékhibákért való helytállás kialakulása és szabályai a római jogban. Szeged, JATE, 1993. 33–43.

<sup>22</sup> A vételár meghatározásának szubjektív és objektív aspektusairól lásd Jusztinger János: Vételár a római jogban. *Jura*, (2005), 1. 115–128., 115–116. Vö. James A. C. Thomas: Marginalia on

Egymás kijátszásának – amire a latin szövegek a *circumvenire* vagy *circumscribere*, azaz „megkerülni”<sup>23</sup> vagy „becsapni”<sup>24</sup> jelentésű igéket használják, és amelyeket modern értelemben lényegében információszerzésnek foghatunk fel – határát a csalárdság, a *dolus* képezte.<sup>25</sup> Azaz a jog mindaddig megengedte a feleknek a vételár kialakításával kapcsolatos machinációkat,<sup>26</sup> amíg azok nem léptek a csalárdság,<sup>27</sup> lényegében az erkölcstelenség mezejére, azaz amíg az alku-dozó felek megmaradtak *bonus vir*nek.<sup>28</sup> Az egymás legitim kijátszása és illegitim becsapása közötti különbség nem abban áll, hogy valaki a másik félrevezetése érdekében mást tesz, mint amit tenni színel, ahogy azt Servius gondolta. Ugyanis, hívja fel a figyelmet helyesen Labeo, az is képes a másikat félrevezetni, aki nem színel, illetve színelni is lehet csalárd szándék nélkül. Például azok, akik saját vagy mások vagyona védelme érdekében valamit ellepleznek, semmi jogilag kivetnivalót nem cselekszenek:

„Servius a megtévesztés (*dolus malus*) alatt minden olyan, más becsapására irányuló ármánykodást ért, amikor egy dolgot tettetnek, és másvalamit cselekszenek. Labeo szerint lehetséges tettetés nélkül is elérni azt, hogy valakit kijátsszanak: lehet megtévesztés nélkül is egyvalamit tenni, és egy másvalamit tettetni, mint ahogy azok cselekednek, akik ilyen megtévesztést alkalmaznak, és a magukét vagy a másét védik: ezért ő úgy határozza meg a megtévesztést, hogy az minden, mások kijátszására, becsapására és megtévesztésére irányuló cselezést, trükközést, mesterkedést magában foglal. Labeo meghatározása a helyes.”<sup>29</sup>

Érdekes megfigyelnünk, hogy a legitim szimulációra példaként Labeo a disszimulációt adta. Úgy tűnik, hogy jogilag relevánsabbak azok a helyzetek, amikor a felek igaznak hazudnak valamit, ami nincs (azaz szimulálnak), mint az, amikor elhazudnak valamit, azaz arról, ami van, azt állítják, hogy nincs, azaz disszimulálnak. Ezért Labeo végül minden, a másik fél kijátszására, megtévesztésére, becsapására irányuló kinyilvánított fortélyt, álnokságot és ármánykodást csalárdságnak bélyegzett. Vegyük észre, hogy ez a definíció mennyivel szélesebb

*certum pretium*. *Tijdschrift voor Rechtsgeschiedenis*, 35. (1967), 1. 77–89., 77.; David Daube: *Certainty of Price*. In David Cohen – Dieter Simon (szerk.): *Collected Studies in Roman Law*. Frankfurt, Vittorio Klostermann, 1991. 757–789., 757.

<sup>23</sup> Hermann G. Heumann – Emil Seckel: *Handlexikon zu den Quellen des römischen Rechts*. Jena, Gustav Fischer, 1907. 69.

<sup>24</sup> Uo., 69.

<sup>25</sup> Vagy más megközelítésben a *fides*, lásd Wacke (1977) i. m. (13. lj.) 190.

<sup>26</sup> Lübtow szerint e machinációk már sértették a *bona fides* elvét, és ezért jogtalanok voltak, lásd Lübtow i. m. (9. lj.) 502.

<sup>27</sup> Mayer-Maly i. m. (18. lj.) 131.

<sup>28</sup> Földi i. m. (10. lj.) 30.

<sup>29</sup> Ulpianus: D. 4, 3, 1, 2.

a hatályos jogi tévedés, illetve megtévesztés tényállásainál. Nem kell okozni vagy felismerni a másik tévedését, vagy tévedésbe ejteni vagy abban tartani a másik felet. Elég célzatos csalárd magatartást tanúsítani. A vonatkozó szabályozás mögött rejlő morális paradigma a csaló személyről mára a becsapott személyre fókuszált át. És útközben valami elveszett.

Mindenesetre a vételár körüli alkudozás első határait erkölcsi korlátok rajzolták meg. Ez a rezsim jól is működött az egyenlő társadalmi státuszú és a hasonló alkupozícióban lévő polgárok között.<sup>30</sup> Az ilyen felek által és ilyen körülmények között megkötött szerződések optimálisak voltak, azaz az értéktöbblet többé-kevésbé arányos újraelosztását eredményezték. Azonban már a rómaiak is szembesültek azzal, hogy a vételárképzésbe történő állami intrúzió nem állhat meg itt. Elképzelhetők ugyanis olyan helyzetek, amikor a szerződésellenességet (szerződésellenesség alatt itt azt értem, hogy az értéktöbblet optimális megoszlása megghiúsul) nem az egyik fél csalárd magatartása, hanem maga a tranzakció természete okozza. Míg a felek által tanúsított csalárdságot szubjektív szerződésellenességnek, addig a tranzakcióban magában rejlő egyensúlytalanságot objektív szerződésellenességnek nevezhetjük. Ide vonható a fentebb már tárgyalt *dolus in re ipsa* esete. Az e vonatkozásban már elemzett Ulpianus-töredék szerint az a szerződés sem kényszeríthető ki jogilag, ahol ugyan egyik fél oldalán sem merült fel *dolus*, magában az ügyletben csalárdság van.<sup>31</sup>

Aki ilyen ügylet alapján követel, az ezáltal maga is *dolus*t követ el (a középkori jogtudósok ezt az esetet alkalmasint *dolus generalis*nak minősítették). Hogy miképp kell egy önmagában dolózus ügyletet elképzelni? Nem tudjuk biztosan. A *Digestában* soron következő töredék egy másik jogtudóstól, Paulustól származik,<sup>32</sup> és nem biztos, hogy a benne szereplő tényállás a *dolus in re ipsa*ra vonatkozik. Eszerint, ha a *stipulatio* egy bizonyos erszényben lévő meghatározott pénzdarabra vonatkozott, és az érmék az adós *dolusa* nélkül megsemmisülnek, nem marad fenn a tartozás. Ezt a szöveget akképp tudjuk a *dolus in re ipsa* jelenőségére vonatkoztatni, ha feltesszük, hogy a szerződő felek akarata mellett egy ügylet szerződésszerű lebonyolításában más tényezők is szerepet játszanak. Hiába akarnak a felek a maguk egybehangzó akaratával valamely eredményt elérni, ha a végzet, a *fatum*<sup>33</sup> másképp határoz. Csak a nagy világlogoszba belesimuló egyéni akaratoknak lesz jogilag relevanciájuk. Az olyan szerződéses jogviszonyokban

<sup>30</sup> További előfeltételekhez lásd Alfred Pernice: *Parerga* VIII. kötet. Über wirtschaftliche Voraussetzungen römischer Rechtsätze. *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte. Romanistische Abteilung*, 19. (1898). 82–183., 106.

<sup>31</sup> Ulpianus: D. 45, 1, 36.

<sup>32</sup> Paulus: D. 45, 1, 37.

<sup>33</sup> A római jog és a *fatum* kapcsolatához lásd Georg W. F. Hegel: *Előadások a világtörténet filozófiájáról*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1979. 566–567.

megnyilvánuló mikrokozmoszok, amelyek a világ körforgásának nagy makrokozmoszába nem illeszkednek bele, nem lesz majd a jogi kikényszeríthetőséget megalapozó teremtmők.

A kora újkori kommentátorok kissé eltérő módon okoskodtak,<sup>34</sup> amikor a *dolus in re ipsa* kategóriájából a *laesio enormis*,<sup>35</sup> azaz a felén túli sérelem dogmatikai alakzatát vezették le.<sup>36</sup> Ugyanis a felén túli sérelem esetében is többnyire arról van szó, hogy valaki a saját csalárdsága nélkül tud egy ingatlant jóval áron alul megvásárolni. Ennek az az oka, hogy a másik fél, nem az ő ténykedéseinek köszönhetően, de szorult helyzetben van, így voltaképpen kényszerűségből szorul arra, hogy belemenjen egy, a piacinál jóval alacsonyabb vételárba. Fel kell arra figyelni, hogy a felén túli sérelem esetében nem objektíve az ügylet maga (*an sich*), hanem a szerződéskötés időpontjában fennálló szubjektív körülmények kényszerítik a sérelmet szenvedő felet a szerződéses kötelembé.<sup>37</sup> Azaz a *dolus in re ipsa*-ból a felén túli sérelembe történő jogtörténeti transzformáció során talán valami lényeges elveszett a magánjog dogmatikájából,<sup>38</sup> méghozzá azok az esetek, amikor nem a szerződő fél csalárdsága, de nem is a szerződéskötéskor fennálló, klaudikálón terhes körülmények, hanem maga az ügylet volt dolózus.

Az új Ptk. (2013. évi V. törvény a Polgári törvénykönyvről) lehetővé teszi feltűnő értékaránytalanság címén a szerződés megtámadását, azonban a tévedés

<sup>34</sup> Elsősorban Arias Piñel (1558) 1, 8.

<sup>35</sup> A *laesio enormis* római jogi intézményéhez lásd Hans Scheuer: Die *laesio enormis* im römischen und im modernen Recht. *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft*, 47. (1933). 77–117.; Visky Károly: Die Proportionalität von Wert und Preis in den römischen Rechtsquellen des III. Jahrhunderts. *Revue internationale des droits de l'Antiquité*, 16. (1969). 355–388.; Karl Hackl: Zu den Wurzeln der Anfechtung wegen *laesio enormis*. *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte. Romanistische Abteilung*, 98. (1981). 147–161; Boudewijn Sirks: La „*laesio enormis*” en droit romain et byzantin. *Tijdschrift voor Rechtsgeschiedenis*, 53. (1985). 16–63; Boudewijn Sirks: *Laesio enormis* und die Auflösung fiskalischer Verkäufe. *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte. Romanistische Abteilung*, 112. (1995). 411–422.; Pókecz Kovács Attila: A *laesio enormis* és továbbélése a modern polgári törvénykönyvekben. *Jogtudományi Közlöny*, (2000), 5. 177–185; Marti Pennitz: Zur Anfechtung wegen *laesio enormis* im römischen Recht. In Martin Schermaier – Michael Rainer – Laurens Winkel (szerk.): *Iurisprudentia universalis. Festschrift für Theo Mayer-Maly zum 70. Geburtstag*. Köln–Weimar–Wien, Böhlau, 2002. 575–589.; Riccardo Cardilli: Alcune osservazioni su *leges epiclassiche* e interpretatio: margine di Imp. Diocl. et Maxim. C. 4. 44. 2 e C. 4. 44. 8. *Acta Iuridica et Politica*, 65. (2004). 115–145.; Jusztinger János: Ármeghatározás a római adásvételnél. *Debreceni Jogi Műhely*, 5. (2008), 1. 1–11.

<sup>36</sup> A római előzmények tekintetében lásd Hannu T. Klami: *Laesio enormis* in Roman law? *Labeo*, 33. (1987). 48–63.; Boudewijn Sirks: Diocletian's Option for the Buyer in Case of Rescission of a Sale. A Reply to Klami. *Tijdschrift voor Rechtsgeschiedenis*, 60. (1992). 39–47.

<sup>37</sup> Így Weiss Emilia: *A szerződés érvénytelensége a polgári jogban*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1969. 275.

<sup>38</sup> Ennek részleteiért lásd Wim Decock: *Theologians and Contract Law. The Moral Transformation of the Ius Commune (ca. 1500–1650)*. Leiden, Martinus Nijhoff, 2013. 572–581.

miatti megtámadáshoz hasonló,<sup>39</sup> szubjektív feltételeket állít fel.<sup>40</sup> Az Európai Alapelvek,<sup>41</sup> illetve az UNIDROIT Alapelvek<sup>42</sup> ezzel szemben inkább az egyik fél kiszolgáltatottságára fókuszáló, szituációs alapon állnak, amikor lehetővé teszik ugyan a súlyos értékaránytalanság vagy tisztességtelen előny miatt a szerződés érvénytelenítését, és adott esetben a bírósági szerződésmódosítást, ennek feltételei inkább egy tágabban felfogott uzsorás tényállást, azaz lényegében az egyik fél szempontjából terhes szerződéskötéskori kontextust írnak körül.<sup>43</sup> Miben is áll pontosan ez az általam sugalmazott hiátus? Miképp kell elképzelni azokat az eseteket, amikor egyik fél sem járt el csalárd módon, vagy amikor az optimális értékelosztás torzulása nem szubjektíve valamelyik fél szorult helyzetén vagy súlyosabb esetben annak kihasználásán alapszik?<sup>44</sup> Mikor dolózus az ügylet önmagában?

Azt hiszem, van okunk azt feltételezni, hogy bizonyos körülmények fennállása esetén, bár a dogmatikai alakzat nagyon hasonlít a megtévesztés vagy a feltűnő értékaránytalanság esetéhez, egy *sui generis* alakzatot érdemes tételeznünk. Ez fordul elő véleményem szerint például akkor, amikor a szofisztikált nagyvállalatok az általános, objektív emberi kognitív gyengeségekre történő rájátszással kínálnak szerződéses konstrukciókat. Nem arról van tehát szó, mint amit a híres, 1965-ös ügyben, a Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.-ban<sup>45</sup> tapasztalhattunk, ahol az igencsak álságosan kialakított szerződés érvénytelenségét lényegében a gyengébb fél értelmes döntési lehetőségének (*meaningful choice*) hiánya alapozta meg.<sup>46</sup> A tényállás itt is tartalmazott objektív elemeket, hiszen a bútorkereskedő egy bizonyos, etnikailag is jól körülhatárolható, kevésbé képzett és gazdaságilag is kiszolgáltatott helyzetben lévő,<sup>47</sup> afroamerikai fogyasztói célkö-

<sup>39</sup> Erről részletesen lásd Menyhárt Ádám: A tévedés lényegességéről. In Keserű Barna A. – Köhidi Ákos (szerk.): *Tanulmányok a 65 éves Lenkovich Barnabás tiszteletére*. Budapest–Győr, Eötvös József Könyv- és Lapkiadó Bt. – SZIE Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar, 2015. 270–293., 290–291.

<sup>40</sup> Ptk., 6:98 §.

<sup>41</sup> Európai Alapelvek, 4.109. cikkely.

<sup>42</sup> UNIDROIT Alapelvek, 3.10. cikkely.

<sup>43</sup> Molnár Hella: Uzsorás szerződés a gyakorlatban. *Themis*, (2006), 1. 39–50., 41.

<sup>44</sup> Az előny oka sokféle lehet, lásd Menyhárt Attila: Az uzsorás szerződésről. In Kisfaludi András – Peschka Vilmos (szerk.): *Liber amicorum: studia L. Vékás dedicata. Ünnepi dolgozatok Vékás Lajos hatvanadik születésnapjára és egyetemi oktatói működésének harmincötödik évfordulójára*. Budapest, ELTE ÁJK, 1999. 234.

<sup>45</sup> Williams v. Walker-Thomas Furniture Co 350 F.2d 445 (D.C. Cir. 1965).

<sup>46</sup> Részletesebben lásd Sara Lingafelter: Lack of Meaningful Choice Defined: Your Job vs. Your Right to Sue in a Judicial Forum. *Seattle University Law Review*, 28. (2005). 803–847., 842–843.

<sup>47</sup> Felicia Kornbluh: To Fulfill their „Rightly Needs”: Consumerism and the National Welfare Rights Movement. *Radical History Review*, 69. (1997) 76–112., 76. és 90.

zönségre „optimalizálta”<sup>48</sup> a szerződési klauzulákat,<sup>49</sup> mégsem arról volt szó, hogy az egész emberi nemre általában jellemző kognitív jellemzőket használta volna ki.

Amikor azonban egy nagyvállalat a szerződéses árstruktúrát például az emberi miópiára, azaz arra az általános jellemzőre alapozza, hogy az emberek az azonnal felmerülő költségeket súlyosabban értékelik, mint a később esedékes fizetési kötelezettségeket,<sup>50</sup> már nem egyszerűen egyéni, szubjektív szempontok, hanem általános emberi, objektív körülmények forognak kockán. Ugyanez a helyzet az emberi optimizmus esetén,<sup>51</sup> amikor a fogyasztó szerződéses kötelezettségei teljesítésére vonatkozó képessége stabilitásában, sőt esetlegesen annak javulásában bízik, minden észszerű indok hiányában vagy ellenére. Ezek olyan kognitív gyengeségek, amelyeket az utóbbi évtizedekben a behaviorista pszichológiai irányzatok egyre mélyebben térképeznek fel, és amelyek hamar belekerültek a nagyvállalatok árképzési inventáriumába (gondoljunk csak például a 0 Ft-ért elvihető mobiltelefonok dömpingjére),<sup>52</sup> ám amelyekre a jog egyelőre méltatlanul kevés figyelmet fordít.

Oren Bar-Gill munkásságát továbbgondolva,<sup>53</sup> a kognitív gyengeségek e fent említett kategóriáját nem feltétlenül érdemes sem a szubjektív csalárdsági, sem pedig az objektív értékaránytalansági dogmatikai alakzatok alá szubszumálni. Részben azért nem, mert bizonyos esetekben, egyes piacokon e kognitív emberi gyengeségek kölcsönösen kiolthatják egymást, így a nagyvállalat mesterkedései ellenére társadalmi szinten nem valósul meg torzult értékelosztás vagy előnytelen keresztfinanszírozás az egyes társadalmi osztályok között. Például a nyomtatók és a nyomtatópatronok árukapcsolásos piacán jellemző árséma, hogy a nyomtatót olcsón kínálják a gyártók, és annak valódi költségeit és szuperprofitjukat a már az áruhoz „lelancolt” vásárló a drága festékpatronok vásárlása során fizeti meg. Az átlagos fogyasztó nyilván rövidlátása miatt megy bele egy ilyen üzletbe. Azonban, paradox módon, e rövidlátását ellensúlyozza a ténylegesnél alacsonyabb

<sup>48</sup> Russell B. Korobkin: A Traditional and Behavioral Law-and-Economics Analysis of Williams v. Walker-Thomas Furniture Company. *University of Hawai'i Law Review*, 26. (2004), 2. 441–468., 449.

<sup>49</sup> Anne Fleming: The Rise and Fall of Unconscionability as the „Law of the Poor”. *Georgetown Law Review*, 102. (2014), 5. 1383–1441., 1418.

<sup>50</sup> Ted O'Donoghue – Matthew Rabin: Doing It Now or Later. *American Economic Review*, 89. (1999), 1. 103–124., 103.

<sup>51</sup> Neil D. Weinstein: Unrealistic Optimism about Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39. (1980), 5. 806–820., 806.

<sup>52</sup> Oren Bar-Gill – Rebecca Stone: Mobile Misperceptions. *Harvard Journal of Law & Technology*, 23. (2009), 1. 49–118., 75.

<sup>53</sup> Különösen Oren Bar-Gill: *Seduction by Contract. Law, Economics, and Psychology in Consumer Markets*. Oxford, Oxford University Press, 2012. 26–32.

fogyasztást feltételező optimizmusa. Így a két emberi gyengeség összehatásában optimális méretű fogyasztást eredményez.<sup>54</sup> Így lesz a rosszból jó.

A helyzet azonban nem minden piacon ilyen szerencsés. Gondoljunk csak a fitnessklubok kedvezményes bérleteire! Ezekben az esetekben az olcsóbb bérleteket nyilvánvalóan az újévi fogadalmakban túlbuzgó, de azt hamar elfelejtő, és az edzéseket már nem látogató ügyfelek fizetik meg. Az ő optimizmusuk és rövidlátásuk nemhogy nem oltja ki egymást, hanem egymást erősíti, és ez társadalmi szempontból haszontalan lehet, mert sok, nem kihasznált bérletvásárláshoz vezet.<sup>55</sup> Ha jól belegondolunk, egyik esetben sem igazán mondhatjuk, hogy a nyomtató gyártója vagy a fitnessklub tulajdonosa becsapta volna a másik felet, vagy kihasználta volna annak szubjektív helyzetét. Sokkal inkább arról van szó, hogy maga a szerződéses árséma úgy lett kialakítva, hogy objektíve, az emberi nem vonatkozásában „becsapós”, dolózus legyen. Azt is hangsúlyoznunk kell azonban, hogy önmagában a kognitív emberi gyengeségek kihasználása nem feltétlenül jelent jogalapot az állami beavatkozásra. Bar-Gill szerint arra csak akkor kerülhet sor, ha a probléma tömeges méretű, és a társadalmi vagyoni különbségek növekedésével jár együtt.<sup>56</sup>

Ezzel analóg distinkciót találunk a római jogban a kötelmi jogi, illetve a dologi jogi *lex commissoria* jogkövetkezményeinek megkülönböztetésénél, csak ott a dogmatikai esetlegességek teszik lehetővé a distinkciót. A kontraktuális *lex commissoria*, azaz a vételárrészlet nemfizetése esetén az addig fizetett részletek és az áru elvesztése azért volt megengedett, mert az ilyen kondíciók mentén kötött adásvétel utóbb, a nemkívánatos szerződésszegő körülmény, a nemfizetés fellépésekor optimális esetben dologbérletté volt átvértékelhető.<sup>57</sup> Így egyik fél sem károsodott, illetve gazdagodott a másik kárára. A dolog eredeti tulajdonosa a vételárrészletek formájában *de facto* bérleti díjat szedett, a nehézségekkel küzdő vevő pedig csak a tényleges használat ellenértékét fizette meg. Ráadásul azzal is lehetett ügyeskedni, hogy az alapügyletet felfüggesztő vagy bontó feltétellel kötött adásvételnek tekintik-e.<sup>58</sup> Az első esetben az áru az eladó tulajdonában maradt egészen az utolsó vételárrészlet megfizetéséig,<sup>59</sup> a másodikban a vevő

<sup>54</sup> Lásd Oren Bar-Gill: Bundling and Consumer Misperception. *The University of Chicago Law Review*, 73. (2006), 1. 33–61., 34–35.

<sup>55</sup> Uo., 47–48.

<sup>56</sup> Richard A. Epstein – Oren Bar-Gill: Consumer Contracts: Behavioral Economics vs. Neoclassical Economics. *New York University Law and Economics Working Papers*, 91. (2007). 31.

<sup>57</sup> Az adásvételi szerződés „érvénytelenné” válik, lásd Stephanie Wintersteller: *Der Eigentumsvorbehalt aus historisch-vergleichender Sicht*. Graz, Universität Graz, 2013. 10.

<sup>58</sup> Max Kaser: *Das römische Privatrecht. I. Abschnitt*. München, C. H. Beck, 1971. 563.

<sup>59</sup> Martin J. Maaß: *Die Geschichte des Eigentumsvorbehalts, insbesondere im 18. und 19. Jahrhundert*. Frankfurt, Lang, 2000. 45.

már a dolog birtokbavételével, illetve a szerződés perfektualizálódásával egyszerre tulajdonossá vált, és nemfizetése e státuszát érintette negatívan,<sup>60</sup> a jogügylet hatályvesztése által. A két megoldás közül bizonyos szempontból talán ez utóbbi előnyösebb, hiszen a vevőt a felruházottsági hatás (*endowment effect*)<sup>61</sup> révén a mezőgazdasági ingatlan hatékony megművelésére ösztönözte.

A már emlegetett amerikai esetben, a *Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.* ügyben a kontraktuális *lex commissoriával* azért volt baj, mert az eladó az egyébként distinkt adásvételi ügyleteket egy körmönfont zálogjogi megoldással lényegében egy kontinuos jogügyletté alakította át. A korábban vásárolt bútorok ugyanis a később vásárolt termékek zálogtárgyaivá váltak azáltal, hogy a fizetett részleteket nem a korábbi kötelmekre számolták el, hanem szétterítették a hitelre vásárolt áruk teljes portfóliójára. A dologi jogi *lex commissoriánál* nem áll fenn ez a kontraktuális konvertálhatóság. Ezért Nagy Konstantin császár korától már tilalmazták azt, hogy a főkötelem nem teljesítése esetén valaki elveszítse a zálogtárgy tulajdonjogát.<sup>62</sup> Ilyen módon a szolgáltatás és ellenszolgáltatás időbeli eltolásával operáló kötelmekből természetszerűleg származó teljesítési rizikót a hitelezőnek nem lehetett *ex post*, aránytalanul túlkompenzálnia a zálogtárgy teljes értékének megszerzésével. A *lex commissoriák* szabályozása esetében is a szituatív megközelítést figyelhetjük meg. Nem a fél csalárdsága, hanem az egyik fél szerződéskötéskori körülményei okozhatták a szerződéses értékegyensúly megbomlását. A kontraktuális *lex commissoriánál* az, hogy a földművesnek nem áll rendelkezésére elég tőke a földterület megvásárlására, és egyetlen lehetősége, hogy a vételárat a föld megművelésének hasznából, részletekben térítse meg. A dologi *lex commissoriánál* pedig az, hogy a tőkeéhes zálogadós a gazdasági körülmények miatt arra szorul, hogy a kölcsön összegénél jóval értékesebb tárgyat zálogosítson el.

De térjünk vissza a hatályos szabályozásokhoz! Az új magyar Ptk.-ból is azt látjuk, hogy a hatályos jogi rezsimek nem igazán foglalkoznak az objektív, kognitív gyengeségekből eredő szerződéstorzulások problémájával. A hatályos jogi szabályozások alapvetően kétdimenziósak. Egyrészt a szubjektív, egyéni *dolus* moderálják, a szerződés akarathibái, a tévedés, megtévesztés, illetve kényszer okozta megtámadhatóság, esetleg semmisség segítségével. Ez alapvetően morális jogcím, hiszen akár egy Pareto-hatékony, azaz minden érintettnek kedvező elosztást megvalósító ügyletet is meg lehet támadni tévedés vagy megtévesztés jogcímén. Ez a szubjektív *dolus* még egy fontos aspektusból eltér az általam kognitív

<sup>60</sup> Egbert Sandmann: *Zur Geschichte des Eigentumsvorbehalts in Deutschland*. Marburg, 1972. 9.

<sup>61</sup> Daniel Kahneman – Jack Knetsch – Richard Thaler: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5. (1991), 1. 193–206., 194–197.

<sup>62</sup> C. 8, 34, 3.

gyengeségekként emlegetett esetektől. Tévedés esetén a szerződési nyilatkozatát megtámadhatja az, akinek a tévedését a másik fél okozta vagy felismerhette.<sup>63</sup> A kognitív gyengeségek esetében azonban kísérletileg igazolták, hogy nem segít az, ha az érintett személy figyelmét felhívják a tévedését okozó szerződéses klauzulára. Azért, mert az emberek általában úgy vélik, hogy helyesen és észszerűen kalkuláltak az adott kikötéssel. Sőt az sem segít, ha elmagyarázzák, hogy az adott szerződéses feltétel milyen hatásmechanizmussal okoz téves kalkulációt. Az érintett továbbra is úgy gondolja, hogy ő immunis e tévedéssel szemben, mert ő okosabb, mint a többiek. Tovább lépve, az sem segít, ha elárulják az érintettnek, hogy általában az emberek okosabbnak tartják magukat a másiktól, és ezért válnak a típushiba áldozataivá. A mi emberünk továbbra is úgy véli, hogy lehet, hogy általában az emberek tévednek, de ő a konkrét helyzetben most mégsem téved.<sup>64</sup>

A fogyasztó ilyenkor saját tévedéséről van tévedésben. És ezt a tévedést nem a szofisztikált nagyvállalat, hanem a fogyasztó saját általános emberi gyengeségei okozzák. Még az sem mondható szigorú értelemben, hogy a fogyasztó tévedését a nagyvállalat felismerhette volna, hiszen ez utóbbit a konkrét esetben nem érdekli, miért köti meg vele a szerződést a másik fél, ő statisztikai bizonyossággal tudja, hogy jól fog járni. Mintha az érintett fogyasztó spirálon menekülne a kognitív disszonanciával való szembenézés elől. A hatályos, tévedésre vonatkozó joggyakorlatból pedig nem az tűnik ki, hogy a bírói korrekció hajlandó lenne messzebbre merészkedni a hamis önreflexió e spiráljának első lépcsőfokánál. Az a jogi előírás, amely elég arra, hogy a szofisztikált nagyvállalat magáról a csalárdság vádját lemossa, például egy tájékoztatási kötelezettség teljesítésével, nem feltétlenül elegendő arra, hogy a kognitív gyengeségben rejlő csapdát áthidalja.<sup>65</sup>

Másrészt a hatályos jogi szabályozások az általános szerződési feltételekre vonatkozó normák segítségével azt a problémakört célozzák, amely a *laesio enormis*-ből eredő evolúciós íven áll, azaz a szerződéskötéskori szituációból fakadó szerződéstorzító hatásokat. A blankettaszerződések, mint tudjuk, többnyire a *take it or leave it* elvén működnek,<sup>66</sup> így a gyengébb félnek többnyire nincs érdemi esélye a szerződés tartalmának valódi befolyásolására. Bizonyos értelemben kényszerben vagyunk, ha egy adott, jellemzően tömegtermeléses piacon létrejött árut vagy szolgáltatást meg kívánunk vásárolni.

<sup>63</sup> Wellmann György: A szerződés érvénytelenségének szabályozása az új Polgári törvénykönyvben. *Jogtudományi Közöny*, (2014), 2. 61–70., 64.

<sup>64</sup> Vö. Linda Babcock – George Loewenstein: Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases. *Journal of Economic Perspectives*, 11. (1997), 1. 109–126., 115.

<sup>65</sup> Bar-Gill i. m. (53. lj.) 41.

<sup>66</sup> Christopher M. Kaiser: Take It or Leave It: Monsanto v. McFarling, Bowers v. Baystate Technologies, and the Federal Circuit's Formalistic Approach to Contracts of Adhesion. *Chicago-Kent Law Review*, 80. (2005), 1. 487–514., 492.

Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a jelenlegi állami beavatkozás két fő jogcíme egyrészt az erkölcsösség biztosítása, másképpen a csalárdság elleni fellépés (a *dolus*, a tévedés, megtévesztés stb. esetén), másrészt a hatékonyság (azaz az adásvételi ügyletben realizálódó értéktranszfer egyensúlyának) fenntartása. Ezt a hatékonyságra vonatkozó jogalapot találjuk az általános szerződési feltételekre vonatkozó szabályozásban, ami a szerződésből eredő jogok és kötelezettségek egyoldalú és indokolatlan megállapításából eredő hátrány moderálását célozza.<sup>67</sup> Természetesen az erkölcs és a hatékonyság jogcímei többnyire nem vegytisztán jelennek meg az állami beavatkozásban. Így például az alapvetően hatékonysági alapon álló általános szerződési feltétel tisztességtelenségéhez is szükséges a *dolus* tárgykörébe tartozó jóhiszeműség és tisztesség követelményének megsértése.

Elmarad tehát a harmadik lehetséges, a kognitív gyengeségeken alapuló, antropológiai beavatkozás. Persze kérdés egyáltalán, hogy erre valóban szükség van-e. Mennyiben akadályozná egy ilyen pluszkorlát a piaci innovációt, a fejlődést? És egyáltalán, valóban a magánjog feladata-e a kognitív problémákból eredő problémák kezelése?<sup>68</sup> A szegények és a gazdagok közti egyre szélesebben tátongó vagyoni szakadékot látva hajlamosak vagyunk azt mondani, hogy a fenntartható fejlődés és a stabilabb vagyoni viszonyok megteremtésében a magánjogra is hárulna, hárulhatna feladat.<sup>69</sup> Az, hogy magánjogunk látszólag jól működik, egyrészt abból fakadhat, hogy nem állnak rendelkezésünkre adatok arra vonatkozóan, hogy a magánjog szabályozási hiátusa milyen társadalmi károkat okoz, például a vagyoni különbség növekedése által, másrészt, mint azt e gondolatmenet elején említettem, a szabályozási hézag arra is alkalmas lehet, hogy nem szándékoltan ugyan, de rugalmassá tegye a szabályozást. Egy tévedésből inkonzisztens és ebből fakadóan flexibilis szabályozás akár jobb is lehet, mint egy, az életviszonyok alakulását követni képtelen merev.

<sup>67</sup> Leszkoven László: Az általános szerződési feltételek útján létrejövő szerződések. *Gazdaság és Jog*, 22. (2014), 10. 3–9., 6.

<sup>68</sup> E problémákhoz lásd William C. Whitford: Contract Law and the Control of Standardised Terms in Consumer Contracts: An American Report. *European Review of Private Law*, 3. (1995), 2. 193–210., 193. és 194. Szkeptikus megközelítésért lásd Marc Galanter: Why the „Haves” Come Out Ahead: Speculation on the Limits of Legal Change. *Law & Society Review*, 9. (1974), 1. 95–160., 95. és 151.

<sup>69</sup> Neil Komesar: The Logic of the Law and the Essence of Economics: Reflections on Forty Years in the Wilderness. *Wisconsin Law Review*, 93. (2013). 266–324., 282–285.