
NÉMETH BENJÁMIN CSABA

Széchenyi István Egyetem, Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola

Pszichológiai és történelmi nézőpontok a gazdasági döntésekben

Absztrakt

A tanulmány a gazdasági döntések irracionálisát vizsgálja pszichológiai és történelmi nézőpontból. Bemutatja, hogy a homo economicus modellje gyakran nem tükrözi az emberek tényleges viselkedését, amelyet kognitív torzítások és érzelmek befolyásolnak. Történelmi példák – többek között a hiperinfláció, a tulajdonosi viszonyok és társadalmi normák – szemléltetik, hogy a gazdasági intézmények és döntések hogyan alakulnak kulturális mintázatok és kollektív tapasztalatok hatására. A cikk célja, hogy hozzájáruljon a gazdasági gondolkodás pszichológiai megalapozásához, és felhívja a figyelmet a kulturális-történelmi összefüggések fontosságára.

Kulcsszavak: gazdasági döntések, pszichológia, történelem, irracionális, kultúra

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: A13, G41, N10

Abstract - Economic decision-making from psychological and historical perspectives

This paper explores the irrationality of economic decision-making from psychological and historical perspectives. It shows that the homo economicus model often fails to reflect real human behavior, which is shaped by cognitive biases and emotions. Historical examples – including hyperinflation, patterns of property rights, and social norms – illustrate how economic institutions and decisions evolve under the influence of cultural patterns and collective experience. The study aims to strengthen the psychological foundation of economic thought and highlight the significance of cultural and historical contexts.

Keywords: economic decision-making, psychology, history, irrationality, culture

Journal of Economic Literature (JEL) codes: A13, G41, N10

Bevezetés

A gazdasági döntéseket nemcsak racionális megfontolások, hanem a kultúrában rögzült társadalmi mintázatok és történelmi tapasztalatok is alakítják, amelyek mélyen befolyásolják a közösségek gazdasági viselkedését. A világ számos földrészén és országában találkozunk nap mint nap eltérő gazdasági eredményekkel. Gyakran felmerül a kérdés, hogy mik lehetnek e változásoknak a magyarázói. Találunk-e magyarázatokat a politikai döntések mögött? Csak fiskális és monetáris döntések határozzák meg egyes országok gazdasági fejlődését vagy számítanak olyan tényezők is, mint például a történelmi események, kulturális mintázatok vagy akár a politika különböző intézményesített formái? A következőkben az elméleti háttér megállapításainak tükrében vizsgálom az empirikus adatokat, amelyek alátámasztják vagy árnyalják az eddigi közgazdasági és pszichológiai elméleteket.

Pszichológiai és történelmi tények gazdasági hatásai

Vizsgálódásomat gazdasági racionalitás szempontjából érdemes elkezdenem. Pszichológiai szempontból igazolható-e az, hogy gazdasági döntéseink mögött mérlegelések, hiedelmek és különböző emberi tényezők állnak, amelyek bizonyítják azt, hogy az emberek nem mindig racionálisan döntenek.

A racionális döntés elmélet mögött főleg a homo economicus teória áll. Az elmélet lényege, hogy az ember gazdasági döntéseit szigorúan racionális alapon hozza meg. Gyakorlatban tehát ez azt jelenti, hogy egy adott személy önző, érzelemmentes és döntéseit mindig úgy hozza meg, hogy a lehető legnagyobb hasznosságot biztosítsa számára. John Von Neumann matematikus és Oscar Morgenstern közgazdászok voltak az elmélet támogatói 1944-ben. Az elmélet különböző axiómákra épül. Ilyenek például

- a sorrendezhetőség (orderability), a tranzitivitás (transitivity),
- a folytonosság (continuity)
- a helyettesíthetőség (substitutability),
- a monotonitás (monotonicity), és
- a felbonthatóság (Decomposability) elve (Koçaslan, 2019: 64).

Az elmélet igen gyorsan népszerűvé vált. Azonban az 1950-es évektől kezdve egyre több kritika jelent meg a szemlélettel szemben, amelyek megkérdőjelezték a racionális viselkedés elméletét és vele együtt a láthatatlan kéz vagy az önszabályozó gazdaság elméletét (Koçaslan, 2019: 64-65). A homo economicus tehát nem vall kudarcot, ugyanis képes minden pillanatban jó döntést hozni, megfelelően mérlegelni, és legjobb hasznossággal befektetni (Koçaslan, 2019: 65-66). McKenzie szerint például azok a modellek, amelyek a racionális gondolkodásra épülnek, megmagyaráznak politikai döntéseket, emberi tőkével kapcsolatos döntéseket vagy akár családi döntéseket is. A befektetői pánikok, a hazugságok, a munkaerő kizsákmányolása, a minimálbér

bevezetése, szerinte magyarázható ezzel a modellel (Munien-Telukdarie, 2024:3).

Whitman például kritizálta ezeket a modelleket, mert hiába vannak alapvető elméleti axiómák a döntéshozatalnál, gyakorlatban nagyon sokszor ettől eltérnek a döntéshozók (Munien-Telukdarie, 2024: 4). A kelet európai és magyar rendszerváltás során ismét előtérbe kerültek a piacgazdasági viták. Ekkor például Magyarországon a szocialista gazdasági rendszer reform hiányában és a külső eladósodásnak köszönhetően meggyengítette önmagát. Ennek köszönhetően az angolszász térségekben ismert neoliberális piacgazdasági szemlélet vált az uralkodóvá (Lentner, 2019:123). Ez a szemlélet rövid időn belül sikertelen eredményeket hozott. A magyar gyárak és bankok nagyrésze eladásra került és az állami eladósodottság mértéke pedig folyamatosan növekedett (Lentner, 2023:302-303). Az előbbi példán túl későbbiekben látni fogjuk, hogy a racionális döntés elmélet gyakorlatban ritkán állja meg a helyét, a valóságban sokszor a kísérletek más eredményekre mutattak. Egyértelmű, hogy a közgazdasági elméleteket nem lehet az emberi tulajdonságok ismerete nélkül csakis egy zárt rendszerben vizsgálni (Koçaslan, 2019:65-66).

A továbbiakban több szempontból fogom megvizsgálni azt, hogy milyen egyéb tényezők befolyásolják döntéseink meghozatalát. Elfogadhatjuk-e, hogy az ember a döntéseit teljesen racionálisan és tökéletesen hozza meg vagy élhetünk azzal a gyanúval, hogy ez csak egy elméleti síkon működő feltételezés, mely a valóságban egyáltalán nem állja meg a helyét. Fontos áttekinteni a döntéshozatalok mögött megbúvó indítékokat, hiszen ezek segíthetnek az előbbi kérdésre választ kapni. Bár a homo economicus modell szerint az ember racionális döntéshozóként cselekszik, egyre több kutatás igazolja, hogy a gazdasági döntések során pszichológiai tényezők és torzítások is jelentős szerepet játszanak. Kahneman (2013) és Ariely (2014) kísérletei kimutatták, hogy a döntéshozatalban a kognitív túlterheltség, az érzelmi hatások és a környezeti tényezők gyakran irracionális viselkedéshez vezetnek. Ezek későbbiekben ismertetésre kerülnek. Ezek a megfigyelések azt sugallják, hogy a gazdasági döntéshozatal nem csupán a racionális kalkuláción alapul, hanem mélyebb pszichológiai mechanizmusok is befolyásolják azt. A fenti megállapításokat figyelembe véve az eredmények is azt mutatják, hogy az egyéni és kollektív gazdasági döntések nem mindig követik a homo economicus modell által feltételezett racionális elveket. Az irracionalitás megjelenését erősíti például a döntéshozatali kontextus, a kulturális háttér és a történelmi tapasztalatok hatása is. Ennek fényében a pszichológiai torzítások és történelmi mintázatok jelentősége a gazdasági viselkedésben újraértékelést igényel, amit a tanulmány eredményei is alátámasztanak.

Pszichológiai kérdések a gazdasági döntésekben

Az elmúlt évtizedekben számos vita és kutatás látott napvilágot arról, hogy hogyan is működik az emberi agy, és miként befolyásolja döntéseinket. Ezeknek a folyamatoknak a működését Daniel Kahneman kutatásai alapján igen könnyen megérthetjük. Agyunk két rendszer mentén dolgozik.

- Az első rendszer gyors és önműködő, ilyenkor a tevékenységeinkhez nem tartozik tudatos kontroll,
- míg a második működési szisztéma már erőfeszítést igényel, mivel a számításokat és összpontosítási feladatokat ebben a rendszermódban látja el az agy. Döntéseinket ez befolyásolja legjobban (Kahneman, 2013:28-29).

Személyes megjegyzés, hogy a homo economicus elmélete is feltételezhetően a lassú második rendszer állandó meglétét feltételezi döntéseink során. A két agyi rendszer némileg kölcsönhatásban van egymással és képesek egymás működését bizonyos mértékben befolyásolni. Ennek egyik legszemléletesebb példája, amikor egy adott tevékenységet végzünk és a második rendszer erőfeszítései bekerülnek az első rendszer működésébe. Ilyen például egy ismerős keresése, akinek már ismerjük a vonásait, így az első rendszer könnyebben és ösztönösen találja meg az eltárolt erőfeszítés révén (Kahneman, 2013,31).



1. ábra Müller-Lyer illúzió

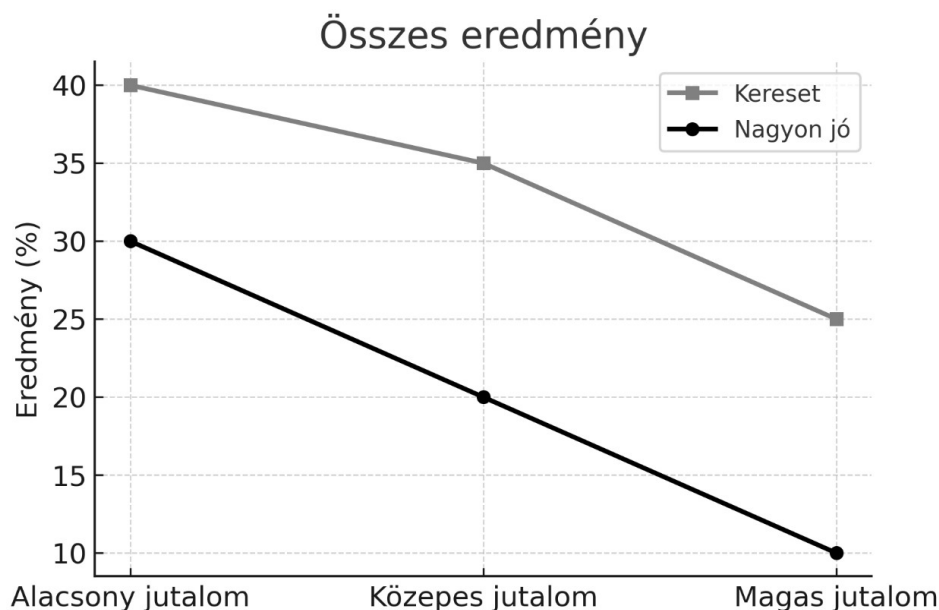
Forrás: Kahneman, 2013, 36, 3. ábra alapján

Az 1. ábrán látható képen két egyenlő hosszúságú vonal látható. Ez a két vonal valaki számára egyformának tűnik, valaki számára nem. Természetesen mérésekkel igazolható, hogy igen, ez két egyforma vonal. A Müller-Lyer illúziót így már könnyebben megérthetjük. Bár vannak olyan személyek, akik eltérőnek hitték a két vonalat, az igazság felfedése után tisztában lesznek az ellenkezőjével. Ez lényeges, mivel itt ismét szerepet kap a két agyi rendszer a döntéseinket illetően. Az első rendszer ösztönösen dönt, de amint a második rendszer megszerzi az információt, a vonalak tényleges

hosszát illetően már beépül a gondolkodásba a tény, hogy a két vonal egyforma. Az agy megtanulja az illúziót. Ha újra találkozik vele, már tudatosan korrigálja a hibát, és felismeri, hogy a vonalak egyforma hosszúságúak. Ez tehát azt jelenti, hogy képesek vagyunk korábbi hiedelmeinket tanulás révén kontroll alatt tartani (Kahneman, 2013:36). Érdekes tényező az is, hogy kutatások igazolták, hogy azok az emberek, akik többet dolgoznak, számolnak vagy kognitívan leterheltek, sokkal könnyebben veszítik el az önkontrollt. Ez azért van, mert második rendszerünk nem tudja olyan mértékben ellenőrzés alatt tartani az első rendszert, mint kevésbé terhelt állapotban (Kahneman, 2013: 51-52). Tehát agyunk nem tud teljesen racionális döntéseket meghozni minden esetben, hiszen számtalan faktor befolyásolhatja odafigyelésünket.

Rengeteg torzítás létezik döntéseink során, melyek több önálló könyv témáját is képezték már. Alábbiakban szeretnék bemutatni pár érdekes kutatást, amelyek igazolják az irracionális döntéseinket.

Dan Ariely pszichológia és viselkedési közgazdaságtan professzora által kidolgozott kísérlet során megmérték, hogy a kiemelkedően magas bónuszok hogyan befolyásolják a teljesítményt. A kísérlet célja az volt, hogy ügyességi játékokkal szimulálják a munkahelyi teljesítmény és a fizetés közötti kapcsolatot. Három csoportra osztották a tesztalanyokat. Az első csoportnak alacsony bónuszt ajánlottak fel a munkateljesítményéért cserébe, ami megközelítőleg egy napi átlagfizetés volt. A második csoportnak közepes méretű bónuszt ajánlottak fel, ami megfelelt kétheti átlagfizetésnek. A harmadik csoport pedig nagy bónuszt kapott, ami a havi fizetés ötszörösének felelt meg. A kísérletet Indiában végezték a költséghatékonyság miatt. A résztvevőknek hat különböző ügyességi játékot kellett kipróbálniuk (Ariely, 2014:31-33).



2. ábra: A hat játék három bónuszsztípjének eredménye
Forrás: Ariely, 2014, 4o, ábra alapján szerkesztve

A 2. ábra megmutatja, hogy a kísérlet milyen eredménnyel zárult. A „kereset” vonal a megnyert összeget a „nagyon jó” vonal pedig a legjobb teljesítményeket szemlélteti. Látható, hogy a két vonal viszonylag hasonlóan mozog. A kutatásból kiderült, hogy alacsony és közepes bónusz esetén a résztvevők hasonló, illetve enyhén romló teljesítmény mutatnak, míg a nagy jutalom esetén drasztikus teljesítménybeli visszaesést tapasztaltak, ami korrelált a megnyert összeg nagyságával. A kutatás eredményei azt sugallják, hogy a kiemelkedően magas bónuszok pszichológiai stresszt idézhetnek elő, amely negatívan befolyásolja a teljesítményt (Ariely, 2014: 40-43). A szerzők később megvizsgálták, hogy nagyrészt fizikai erőt igénylő feladatok esetén milyen teljesítményre képesek a résztvevők. Egy MIT-n végzett hallgatói kutatás során, ahol vegyesen, mechanikus és kognitív feladatot kellett elvégeznie a csoportoknak, azt találták, hogy a mechanikus csoportban levők teljesítménye emelkedik folyamatosan a jutalommal egyenes arányosan. A kognitív feladatot végzők teljesítménye viszont az indiai ügyességi feladatot végzők eredményeihez igazodik inkább. Tehát fizikai- mechanikus munka esetén nőtt a teljesítmény a bérezéssel, míg szellemi teljesítmény esetén egy szint felett már zuhant (Ariely, 2014, 43-46). Összefoglalva, a kísérlet eredményei visszacsatolhatnak az agy első és második rendszerének működésével kapcsolatos korábbi elemzésekhez és tovább cáfolhatják a csak racionálisan gondolkodó, maximális hasznosságra törekvő ember képét.

Érdekes eredményre jutott egy kockázati stratégiát elemző kísérlet is. Az alábbi két lehetőség közül választhattak a résztvevők (Kahneman, 2013:388-389):

- A és B: A: biztosan nyerünk 240 dollárt, B: 25%-os eséllyel nyerünk 1000 dollárt és 75%-os eséllyel nem nyerünk semmit
- C és D: C: biztosan veszítünk 750 dollárt, D: 75%-os eséllyel veszítünk 1000 dollárt, és 25%-os eséllyel nem veszítünk semmit

A kutatásból kiderült, hogy általában az emberek nagyobb arányba, 73%-ban A és D lehetőséget preferálják a többivel szemben. Míg csak 3% az, aki hajlandó a B és C kombinációt választani. Miután megszületett az első szakasz eredménye, a kutatók létrehoztak egy új kombinációt és feltették a kérdéseket más formában. A következők közül kellett választani a résztvevőknek (Kahneman, 2013:389):

- A + D: 25%-os eséllyel nyerünk 240 dollárt és 75%-os eséllyel veszítünk 760 dollárt
- B + C: 25%-os eséllyel nyerünk 250 dollárt és 75%-os eséllyel veszítünk 750 dollárt

Az eredmény igencsak érdekes lett. Ugyanis a B és C kombináció lett a többség választása az A+D-vel szemben. Csakhogy ez azt jelentette, hogy amit egyenként elutasították korábban, azt most kombinált kérdésfeltevés esetén elfogadták. Tehát az eltérő megfogalmazás révén a döntési eredmények is megváltoztak (Kahneman. 2013: 389).

A stratégiai kockázatelemzéséhez kapcsolódóan érdemes megvizsgálni az Allais paradoxont is. A várható hasznosság paradoxona a francia Maurice Allais közgazdász munkásságához kötődik. Az elmélet lényege, hogy az egyének a döntéseik során a függetlenség axiómáját rendre megszegték. Egy A és B választási lehetőség közül, ha a fogyasztó az A-t választja és egy C lehetőséget is hozzáadunk a döntéshez, a fogyasztók megkérdőjelezzik saját preferenciáikat és korábban ítélt hasznosságot a C lehetőség miatt. Ez azt jelenti, hogy nem tudnak teljesen függetlenül dönteni (Koçaslan, 2019:65). Ez azt jelenti, hogy döntéseinkben számos tényező befolyásolja a döntés meghozatalának folyamatát.

Összességében a fenti kutatások tükrében kijelenthetjük, hogy pszichológiai szempontból rengeteg tényező befolyásolja az emberi gondolkodást, amire nem illeszthető rá teljes egészében a homo economicus szemlélet. Az emberek nem képesek minden esetben racionálisan és kizárólag haszonmaximalizáló elvek alapján dönteni. Ebből kiindulva pedig tovább lehet kutatni az emberi döntéshozatal, a közösségek és országok gazdasági cselekedetei mögött meghúzódó tényezőket.

Történelmi adottságok és események hatása a közösségekre és a gazdaság fejlődésére

A pszichológiai tényezők mellett a történelmi események is formálták a gazdasági döntéshozatalt. Míg az egyéni szinten kognitív torzítások és irracionalitás befolyásolják a döntéseket, addig történelmi távlatban háborúk, válságok és társadalmi normák alakították a gazdasági viselkedést. Mindig nehéz teljesen szétválasztani, hogy hol milyen tényező mennyire befolyásolta egy adott korszak kulturális átrendeződését, ezért célszerű azokat egyben vizsgálni. A történelmi fordulatok, háborúk, viharok, földrengések, gazdasági válságok, vagy akár a gyarmatosítások alapvetően változtatták meg egy-egy adott közösség látásmódját vagy kultúráját (Edelényi, 2009). Ezeknek a változásoknak köszönhetően, egy teljesen új életfelfogás alakult ki, amely befolyásolta a gazdasági fejlődés irányát is. Érdemes ezért megvizsgálni azt, hogy a történelem-kultúra-gazdaság kapcsolata hogyan fonódott össze és hogyan befolyásolta a kialakult nézetrendszereket.

Történelmi események társadalmi hatásai

A történelmi hatások számos tényezőt képesek befolyásolni. Egyik legjobb példa erre a nyugati és ázsiai kultúra közti különbség. Az ázsiaiak a világot általában egy összekapcsolt folyamatosan változó, fejlődő egységként kezelik, míg a nyugati kultúrában sokkal inkább egy statikus, a környezet elől elzártan fejlődő egységnek gondolják. Ennek egyik legszemléletesebb példája a gyermeknevelés (Vehrer, 2023). A nyugati társadalom a gyerekeket sokkal jobban a tárgyi tényezők megismerésére tanítja, míg az ázsiai országokban az érzelmek megtanulása a domináns szemlélet. Ebből az a következtetés vonható

le, hogy a nyugati gyermekek a főneveket gyorsabban tanulják meg, mint az igéket. Viszont az ázsiaiak mindkét esetben ugyanolyan gyorsan tanulnak (Nunn, 2012:113). Kínai kultúrában további tényező még, hogy a kollektívizmus egy erősebb motiváció erő, míg a nyugati kultúrában az individuális motivációk a sikeresebbek a munkavégzés terén is (Chi-Ho, 2015:1-3).

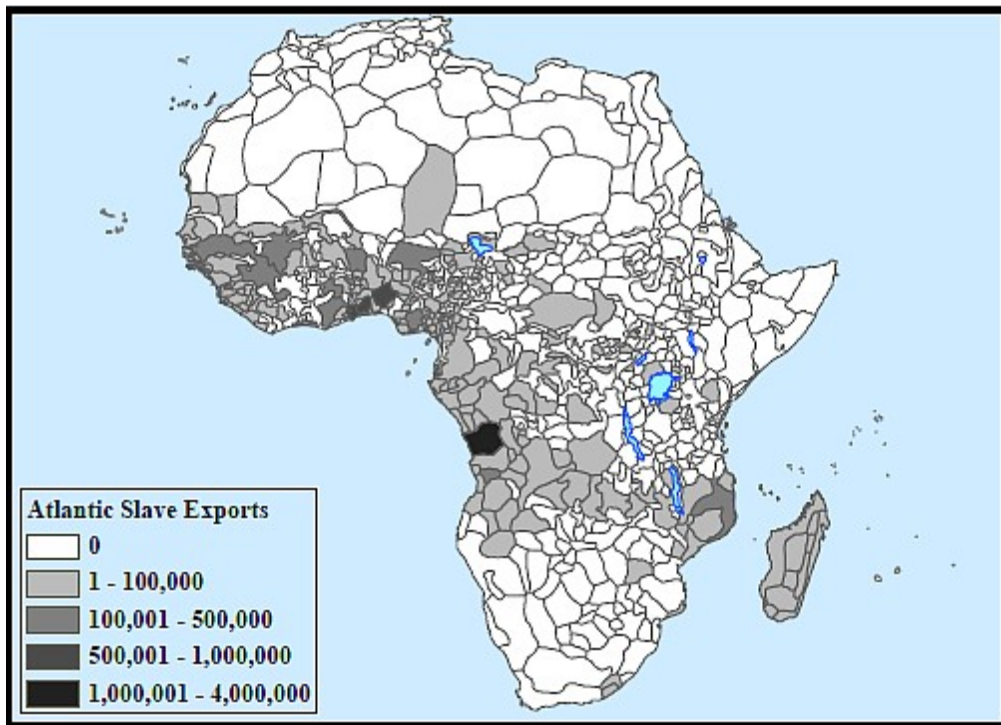
A történelmi fejlődésre a migráció is hatással van. Ezt legjobban az USA kolonizációja szemlélteti. Egy 1996-ban végzet pszichológiai kutatás kimutatta, hogy az USA déli területein az úgynevezett „becsület kultúrája” egy elterjedt gondolkodásmód. Gyakorlatban ez azt jelenti, hogy az emberek becsületének megvédése még erőszak árán is nagyon fontos tényező. A kísérlet arra a megállapításra jutott, hogy míg északon az első migrációs hullámokba farmerek telepedtek le, úgy délen a pásztor életformát választó kelták rendezkedtek be. Ebből következett egy kulturálisan agresszív magatartásmód megjelenése délen. A kísérletkészítők nők és férfiakat válogattak ki, ahol sértéseket vágtak a fejükhöz. Azt találták, hogy a déliek sokkal agresszívebben reagáltak a sértésekre (Nunn, 2012:113-114). Egy másik tanulmány támutatott arra, hogy a skót-írek által benépesült déli részen a gyilkosságok száma is jóval magasabb manapság. Viszont az északi területeken, ahol hasonló migrációs háttérű emberek élnek, ez a mutató alacsonyabb. Egyik magyarázó faktora ennek az lehet, hogy északon a formális intézményi rendszerek jobban működtek, míg délen kevésbé. Tehát a történelmi és kulturális szerepek mellett még az intézmények működése is befolyásolja az adott térség fejlettségét vagy akár a bűnözési statisztikáit (Nunn, 2012:114).

Egy 2011-ben készült kutatás azt vizsgálta, hogy a földműveléshez kapcsolódó történelmi hagyományok, hogyan befolyásolják a közösségek fejlődését. A földműveléshez kapcsolódó munkavégzés a közösségekben nemi alapú csoportosítást eredményezett. Ez azt jelentette, hogy a férfiak főleg mezőgazdasági munkát végeztek, míg a nőkre a házimunka maradt (Edelényi, 2009). Ez főleg abból eredt, hogy a férfiak a földeken történő fizikai munkákra specializálódtak az izomzatuknál fogva. Ezek a berögződések eredményezték azt, hogy a nők hagyományosan háztartásban betöltött szerepe ma is sok társadalomban megmaradt. A vizsgálat szerint a mezőgazdasági hagyományokkal rendelkező társadalmakban ezért kevésbé elfogadott a nők karrierben vagy politikában betöltött vezetői pozíciója. Ez abból ered, hogy a nemek közti egyenlőtlenségnek történelmi hagyománya van ezeken a közösségeken belül (Nunn, 2012:113-114).

Történelmi szempontból szintén érdemes megvizsgálni a rabszolgatartás hatását a kultúrákra. Nunn és Wantchekon vizsgálatai megállapították, hogy az indiai óceáni és transzatlanti rabszolgakereskedelem negatív hatással voltak a térség bizalmára nézve (Nunn, 2012:115). A vizsgálat szerint két oka lehetett a bizalmatlanság kialakulásának. Az egyik ok a rabszolgák leszármazottaival kapcsolatos. A leszármazottak bizalmatlansága a történelmi rossz tapasztalat miatt berögződés lett, ami kulturális

bizalmatlanságot eredményezett másokkal szemben (Nunn, 2012:115). Kezdetben a szolgákat nagyon erőszakosan hurcolták el. Később azonban a nagy környezeti bizonytalanság miatt a közösségben élők egymás ellen fordultak. Ez gyakorlatban azt jelentette, hogy saját önvédelmük érdekében az egyének a közösségen belül a másik ellen fordultak. Gyakorlatilag a túlélésüket a társaik elárulásával biztosították. A különböző közösségekben, falvakon belül ezért gyorsan kialakultak azok a csoportok, akikkel üzleteltek a rabszolgakereskedők (Nunn-Wantchekon, 2011:5). Walter Hawthorne kutatásai szintén alátámasztják a korábbi feltételezéseket, mely szerint az őslakosok együttműködtek egymás kárára a kereskedőkkel. Bissau-Guineában például a Felső Guineai partok területén állami, települési és háztartási szinten is jelen volt ennek a hálózatnak a működése. Egyik leggyakoribb példa volt, mikor más területről érkezőket a házukba csaltak a helyiek, majd később szórakozási lehetőségeket ajánlottak fel a kereskedők hajóin. Ami, mint kiderült, csapda volt (Nunn-Wantchekon, 2011:5-6). Az 1840-es években Sigismund Koelle 144 korábbi rabszolgáról gyűjtött információt Sierra Leone-ből. Korábban a rabszolgák 40%-át elrabolták, 25%-át pedig háborúban fogták el, 20%-uk pedig rokonok, barátok vagy ismerősök által lett eladva. Kabre területén a 19. század végén már bírósági ítélettel is rabszolgává lehetett tenni embereket valamilyen bűncselekménnyel való megvádolás révén (Nunn-Wantchekon, 2011:6).

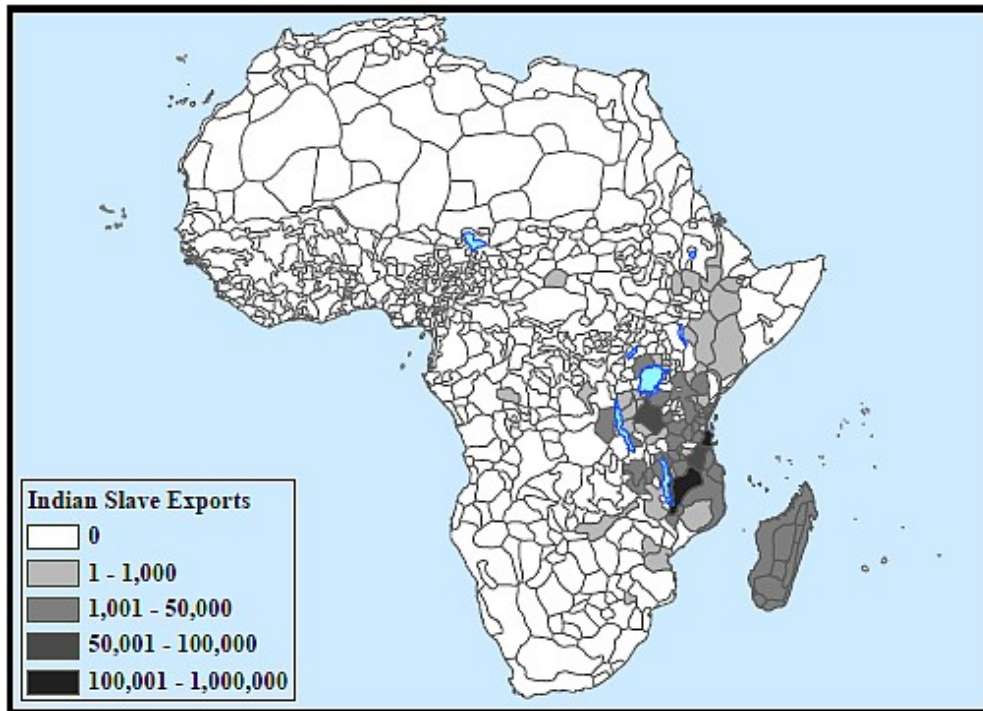
3.



ábra:

Transz-Atlanti rabszolgakereskedelem (a számok az elhurcoltak számát jelzik)

Forrás: Nunn-Wantchekon, 2011, 35, a ábra



4. ábra: Indiai-óceáni rabszolgakereskedelem (a számok az elhurcoltak számát jelzik)

Forrás: Nunn-Wantchekon, 2011, 35, b ábra

A másik ok pedig az intézményi rendszer romlásában keresendő. Ugyanis a rabszolgatartás például Afrika esetében rombolta az intézmények működését, ami nagyfokú intézményi bizonytalanságot eredményezett a társadalomban (Nunn, 2012:115). Ez abból fakadt, hogy a közösségen belüli árulások nemcsak családi, baráti, hanem intézményi szinten, törzsi vezetői szinten is elterjedtek. Voltak olyan esetek, amikor a közösség vezetője a saját embereit adta el. Ez olyan szinten megtörte az emberek bizalmát az intézményi rendszerekben, hogy mai napig érezteti hatását (Nunn-Wantchekon, 2011:6-7). A rabszolgatartás nemcsak ott okozott kárt, ahonnan elhurcolták az embereket, hanem ott is, ahol rabszolga övezeteket, szigeteket hoztak létre. 1780 körül például Saint-Dominique sziget lakosságának 90%-a rabszolga volt. Ez nem volt egyedülálló jelenség, hasonló arányokkal találkozhatunk máshol is. Jamaicán 84%, Barbadoson 80%, Martinique-on 85%, Guadeloupe-on 86% volt a rabszolgák aránya (Piketty, 2024, 102-104). Ráadásul a rabszolgafelszabadítással együtt járt a probléma, hogy a tulajdonosok kárpótlást kaptak az adott államtól, mivel úgy ítélte meg a politika, hogy veszteség éri őket a munkaerő elvesztésével. Ezért a társadalmi egyenlőtlenségek csak tovább növekedtek, amik táplálták a későbbi kulturális berögződéseket (Piketty, 2024:102-104). Tehát a rabszolgakereskedelem a kulturális bizalmat és az intézményi bizalmat is masszívan rombolta. Viszont a kulturális hatások kétszer akkora hatásúak voltak, mint az intézményi hatások a romlást tekintve. Egy másik kutatás a nemek közti aránytalan elhurcolásból azt a következtetést vonta le, hogy a férfiak hiánya Afrikában később sokkal elfogadottabbá tette a többnejséget (Nunn, 2012: 115). További kutatások bizonyítják, hogy a családon kívüli bizalom alacsony és opportunizmus uralkodik a gazdaságban jelen

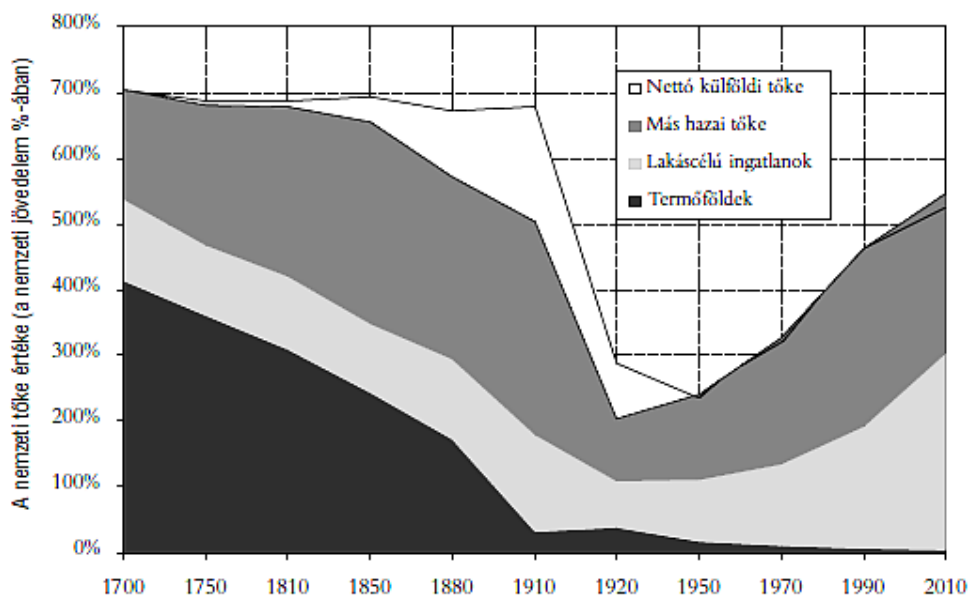
korunkban is (Kuada, 2020:8-16). A rabszolga leszármazottak a szabad afrikaiak leszármazottjainak körében a mai napig nem teljes mértékben elfogadottak. A közösség tagjai nem minden esetben fogadják el például a házasságot egy volt rabszolga és egy szabad ember utódja között. Akadnak kivételes esetek, például az anyagi előny, vallási megfontolás vagy az élethelyzetbeli előrelépés lehetősége, de az elutasítás továbbra is jelen van (Nyok, 2024:136-137).

Európában is találunk példákat történelmi behatásokra. Az empirikus megfigyelések szerint azok az olasz városállamok, amelyek 1000 és 1300 között függetlenné váltak, jóval nagyobb társadalmi tőkével rendelkeznek ma is. A vizsgálat pozitív kapcsolatot talált 400 vizsgált város esetében a társadalmi tőke és a függetlenné válás relációjában (Nunn, 2012: 116). Érdekes megjegyezni, hogy vallástörténelmi szempontból az egyik legnagyobb változás szintén Európában történt. A kereszténységen belül a reformációnak mai napig meghatározó hatása van. Max Weber a *Protestáns Etika* című művében maga fejt ki, hogy milyen pozitív kapcsolat van a reformáció és a gazdasági fejlődés között és hogy ez miként befolyásolta a modern ipari társadalom kiépülését. Empirikus kutatások azóta valóban találtak igazolást Weber hipotézisével kapcsolatosan (Nunn, 2012:116). A kálvinizmusra épülő puritanizmus szerint például a munkavégzés nagyon fontos része a vallásos életnek. Azonban a vagyon felhalmozás nem vált vallási céllá a helyes élethez. A reformáció alapvetően támogatta a piaci versenyt, de a korlátlan piaci működést nem, beleértve a monopóliumokat vagy a nem korrekt kereskedelmeket (Eaton, 2013: 8-9). Érdekes itt megjegyezni, hogy vannak gazdaságtörténészek például McCagg (1985) vagy Ferguson (2011) akik támogatják a weberi elméletet és vannak olyanok, mint Marx (1859) aki szerint az ember társadalmi helyzete befolyásolja a tudatállapotát nem pedig az öntudata, önreflexiója. Acemoglu-Robinson (2012) szerzőpáros pedig főleg az intézmény rendszerek minőségi meglétére vezeti vissza a gazdaságfejlődését (Balassa, 2018:88-89).

A természeti csapások is részei a történelmi változatosságnak, melyek nyomot hagynak a kultúrában, mint múltbeli negatív tapasztalat. Természetesen hatásaikat általában ugyanolyan mértékben fejtik ki a gazdaságra is. Írországbán, az 1840-es években egy terjedő gombaspórának köszönhetően olyan burgonyavész alakult ki, ami máig ismert a történelemben. Az írek 60 %-a burgonyafogyasztásra volt berendezkedve és a háztartások 40%-a burgonyatermesztésből élt. A válság hatására a búza és zab termelése is csökkent. Továbbá a sertések száma is 86%-kal csökkent 1846 és 1849 között. Tovább rontotta a helyzetet, hogy az ír vidéken nem igazán volt hitel lehetőség, egy-két helyi alapot leszámítva, ami igazán nagy problémát okozott. A brit kormány kénytelen volt visszavonni a gabona importra vonatkozó tilalmat az Egyesült Királyság területére nézve. Továbbá jelentős közmunkaprogramot indítottak és megkezdték az amerikai kukorica importot is (Ferguson, 2021:216-218). A *The Times* ebben az időben egyenesen áldásnak titulálta a történéseket és úgy érvelt, hogy ezzel az írek kultúrája és

gazdaságpolitikája gyökeresen meg fog változni (Ferguson, 2021:219). Észrevehető, hogy a burgonyavész, mint történelmi hatás alapvetően változtatta meg a mezőgazdaság és az ír mindennapok korábbi viszonyait.

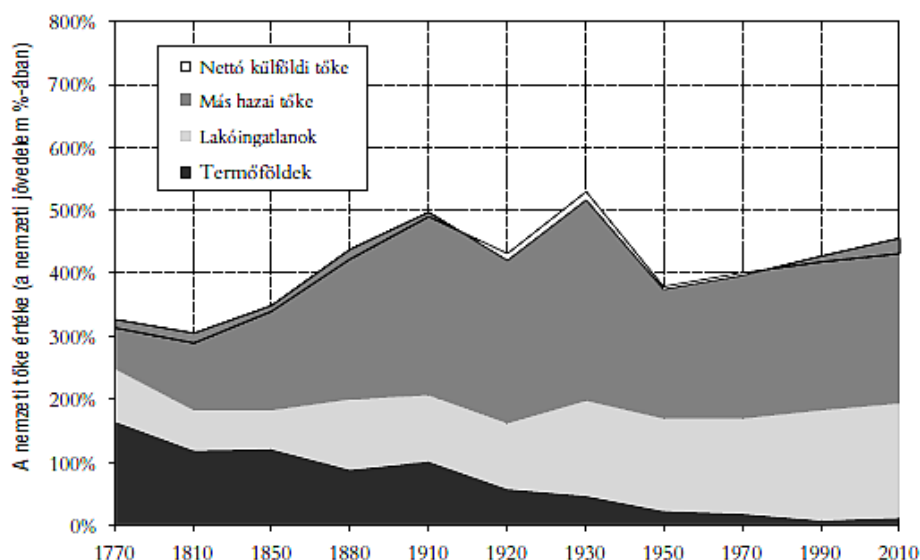
A történelmi hatások közé tartozik még a történelem és a földrajz kapcsolata is. Egyik legszemléletesebb példa az 1700-as évek végi Nyugat-Európa és USA összehasonlítása. Ahhoz, hogy érthetővé váljon Európa és USA közti különbség, fontos, hogy megvizsgáljuk a kor viszonyrendszerét a földbirtokok terén. David Ricardo számos megállapítást tett a földek és árak viszonyára. Ricardo szerint a föld árak és járadékok, ha folyamatosan keresleti nyomás alatt vannak, fokozatosan növekednek. Ez oda vezet, hogy a tulajdonosok egyre vagyonosabbak lesznek, a bérlők pedig folyamatosan elszegényednek. Ennek a folyamatnak pedig tartós társadalmi egyenlőtlenség lesz a vége. Az elmélet sok kritikát kapott, és később nem is vált tarthatóvá, mivel más tőkejavak megerősödése csökkentette a termőföldek értékét. Viszont amíg a termőföld volt a meghatározó tőke, igen komoly hatást gyakorolt a társadalmi egyenlőtlenségre és valóban magas árakat eredményezett ez a folyamat (Piketty, 2015:15-16). Ezeknek az ismereteknek a birtokában érdemes megnézni Nagy-Britannia és az USA tőkeszerkezetét.



5. ábra: A tőke Nagy-Britanniában, 1700-2010

Forrás: Piketty, 2015, 128, 3.1 ábra

Az 5. ábrán látható, hogy Nagy-Britannia az 1700-as évek végén jelentős mennyiségű termőfölddel rendelkezett más tőkeformák mellett (nettó külföldi tőke, más hazai tőke, lakáscélú ingatlanok). A föld értéke folyamatosan változott az évszázadok során. A 20. század végére a termőföldek az összvagyon 2%-át érték csak el. Ez Franciaországban szintén ugyanekkora érték volt. A változás oka a foglalkoztatottság eltolódása volt más szektorok felé, ami magával vonta a termőföldek értékarányának romlását más tőkejavakhoz képest (Piketty, 2015:131).



6. ábra: A tőke az Egyesült Államokban, 1770-2010

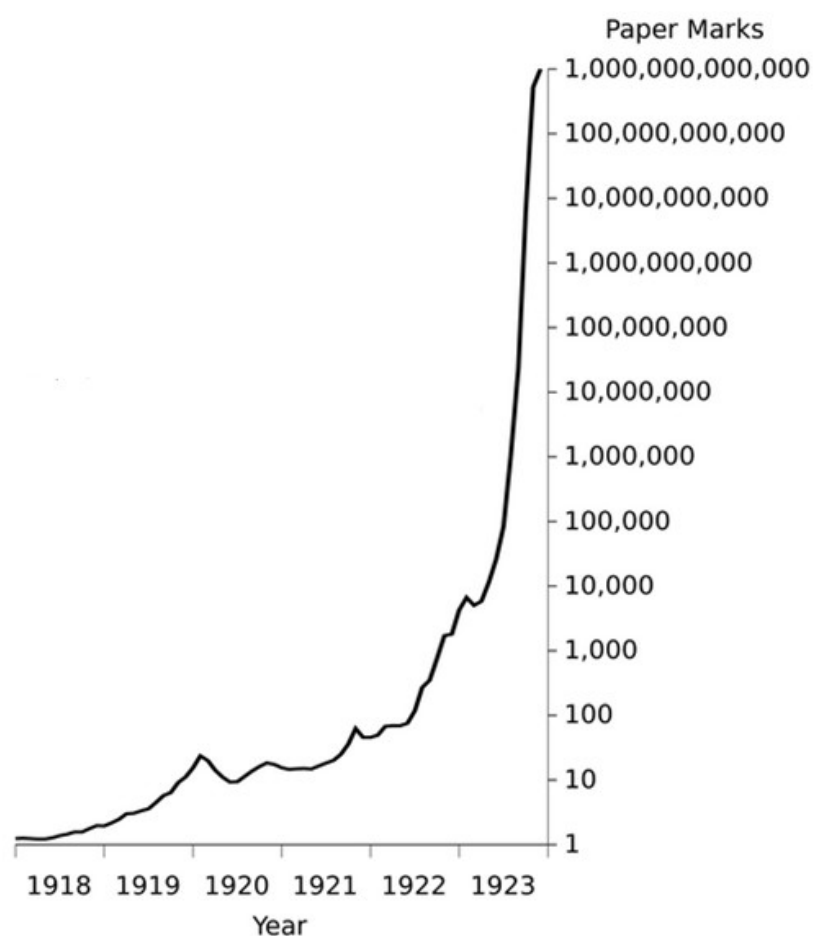
Forrás: Piketty, 2015, 164, 4.6 ábra

Amennyiben megvizsgáljuk a 6. ábrát, láthatóvá válik, hogy az USA esetében más tőkeszerkezet volt, mint azonos időtájt Nagy-Britanniában. A nemzeti tőke az USA esetében 1770 és 1810 között alig haladta meg az ország háromévi nemzeti jövedelmét. A mezőgazdasági földek körülbelül másfél évi nemzeti jövedelemnek feleltek meg (Piketty, 2015, 164). Fontos megjegyezni, hogy az amerikai területén a bevándorlók számára rengeteg földterület volt elérhető. Mivel nagyon magas volt a volumen, ezért egyszerűen nem tudott magas árak mellett nagyobb részt kitenni a föld az össztőkén belül. Hiszen mindenkinek jutott kezdetben földterület. Ez azt eredményezte, hogy az Európát hátrahagyók hirtelen teljesen más szemléletbe kerültek, mint amiben korábban éltek. Rendelkezésükre állt termőföld, miközben egyéb jelentős vagyonnal nem rendelkeztek, hiszen azt hátrahagyták Európában. Piketty számításai szerint a vagyon Amerikában háromévi nemzeti jövedelemnek felelt meg, míg Európában ez hét év volt ugyanebben az időszakban. Így az emberek gyorsan ledolgozhatták a társadalmi egyenlőtlenséget és viszonylag egyenlő társadalom jött létre (Piketty, 2015, 165). Tehát megállapítható, hogy az amerikai és európai tőkeszerkezet az 1700-as évek végén eltérő volt, amiből joggal vonhatjuk le azt a következtetést, hogy az Amerikába érkező emberek főleg a szabad földek és a munkalehetőség hatására gyorsabban tudtak gyarapodni, mint az „öreg kontinensen”. Ricardo elmélete, amely a magas árakhoz és a magas kereslethez kapcsolódik, így értelmet nyer, mivel Amerikában pont az ellenkező folyamat volt, mint Európában. Ez egy olyan történelmi és gazdasági sajátosság volt, amely mai napig meghatározó hatást gyakorolhatott az amerikai állampolgár gondolkodására a „lehetőségek országáról”.

Történelmi sokkok és a gazdaságpolitika

Németország esetében egy másik történelmi mintázattal találkozhatunk, ami beágyazódott a mai gazdasági közvélekedésbe. Az első

világháború után a vesztes Németországnak hatalmas jóvátételt kellett fizetnie a győzteseknek. Ez főleg abból fakadt, hogy a győztes államoknak maguknak is pénzre volt szüksége, hogy fedezzék a felvett hiteleiket a háború kapcsán. Keynes maga is megjósolta, hogy ez a fajta politika a német gazdaság tönkretételéhez fog vezetni, ami a politikai közéletet is radikalizálhatja később. Tudjuk, hogy ez bekövetkezett végül. A weimari köztársaság alatt elszabaduló infláció (7. ábra) hatalmas károkat okozott a német társadalomnak, köszönhetően az amerikai hitelezés visszaesésének (Pogátsa, 2022:67-68). Javított a helyzeten, hogy 1924-ben a Dawes-terv keretében a J. P. Morgan kötvényeket bocsátott ki a New York-i tőzsdén, amiből képes volt fedezni a német állam az adósságainak egy részét. Ez javította valamelyest a pénzügyi helyzetet és mérsékelte az inflációt. 1929-ben viszont a gazdasági válságnak köszönhetően ismét romlott a helyzet (Pogátsa, 2022:70).



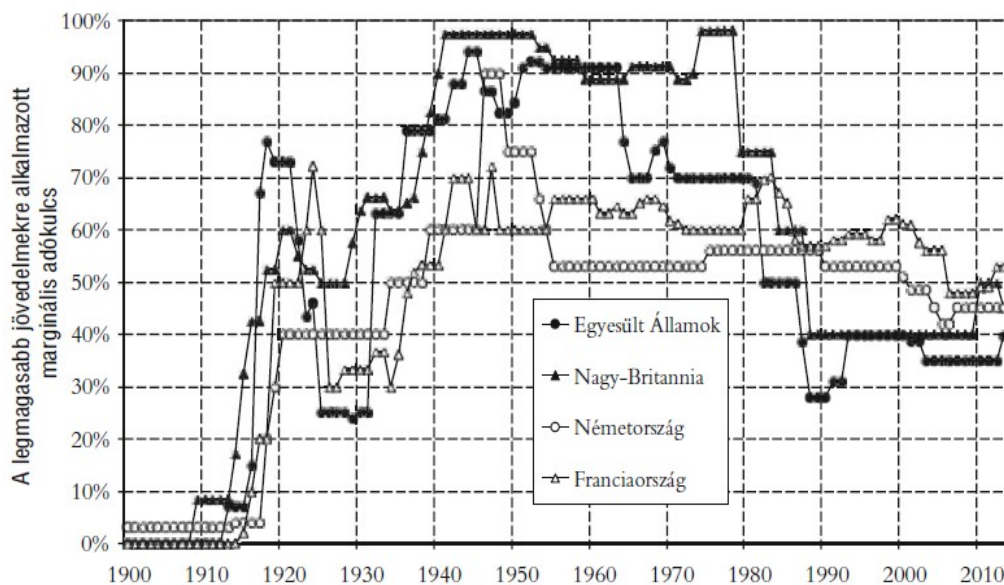
7. ábra: A német infláció alakulása az 1920-as évek elején arany és papír márka viszonyában (vízszintes tengely: évek, függőleges tengely: papír márka)

Forrás: <https://americangerman.institute/2023/12/hyperinflation-weimar/> alapján

A korábban exportra alapozó ország, most már nem volt képes olyan mértékben exportálni, mint korábban. A kivitel 58 százalékkal csökkent 1932-re, 1929-hez képest. A világválság iszonyatos mértékű munkanélküliséget generált. 6 millióan munkanélküliek voltak és a gazdasági beruházások száma is jelentősen csökkent az 1930-as évek elejére. A korábbi erős növekedés hatására erőssé vált a spekuláció. Ennek hatására a külföldről, főleg az USA-ból

begyűrzött hitelek egyszerűen tönkre tették a német gazdaságot, mivel már lehetetlen volt kifizetni azt a mennyiséget, amelyet szükséges lett volna. A Brüning-kormány hiába próbált restriktív gazdaságpolitikát folytatni (irányadó kamat emelése) az államadósság mértéke a jóvátételből adódóan összeroppantotta a német gazdaságot (Kaposi, 2004: 77). Ezután pedig a kormányok fokozott megszorító gazdaságpolitikát kezdtek el bevezetni, amely kapcsoltban állhatott Hitler hatalomra jutásával végül 1933-ban (Pogátsa, 2022:70-71). Frederick Taylor azt vizsgálta, hogy mégis miért az infláció lett a meghatározó mintázat, ami megmaradt a németeknek a mai napig? A válasz, hogy a német polgári réteg családi emlékezetében sokkal nagyobb mértékben él a társadalmi lecsúszás emléke, amit a nagy infláció okozott. A megtakarítások megsemmisülése és a középosztálybeli státusz elvesztése mai napig meggyökeresedett a német társadalomban. Ezért a német jegybank az EKB csatlakozásig az infláció ellenes harcot tekintette a legfontosabbnak a monetáris politikán belül (Pogátsa, 2022:71). Ismét egy történelmi mintázat, amely befolyásolta a gazdasági kultúra fejlődését.

Az első világháború után Franciaországban sem volt egyszerű a helyzet. Érdekes megvizsgálni, hogy a háború milyen hatást gyakorolt a politikára, főleg a gazdasági döntések terén. A fegyvereskonfliktusok, forradalmak, nagy pusztításokkal járó harcok gyakran komoly változásokat idéznek elő egy ország életében. A 20. század egyik fontos gazdasági eseménye a progresszív adózás elterjedése volt. Az első világháború előtt már voltak országok, ahol a vagyonosabbak adóztatása felmerült. Franciaországban az általános jövedelemadót 1914. június 15-én fogadta el a parlament. Nagy-Britanniában 1909-ben, az USA-ba, 1913-ban, Dániában 1870-ben, Japánban 1887-ben, Poroszországban 1890-ben, Svédországban pedig 1903-ban vezették be (Piketty, 2015:521-522).



8. ábra: A jövedelemadó legmagasabb adókulcsa, 1900-2013

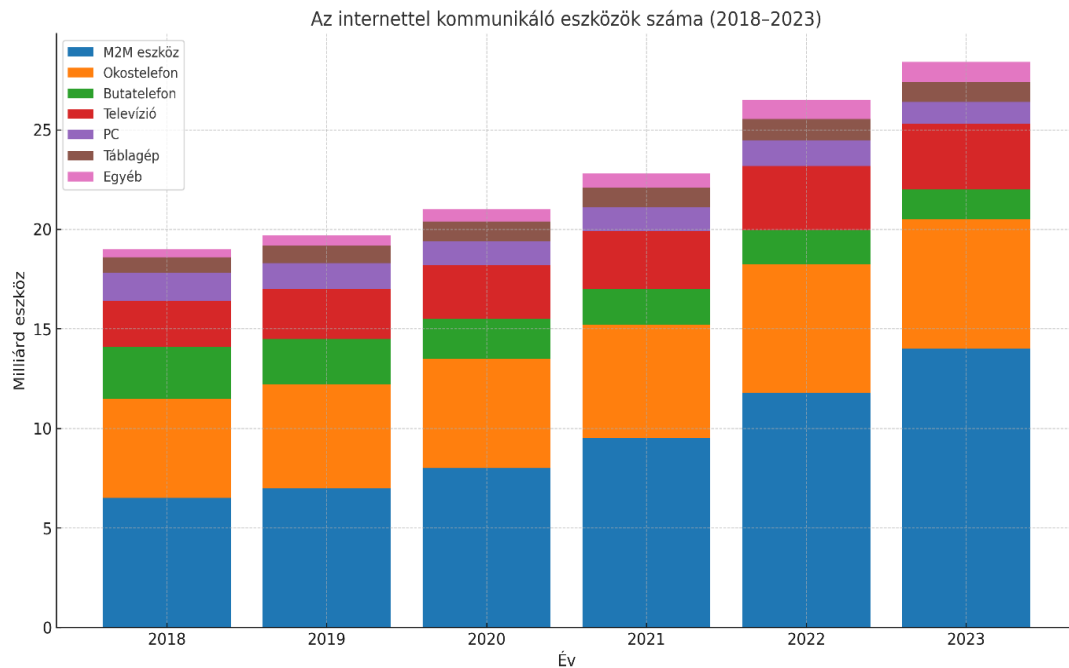
Forrás: Piketty, 2015, 522, 14,1 ábra

A 8. ábra megmutatja, hogy az első és második világháború után nemzetközi szinten hogyan emelkedtek meg a progresszív adórendszerek felsőkulcsainak az értékei. Ebből látható, hogy az állam drasztikus jövedelem átcsoportosításba kezdett az adóbevételeken keresztül.

Franciaországban a progresszív adózás felső kulcsát 1920-ban a Nemzeti Blokk szavazta meg. Az a jobboldali politikai tömörülés, amely a háború előtt 5%-os jövedelemadót sem támogatta. A háború azonban olyan károkat okozott a hadirokkantak megjelenésével és a pusztítás mértékével, hogy az országnak szüksége volt a bevételre. Látható tehát, hogy egy korábbi politikai meggyőződés a történelmi fordulatok révén képes megváltozni és teljesen új módon működni a törvényhozás terén, nemcsak Franciaország, de sok más ország esetén is (Piketty, 2024: 189-191).

Technológia és a jövő kérdései

Fontos szót ejteni még a technológia hatásairól. Világunk folyton változik és fejlődik. A telefontól, a színes televízióon át az internetig mind-mind olyan új dolgok jöttek létre az elmúlt 100-200 évben, melyek gyökeresen változtatták meg életünket. Egyik legszembetűnőbb példa a jelenkorunkban megjelenő mesterséges intelligencia, azaz az AI (artificial intelligence). Az AI fejlesztése már a második világháború után elkezdődött, de a 21. századra érte el igazán azt a szintet a fejlettsége, amely már iparágakat határoz meg. A Microsoft által támogatott OpenAI vállalat a ChatGPT-t fejlesztette. Ez egy beszélgető robot intelligencia, mely képes üzenetek formájában interakciót kezdeményezni emberekkel. Kínában a Baidu erre reagálva kifejlesztette az Ernie Bot-ot valamint az Alibaba a Tongyi Qianwenje-t (Pogátsa, 2024: 317). Az AI általánosságban már addig jutott, hogy képes felismerni arcokat, tárgyakat. Képes szöveget fordítani másik nyelvre vagy diktálás után gépelt formában megjeleníteni az eredményt. Képes zenét, képet és mozgóképet alkotni, valamint lemásolni emberek hangját, képi megjelenését is. Tehát a mesterséges intelligencia folyamatosan fejlődik és egyre több területet képes átvenni az emberektől. Az AI-val kapcsolatosan azonban még rengeteg működési hiba fordul elő. Például hamis információkon alapuló adatfeldolgozás vagy más etikai kérdések, amelyek során akár az emberek személyiségi jogaival is visszaélhet vagy akár ellenük is fordulhat (Pogátsa, 2024:318). A fejlődés már olyan szintre jutott, hogy például a ChatGPT- 3.5 egy akadémiai kísérlet során többségében átment az orvosi vizsgák feladatain, és egyre nagyobb mértékben támaszkodhatnak rá az egészségügyi dolgozók (Amir-Sumba-Sumbal, 2024: 11). Egy másik egészségügyi vizsgálat szintén pozitív eredményt mutatott. A kognitív teljesítmény értékelése a ChatGPT-nek megbízható volt, mint egészséges, mint pedig sztrókkal küzdő populáció esetén is (Fei-Tang-Yamamoto-Zhang-Zhang-Zhou, 2024:14). A kvalitatív adatelemzésben is egyre kiemelkedőbb eredményeket ér el a ChatGPT. Igaz még esetenként emberi felügyeletet igényel a munkája (Bärnighausen-McMahon-Schäfer-Scott-Wachinger, 2024:14-15).



9.ábra: Az internettel kommunikáló eszközök száma
Forrás: Pogátsa, 2024, 323, 15. ábra alapján szerkesztve

A 9. ábra megmutatja, hogy az internet elterjedése hogyan alakította át az eddig ismert technológiai életet és ezzel együtt természetesen a hétköznapi életet is. Például 2018-ban az internettel kommunikáló eszközök száma megközelítőleg 18 milliárd volt, míg ez a szám 2023-ban már elérte a 28 milliárdot. Ezek hatalmas változások. Történelmi viszonylatban viszont felmerül egy érdekes kérdés: elveszi-e az AI az emberek munkáját és mi lesz ezután? Az már látható, hogy a technológiai innovációk két irányba hatnak. Egyrészt segítheti a munkavégzést, másrészt viszont kiválthatja az emberi munkát. Egyes kutatások szerint az USA-ban például az egyenlőtlenségért nagyrészt már felel a robotizáció gerjesztette munkanélküliség is (Pogátsa, 2024:335-337). Úgy tűnik, hogy jelenleg a legveszélyeztetettebb munkavégző réteg a közepesen képzett munkaerő. A magasabb végzettséggel rendelkezők egyelőre kevésbé kiválthatóak a robotizáció által. Azonban a munkavállalók közti egyenlőtlenség növekedése jó eséllyel fokozódni fog a jövőben (Damelang–Otto, 2024: 199-200). A robotizáció másik nagy tényezője pedig az etikai kérdések lesznek. A jövőben szükséges lesz az etikai kérdések szabályozása. Ez eltérő lehet robottípusok terén. Figyelembe kell majd venni az emberi jogok védelmét a robotok fejlesztése során és szabályozni kell a megfelelő intézményen keresztül a felhasználásukat is rendeltetésüknek megfelelően (Leveringhaus, 2018: 42). Sok kérdést vet fel tehát a technológia fejlődése a jövőre nézve, de az biztos, hogy történelmi változásokat idézett elő és még fog is előidézni az emberiség életciklusában.

Konkluzió

Összefoglalva a fenti példákat, megállapíthatjuk, hogy az emberi döntéshozatalra és a gazdasági rendszerek működésére komoly hatással vannak a történelmi lenyomatok. Ezek lehetnek természeti katasztrófák, háborúk, rabszolgakereskedelelem, technológiai változások vagy akár földrajzi adottságok formájában megjelenő történelmi mintázatok. Érdekes ezért úgy tekinteni a kultúra, a társadalom és a gazdasági rendszerek fejlődésére, mint egy egymással összefüggő, egymást kölcsönösen befolyásoló hálózatra.

Felhasznált irodalom:

- Amir, Alina – Anusha Sumbal – Ramish Sumbal (2024): „Can ChatGPT-3.5 Pass a Medical Exam? A Systematic Review of ChatGPT’s Performance in Academic Testing.” *Journal of Medical Education and Curricular Development* 11: 1–12. <https://doi.org/10.1177/23821205241238641>.
- Ariely, Dan (2014): *Zseniálisan irracionális*. Budapest: HVG Kiadó.
- Balassa Bernadett (2018): „Mi köze a vallásnak a gazdasághoz? A vallás és a gazdaság összefüggés-vizsgálatának áttekintése.” *Tér Gazdaság Ember* 6 (2): 201–221.
- Bärnighausen, Kate – Shannon A. McMahon – Louis N. Schäfer – Kerry Scott – Jonas Wachinger (2024): Prompts, Pearls, Imperfections: Comparing ChatGPT and a Human Researcher in Qualitative Data Analysis.” *Qualitative Health Research* 30 (1): 1–16. <https://doi.org/10.1177/10497323241244669>.
- Chi-Ho, C. (2015): An Exploration of the Relationships Between Job Motivation, Collective Benefit, Target Awareness, and Organizational Citizenship Behavior in Chinese Culture.” *Comprehensive Psychology* 4: Article 14. <https://doi.org/10.2466/01.CP.4.14>.
- Damelang, Andreas – Michael Otto (2024): Who is Replaced by Robots? Robotization and the Risk of Unemployment for Different Types of Workers.” *Work and Occupations* 51 (2): 181–206. <https://doi.org/10.1177/07308884231162953>.
- Eaton, David H. (2013): The Economists of the Reformation: An Overview of Reformation Teaching Concerning Work, Wealth, and Interest.” *SAGE Open* July-September: 1–9. <https://doi.org/10.1177/2158244013494864>.
- Edelényi Adél (2009): *Népi kultúra. Néprajzi alapismeretek*. Tudás-Kultúra-Társadalom Művelődési Könyvsorozat. Budapest: MMI-Mikszáth Kiadó.

- Fei, Xiao – Ying Tang – Ikou Yamamoto – Jianan Zhang – Yi Zhang (2024): Evaluating Cognitive Performance: Traditional Methods vs. ChatGPT.” *Digital Health* 10: 1–15. <https://doi.org/10.1177/20552076241264639>.
- Ferguson, Niall (2021): *Végzet - A katasztrófa politikája*. Budapest: Scolar.
- Kahneman, Daniel (2013): *Gyors és lassú gondolkodás*. Budapest: HVG Kiadó.
- Kaposi Zoltán (2004): *A 20. század gazdaságtörténete*. Budapest-Pécs: Dialóg Campus.
- Koçaslan, Gülay. (2019). "Homoeconomicus: The Ultimate Representative of Rational Economic Behavior." *International Journal of Social Sciences and Education Research* 5, no. 1
- Kuada, J. E. (2020): Culture and Economic Development in Africa - Opportunities and Challenges.” *AGDI Working Paper* no. WP/20/062. African Governance and Development Institute (AGDI), Yaoundé.
- Lentner Csaba (2019) *A magyar állampénzügyek fejlődéstörténete a dualizmus korától napjainkig*. Budapest: L'Harmattan Könyvkiadó.
- Lentner Csaba (2023): *Rendszerváltás és pénzügypolitika*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Leveringhaus, Alex (2018): Developing Robots: The Need for an Ethical Framework.” *European View* 17 (1): 37–43. <https://doi.org/10.1177/1781685818761016>.
- Munien, Inderasan – Arnesh Telukdarie (2024): Updating Neoclassical Economics with Contemporary Conceptions of Homo Economicus: A Bibliometric Analysis.” *Quality & Quantity International Journal of Methodology*. <https://doi.org/10.1007/s11135-024-02007-4>.
- Nunn, Nathan – Leonard Wantchekon (2011): The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa.” *American Economic Review* 101 (7): 3221–52.
- Nunn, Nathan (2012): Culture and Historical Process.” *NBER Working Paper* No. w17869.
- Nyok, Maurine Ekun (2024): Marriage and Memories of the Slave Trade Among the Ejaghams of Cameroon’s Cross River Region.” *Africa Spectrum* 59 (1): 119–140. <https://doi.org/10.1177/00020397241236493>.
- Piketty, Thomas (2015): *A tőke a 21. században*. Budapest: Kossuth Kiadó.
- Piketty, Thomas (2024): *Az egyenlőség rövid története*. Budapest: Corvina Kiadó.
- Pogátsa Zoltán (2022): *Válság és infláció*. Budapest: Kossuth Kiadó.

