

11. A döntés pszichológiája

Kiss Paszkál

A gazdaságpszichológia fiatal tudományág, de mélyre érnek a gyökerei az emberi viselkedés magyarázatában. Ezeket kell feltárnunk ahhoz, hogy a mai eredményeiben jól tájékozódjunk. Jó hasznát vesszük majd mindazoknak a pszichológiai eredményeknek is, amelyeket a kötet más fejezeteiben már megismertünk.

A közgazdaságtan és a pszichológia egymással összefüggő alapvető kérdéseiből indulunk ki, egy-egy történeti példán vizsgáljuk elsőként, milyen kutatói motiváció és persze milyen tudományos teljesítmény vezetett ezek megfogalmazásához. A racionális választásában és azon túl is a boldogságot, a tartalmas, értékes életet kereső embert vizsgáljuk, hogyan határozza meg ez a cél a gazdasági döntéseket, a viselkedést. Bár a gazdaságpszichológiai elemzéseknek nem feltétlenül része, mi kitekintünk az egyének közötti interakciók társas helyzeteire, a csoportdinamikai és szervezeti folyamatokra is. A fogyasztó mellett az értéket teremtő ember pszichológiai elemzését is célul tűzzük ki.

11.1. A gazdaságpszichológia nézőpontja, története, témái

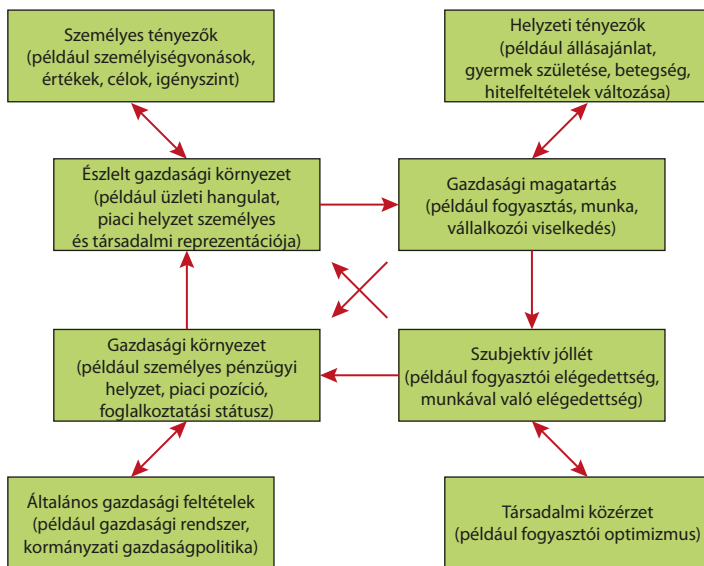
A gazdaságpszichológia jellemzően a gazdasági magatartás közgazdaságtudomány által is felvetett kérdéseit, az ott felmerülő jelenségeket vizsgálja, míg elméletei, vizsgálati módszerei inkább a pszichológia tudományából származnak. A gazdasági magatartás az anyagi javakkal áll szoros összefüggésben, ezek közül választ a fogyasztó, ezeket állítja elő a termelő. Az anyagi javak alapvető jellemzője a *szükségességük*, a megszerzésük és az előállításuk is objektív korlátokba ütközik. Ezt a szükségességet, az anyagi világ általi szoros meghatározottságot a pszichológia általában nem hangsúlyozza az emberi viselkedésben, a gazdaságpszichológia azonban – a közgazdaságtani szemléletet átvéve – nem feledkezik meg róla. A neoklasszikus közgazdaságtani elméletek a *racionális döntést* állítják középpontba az emberi viselkedés magyarázatában, amely a korlátozott erőforrások mellett meghozott emberi döntést írja le. Erről részletesebben lesz szó majd a későbbiekben.

Pénzügyi döntések pszichológiája

A kockázatvállalás egy rendkívül fontos eleme a pénzügyi döntéseknek. Vissza tudjuk-e majd fizetni a felvett hitelt? Fektessünk-e be egy olyan cégbe, amely még csak most indul, de lehet, hogy nagyon sikeres lesz? Ezeknél a döntéseknél az ember gyakran az észlelt kockázatot veszi figyelembe, nem pedig az objektív kockázatot. A pénzügyi döntésekben való kockázatvállalást illetően személyiségbeli különbségek is megfigyelhetők. Az extrovertáltabb, élménykeresőbb személyek

például általánosságban nagyobb és több pénzügyi kockázatot vállalnak, mint az introvertáltabb személyiséggel rendelkező emberek. A személyiségen túl azonban számos külső és belső tényező is szerepet játszik. A Lerner és Weber által végrehajtott kísérlet (LERNER–LI–WEBER 2012) eredményei például kimutatták, hogy általánosan a szomorú hangulat hosszabb távon előnytelenebb pénzügyi döntéseket von maga után. Szintén nagy hatással vannak a pénzügyi döntésekre a különböző kognitív torzítások és heurisztikák (GÄRLING et al. 2009). Ilyen például a konfirmációs (megerősítő) torzítás, amely során minden olyan információt felértékelünk, amely az előzetes elvárásainkat megerősíti, és ignorálunk minden olyat, amely ellentmond neki. A Park és munkatársai által végzett kutatás (PARK et al. 2013) is kimutatta, hogy befektetési döntéseknél az adott személy gyakran csak azokat az információkat veszi figyelembe, amelyek az adott befektetési lehetőség mellett szólnak, ahelyett, hogy objektíven a negatívumokat is figyelembe venné.

A gazdaságpszichológia ma már meghatározó folyóirata, a *Journal of Economic Psychology* indító számában Van Raaij a „fogyasztó és vállalkozó ember gazdasági viselkedésének tanulmányozását” nevezte meg az intézményesülő interdiszciplináris kutatási terület feladatának (VAN RAAIJ 1981, 1.). Programadó tanulmányából származik a 14. ábra, amely a vizsgálandó jelenségeket, a háttérül szolgáló meghatározókat és a közöttük felállított összefüggéseket foglalja össze.



14. ábra

A közgazdasági-pszichológiai megközelítések kapcsolata a gazdaságpszichológiában

Forrás: saját szerkesztés VAN RAAIJ 1981, 9. alapján

A 14. ábra belső körében a gazdaságpszichológia által vizsgált jelenségeket látjuk, így a gazdasági magatartást, a gazdasági környezet észlelését, a szubjektív jóllétet és az elért gazdasági státuszt. A külső körben pedig azokat a pszichológiai és közgazdasági ténye-

zőket, amelyek mindezekkel kölcsönhatásban állnak, a vizsgálandó jelenségek háttéréül szolgálnak. A nyilak mutatják a feltételezett hatásokat, okként és okozatként kötve össze az egyes elemeket.

A gazdasági eredményeket meghatározó általános gazdasági feltételek között megjelenik az állam hatása is. A közgazdaságtani gondolkodásban az állami szabályozás a piaci mechanizmusokkal együtt adja a gazdasági magatartás meghatározó keretét (SAMUELSON–NORDHAUS 2003). A mikroökonómia klasszikusai (például Adam Smith, David Ricardo) ezzel együtt elsődlegesen a piaci mechanizmusok szerepét vizsgálják a gazdasági magatartás alakításában. A *termelési tényezők piacán* a háztartások a munkájukat értékesítik a vállalatok számára, míg a *termékek piacán* a vállalatok értékesítik az árujukat a háztartások felé. A két fél (felcserélődő szerepben) ezeken a piacokon vásárlóként és eladóként egymással interakcióba lép, kialakítva ezzel egy termék, szolgáltatás árát és kicserélt mennyiségét (SAMUELSON–NORDHAUS 2003). Ebbe a kölcsönös függést és a választás szabadságát egyaránt feltételező társas alaphelyzetbe helyezzük jellemzően a gazdaságpszichológiai vizsgálódásokat is, az állami, kormányzati hatótényezők a piacokra, az ott folyó interakciókra gyakorolt hatásukban, közvetlenül jelennek meg itt.

11.1.1. Alapítók, szemléletadók

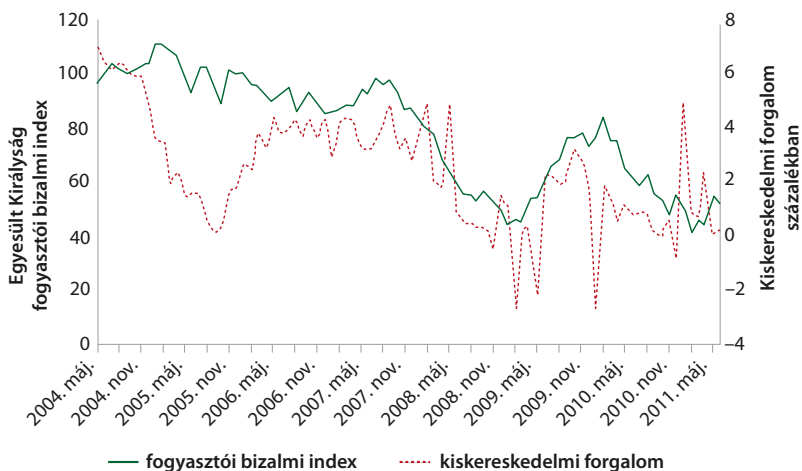
Sok küzdelemmel jár egy új tudományág önálló útjának megtalálása, amelynek sikereit a hálás utókor általában szimbolikus dátumokhoz, úttörő tudósok személyéhez köti. Az alapítók megőrzött gondolatai azért érdekesek hosszú idő és számottevő fejlődés után is, mert a tudományterületre jellemző problémafelvetéseket, magyarázatokat lényegre törően segítenek megragadni. A példájukon átéltetővé válik az alapvető törekvés, amely az őket követő sok-sok kutató szerteágazó munkájából már nehezebben olvasható ki.

A gazdaságpszichológia szimbolikusan 1902-ben született, Gabriel Tarde ekkor jelentette meg *La psychologie économique* című könyvét. A kötet bátor vállalkozás, hiszen ekkor még a tudományos pszichológia is gyerekcipőben járt, a ma ahhoz legközelebb álló szociálpszichológiai részterülete pedig még csak a szárnyait bontogatta, éppen Tarde hathatós közreműködésével. Nem beszélhetünk ekkor még kidolgozott módszertanról, meghatározott elméleti keretokről. Tarde korai esszékötetében a gazdasági magatartás széles pszichológiai megalapozását keresi. A pszichológiai meghatározók általa felvázolt sokszínűségét szembeállíthatjuk Adam Smith hódító útjára induló elgondolásával, amely a saját hasznát maximalizáló embert látta csak, akinek összegződő választásai, magatartása a piac „láthatatlan keze” által irányítva viszi előre a gazdaságot. Az innováció, a vállalkozószellem szerepét a gazdasági igények kielégítésében ugyan korát megelőzve hangsúlyozta Tarde, a piac szelekciós mechanizmusaiban a rombolva megújítást meglepő nézőpontból, konstruktív folyamatként írja le. E gondolatainak azonban közvetlen hatása nem volt, a halála előtt néhány évvel megjelent kötete inkább lett a gazdasági magatartás pszichológiai és közgazdasági magyarázatai között szélesedő szakadék korai dokumentuma.

Konstruktívabb szerep jutott a gazdaságpszichológia másik úttörőjének, Hugo Münsterbergnek, aki Wilhelm Wundt tanítványaként az Egyesült Államokban ért el a pszichológia alkalmazott területein jelentős sikereket. A 20. század első évtizedeiben itt alapozta meg a munkamotivációval kapcsolatos empirikus alapú pszichológiai kutatásokat.

Ipari és szerveztéléktani vizsgálatokat indított, leghíresebb könyve, a *Psychology and Industrial Efficiency* 1913-ban jelent meg. Az ő megközelítésében nemcsak a fogyasztó, hanem a munkát végző, értéket teremtő ember pszichológiai megértése is a gazdaságpszichológia tárgya. Ma ez utóbbit gyakran választják le, szerveztéléktanként, munkapszichológiaként önállóan tárgyalva. A jelen fejezet azonban Münsterberg nyomában jár, amikor más gazdaságpszichológiai tankönyvekhez hasonlóan (HUNYADY–SZÉKELY 2003; KIRCHLER–HOELZL 2018) igyekszik a fogyasztás és a munka területén, a termelési tényezők és a termékek piacán mozgó embert egységesen szemlélni, viselkedésének közös meghatározóit bemutatni.

A második világháború utáni, modern gazdaságpszichológiai új hullám hőse a magyar származású George Katona (lásd: KATONA 1951). Ő az első pszichológus, aki a közgazdászok által ma is elismert módon tudta bizonyítani, hogy a gazdasági folyamatok laikus percepciójának és az ezen alapuló várakozásoknak gazdaságformáló erejük van. Az általa bevezetett, a közgazdaságtudományban rendhagyó véleménykutatási módszerrel vizsgálta az emberek gazdasággal kapcsolatos várakozásait (University of Michigan Consumer Sentiment Index), amely az infláció és a munkanélküliség alakulásának is fontos előrejelzőjének bizonyult. A 15. ábra a Nagy-Britanniában mért fogyasztói közérzet indexének és a kiskereskedelmi eladások változását mutatja, ahol a kettő közötti összefüggés jól látható. Jelentős szemléletformáló eredmény ez, hiszen empirikus eszközökkel bizonyítja, hogy az egyén szubjektív ítéleteinek a gazdaság „objektív” folyamatait alakító hatásuk van. A gazdasági környezet nem közvetlenül, hanem a percepciók folyamatok által közvetítve válik a gazdasági magatartás kiindulópontjává, ezért nem hanyagolható el ezen percepciók folyamatok pszichológiai vizsgálata. Katona elfogadottságánál csak egy kortárs pszichológusé nagyobb közgazdász körökben, Daniel Kahneman kognitív pszichológusként egyenesen közgazdasági Nobel-díjat kapott 2002-ben, amikor szintén az objektív tényezők reprezentációjában való eltérések meghatározó szerepét sikerült kimutatnia. Az ő eredményeiről részletesen lesz szó a következő részben.



15. ábra

Fogyasztói közérzet és kiskereskedelmi eladások változása

Forrás: saját szerkesztés KIRCHLER–HOELZL 2018, 4. felhasználásával

A gazdaságpszichológiai megközelítést, a kiemelkedő tudósok úttörő munkájára építve, ma már egész tanszékek, kutatócsoportok kiterjedt munkája viszi előre. A rangos szakmai konferenciák, képzési programok, folyóiratok mellett a remek tankönyvek sora (HUNYADY–SZÉKELY 2003; KIRCHLER–HOELZL 2018) is jelzi a terület intézményesedését.

11.1.2. Aktuális témák, kutatások

A gazdaságpszichológia örökzöld témái között szerepelnek a gazdasági kérdésekben hozott döntések, az együttműködés és versengés interperszonális helyzetei, ezek meghatározói, a pénz pszichológiája, a megtakarításokkal kapcsolatos döntések, inflációs várakozások. Hasonlóképpen fontos kutatási terület a fogyasztói viselkedés prognosztizálása, az attitűd-viselkedés összhangjának vizsgálata, a meggyőzési mechanizmusok feltárása, a marketing és reklám hatásmechanizmusa. A gazdaság működéséről, egyes gazdasági fogalmakról, jelenségekről alkotott laikus elképzelések is hagyományos vizsgálódási terület, ezek társadalmi és fejlődéslélektani dimenziójával együtt. A munkapiaccal, szervezeti magatartással, vállalkozó szellemmel összefüggő kérdések szerepe sem elhanyagolható. Az állami szabályozást olyan kurrens témákban is vizsgálják a kutatók, mint az adózás pszichológiája vagy a környezetvédelemre és a fenntartható fejlődésre vonatkozó elképzelések, a társadalmi értékek meghatározó szerepe a gazdasági magatartás formálásában.

11.2. A racionális döntés pszichológiai folyamatai, korlátai

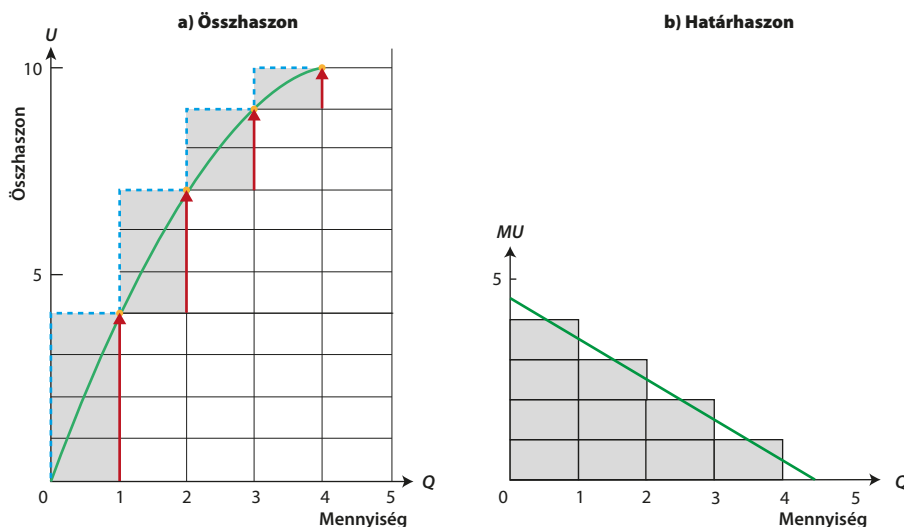
A gazdaságpszichológia, igaz, némi kritikával, hasznosítja a (neoklasszikus) közgazdaságtan által kínált egyszerű, általánosító magyarázatot, amely a piaci logikára épülő társadalmi viszonyok között az egyéni önérték követéséből vezeti le az egyén és a közösség boldogulását egyaránt. Adam Smith a *Nemzetek gazdagsága* című korszakalkotó művének szállóigévé vált mondata így szól: „*Ebédünket nem a mézárós, a sörfőző vagy a pék jóakarától várjuk, hanem attól, hogy ezek saját érdekeiket tartják szem előtt*” (SMITH 2011 [1776], 63.).

Forradalmi gondolat ez a korabeli közgazdaságtanban, máig tartó sikerrel. Nemcsak azért, mert jól illeszkedik az angolszász individualizmushoz és a kiépülőben lévő piac fentiekben már vázolt működéséhez, de a morális dilemmák sorából kötött gordiuszi csomót is könnyed mozdulattal vágja ketté. Árnyalja a képet, hogy egy hasonlóan fontos, bár kevésbé nagy sikert arató művében maga Smith (SMITH 2010 [1765]) is a szolidaritást, rokonszenvet (*sympathy*) teszi meg a közösen végzett munka, de általában a társadalmi együttélés alapjává. A gazdaságpszichológiai megközelítések is valahogy így járnak el. Elismerik a racionális döntés érvényét, de korlátjait, alternatíváit is vizsgálják.

11.2.1. A racionális döntés és korlátai

Mindjárt az elején le kell szögeznünk, hogy a választás racionalitása nem egyenlő a gondolkodás logikusságával, nem az érzelmektől mentes megismerést, a deduktív vagy induktív

logikai szabályok helyes alkalmazását jelenti. Az ész itt a vágyak szolgálóleánya, a választást a személy motivációi hajtják. A megszerzhető haszon maximalizálását a személyes motivációkat leginkább szolgáló alternatíva kiválasztása jelenti. Nem a helyes (normatív vagy logikus), hanem a legnagyobb örömet szerző választása felé mutat ez. Egy külső szemlélő számára lehet, a kinézett családi autónk kész ráfizetés, ha nekünk a színe, a párunknak az usb-ről lejátszható zeneszámok, a gyerekeknek az ülésekhez tartozó rekeszek miatt a legjobb lehetőségnek tűnik. Ha a mi vágyainkat leginkább ez szolgálja, akkor bizony az autó fogyasztásától, a futott kilométerek számától stb. függetlenül is ez a racionális választás. A közgazdászok mindezt matematikai formában is megfogalmazzák. Ebben a megközelítésben fontos a határhaszon, azaz hogy egy adott jószág (nevezzük így a családi autót) újabb példánya mennyivel ér többet a meglévőnél. A 16. ábrán látjuk azt a hétköznapi tapasztalatot tükröződni, hogy minél több a fogyasztott mennyiség, annál kisebb ez az érték.



16. ábra

Hasznossági görbe, csökkenő határhaszon

Forrás: SAMUELSON–NORDHAUS 2003, 79.

Az 16. ábrán látható hasznossági függvénnyel kifejezve a racionális döntés nyilván az, ha az alternatívák közül a legnagyobb határhaszonnal rendelkezőt választjuk. Például a gyerekek szavazata alapján az egyébként hasonló családi autók közül a több ülészebbel rendelkezőt vásároljuk meg. Az így leírt racionális választás egyszerűnek tűnik, azonban csak jó néhány feltétel megléte mellett teljesülhet.

A racionális döntés elmélete normatív formájában az emberi viselkedésre magyarázatot kereső általános modell, amely a következő feltételek mellett jósolja meg az emberi viselkedést:

- *Teljes összehasonlíthatóság*: minden lehetőség minden következményét fel tudja mérni a személy, ezeket értékelni tudja, és ennek alapján páronként összehasonlítva az alternatívákat meg tudja állapítani, hogy melyik a kedvezőbb számára.

- *Tranzitivitás*: a lehetőségek páronkénti összehasonlítása nyomán kialakult preferencia „láncszerűen” továbbadódik (például ha A-t választom B-vel szemben, és B-t választom C-vel szemben, akkor A-t választom C-vel szemben is), a személy tehát összerendezett egészként tekint a választási lehetőségeire.
- *Reflexivitás*: minden választható lehetőség legalább annyira jó, mint önmaga. Ez a megállapítás magától értetődőnek tűnhet, de kiindulópontként fontos, hogy egyetlen lehetőség esetén se gyűljön meg a racionális választás levezetésével a bajunk.

Ezzel a három feltétellel a döntést hozó személy már sorba tudja rendezni a rendelkezésére álló lehetőségeket, így tud racionálisan választani közöttük, a számára legnagyobb hasznot hajtót, a vágyait leginkább kielégítőt választva (GRAVELLE–REES 2006).

A fentiekben megragadott döntés azonban már létező alternatívák közötti választást jelent, nem elemzi, hogyan álltak elő ezek az alternatív lehetőségek. Két ponton is érdemes kiegészítenünk ezt a normatív elképzelést, hogy közelítsünk a valóságos helyzetekhez. A Neumann és Morgenstern által felállított axiómarendszer (NEUMANN–MORGENSTERN 1953) a hasznosság maximalizálására törekvés mellett az adott alternatíva bekövetkezésének valószínűségével is számol, amikor a racionális választás kimenetét mérlegeli. Figyelembe veszi, hogy a valós életben a döntések általában bizonytalan kimenetekkel rendelkező alternatívák közötti választások. Csábítja persze az embert a lottón elnyerhető nagy nyereség, de biztosan figyelembe veszi a nyeresé esélyét is, amikor szelvényt vesz. Nem racionális a döntése, ha ezt nem teszi. A racionális döntés normatív elméletéhez a másik fontos kiegészítés, hogy az ember gyakran nem az optimális lehetőséget választja, hanem az elég jót. A korlátozott racionalitás elmélete (SIMON 1955) szerint a döntéshozó eleve tisztában van azzal, hogy nem képes minden információt figyelembe venni a döntésében. Számol azzal, hogy az információgyűjtés maga is költség, ezért nem célszerű kimerítő tájékozottságra törekedni. Hajlamos tehát a legnagyobb hasznot hajtó alternatíva helyett a már kielégítőt (*satisficing*) választani. Ez az elmélet már nem egy ideális körülmények között feltételezett elméleti döntési helyzetet ragad meg, a gyakorlatban is megvalósuló döntésben szereplő pszichológiai megfontolásokat veszi figyelembe, a döntéshozatalban működő belső folyamatokra hívja fel ezzel a figyelmet. A gazdaságpszichológia legnagyobb eredménye éppen ezek részletes bemutatása, a döntéshozatal leíró elméleteinek megfogalmazása.

11.2.2. Heurisztikák

Az emberi megismerés korlátozott voltára számos pszichológus hívja fel a figyelmet, azt is megmutatva, milyen módon küzd meg a szűkös lehetőségeit meghaladó információkkal az ember. A döntéshozatal rövidítői, a tévedésekben azonosított, de a hétköznapiakban alapvető útmutatással mégiscsak szolgáló döntési heurisztikák pont azok a folyamatok, amelyek segítségével nem kell az előttük álló alternatívák minden jellemzőjét feldolgoznunk. Egyszerű kulcsinformációk által kiváltott, előrehuzalozott logikájuk gyors és erőfeszítésmentes döntést tesz lehetővé, ami nagy kincs az információk által túlterhelt döntéshozónak. Legyen szó akár a plafontól a földig érő polcokon sorakozó különböző borok közötti választásról (persze, hogy a szemmagasságban lévőt választjuk) vagy annak megítéléséről, hogy a csivava vajon kutya-e (nem hiszünk benne, mert a német juhászra

hírből sem hasonlít). A heurisztikák néhány alapvető formáját Tversky és Kahneman írta le (TVERSKY–KAHNEMAN 1974):

- *Elérhetőségi heurisztika*: ha egy könnyen felidézhető esemény előfordulását valószínűbbnek gondoljuk, gyakoribbnak ítéljük (például krumpliorra és ormótlan cipője lesz-e a cirkuszban a bohócnak?).
- *Reprezentativitási heurisztika*: ha egy kategóriába annak alapján sorolunk egy esetet, hogy mennyire tartjuk arra a kategóriára tipikusnak (például két számsor közül választva az 12112122 vagy 11112222 a valószínűbb véletlen sorrend?).
- *Lehorgonyzási heurisztika*: a kiindulóponthoz közelítjük a becslésünket, még akkor is, ha annak, hogy honnan indulunk ki, nyilvánvalóan nincsen jelentősége (például a $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ szorzata vagy az $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ szorzata a nagyobb szám?).

Számos más heurisztika használatát tudták azóta kimutatni a kutatók, amelyekben közös, hogy egyszerű „hüvelykujjszabályként” gyors és erőfeszítés-mentes módon vezetnek döntéshez, ám a gyorsaság és az egyszerűség könnyen vezethet téves eredményre. A heurisztikák szerepének bizonyításával a döntéshozatal leíró elméletei fontos bizonyítékot találtak arra, hogy nem a racionális döntés szabályai érvényesülnek a valóságban, legalábbis nem kizárólagosan azok.

Nem képzelődsz, a gazdagok tényleg másak!

Sokan irigylik a gazdag emberek életét, azonban egy Kraus és munkatársai által végzett, 2010-es tanulmány (Kraus–Côté–Keltner 2010) szerint ez azzal is jár, hogy máshogy látjuk az embereket. Egy kísérletsorozatban azt vizsgálták, van-e különbség magas és alacsony társadalmi-gazdasági helyzetben lévő emberek között arra vonatkozólag, hogy milyen jól képesek érzelmeket leolvasni mások arcáról. Az alacsonyabb társadalmi-gazdasági helyzetben lévő résztvevők sokkal pontosabban tudták azonosítani az érzelmeket, amely képesség egyébként az empátia egyik fő eleme. A kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy a szerényebb életkörülmények között élő emberek a nehézségek hatására olyan adaptív stratégiákat alakítanak ki magukban, mint például az emberi testbeszéd olvasása és az arcról tükröző érzelmek felismerése. Egy korábbi tanulmányban azt is kimutatták, hogy az alacsonyabb társadalmi-gazdasági helyzetben lévő emberek szorosabb köteléket alakítanak ki egymással, mint tehetősebb társaik. Ezek az eredmények arra utalnak, hogy a gazdagabb emberek azért rendelkeznek alacsonyabb empátiával, mert abban a világban, amelyben ők élnek, nincs szükség e képesség kifejlesztésére.

11.2.3. A perspektíva szerepe valószínűségi döntéseknél

A kockázat mellett meghozott döntések alapvető torzításaival folytathatjuk a sort, ha azt szeretnénk látni, milyen nem racionális folyamatok vannak hatással az ítéleteinkre. Tversky és Kahneman egyszerű példán mutatja be a nézőpont, a kognitív keretezés szerepét. A később közgazdasági Nobel-díjjal elismert kilátáselméletük szerint egyáltalán nem mindegy, hogy ugyanazon valószínűségek mellett kínált lehetőségeket veszteségnek vagy nyereségnek látjuk. Ezt bizonyítandó az elérhető nyereségekben

meggyező döntési helyzetet fogalmaztak meg kétféleképpen: az orvosoknak egy titokzatos ázsiai betegséggel kell megküzdeniük, amely 600 fő életét fenyegeti. Választaniuk kell a rendelkezésre álló kétféle gyógymód közül. Az egyik csoportnak úgy fogalmazták meg a dilemmát, hogy az egyik gyógymód 200 főt biztosan meggyógyít, a másik gyógymód a 600 fertőzöttet 33%-os valószínűséggel gyógyítja meg, 66%-os valószínűséggel senkit nem tudnak megmenteni. A másik csoportnak ugyanezeket a lehetőségeket a veszteségek felől fogalmazták meg: az egyik gyógymóddal 400 fő hal meg biztosan, míg a másik gyógymóddal 33%-os valószínűséggel senki, 66%-os valószínűséggel mindenki meghal. Bár a várható kimenetek a két alternatívában megegyeztek, mégis az előbbi csoport a 200 főt biztosan, míg az utóbbi csoport a 33%-os valószínűséggel mindenkit meggyógyító eljárást választotta elsöprő arányban. Inkább voltak kockázatvállalók tehát a személyek, ha veszteségként reprezentálták a helyzetet, míg a biztos alternatívát választották, ha nyereségre volt kilátás.

Egy másik jelentős kutatás arra mutat rá, hogy a döntéseink nem függetlenek egymástól. A mentális könyvelés elmélete (THALER–JOHNSON 1990) szerint a korábbi nyereséggel vagy veszteséggel kapcsolatos tapasztalat befolyásolja az aktuális döntést. A korábban veszteséget elszenvedők kisebb kockázatot vállalnak az aktuális döntésükben, főként, ha a második döntéssel sem tudják legalább nullára kihozni az eredményüket. A korábban nyereséget elkönyvelők viszont hajlamosabbak lesznek a kockázatos, de nagyobb haszonnal kecsegtető alternatívát választani. Képzeli el, hogy egy játékban nyertünk 5000 Ft-ot. Felteszünk-e 1250 Ft-ot egy következő körben, ha 50% esélyünk van ezt megduplázva növelni a nyereségünket, de 50% esélyünk van arra is, hogy elveszítsük a feltett összeget? Vagy inkább az első körben kapott jutalommal megyünk a kasszához? A kísérletben a válaszadók 77%-a második fázisban hajlamos volt kockáztatni a plusz nyereség reményében. Míg ha a játékban 2500 Ft-os mínusszal indultak a személyek, akkor a 625 Ft-tal vállalt kockázatot (50-50%-ban növelhették vagy csökkenthették ezzel veszteségüket) csak 40%-uk választotta. A mentális könyvelés kifejezés arra utal, hogy a személyek bizonyos esetekben egységként tudják kezelni a veszteségeiket és a nyereségeiket, más esetekben viszont erre nem hajlanak. Kognitív torzítás ez is, pontosabban fogalmazva a megismerési rendszerünk sajátossága. Azt bizonyítja, hogy a világ leképezésére használt megismerési folyamatainkból következően vétünk szisztematikus hibát, nem viselkedünk a normatív elméletek alapján leírt haszonmaximalizáló, racionális döntéshozóként.

11.2.4. Motiváció a döntésre

A pszichológia távolabbi területéről érkezik egy újabb kiegészítés, pontosítás a racionális döntés normatív elképzeléséhez. Kruglanski a laikus ítéletalkotás kognitív pszichológiai eredményeit és az előítéletes gondolkodás szociálpszichológiai kutatásának tanulságait egyesíti elméletében (KRUGLANSKI 2005), amely szerint a helyzet által is befolyásolva, de az egyénre jellemző mértékben hajlik egy személy arra, hogy többé vagy kevésbé gyorsan hozzon ítéletet. Mindannyian ismerünk olyan embereket, akik sok információt gyűjtenek, mielőtt döntést hoznának, és olyanokat is, akik a gyorsan alakítják ki álláspontjukat.

12. táblázat

A lezárás iránti igény alakulása a döntéshozatalban

Előzmény	Motiváció	Következmény
Idői nyomás. Kellemetlen, bonyolult a folyamat. Az egyén fitt-e?	Nem specifikus lezárás igénye.	Lezárást ígérő gondolatok megragadása. Sürgősségi késztetés. Lezárás, befagyasztás. Elméletvezérelt gondolkodás.
	Nem specifikus lezárás elkerülése.	Lezárást halasztó információk megragadása. Keresi az alkalmat az újragondolásra. Környezetet keres a nyitottság fenntartására.
Egyéni beállítódás. Kulturális szokás, hiedelem. Aktuális vágyak, kívánságok. Egyéni szabadság.	Specifikus lezárás igénye.	Szükségletekkel megegyező irányba torzít. Gyorsabban dolgozza fel az alátámasztó információt.
	Specifikus lezárás elkerülése.	A helyes, megalapozott ítéletre törekvés, saját elfogultságok leszámítása.

Forrás: saját szerkesztés

Kétféle motivációt fogalmaz meg az elmélet mindennek háttérében, kétféle lezárási igényt (lásd 12. táblázat). Egyrészt a *nem specifikus lezárási igényt*, amely a döntés tartalmától függetlenül, egyszerűen csak a gyors döntést célozza. Másrészt *specifikus lezárási igényt*, amely egy bizonyos kimenetet előnyben részesít, elfogult ítéletet céloz meg. Kisebb az esély arra, hogy az így vagy úgy, de gyorsan meghozott döntés helyes lesz, hiszen az információgyűjtésre kevesebb idő áll rendelkezésre. A fentebb már elemzett heurisztikákhoz hasonlóan akkor is lehet azonban haszna a gyors döntésnek, ha nem a legmegfelelőbb alternatíva elfogadásához vezet, csak egy elég jóéhoz. Az elmélet további érdekessége, hogy nemcsak a kétféle lezárási igényt fogalmazza meg, de velük szemben a további információgyűjtést, mérlegelést előmozdító, a lezárás elkerülésére vonatkozó motivációkat is. A nem specifikus lezárással szemben a nem specifikus lezárás elkerülésének motivációja, a specifikus lezárással szemben ennek elkerülésére való késztettség áll. Az ítélethozatalra fordított idő és energia ezeknek az egymásnak feszülő motivációknak az eredményeként alakul.

A döntéshozatal és az ítéletalkotás fejezetben bemutatott pszichológiai elméletei empirikus eredményekkel alátámasztva fogalmazzák meg a racionális döntés normatív magyarázatának korlátjait, egészítik azt ki más szempontokkal. A gazdasági döntést a hasznosság maximalizálásának egyszerű képletével biztosan nem tudjuk teljességében megragadni, ki kell egészítenünk megismerési és motivációs tényezőkkel, érzelmi reakciókkal is, amelyek az ember ítéletalkotásában bizonyíthatóan közreműködnek.

11.3. Gazdasági aktivitás, interakciók

A gazdasági magatartás kézenfekvő vizsgálati területe arra keresi a választ, hogyan hozzák meg a fogyasztással kapcsolatos döntéseiket az emberek. Legalább ennyire fontos azonban, hogy azokat a mechanizmusokat vizsgáljuk, amelyek a gazdasági értékek létrehozásához vezetnek. A gazdaságpszichológia itt érintkezik a menedzsmenttudománnyal, szervezetlélektannal, hiszen ha a fogyasztás alapegysége a háztartás, akkor a termelés a vállalat mint a termékeket előállító szervezet. A gazdasági aktivitás leggyakrabban társas, intézményes keretekben zajlik.

11.3.1. Munka és motiváció

A klasszikus közgazdasági elvek alapján a munka az a hozzáadott érték, amely a gazdasági folyamatokat hajtja. A munka szerepe fontos azonban abban is, hogy az ember teljes életet éljen. McLelland három motivációra szűkítette le az alapvető motivációk körét (McLELLAND 1987), amelyek a személyiséget, általában az egyénre jellemző viselkedést alakítják:

- *Teljesítménymotiváció:* a törekvés, hogy kimagasló legyen a személy teljesítménye, elfogadott mércék alapján sikeres legyen, megfeleljen az előtte álló feladatoknak, mások is elismerjék ezt.
- *Kapcsolatmotiváció:* a törekvés, hogy a személy másokkal személyes kapcsolatban legyen, támogassák társai, megerősítést kapjon tőlük.
- *Hatalommotiváció:* a törekvés, hogy a személy megkülönböztetett helyzetben legyen, tiszteljék, felnézzenek rá, hatással legyen a körülötte lévő világra.

Mindhárom motiváció szorosan összefügg a gazdasági magatartással, főként, ha a szervezetekben végzett munkára gondolunk. A teljesítménymotiváció magas szintjein a munkakörnek való magas szintű megfelelés, a kapcsolatmotiváció magas szintjein a másokkal való együttműködés, a hatalommotiváció magas szintjein a mások feletti kontroll határozza meg a személy szervezeti magatartását. Mindhárom tényező alapvetően befolyásolja az egyén boldogulását a szervezetben, és a közös vállalkozás sikerességét. Természetesen nem csak pozitív lehet a hatás, hiszen a saját munkakörét bátyákkal körülvé, a másoktól elszakadni nem tudó és a kiskirályként mások felett basáskodó kolléga ronthatja is a vállalkozás hatékonyságát, a közös sikert.

Deci és Ryan (1985) *öndeterminációs elmélete* a fenti kutatásokra építve fogalmazza meg, hogy az alapvető emberi motivációk (kompetencia, autonómia, kapcsolódás) szükségesek és meg is határozzák a pszichológiai fejlődés, autonómia, jóllét egyénre jellemző feltételeit. Azok a társas feltételek és egyéni jellemzők, amelyek az alapvető emberi motivációk kielégítését szolgálják, személyes növekedésre és sikeresen végzett munkára vezetnek, a kompetenciára, autonómiára, társas kapcsolódásra való törekvést hátráltatók viszont csökkentik a teljesítményt és a személyes pszichológiai jóllétet. Az elmélet híres következtetésében azt is megfogalmazza, hogy eltérő szabályozási folyamatok játszanak közre mindezen személyes célok kijelölésében, a munkamotiváció külső és belső forrásai egyaránt lehetnek.

13. táblázat
*Az öndetereminációs elmélet
megkülönböztetett motivációs forrásai és szabályozási formái*

Viselkedés	Nem öndeterminált					Öndeterminált
Motiváció	Motiválatlanság	Külső motiváció				Belső motiváció
Szabályozási forma	Nincsen szabályozás	Külső szabályozás	Introjektált szabályozás	Identifikáción alapuló szabályozás	Integrált szabályozás	Belső szabályozás
Viselkedés észlelt okai	Személytelen	Külső	Inkább külső	Inkább belső	Belső	Belső
Szabályozási folyamatok	Nem tudatos, nem értékelő, nem kompetens, kontroll nélküli	Megfelelés, külső jutalom, büntetés	Önkontroll, énerő, belső jutalmak és büntetések	Személyes fontosság, tudatos értékelés	Összerendezettség, tudatosság, felépített én	Érdeklődés, öröm, tevékenységből fakadó elégedettség

Forrás: DECI–RYAN 1985

Lehetséges szélsőértékben munkamotivációt felkeltő folyamatok teljesen hiányozhatnak is (motiválatlanság), illetve a külső és a belső vezéreltség között többféle formában jelenhetnek meg az elmélet szerint. Érdekes megfigyelni a 13. táblázatban, hogyan válik a külső motiváció számos lépcsőben egyre inkább belsővé, hogyan integrálódnak a viselkedést alakító külső szabályozók a személyiség belső működésébe. A teljesen belső motivációt megkülönbözteti a modell a különféle külső motivációktól, ám az láthatóan közel áll a személy énjébe erősen integrált külső motivációhoz. A táblázat alsó sorában a szabályozási folyamatokra találunk példákat, amelyeken keresztül a munkavégzés, de általában a viselkedés külső vagy belső szabályozottsága részleteiben is alakul. Nem látunk ebben az emberi viselkedést általánosan leíró modellben utalást a haszonmaximalizálásra. A pszichológiai elemzés tehát itt alternatívát mutat a klasszikus közgazdaságtani elemzés normatív kalkulusához képest. Más irányba mutatnak a viselkedést irányító végső célok ebben a megközelítésben. Az én kiteljesítését, belső integrációját, autonóm működését és másokkal való együttműködését, szoros kapcsolatát állítja fel végső célként, nem az elérhető haszon maximalizálását. Az emberi működés komplexitása azonban nemcsak lehetővé teszi, de valószínűsíti is, hogy az itt felsorolt célokkal együtt a haszonmaximalizálásnak marad hely az aktív, értéket teremtő ember magatartásának magyarázatában.

11.3.2. Társas interakciók elemzése

Az értékteremtés nem jöhet létre társas interakció nélkül, szükségünk van másokra, hogy a gazdasági javakat előállítsuk, továbbadjuk. Ezekre az interakciókra jellemző, hogy a felek kölcsönös függésben vannak, az elérhető eredményük kölcsönösen függ a másik viselkedésétől is. Saját maguk alakítják a sorsukat a magatartásukkal, amely eközben másokra is hatással van, ám mások viselkedése cserében visszahat az ő sorsukra. A kölcsönös függés kiindulópontja a piaci folyamatoknak is, ahogy azt a fejezet elején már láttuk. A kölcsönös függési helyzetekben a gazdasági magatartás kulcskérdése az együttműködés. Fontos

tudnunk, milyen tényezőktől függ, hogy egy gazdasági tranzakcióban a többiekkel együtt elérhető közös haszon vagy a saját haszon maximalizálására törekszünk.

A racionális döntés elmélete egyszerű és általános magyarázatot kínál az interakciós helyzetekre is. Láttuk azonban, hogy a saját haszon maximalizálása az egyéni választásokat sem tudja teljes mértékben magyarázni, így van ez a kölcsönös függési helyzetekben is. A játékelmélet vizsgálja ezeket a helyzeteket, stratégiákat keres, amelyek az egymással interakcióban lévő felek viselkedését irányítják. *Az egyik leghíresebb játékelméleti alaphelyzet a fogoly dilemma.* Ebben egy fogolynak a tetteitársától elzárva, de az ő lehetőségeit is ismerve kell döntésre jutnia, hogy a vele való együttműködést választva hallgat vagy versengő stratégiát választ, és bevallja a közösen elkövetett bűnöket. Az utóbbi esetben a történet szerint ő vádalku nyomán sokkal kisebb büntetést kap, de a társát elítélik a súlyos bűncselekményért. A helyzetet bonyolítja, hogy ha mindketten vallanak, akkor természetesen az ítélet könnyítése is jóval kisebb lesz, ha mindketten hallgatnak, akkor pedig egy korábbi, kisebb súlyú bűncselekményért kapnak valamennyi büntetést.

Ez az eredeti történet ugyan gyanúsítottokról beszél, akik a börtönökben számított büntetés negatív „hasznát” mérlegelik az egyes alternatívákban, de dilemmájuk általánosítható, ezért a 14. táblázatban már nyereségek formájában ábrázoltuk, ahol a legnagyobb szám a legjobb kimenetet, a legkisebb a legrosszabbat jelenti. Abszolút értelemben nem túl nagyok ezek a számok, hogy ezzel is egyszerűbb legyen megérteni az összefüggést, amely egymáshoz viszonyított nagyságukon múlik. (Ha valakinek a nagyobb tétek mozgatják meg a fantáziáját, nyugodtan megszorozhatja mindegyik értéket ezerrel vagy akár egymillióval is.)

14. táblázat

A fogolydilemma nyereségmátrixa

B személy	A személy		
		<i>Kooperál</i>	<i>Verseng</i>
	<i>Kooperál</i>	3 3	4 1
	<i>Verseng</i>	1 4	2 2

Megjegyzés: A cellák jobb felső sarkában „A” személy, a bal alsó sarkában „B” személy jutalma található.

Forrás: saját szerkesztés

Az interakcióban álló két felet nevezzük általánosan „A” és „B” személynek. Mindkettőjüknek két-két lehetőségük van: versengenek vagy együttműködnek egymással. A választásukkal befolyásolni tudják az elért nyereségüket, de a kontingenciatáblázat azt is kifejezi, hogy a másik fél számukra nem ismert döntése is hatással van a végül elért eredményükre. Ha „A” a versengést választja, nyerhet 4 egységet, de 2 egységet is, „B” választásától függően. A fogoly dilemma abban áll, hogy ha a másik felet is a saját hasznát maximalizálónak tételezi fel, akkor a legnagyobb kölcsönös hasznot (3 egységnyi nyereség) hozó kooperációt nem kockáztathatja meg, hiszen azzal a számára legrosszabb kimenetet (1 egységnyi nyereség) teszi lehetővé. Marad az ennél kisebb haszonnal járó, de a másik

döntése által nem fenyegetett lehetőségnél, amely mérsékelt (2 egységnyi) nyereséggel jár, ha a másik fél is hasonlóképpen okoskodik.

A probléma keretezése azonban itt is befolyásolja a meghozott döntést, ahogy azt a fentiekben az egyéni döntési helyzetben láttuk. Inkább hajlanak a kooperációra egy ilyen kísérleti helyzetben részt vevők, ha azt diplomáciai, mint ha üzleti tárgyalásként mutatják be. A másik fél döntéseitől függetlenül, inkább kooperálnak, ha a másik oldalon egy személyt feltételeznek, mint ha mesterséges intelligenciát. A fogolydilemma a kísérleti helyzeteken kívül is sokféle kölcsönös függési helyzetre általánosítható, mégis speciális abban a tekintetben, hogy a felek ismerik a saját és a másik fél választási lehetőségeit, mindkét fél hasznával együtt. A való életben az információk teljes köre gyakran nem áll rendelkezésre.

A legfontosabb korlátot ugyanakkor az jelenti a játékelméleti helyzetekben, hogy a pszichológiai kutatások kimutatták, nem minden helyzetben, nem minden személy törekszik egyformán a saját hasznának maximalizálására. A társas értékorientáció (McCLINTOCK – VAN AVERMAET 1982), amely a saját és a másik eredményeinek megosztásával kapcsolatos preferenciát jelenti, sokféle lehet. Törekedhet a személy többek között:

- a másik hasznának maximalizálására (altruista értékorientáció),
- a közösen elért haszon maximalizálására (együttműködő értékorientáció),
- a saját és a másik fél haszna közötti különbség maximalizálására (versengő értékorientáció) is a saját hasznának maximalizálása (individualista értékorientáció) mellett.

A fogoly dilemmája és hasonló játékelméleti döntési sémák akkor válnak igazán interakciós helyzetté, ha a feleknek lehetőségük van a másik döntésére reagálni. Egy tudományos „modellépítési versenyben” mesterséges intelligencia használatával, előre programozott stratégiák egymással való kölcsönhatását vizsgálták, és azt, hogy melyik stratégia lesz a nyerő, melyikkel tudnak az egymással versengő kutatók a legtöbb pontot gyűjteni a „körmérkőzések” során. Esetenként nagyon bonyolult, feltételes stratégiákban bíztak a programozók, ám mégis egy egyszerű stratégia (AXELROD–HAMILTON 1981) nyerte összességében a legtöbbet, amely a szemet szemért stratégiát használta annyiban, hogy versengéssel válaszolt a másik versengő, és kooperációval a másik kooperáló választására. Ám egy fontos kiegészítéssel: a kezdő lépésben kooperációval nyitott. Így érte el mindenféle stratégiával szemben a legtöbb pontot. Mindezt evolúciós magyarázatokhoz is tudjuk kötni, de más alapon megfogalmazott morális alapelvekhez is illeszthető, hogy a kezdeti jóindulatot és utána a másik viselkedését tükröző viselkedési stratégiát lássuk a leginkább célravezetőnek.

A páros interakciókon túl a csoport rendszerszintjén is találunk a racionális döntés elméletének korlátjaira bizonyítékot. Janis híres kutatásában (JANIS 1972) az USA külpolitikai döntéshozatalát elemezve bizonyította, hogy sajátos döntéshozatali tévútra kerülnek az egyébként felkészült, racionális döntéshozók is, ha különösen összetartó, külső hatásoktól elzárt csoportban hoznak döntést. A csoportgondolkodás az elemzés szerint egy kiválasztott alternatíva melletti korai elköteleződést, ezután az ellenérvek és más alternatívák előnyeinek szisztematikus elnyomását jelenti. A döntéshozatalt a csoport rendszerszintjén befolyásoló folyamatok (például csoportgondolkodás) és társadalmi, kulturális folyamatok (például kollektívizmus-individualizmus) döntéshozást befolyásoló szerepét is ki lehet mutatni, bár ezek túlmutatnak a gazdaságpszichológia által hagyományosan vizsgált kísérleti helyzeteken.

Összefoglalás

Gazdaságpszichológiai fejezetünket azzal indítottuk, hogy a gazdasági viselkedés kutatásának jelenségkörét, módszereit jártuk körbe történeti példákon keresztül, azután a racionális választás normatív magyarázatát vizsgáltuk meg, feltételeivel, korlátaival együtt. Kiemeltük, hogy a kognitív értelmezési keretek és az ítéletalkotással kapcsolatos személyes motivációk egyaránt befolyásolják a döntéshozatalt. A gazdaságiérték-teremtés pszichológiai összetevői közül pedig a motivációk rendszerének szerepét, majd az emberi interakciókat alakító stratégiákat, a társas értékorientációt mutattuk be. A fejezetben erősen szelektálnunk kellett a gazdaságpszichológia alapvető jelenségei és magyarázatai közül. Néhány alapvető jelentőségét és magyarázatát igyekeztünk a témában kevésbé járatos olvasó számára is kézzel fogható módon megragadni, a további tájékozódást megalapozni.

Irodalomjegyzék

- AXELROD, R. – HAMILTON, W. D. (1981): The Evolution of Cooperation. *Science*, New Series, Vol. 211, No. 4489. 1390–1396. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.7466396>
- DECI, E. L. – RYAN, R. M. (1985): The General Causality Orientation Scale: Self-Determination in Personality. *Journal of Research in Personality*, Vol. 19, No. 2. DOI: [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(85\)90023-6](https://doi.org/10.1016/0092-6566(85)90023-6)
- GÄRLING, T. – KIRCHLER, E. – LEWIS, A. – VAN RAAIJ, F. (2009): Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises. *Psychological Science in the Public Interest*, Vol. 10, No. 1. 1–47. DOI: <https://doi.org/10.1177/1529100610378437>
- GRAVELLE, H. – REES, R. (2006). *Microeconomics*. London, Prentice Hall.
- HUNYADY Gy. – SZÉKELY M. szerk. (2003): *Gazdaságpszichológia*. Budapest, Akadémiai.
- JANIS, I. L. (1972): *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Foreign Policy Decisions and Fiascoes*. Boston (US-MA), Houghton Mifflin.
- KATONA G. (1951): *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York (US-NY), McGraw-Hill.
- KIRCHLER, E. – HOELZL, E. (2018): *Economic Psychology: An Introduction*. Cambridge, Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781139629065>
- KRAUS, M. W. – CÔTÉ, S. – KELTNER, D. (2010): Social Class, Contextualism, and Empathic Accuracy. *Psychological Science*, Vol. 21, No. 11. 1716–1723. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797610387613>
- KRUGLANSKI, A. (2005): *A zárt gondolkodás pszichológiája*. Budapest, Osiris.
- LERNER, J. S. – LI, Y. – WEBER, E. U. (2012): The Financial Costs of Sadness. *Psychological Science*, Vol. 24, No. 1. 72–79. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797612450302>
- MCCLELLAND, D. C. (1987): *Human Motivation*. New York (US-NY), University of Cambridge.
- MCCLINTOCK, Ch. G. – VAN AVERMAET, E. (1982): Social Values and Rules of Fairness: A Theoretical Perspective. In DERLAGE, V. J. – GRZELAK, J. eds.: *Cooperation and Helping Behavior: Theories and Research*. New York (US-NY), Academic. 43–71. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-210820-4.50008-3>
- MÜNSTERBERG, H. (1913): *Psychology and Industrial Efficiency*. Boston (US-MA), Houghton Mifflin. DOI: <https://doi.org/10.1037/10855-000>
- NEUMANN, J. V. – MORGENSTERN, O. (1953): *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton (US-NJ), Princeton University.

- PARK, J. – KONANA, P. – GU, B. – KUMAR, A. (2013): Information Valuation and Confirmation Bias in Virtual Communities: Evidence from Stock Message Boards. *Information Systems Research*, Vol. 24, No. 4. 1050–1067. DOI: <https://doi.org/10.1287/isre.2013.0492>
- SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. (2003): *Közgazdaságtan*. Budapest, KJK.
- SIMON, H. A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1. 99–118. DOI: <https://doi.org/10.2307/1884852>
- SMITH, A. (2010): *The Theory of Moral Sentiments*. New York (US-NY), Penguin Books.
- SMITH, A. (2011): *Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól*. Budapest, Napvilág.
- TARDE, G. (1902): *La psychologie économique*. Paris, Alcan.
- THALER, R. H. – JOHNSON, E. J. (1990): Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Management Science*, Vol. 36, No. 6. 643–660. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.36.6.643>
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, Vol. 185, No. 4157. 1124–1131. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- VAN RAAIJ, W. F. (1981): Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 1, No. 1. 1–24. DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(81)90002-7)