

BÉLYÁ CZ IVÁN–KOVÁ CS KÁ RMEN

# Az egyén kognitív korlátaitól viselkedésének előrejelezhetőségéig

A neoklasszikus közgazdasági elmélet által feltételezett racionalitáson alapuló, optimális döntéshozatal a valóságban gyakran nem valósul meg az egyén kognitív képességei és a döntési probléma nehézsége közti eltérés miatt. A tanulmány Ronald A. Heiner gondolatmenetéből kiindulva azt tekinti át, hogy az e kognitív képességek és a döntési probléma nehézsége közötti eltérés miként vezet az egyén viselkedésének előrejelezhetőségéhez. Mivel az egyén korlátozott kognitív képességei nem elégségesek az elsődlegesen választott lehetőségek megtalálásához, bizonytalanság lép fel – a knighti felfogástól eltérő értelemben. Bizonytalanság esetén olyan mechanizmus irányítja az egyén döntéshozatalát, amely korlátozza a választás rugalmasságát, és kevésbé összetett, visszatérő mintázatúra egyszerűsíti a viselkedést. Így a szokások indukálta magatartás meghatározó. Ez pedig a megfigyelő számára könnyebbé teszi a viselkedés felismerését és előrejelzését.\*  
Journal of Economic Literature (JEL) kód: D80, D81, D91.

## Bevezetés

Az egyének viselkedése időben nem stabil: preferenciáik dinamikusan változhatnak, pszichológiai jellemzőik sem állandók, és a gazdasági, társadalmi változásokra reagálva is változatosságot mutatnak döntéseik és viselkedésük. A valóság minél realisabb leírására törekvő viselkedési közgazdaságtan megközelítésében az egyén nem mint *homo oeconomicus* dönt, ezért nem valósul meg a racionalitáson alapuló, optimális döntéshozatal. Ezt – akár egyidejűleg – számos tényező előidézheti: az érzelmek, az interperszonális hatások, az önkontroll hiánya vagy az intuíciók befolyása. E tényezők közé tartozik az is, hogy az egyének kognitív

\* A publikáció a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatásával készült.

Bélyá cz Iván professor emeritus, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar (e-mail: belyacz.ivan@ktk.pte.hu).

Ková cs Ká rmen egyetemi docens, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar (e-mail: kovacs.karmen@ktk.pte.hu).

A kézirat első változata 2020. június 2-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2021.2.132>

képességei korlátozottak, többnyire nem képesek megtalálni a számukra leghasznosabb alternatívát. A viselkedési közgazdaságtannak az egyének részéről értelmes döntéshozatalt (*smart decision-making*) feltételező irányzata azt állítja, hogy az egyének adott körülmények között a tőlük telhető legjobb választást teszik (Altman [2017a]). Ehhez különböző döntéshozatali folyamatokat, szabályokat alkalmaznak, ami egyúttal azonban szűkíti választási lehetőségeiket, és ezáltal viselkedésük kevésbé volatilis, gyakran ismétlődővé válik.

A tanulmány célja, hogy az egyének kognitív képességei és a döntési probléma nehézsége közötti eltérésekből kiindulva, Ronald A. Heiner gondolatmenetét (Heiner [1983], [1985a]) követve rámutasson arra, hogy e rés bizonytalanságot idéz elő. A bizonytalanság pedig az előrejelezhető viselkedés alapvető forrása, minthogy szabályosságon alapuló, illetve visszatérő mintázatú viselkedést generál.

A fogyasztási és a befektetési döntésekre egyaránt vonatkozó jelenség különösen érvényes a fejlett piacgazdaságokban. Az egyéneknek – a termék- és szolgáltatásválaszték dinamikus bővülésével, valamint az élénk piaci versenyhelyzetben működő vállalatok marketingtevékenységéből eredően – mind több információt kellene feldolgozniuk, hogy megtalálják a számukra optimális fogyasztási döntést. Közben kognitív képességeik fejlődése az információ mennyiségének bővülésével nem képes lépést tartani. Ráadásul a befektetési döntési problémák is egyre összetettebbé válnak a választási lehetőségek körének jelentős szélesedésével és esetenként korlátozott összehasonlíthatóságával, az immateriális eszközök (például hírnév) hatásának erősödésével, nehéz megragadhatóságával, valamint a választás kimenetelét befolyásoló hírek, információk számosságának erőteljes emelkedésével.

A téma aktualitását és jelentőségét az is mutatja, hogy az egyének viselkedésének előrejelezhetősége nemcsak a viselkedési közgazdaságtan kutatóit, de számos más szakterület, így például a termelésirányítás és a pénzügy művelőit is élénken foglalkoztatja. Alptekinoglu–Ramachandran [2019] rámutatott arra, hogy ha a jószág nagy hasznosságot nyújt a fogyasztók számára, akkor dinamikus fogyasztói preferenciák esetén a rugalmas terméktervezés az optimális stratégia. A flexibilitás azonban akkor a leginkább nyereséges, ha a preferenciák közepes mértékű bizonytalansággal jellemezhetők. Ganong–Noel [2019] bankszámlaadatok elemzése alapján igazolta, hogy ha az egyén jövedelme nagymértékben és előrejelezhetően visszaesik, akkor fogyasztási kiadása meredeken csökken. A fogyasztási kiadások érzékenysége a jövedelemmérséklődésre nem áll összhangban a racionális döntéshozatali modellekkel, azonban magyarázható a viselkedési közgazdaságtan által leírt összefüggésekkel.

A tanulmány először neoklasszikus és viselkedés-közgazdaságtani alapon – a kognitív korlátokra helyezve a hangsúlyt – tárgyalja az egyén döntését. Majd a bizonytalanság és a viselkedés kapcsolatában a bizonytalanság több szempontú értelmezését és Ronald A. Heiner megközelítését (Heiner [1983], [1985a]) mutatja be. Ezt követően azzal foglalkozik, hogy milyen mechanizmusok idézik elő a viselkedés visszatérő mintázatát, és ezek hogyan nyilvánulnak meg. Az írás összegzéssel zárul.

## Az egyén döntése a neoklasszikus és a viselkedési közgazdaságtani megközelítésben

A neoklasszikus közgazdaságtan az egyénekről azt feltételezi, hogy jól definiált és stabil preferenciákkal rendelkeznek, birtokában vannak a számukra szükséges információknak, továbbá összetett információfeldolgozási képességekkel jellemezhetőek. Úgy tekinti a szereplőket, mint akik pontosan ismerik a döntéshozatal során a választási lehetőségeiket és az azok által realizálható hasznosságot, valamint képesek valószínűségeket társítani a különböző lehetséges jövőbeli állapotokhoz. Mindezek alapján az egyének képesek optimalizálni döntéseiket, viselkedésük pontosan előrejelezhető.

A neoklasszikus szemlélet feltételezi az egyének részéről a racionalitást is, amely a múltbeli, a jelenbeli és a jövőre vonatkozó információk alapján meghozott optimális döntéshozatali képességekre vonatkozik. Az objektív racionalitás szerint az egyének képesek azonosítani és beépíteni minden olyan elérhető információt, amely lényeges a megoldandó probléma szempontjából, és ezek felhasználásával maximalizálni tudják célfüggvényüket (*Baumol* [1979]). *Heiner* [1985a] felhívta a figyelmet arra, hogy amikor a neoklasszikus közgazdasági elmélet az egyének részéről az optimális döntéshozatalt feltételezi, nem veszi figyelembe, hogy mennyire összetettek lehetnek a döntési problémáik. Következésképpen, az elmélet nem vizsgálja az egyének döntéshozatali kompetenciája és a döntési probléma nehézsége közötti valódi rést.

Az egyének kognitív képességei azonban a valóságban sokszor nem elegendők a döntések komplexitásához, így célfüggvényüket nem képesek optimalizálni, és alternatív kognitív stratégiákat alkalmaznak a döntéshozatal során – ez a korlátozott racionalitás elve (*Simon* [1955], [1957]). *Mallard* [2012] kiemelte, hogy pontosabban fogalmazva ez a *kognitíven* korlátozott racionalitás, amit *Heiner* [1983] a kognitív képességek és a döntési probléma nehézsége közti eltérésből (*decision competence relative to the difficulty of a decision problem, C-D*) eredően *K-D* résnek nevezett. A *K-D* rés azonban nem az egyetlen felismerés és szempont, amelyet a nem optimális döntéshozatal előidézett.

*Conlisk* [1988] az optimalizáció költségességére mutatott rá. Érvelése azon alapul, hogy az emberi gondolkodás szűkös erőforrás, ezért az egyéneknek takarékoskodniuk kell vele. *Pingle* [1994] kísérletének eredményei alapján arra a következtetésre jutott, hogy ha az optimalizáció költséges, akkor a döntési probléma komplexitásának erősödésével az egyének mindinkább olyan döntési szabályokra támaszkodnak, amelyekkel mérsékelni tudják a döntéshozatali költségeket, ez azonban általában nem vezet optimális eredményhez. Költséges optimalizáció esetén a döntéshozók nem végeznek szofisztikált összehasonlítást választási lehetőségeikre vonatkozóan a választás előtt, sokkal inkább egyszerűbb döntési szabályokra támaszkodnak. *Marsh-Gibb* [2011] a lakáspiaci döntésekhez kapcsolódóan igazolta, hogy bonyolultságuk és bizonytalanságuk miatt az optimális döntéstől való elmaradás elkerülhetetlen. *Pingle* [1994] arra is felhívta a figyelmet, hogy a döntéshozóknak bonyolult és változó környezetben gyenge a teljesítőképességük megismételt

választásaikban – így egyszerű döntési szabályokra támaszkodnak, amelyek azonban nem szükségképpen vezetnek őket optimális döntésekhez.

A *Mallard* [2012] által hangsúlyozott, kognitíven korlátozott racionalitás a viselkedési közgazdaságtan modelljeinek egy részhalmozatát képezi. *Altman* [2017a] a viselkedési közgazdaságtanhoz metodológiai megközelítésként az értelmes döntéshozatalt javasolta, amely szerint az egyének a tőlük telhető legjobb választást teszik adott körülmények között. Ez magában foglalja a korlátozott racionalitást, a cselekvő racionalitást (*procedural rationality*),<sup>1</sup> a gyors és egyszerű heurisztikákat,<sup>2</sup> az agyat mint szűkös erőforrást és a döntéshozatal intézményi, szociológiai és pszichológiai-neurológiai tényezőit. *Altman* [2017b] szerint attól, hogy az egyén nem „neoklasszikus módon” viselkedik a döntéshozatal során, még nem irracionális. Az értelmes döntéshozatalt racionálisnak tartja, de nem feltétlenül neoklasszikus értelemben. Meglátása alapján a racionális választás nem vezet szükségszerűen hatékony eredményhez. Ez a felfogás tehát mind az adott körülmények között megvalósuló döntéshozatali folyamatot, mind a választást illetően tágra értelmezi a racionalitást. Továbbá a racionalitást kontextusfüggőnek tartja, mivel azt a döntéshozó képességei és a döntéshozatali környezet egyaránt befolyásolja (*Altman* [2017a], [2017b]). Mindez szemben áll a neoklasszikus racionalitással és a döntési hibákat, valamint heurisztikákat középpontba helyező viselkedési közgazdaságtannal is (*Tversky–Kahneman* [1974], *Kahneman* [2003], [2011]).

Az értelmes döntéshozatal intelligens egyéneket feltételez, akik olyan döntéshozatali folyamatokat alkalmaznak vagy dolgoznak ki a maguk számára, amelyekkel adott kognitív korlátok, valamint a döntéshozatali folyamatot és a kapcsolódó kimeneteket befolyásoló szociológiai és egyéb körülmények között a tőlük telhető legjobb választást teszik (*Altman* [2017a]). Ezek alapján az egyén tudatosnak tekinthető a döntéshozatal során abból a szempontból, hogy aktívan, következetesen keresi azokat a megoldásokat, amelyek segíthetik a számára legmegfelelőbb lehetőség megtalálását. Az értelmes döntéshozatalban az egyén tehát nemcsak egy passzív szereplő abban az értelemben, hogy meghoz egy döntést, mert meg kell hoznia, hanem hajlandó időt és energiát fektetni az optimális választás elérésébe.

A kognitív korlátokat a technológia is befolyásolja; pontosabban az, hogy mennyire képes a döntéshozó az új vagy fejlett technológiát hatékonyan alkalmazni a választáshoz (*Altman* [2017a]). Napjainkban ennek egyik példája, hogy a mesterséges intelligencia által biztosított megoldások segíthetik a különböző (leginkább a tartós és relatíve magas árú) javak vásárlásáról történő döntést az online térben – az alternatívák leszűkítésével és/vagy összehasonlíthatóságával. Az egyén a technológiával

<sup>1</sup> A cselekvő racionalitás a döntéshez vezető folyamatok racionalitása – tehát nem magáé a döntésé (APA Dictionary of Psychology, <https://dictionary.apa.org>).

<sup>2</sup> A gyors és egyszerű heurisztikák könnyen átlátható, célspecifikus döntési stratégiák, amelyek hatékonyan alkalmazhatók, amikor a választásra rendelkezésre álló idő, ismeretek és számolási képességek korlátozottak. Három alkotóeleme van: 1. a keresési szabály, amely meghatározza az információk keresésének módját, 2. a megállási szabály, amely arra vonatkozik, hogy az információkeresés mikor fejeződik be, és 3. a döntési szabály, amely azt írja le, hogy hogyan épülnek be a feldolgozott információk a döntésbe (*Gigerenzer és szerzőtársai* [1999], *Goldstein–Gigerenzer* [2002]).

támogatott döntéshozatala során úgy érezheti, hogy kognitív korlátai legalább részben feloldódnak, és választása szisztematikusabbá, következetesebbé válik, valamint jobb eredményekhez vezethet. Ha az egyén nem tudja használni vagy hatékonyan alkalmazni a rendelkezésre álló technikát, akkor nagyobb valószínűséggel esik el attól a legjobb választástól, amely az adott technológiai és egyéb körülmények között elérhető lenne. Ez eltérést jelent az altmani (*Altman* [2017a]) értelmes döntéshozataltól. Sokkal inkább a *Simon* [1956] által megelégedésre törekvőnek (*satisficing*) nevezett választást tükrözi, amely az elegendő és a kielégítő kombinációját jelenti, és nem vezet a lehető legjobb vagy az optimális eredményre.

*Altman* [2017a] értelmezésében az optimálistól való eltérés nem azt jelenti, hogy az egyén nem értelmes vagy irracionális. Ezzel szemben *Ariely* [2008] az irracionálitást a tökéletes döntéstől való eltérésnek tekintette. Rendkívül tágan értelmezi tehát az irracionálitást – valójában minden olyan döntést irracionálisnak tekint, amelyet az egyén nem *homo oeconomicusként* hoz meg. *Altman* [2017a] szerint az értelmes döntéshozatal gyakran szükséges, de nem elégséges feltétele az optimális választásnak. *Altman* [2017b] szemléletmódja alapján az értelmes döntéshozatal nem feltétlenül vezet hatékony eredményhez: egyaránt vezethet optimális és az optimálistól elmaradó eredményre. E szemléletmód valójában a döntéshozatalra és a választásra, vagyis a döntés bemeneti oldalára helyezi a hangsúlyt. Így a racionalitás ahhoz kötődik, hogy az egyén lehetőségeihez mérten mindent megtesz a döntéshozatal során adott feltételek és körülmények között az optimális választás érdekében. A döntés kimenetele azonban a legtöbb esetben a valóságban kockázati vagy bizonytalansági tényezőket foglal magában. Következésképpen, még ha az egyén mindent meg is tesz a számára legjobb választás megtalálása érdekében, nem biztos, hogy a döntés kimenetele a várt, illetve a legjobb eredményt adja. Ez egy nagyon lényeges eltérés a *homo oeconomicus* döntéséhez képest, mert ő nemcsak optimális döntéshozatali képességgel rendelkezik, hanem a döntés eredményét is pontosan előre tudja jelezni.

*Berg* [2017] amellettt érvelt, hogy az értelmes embereknek kell és érdemes is hibázniuk. A hibázás szükséges az észlelés, a következtetés sikeréhez, valamint a társas és a pénzügyi sikerekhez is. Az *ex ante* hibázás, amely a tervezett magatartás részeként történik, az értelmes magatartás várható és rendszeres jellemzője. *Ariely* [2008] úgy vélte, hogy az egyének bizonyos döntési hibái nem véletlenszerűek, hanem szisztematikusak, és amennyiben újra és újra ismétlődnek, akkor – szemléletmódja alapján – az irracionális előrejelezhető. Kiszámíthatóvá válik tehát a döntés és a viselkedés, amennyiben az egyén számára az optimális döntéshozatal feltételei és körülményei nem teljesülnek. Így *Ariely* [2008] következtetése megegyezik *Heiner* [1983] következtetésével, amíg azonban az előbbi empirikus kutatások eredményei alapján jut e megállapításra, addig az utóbbi azt elméleti összefüggések alapján magyarázza.

*Altman* [2017a] rámutatott arra, hogy a korlátozott racionalitás, a szélesebb nézőpontú értelmes döntéshozatal, valamint a heurisztikákra és döntési hibákra összpontosítás felőli megközelítések egyaránt azt ismerik fel, hogy az egyének nem a neoklaszikus közgazdasági modellek alapján döntenek, viselkednek. Ezek a megközelítések nem veszik figyelembe, hogyan befolyásolja a társadalmi környezet az egyének választását, ami számottevően hozzájárul ahhoz, hogy előrejelzéseik gyakran helytelenek

(Becker [1996], Altman [2017b]). A viselkedési közgazdaságtan viszont annak érdekében, hogy valóságghűen írja le az egyének döntését és magatartását, az egyének közötti kapcsolatokat is beépíti a vizsgálataiba, így számol a társadalmi externáliák és az interperszonális hatások befolyásával. Például a nyájhatás (*herd behaviour*) érvényesülésekor az egyén a tömeget követi – többnyire még akkor is, ha olyan információkkal rendelkezik, amelyek alapján ez nem indokolt (Rook [2006]). A többi fogyasztó szerepe megjelenik továbbá a relatív fogyasztásban is, amikor az egyén összehasonlítja fogyasztását másokéval. Ez azért releváns, mert empirikus kutatási eredmények igazolják, hogy az emberek többségének az abszolút fogyasztási szintjénél fontosabb az, hogy mennyit fogyasztanak másokhoz viszonyítva (Solnick–Hemenway [1998]). Ez egyúttal azt is jelenti, hogy mások referenciapontként szolgálnak az egyén számos fogyasztási döntésében; az egyének összemérik magukat másokkal, illetve szeretnének másokhoz hasonlítani vagy másoktól minél inkább eltérni. A referenciapontok meghatározó szerepére hívta fel a figyelmet Kőszegi–Rabin [2006] is, de a szerzőpáros az egyénnek a saját fogyasztásának kimeneteleire vonatkozó várakozásaira helyezte a hangsúlyt, amelyek befolyásolják a hasznosságát. Ez egyúttal azt is tükrözi, hogy az egyén számára a jövő bizonytalan, és a *homo oeconomicustól* eltérően nem szükségszerűen látja pontosan előre döntésének következményeit.

Számos empirikus kutatás igazolja, hogy az egyének a neoklasszikus közgazdasági elmélet által feltételezettektől eltérően döntenek, viselkednek (DellaVigna [2009]). Ebben meghatározó tényező, hogy érzelmek befolyásolják a választásaikat. Loewenstein [2000] az érzelmekhez kötődő ösztönös tényezők hatását emelte ki. Egyrészt, mert azok az önérdekkel ellentétes irányba terelhetik a döntést, másrészt pedig, mert az emberek hajlamosak alábecsülni az ösztönös tényezők jelenbeli és jövőbeli viselkedésükre gyakorolt befolyását. Így szerepük az intertemporális, valamint a kockázatot/bizonytalanságot magukban rejtő döntések során jelentős. Egyes döntések intuíciók eredményei – többnyire akkor, ha a döntéshozatalra az időnyomás, a kognitív terheltség és a pozitív hangulat a jellemző (Kahneman–Tversky [1979b], Kahneman [2011]). Az egyének a valóságban hajlamosak viszonylag egyszerű heurisztikákat alkalmazni (Kahneman és szerzőtársai [1986], Smith [1991]). Slovic és szerzőtársai [2002] szerint az elképzelhetőség, az emlékezőképesség és a hasonlóság hozzájárulhat a valószínűségi ítéletalkotáshoz. Egy átfogó, könnyen rendelkezésre álló benyomás felhasználása könnyebb és hatékonyabb lehet, mint különböző indítékok előnyös és hátrányos jellemzőinek súlyozása, különösen akkor, ha a döntés összetett, vagy a mentális erőforrások korlátozottak. Finucane és szerzőtársai [2000] alapján így a mentális hiányosságok oda vezetnek, hogy a benyomások alkalmazása heurisztikának tekinthető.

A neoklasszikus közgazdasági elmélet szerint az egyének konzisztens döntéseket hoznak, és kontextustól függetlenül minden egyén azonos módon találja meg a számára hasznosságmaximalizáló alternatívát. Kahneman–Tversky [1979a] és Tversky–Kahneman [1981] azonban igazolta, hogy a keretezés is hatást gyakorol a választásra. Így a döntési helyzet interpretálása, a választási lehetőségek megfogalmazása vagy másként fogalmazva, ugyanazon döntési szituáció előnyeinek vagy hátrányainak előtérbe helyezése befolyásolja a választást.

## A bizonytalanság több szempontú értelmezése és viselkedésre gyakorolt hatása

Az eddig leírtak alapján könnyen belátható, hogy a viselkedési közgazdaságtan szempontjából lényeges az egyén kognitív képességei és a döntési probléma bonyolultsága közötti eltérés esetén megvalósuló döntések és azok következményeinek tanulmányozása. *Heiner* [1983] azonban a kognitív képességek és a döntési probléma nehézsége közötti eltérést, a  $K$ - $D$  rést absztrakt módon határozta meg, és nem elemezi mélységében a jelenséget. A  $K$ - $D$  rés valójában nehezen megragadható; a viselkedési közgazdaságtan szemlélete alapján viszont létezéséről és jellemzőiről több megállapítás is tehető. Nem mérhető egzakt módon, és kvalitatív módon sem minősíthető egyértelműen. A  $K$ - $D$  rés mértékének a döntéshozó egyén részéről történő becslése – vagy valójában az érzete – benyomásokon alapul. Az eltérés nagyságának meghatározása az egyén szempontjából azonban nem is cél, sokkal fontosabb érzetének csökkentése, vagyis relatíve kisebb rés elérése. A kognitív képességek és a döntési probléma bonyolultsága közötti eltérés mértéke, valamint az érzetének mérséklésére tett törekvések erőssége és jellege egyénenként és döntési helyzetenként változó. Az egyén involváltsága jelentősen eltérő lehet a döntés tárgyát, célját és kimenetelét illetően, továbbá meghatározhatja, hogy az egyén miként igyekszik csökkenteni a  $K$ - $D$  rést, és milyen tényezők, döntési szabályok járulnak hozzá számottevően adott körülmények között a lehető legjobb választás megtalálásához. Az intelligens egyén az idő előrehaladtával csökkentheti a  $K$ - $D$  rést az ismétlődő vagy hasonló döntések során, ha hatékonyan alkalmazza a múltbeli döntéshozatalaival kapcsolatos tapasztalatait.

Lényeges továbbá, hogy a  $K$ - $D$  rés kapcsán a szakirodalomban – amint ez a fentiekben leírtak alapján is látszik – az egyén kognitív korlátaira, valamint a lehető legjobb választás megtalálásának módjára helyeződik a hangsúly.

Egyrészt, piaci szempontból a döntési problémák többségének bonyolultsága fokozódik: a *fogyasztási* döntések esetében szélesedik a termék- és márkaválaszték, a piacon gyorsuló ütemben jelennek meg innovációk, és a kínálati oldal szereplői erőteljes marketingtevékenységet folytatnak; a *befektetési* döntések esetében pedig dinamikus bővülnek a befektetési lehetőségek az egyre szofisztikáltabb befektetési szolgáltatásoknak köszönhetően.

Másrészt, az egyén számára a döntési probléma bonyolultságát erősítheti többek közt a választást érintő túl sok információ, a választási lehetőségek nagy száma, a választás intertemporális jellege, a jövővel kapcsolatos bizonytalanság vagy kockázat, illetve ezek különböző kombinációi. Mindezek alapján a  $K$ - $D$  rés jellege, „szerkezete” is változó; így eltérő döntéshozatali folyamatok valósulhatnak meg.

Harmadrészt, a döntési probléma bonyolultsága viszonylagos az egyén számára – ami az egyiknek bonyolult problémát jelenthet, az a másiknak egyszerű lehet –, ezt a tartósabb és kevésbé tartós, változékonny tényezők egyaránt befolyásolhatják, mint például a személyiségjegyek vagy a pillanatnyi érzések.

Minthogy *Heiner* [1983] a  $K$ - $D$  résből származtatta a bizonytalanságot, ezért az alábbiakban áttekintjük a bizonytalanság több szempontú értelmezését, valamint az egyén döntésére és viselkedésére gyakorolt hatását.

Frank Knight mérföldkönek tekinthető munkájában (*Knight* [1921]) világosan megkülönböztette a bizonytalanságot a kockázattól. A kockázat számszerűen mérhető. Kockázat esetén ismert a lehetséges kimenetek valószínűségi eloszlása. Ezzel szemben, ha bizonytalanság van, akkor a véletlenszerűséget nem lehet kifejezni matematikai valószínűség formájában. A knighti megközelítés szerint tehát a bizonytalanság nem kvantifikálható. A kockázat és a bizonytalanság formalizált beépülése a közgazdasági elméletbe csak később, *Neumann–Morgenstern* [1944] alapján valósult meg.

A knighti bizonytalanságot strukturális bizonytalanságnak is nevezik, amely azt jelenti, hogy a döntéshozó nem tud *ex ante* specifikálni minden alternatívát vagy lehetséges kimenetelt. A bizonytalanság gyengébb formája a parametrikus bizonytalanság, ami akkor áll fenn, ha a döntéshozó *ex ante* képes meghatározni minden lehetőséget, de azt nem tudja, hogy ezek közül melyik fog bekövetkezni. *Knight* [1921] ugyanakkor nem fejtette ki a bizonytalanság valódi alkotóelemeit, valamint értékelésének és mérséklésének lehetséges módjait. Objektivizálja a szubjektív értékelés szerepét, és burkoltan azt sugallja, hogy a bizonytalanság túl bonyolult, és a racionális megfontoláson túl van. Ha az egyén bizonytalansággal szembesül, akkor saját ítéletére kell támaszkodnia. Ha az egyes lehetőségek nem összehasonlíthatók, a lehetséges kimenetek körét az egyén nem tudja meghatározni, illetve a döntéshozatali környezet egyedi, akkor *Knight* [1921] szerint becslés történik.

*Heiner* [1983] más megközelítésben szemléli és nem definiálja pontosan a bizonytalanságot, de megjegyzi, hogy a bizonytalanság fontosságát hangsúlyozó *Knight* [1921] és *Shackle* [1969], [1972] azt a benyomást keltették, hogy a bizonytalanság és annak hatásai nem jeleníthetők meg formalizált modellezési eszközökkel. *Heiner* [1983] azonban törekedett a bizonytalanságot meghatározó, illetve befolyásoló tényezők azonosítására, mivel – az egyén viselkedésének modellezése érdekében – elsődleges célja volt, hogy megértse a bizonytalanság magatartási következményeit. Úgy vélte, hogy a neoklasszikus közgazdasági elmélet bizonytalanság nélküli (speciális) esetben vizsgálja az egyének optimalizációját, és a bizonytalanság determinánsait a reziduális „hibatényezőbe” erőlteti – ez adja a megfigyelt viselkedés és a szisztematikusabb mintázat közti eltérést. A tanulmányban azonban az oksági kapcsolat módosítását javasolta, mivel úgy látja, hogy azok a tényezők, amelyeket a neoklasszikus közgazdaságtani elmélet a hibatényezőben helyez el, valójában a viselkedési mintázatok, szabályosságok generálói. A kognitív korlátokkal rendelkező egyén döntésének valószínűbb leírásához a *K–D* részből eredő tényezők adják a viselkedés fő komponenseit.

Ki kell azonban emelnünk: a heineri gondolatmenet figyelmen kívül hagyja, hogy a neoklasszikus közgazdasági megközelítés szerint a *homo oeconomicus* optimalizációjának csak egyetlen hasznosságmaximalizáló megoldása van. Ez azt is jelenti, hogy az egyén jellemzői és a döntés körülményei egyértelműen determinálják a választást, illetve a szabályos viselkedést. A „hibatényező” (rezidium) így pedig nem a *K–D* részből eredő bizonytalanság elemeit tartalmazza, hanem sokkal inkább a véletlent. Következésképpen az oksági viszony közvetlen módon nem fordítható meg. Ennek egy további oka, hogy míg a szisztematikus mintázatot a neoklasszikus elmélet szerint tökéletes döntési helyzetben az optimalizáció idézi elő, addig a heineri esetben az egyénnek a *K–D* rés mérseklésére adott válaszreakciója következményeként jelenik meg.



*Heiner* [1983] érvelése szerint a bizonytalanság abból a részből származik, amely az egyén döntési kompetenciájának és a leginkább preferált alternatívák kiválasztási nehézségének viszonyából ered. Bizonytalanság tehát azért merül fel, mert az egyén korlátozott kognitív képességei nem elégségesek a döntési probléma bonyolultságának megoldásához; ez pedig akadályozza az elsődlegesen preferált lehetőségek megtalálását. Következésképpen a hibázás nem kerülhető el. Fontos megjegyeznünk, hogy amíg a széleskörűen elterjedt knighti szemlélet a bizonytalanságot az alternatívák körének meghatározásához és a kimenetek bekövetkezéséhez köti, a heineri felfogás a döntési helyzethez, amely meghatározza a döntéshozatalt. Ez lényeges különbség: a *K-D* részből eredő bizonytalanság tehát az egész döntéshozatali folyamatot tekintve a kiinduló szakaszban merül fel, következképpen befolyásolja a későbbi fázisokat is. További eltérés, hogy a knighti bizonytalanságot a döntéshozó általában adottságnak tekinti, mint döntéshozatali körülményt elfogadja, és nem törekszik annak befolyásolására, vagyis a bizonytalanság aktív módon történő mérséklésére. Ezzel szemben a döntéshozó – involváltságától és a döntési helyzettől függően – a *K-D* részből származó bizonytalanság csökkentésére törekszik annak érdekében, hogy adott körülmények között a lehető legjobb megoldás mellett dönthessen. Erről szóltak a fentiekben említett, különböző döntéshozatali módokra vonatkozó, viselkedési közgazdaságtanból merített példák is.

A fenti mű alapján a bizonytalanságot többek között az adott információk feldolgozásának kognitív korlátai, a környezetből származó potenciális információk interpretálásának akadályai, valamint az a képesség idézi elő, hogy az egyén a múltbeli tapasztalatai alapján mérlegelheti, mi vezetett egy korábbi tévedéséhez. A bizonytalansághoz továbbá hozzájárul az a képesség is, hogy az egyén azonosítja a kiválasztható cselekedeteket vagy azokat az előre nem látható eseményeket, amelyek befolyásolhatják a jövőbeli viselkedés következményeit. Ezek alapján tehát belátható, hogy a *K-D* réshez kötődő bizonytalanságnak több forrása is van. Különböző tényezőkhöz való kapcsolódásuk és eltérő jellegük miatt mérséklésük, kezelésük sem lehet egységes. Ehhez hozzájárul az is, hogy a bizonytalanságnak a döntéshozók részéről való értékelése szubjektív; egyénenként eltér az, hogy milyen jelentőséget tulajdonítanak a döntéshozatalban egy adott bizonytalanságnak, és miként kezelik azt.

*Heiner* [1983] elmélete alapján a bizonytalanság az előrejelezhető viselkedés alapvető jellemzője, azaz bizonytalanság esetén olyan mechanizmus irányítja az egyének viselkedését, amely korlátozza az alternatívák vagy potenciális cselekvések közüli választás rugalmasságát. Ezek a mechanizmusok egy kevésbé bonyolult mintázatra egyszerűsítik a viselkedést, ami könnyebbé teszi a megfigyelő számára annak felismerését és előrejelzését. Heiner nem fejt ki az említett mechanizmusokat. Magyarázhatók azonban annak alapján, hogy a döntéshozó egyén – a számára nehéz döntési problémával szembesülve – tudatában van annak, hogy nem képes hasznosságmaximalizáló választásra, és ez a bizonytalanság érzetét kelti benne, így döntéséhez valamifajta „kapaszkodót” keres. Segítségét jelenthet többek között a döntési probléma egyszerűsítése vagy átkeretezése, döntési szabályok (például heurisztikák) alkalmazása vagy olyan tényezők meghatározó szerephez juttatása a döntéshozatali folyamatban, amelyeket az egyén fontosnak tart (például referenciapontok, intuíciók).

Ezek a megoldások a bizonytalanság érzetét csökkentve segíthetik az egyén döntését. Ugyanakkor áttekinthetőbbé is teszik számára a választást – kizárva az alternatívák valamely körét, és ezáltal rugalmatlanabb választást idézve elő.

*Heiner* [1983] meglátása szerint a viselkedés megfigyelt szabályosságai alapján jól megérthetők a magatartási szabályok. Ezzel nem értünk egyet, mivel a visszatérő viselkedési mintázat valódi oka csak a döntéshozótól származó információk alapján tárható fel, a megfigyelése nem elegendő. Továbbá, a heineri gondolatmenet alapján a viselkedés előrejelezhető szabályosságai viselkedési mintázatok megnyilvánulásai. Viselkedési szabályok vagy mintázat alkalmazása esetén jellemző azon potenciális információk figyelmen kívül hagyása vagy nem körültekintő számbavétele, amelyekre a viselkedési reakció irányulna. Ebből adódóan a viselkedési rugalmasságot korlátozza az információkra történő mérsékelt reagálás, amely egyben kevesebb potenciális viselkedési formát is jelent (*Heiner* [1983]). Ezek a megállapítások számos döntési helyzetet érintenek; napjainkban olyan mennyiségű információt kellene feldolgoznia a döntéshozónak az optimalizációhoz, amelyre nem képes – az információknak továbbá csak kis hányadát észleli.

*Frantz* [2006] szerint a szabályalapú viselkedés nemcsak előrejelezhető, hanem sokkal inkább megelégedésre törekvéssel jellemezhető, semmint maximalizálással. Ezzel szemben bizonytalanság hiánya esetén az egyén nem törekszik óvatosságra, és ez kevésbé előrejelezhető, maximalizáló, nem pedig megelégedésre törekvő viselkedéshez vezet.

*Heiner* [1983] amellett érvelt, hogy bizonytalanság esetén az egyén csak akkor módosítja a viselkedését, ha a várható csökkenő nyereségek ellensúlyozzák a várható csökkenő veszteségeket. Ez a bizonytalanság mérséklésére való törekvést tükrözi. Egy olyan egyenlőtlenséggel összegzi az implicit döntési szabályt, amely az észlelt valószínűségeket (amelyeket a szerző „megbízhatósági rátának” nevezett) az aktuális bekövetkezési valószínűségekhez viszonyítja – megfelelően szorozva a nyereség- és veszteségfüggvénnyel –, ezt a hányadost „tolerancialimitnek” nevezi. Az egyén csak akkor változtat a viselkedésén, ha a megbízhatósági ráta meghaladja a tolerancialimitet.

*Heiner* [1985a] egy fontos átváltási kapcsolatot tárt fel: amint az információ pontosabban írja le a környezetet, akkor annak entrópiája növekszik, és ezért csökkenti az egyén megbízhatóságát az adandó válaszban. *Heiner* [1983] szerint ha bizonytalanság hiányában, vagyis tökéletes informáltságon és információfeldolgozási képességen alapul a preferált alternatívák kiválasztása, akkor az egyén teljes rugalmassággal reagál az őt ért impulzusokra, és ez a helyzet nem idéz elő szisztematikus és stabil magatartási szabályosság felé való tendálást. Sokkal inkább a könnyen felismerhető viselkedési mintázattól való eltérés a jellemző. Ez egyúttal azt is tükrözi, hogy az egyén több olyan lehetőséget is talál, amely optimális választást jelent számára. Lényeges, hogy mindez azért valósulhat meg, mert a döntéshozó nem a *homo oeconomicus* emberképnek megfelelően, hanem sokkal inkább a viselkedési közgazdaságtan által feltételezett, értelmes döntéshozatalra képes egyénként jellemezhető. Az egyén nem tökéletesen racionális: érzelmek, interperszonális hatások, referenciapontok és egyéb tényezők befolyásolják a döntéseit, e komplex környezet azonban a *K-D* rés hiányában nagyobb választási szabadságot eredményez.

*Heiner* [1983] hangsúlyozta, hogy annak, aki nem bizonytalan a leginkább preferált alternatívák azonosításában, kedvező helyzetet jelent az a maximális rugalmasság, ami abból ered, hogy felhasználhatja az összes potenciális információt, vagy reagálhat a környezeti változásokra – függetlenül attól, hogy mennyire ritkák vagy sajátosak azok. Mindez azonban – a viselkedés nagyobb változatosságának lehetőségével – nem szükségképpen fog az egyén számára kedvezőbb megoldást eredményezni. A szerző amellet érvel, hogy a nagyobb bizonytalanság – vagyis a fokozott eltérés az egyén kognitív képességei és a megoldandó döntési probléma nehézsége között – egyidejűleg csökkenti a korrekt választás esélyét, és növeli a hibás szelekció lehetőségét. A nagyobb bizonytalanság korlátozóbb viselkedési szabályokat idéz elő, kizárva bizonyos választási lehetőségeket, valamint szűkítve a potenciális információkra való reagálás mintázatát is. Ez a viselkedést egyszerűbbé teszi, mintázata kevésbé lesz bonyolult. Következésképpen a viselkedés előrejelezhetősége könnyebbé válik. A nagyobb bizonytalanság tehát szabályvezérelt viselkedést indukál, így a bizonytalanság az előrejelezhető viselkedés alapvető forrásává válik.

*Bookstaber–Langsam* [1985] azonban bírálóan megjegyezte, hogy nem világos: az alternatívák kisebb halmazából történő választás hogyan vezethet előrejelezhetőbb viselkedéshez. Másfelől azt is észrevételezi, hogy *Heiner* [1983] nem határozta meg pontosan, hogy mit ért előrejelezhetőségen, ami viszont fontos lenne, mivel a következtetések szempontjából ez *Heiner* elméleti keretrendszerének központi eleme. *Heiner* [1985b] azonban nem tartotta fontosnak az előrejelezhetőség világos definiálását. Emiatt *Bookstaber–Langsam* [1985] szerint nehéz állításait közvetlenül értelmezni az előrejelezhetőségre.

*Heiner* [1983] új megközelítést javasolt a bizonytalanság és a viselkedés kapcsolatának leírásához, amelyet több kritika is ért. *Bookstaber–Langsam* [1985] azért bírálta, mert az analízist teljességgel nem bontotta ki, és nem dolgozott ki segítségként szempontrendszert. *Heiner* elméletét maximális absztrakció jellemzi, ami megengedi a legszélesebb általánosítást, azonban nem ad példát arra, hogy a modell miként is használható a bizonytalanság melletti viselkedés hagyományos keretrendszerének a kiterjesztéséhez.

## A viselkedés visszatérő mintázata

*Heiner* [1985a] szerint a magatartás visszatérő mintázata a *K–D* résznek tulajdonítható döntéshozatali bizonytalanság miatt merül fel, és ez előrejelezhetővé teszi az egyén viselkedését. A következőkben áttekintjük, hogy milyen mechanizmusok irányíthatják az egyének alacsony változékonyságú, ismétlődő szabályossággal jellemezhető magatartását, és ezek milyen formában nyilvánulhatnak meg.

*Adamowicz–Swait* [2013] arra hívta fel a figyelmet, hogy ha a fogyasztók kognitív „fösvények” (*cognitive misers*), akkor valószínűleg nem mindig tesznek jelentős erőfeszítéseket az alternatívák értékelésébe és összehasonlításába. *Ariely* [2008] igazolta, hogy az egyének hajlamosabbak azon alternatívák összehasonlítására helyezni hangsúlyt, amelyek könnyen összevethetőek, s a nehezebben összemérhetőket kevésbé

veszik számításba. Ennek következtében – amint azt *Heiner* [1983] is kiemelte – egyszerűsítő döntési stratégiákat alkalmaznak: például a fogyasztási javak esetében érdemes lehet ugyanazt a jószágot venni, amit legutóbb, amennyiben az ára a jövedelemnek kis hányadát teszi ki, és gyakran vásárolt jószágról van szó. *Adamowicz-Swait* [2013] megállapította, hogy a megszokáson alapuló választást az egyszerűsítő heurisztikák és a kognitív ráfordítások minimalizálási stratégiája idézi elő. Továbbá a megszokáson alapuló választást egy olyan folyamatnak vagy stratégiának tekintette, amelynek során az egyén ugyanazt a jószágot választja az egymást követő periódusokban. *Ariely* [2008] kiemelte az első döntések későbbiekre gyakorolt releváns hatását, mivel azok hosszú időn keresztül és jelentősen befolyásolhatják későbbi döntéseinket – gyakran érvényesül bevésődés, ami megjelenik az ismételt vagy újbóli döntések során. Az ismétlődő viselkedési mintázat a megfigyelő számára fokozza előrejelzése megbízhatóságát. *Hamermesh* [2005] másfajta magyarázatot adott a fogyasztási minták elemzése során a rutinra: kiemelte, hogy léteznek változatosságot célzó preferenciák, a rutint ugyanakkor hatékonynak tekintette, mert csökkenti a tervezési költségeket, és a változatosságot viszonylag költségessé teszi – a nem rutinszerű vásárlások így tehát nagyobb kognitív költséggel járnak.

A neoklasszikus közgazdasági elmélet szerint az egyén szokásainak alakulása pontosan előrejelezhető (*Wathieu* [1997]). A viselkedési közgazdaságtan, amely a döntések pszichológiai hátterét is figyelembe veszi, szofisztikált vizsgálatok alapján óvatosabb megállapításokat tesz, és releváns összefüggéseket tár fel a szokások és az azokat befolyásoló tényezők között. *Laran* [2010] rámutatott arra, hogy a habituális magatartással<sup>3</sup> jellemezhető egyének esetében a jövőbeni preferenciák könnyen előrevetíthetők a jelenlegi preferenciákból kiindulva. Hasonló következtetésre jutott *van den Bijgaart* [2017]: a jószágspecifikus szokások a fogyasztási mintákat tartóssá teszik, így a fogyasztói kosár relatíve stabil, csak kismértékben módosul az idő előrehaladtával. *Loewenstein és szerzőtársai* [2003] a kivetítési torzítás<sup>4</sup> (*projection bias*) vizsgálatával megállapította, hogy az egyének jellemzően alulértékelik szokásaik változását, vagyis nem jelezhető előre pontosan, miként változnak az egyének fogyasztói szokásai a jövőben. *Dezfouli-Balleine* [2012] arra mutatott rá, hogy a szokások alapján történő cselekvés viszonylag rugalmatlan, és közvetlenül nem érik olyan hatások, amelyek a kimenetelt is magukban foglalják. A szokások továbbá érzéketlenek a kimenetek értékében bekövetkező változásokra. A múltbeli fogyasztás szintje azonban hatást gyakorol a jelenbeli fogyasztásból eredő hasznosságra (*Duesenberry* [1949]). *Becker* [1992] arra hívta fel a figyelmet, hogy a szokások akkor károsak, ha a nagyobb jelenbeli fogyasztás csökkenti a jövőbeli hasznosságot; és akkor hasznosak, ha a nagyobb jelenbeli fogyasztás növeli a jövőbeli hasznosságot.

<sup>3</sup> Habituális magatartásnak azt az ismétlődő viselkedést tekintjük, amely rugalmatlansággal és állandó meghatározó jellemzőkkel írható le.

<sup>4</sup> Kivetítési torzításon *Loewenstein és szerzőtársai* [2003]-mal összhangban olyan döntési hibát értünk, amely szerint az egyének hajlamosak úgy vélni, hogy jövőbeli preferenciáik, ízlésük nagyon hasonló lesz a jelenlegihez. Ezt részben becslési hibák (például lehangonyzás, intuíció, kifinomult módszerek alkalmazásának hiánya), részben személyes tényezők (például pillanatnyi érzések, motivációk, múltbeli tapasztalatok nem megfelelő értékelése) okozza.

*Brette és szerzőtársai* [2017] Herbert Simon és Thorstein Veblen szokásokról alkotott nézetét vetette össze. Megállapította, hogy azok több ponton is hasonlóságot mutatnak. Például mindkét szerző úgy vélte, az egyének magatartását szokások vezérlik. *Simon* [1947/1976] azonban *Veblen* [1899/1975]-től eltérően egy olyan duális viselkedési modellt fogalmazott meg, amelyben a szokásalapú és a döntésalapú magatartás világosan elkülöníthető. Simon igazolta, hogy a szokásalapú magatartás sokkal gyakoribb, mint a döntésalapú magatartás. *Veblen* [1899/1975] nem fogalmazta meg pontosan, hogy mit ért szokáson, de nem egyfajta viselkedésként tekintett rá, hanem sokkal inkább bizonyos helyzetekben egy bizonyos módon való viselkedésre való hajlandóságként. Veblen szerint a szokás egyik meghatározó jellemzője, hogy az egyén számára nehéz megszakítani, ha egyszer kialakult. A szokástól való eltérést és a szokással való felhagyást befolyásolja, hogy milyen a szokás intenzitása, mióta tart, valamint az egyén többi szokásához való kapcsolódása. Minél intenzívebb, minél régebb óta tart, és minél inkább kapcsolódik más szokásokhoz, annál nehezebb felhagyni vele. Veblen kiemelte ugyanakkor, hogy az egyének rendszerint tudatában vannak annak, hogy a szokások miként hatnak gondolataikra és cselekedeteikre. Meg is különböztette a gondolkodási szokásokat és a tevékenységek szokásait – ezek azonban összekapcsolódnak. Annak ellenére, hogy Simon már a korai írásaiban rámutatott a magatartást irányító szokások meghatározó szerepére (*Simon* [1947/1976], [1955], [1956]), ő sem határozza meg világosan, hogy mi tekinthető szokásnak. Megjelölte azonban a szokások három kulcsfontosságú jellemzőjét, amely megkülönbözteti őket a döntésektől: 1. a szokás a viselkedés merevségéhez kötődik, vagyis stabil kapcsolat van az inger és a viselkedési válasz között, 2. szokások esetében rövid a reakcióidő az inger és a viselkedési válasz között, 3. kognitív merevség jellemzi a szokásokat, vagyis automatikus mentális mechanizmus történik. Kiemelte továbbá, hogy a szokások a visszatérő problémás helyzetekre adott válaszként formálódnak.

Egyes társadalmi szokások szűkítik a választási lehetőségek körét, és rugalmatlan viselkedést eredményeznek, ezáltal pedig kiszámíthatóvá teszik az egyének magatartását. *Denzau-North* [1994] a *Heiner* [1983] által leírtakhoz kapcsolódóan megállapította, hogy az emberek magyarázatokat is alkotnak bizonytalanság és nem egyértelműség esetén. Primitív társadalmakban idetartoznak a dogmák, a mítoszok és a tabuk, de még a modern társadalmakban is releváns szerepet játszanak a különböző vallások, babonák és más hiedelemrendszerek, amelyek megakadályozzák az információszerzést és a kifinomult módon történő választásokat.

*Loewenstein* [1996] forró–hideg empátiarés (*hot-cold empathy gap*) elnevezéssel illette azt a jelenséget, amikor az ember „hideg fejjel” meghoz egy észszerű döntést, azután – jellemzően egy felfokozott érzelmi állapotban – ösztöneitől vezérelve mégis „elveszti a fejét”, és máshogy cselekszik, nem úgy, ahogy az indokolt lenne. A kérdés az, ilyen helyzetekben miként lehet előre jelezni az egyén viselkedését. Az emberek „hideg fejjel” jellemzően alábecsülik ösztöneik hatását preferenciáikra, viselkedésükre – ezt empirikus kutatások eredményei is megerősítik (*van Boven és szerzőtársai* [2012]). *Loewenstein* [1996] szerint a jövőbeli ösztönös tényezők alábecslése az ösztönös tapasztalatokra való korlátozott emlékezésnek tudható be. Ez azt jelenti, hogy bár az egyének vissza tudják idézni azokat a körülményeket, amelyek az ösztöneiket

hajtották, valamint az ösztönös tényezők relatív erősségét is, de nem tudják szabadon felidézni az ösztönös hajtóerők érzését. *Nordgren és szerzőtársai* [2006] empirikus vizsgálatai közvetlen bizonyítékokat is adtak erre: a szerzők a forró–hideg empátiarést a jövőbeli magatartás előrejelezhetőségével kapcsolatban vizsgálták. Úgy találták, hogy az emberek gyakran nagyon kevésbé látnak bele a múltbeli ösztönös hajtóerők hatásába. A múltbeli ösztönös állapotok hatásának értékelése számottevően függ attól, milyen a jelenlegi ösztönös állapota az egyénnek: „forró fejjel” az ösztönök hatásának tulajdonították a magatartást, „hideg fejjel” azonban alábecsülték az ösztönös hajtóerők hatását, és helyettük más, nem ösztönös tényezőknek tulajdonították elsősorban a magatartást. *Loewenstein* [2000] ugyanakkor rámutatott arra, hogy az egyének befolyásolhatják ösztöneik hajtóerejét, ha tudatában vannak azok hatásainak.

Végül érdemes megjegyezni, hogy *Heiner* [1983] megemlíttette, hogy egyes heurisztikák alkalmazása korlátozza a választási lehetőségeket, és ezáltal előrejelezhetőbbé teszi a viselkedést. Így valójában tehát a bizonyosság hiánya kettősen jelenik meg a választás során. *Alhakami–Slovic* [1994] vizsgálata során arra a felismerésre jutott, hogy az egyének tudatában inverz kapcsolat van egy tevékenység észlelt kockázata és észlelt előnye között. Eredményei szerint, ha az egyén kedvel egy tevékenységet, akkor hajlamos arra, hogy annak kockázatát, amennyire lehet, alacsonynak, előnyeit pedig, amennyire lehet, magasnak ítélje meg. Ha viszont nem kedveli azt, akkor ellenkező ítéletet alkot – magas kockázatot és alacsony előnyt vél. Ebben a modellben a hatás megelőzi és irányítja a kockázat és az előny megítélését, ezért hatásheurisztikának nevezik. Ezen összefüggések felismerése alapján bizonytalan helyzetben előrejelezhetőbbé válik az egyén választása.

## Összegzés

A neoklasszikus közgazdasági elmélet azt feltételezi, hogy az egyének képesek racionalitáson alapuló, optimális döntések meghozatalára. *Heiner* [1983], [1985a] azonban rámutatott arra, hogy ez a szemlélet nem veszi figyelembe azt, hogy a valóságban az egyének kognitív képességei sokszor nem elegendők a döntési probléma nehézségéhez ( $K-D$  rés). Ennek következményeként az egyének nem képesek optimális döntéshozatalra. A viselkedési közgazdaságtan – valósághű leírásra törekvő – modelljei sem feltételeznek optimalizációt. *Altman* [2017a] metodológiai megközelítésként az értelmes döntéshozatalt javasolta; kiemelte, hogy ez nem azt jelenti, hogy az egyének nem értelmesek vagy irracionálisak.

*Heiner* [1983] nézete alapján, mivel az egyének korlátozott kognitív képességei nem elegendők a döntések bonyolultságához, és ez akadályozza az elsődlegesen preferált alternatívák megtalálását, bizonytalanlás érvényesül. (Ez a bizonytalanlás azonban eltér *Knight* [1921] értelmezésétől.) *Heiner* [1983] meghatározta a bizonytalanlást determináló tényezőket, amelyek közé sorolhatók többek közt az adott információk feldolgozásának kognitív korlátai és a környezetből származó potenciális információk interpretálásának akadályai. Azért tartotta fontosnak a döntéshozatal bizonytalanlás esetén való tanulmányozását, mert meglátása szerint a neoklasszikus

közgazdasági elmélet a bizonytalanságot a reziduális tényezőbe szorítja, a bizonytalanság azonban viselkedési mintázatok, szabályosságok generálója. *Heiner* [1983] amellett érvelt, hogy bizonytalanság esetén olyan mechanizmus irányítja az egyének döntéshozatalát, amely korlátozza a lehetőségek közüli választás rugalmasságát, és kevésbé összetett, visszatérő mintázatra egyszerűsíti a magatartást. Ez könnyebbé teszi a megfigyelő számára a viselkedés felismerését és előrejelzését. A szabályosságot magukban rejtő viselkedési mintázatok esetén jellemző az információkra történő mérsékelt reagálás, valamint a megelégedésre törekvés. A nagyobb bizonytalanság fokozza a hibás választás esélyét, és korlátozóbb viselkedési szabályokat idéz elő. A visszatérő viselkedési mintázat legjellemzőbb megnyilvánulási formája a szokás, amelynek releváns előidézője a kognitív költségek minimalizálása (*Adamowicz–Swait* [2013]), de egyes heurisztikák is korlátozzák az alternatívák közötti választást. Mindehhez kapcsolódóan *Heiner* [1983] meghatározó megállapítása: a bizonytalanság az előrejelezhető viselkedés alapvető forrása.

*Heiner* 1983-as munkáját több kritika is érte. Szemléletmódja és nézete mégis nagy hatást váltott ki azáltal, hogy új megközelítést alkalmazott a bizonytalanság és a viselkedés kapcsolatának leírásához, és hozzájárult a bizonytalanság melletti viselkedés hagyományos keretrendszerének kiterjesztéséhez.

### Hivatkozások

- ADAMOWICZ, W. L.–SWAIT, J. D. [2013]: Are food choices really habitual? Integrating habits, variety-seeking, and compensatory choice in a utility-maximizing framework. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 95. No. 1. 17–41. o. <https://doi.org/10.1093/ajae/aas078>.
- ALHAKAMI, A. S.–SLOVIC, P. [1994]: A psychological study of the inverse relationship between perceived risk and perceived benefit. *Risk Analysis*, Vol. 14. No. 6. 1085–1096. o. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.1994.tb00080.x>.
- ALPTEKINOGLU, A.–RAMACHANDRAN, K. [2019]: Flexible products for dynamic preferences. *Production and Operations Management*, Vol. 28. No. 6. 1558–1576. o. <https://doi.org/10.1111/poms.12990>.
- ALTMAN, M. [2017a]: Introduction to smart decision-making. Megjelent: *Altman, M. (szerk.): Handbook of Behavioural Economics and Smart Decision-Making: Rational Decision-Making within the Bounds of Reason*. Edward Elgar, Cheltenham–Northampton, MA, 1–8. o. <https://doi.org/10.4337/9781782549598.00007>.
- ALTMAN, M. [2017b]: Rational inefficiency: smart thinking, bounded rationality and the scientific basis for economic failure and success. Megjelent: *Altman, M. (szerk.): Handbook of Behavioural Economics and Smart Decision-Making: Rational Decision-Making within the Bounds of Reason*. Edward Elgar, Cheltenham–Northampton, MA, 11–42. o. <https://doi.org/10.4337/9781782549598.00009>.
- ARIELY, D. [2008]: *Predictably Irrational*. Harper Collins, New York.
- BAUMOL, W. J. [1979]: On the contributions of Herbert A. Simon to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 81. No. 1. 74–82. o. <https://doi.org/10.2307/3439459>.
- BECKER, G. S. [1992]: Habits, addictions, and traditions. *Kyklos*, Vol. 45. No. 3. 327–345. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1992.tb02119.x>.

- BECKER, G. S. [1996]: Accounting for Tastes. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- BERG, N. [2017]: Rational mistakes that make us smart. Megjelent: *Altman, M.* (szerk.): *Handbook of Behavioural Economics and Smart Decision-Making: Rational Decision-Making within the Bounds of Reason.* Edward Elgar, Cheltenham–Northampton, MA. 43–67. o. <https://doi.org/10.4337/9781782549598.00010>.
- BOOKSTABER, R.–LANGSAM, J. [1985]: Predictable Behavior: Comment. *American Economic Review*, Vol. 75. No. 3. 571–575. o.
- BRETTE, O.–LAZARIC, N.–VIEIRA DA SILVA, V. [2017]: Habit, decision-making, and rationality: Comparing Thorstein Veblen and early Herbert Simon. *Journal of Economic Issues*, Vol. 51. No. 3. 567–587. o.
- CONLISK, J. [1988]: Optimization cost. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol. 9. No. 3. 213–228. o. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(88\)90034-0](https://doi.org/10.1016/0167-2681(88)90034-0).
- DELLAVIGNA, S. [2009]: Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, Vol. 47. No. 2. 315–372. o. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.315>.
- DENZAU, A. T.–NORTH, D. C. [1994]: Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, Vol. 47. No. 1. 3–31. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x>.
- DEZFOULI, A.–BALLEINE, B. W. [2012]: Habits, action sequences and reinforcement learning. *European Journal of Neuroscience*, Vol. 35. No. 7. 1036–1051. o. <https://doi.org/10.1111/j.1460-9568.2012.08050.x>.
- DUESENBERY, J. [1949]: *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior.* Harvard University Press, Cambridge, MA.
- FINUCANE, M. L.–ALHAKAMI, A.–SLOVIC, P.–JOHNSON, S. M. [2000]: The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 13. No. 1. 1–17. o. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1099-0771\(200001/03\)13:1<1::aid-bdm333>3.0.co;2-s](https://doi.org/10.1002/(sici)1099-0771(200001/03)13:1<1::aid-bdm333>3.0.co;2-s).
- FRANTZ, R. [2006]: Intuition in behavioral economics. Megjelent: *Altman, M.* (szerk.): *Handbook of Contemporary Behavioural Economics. Foundations and Developments.* M. E. Sharpe, Armonk, NY, 50–77. o.
- GANONG, P.–NOEL, P. [2019]: Consumer spending during unemployment: Positive and normative implications. *American Economic Review*, Vol. 109. No. 7. 2383–2424. o. <https://doi.org/10.1257/aer.20170537>.
- GIGERENZER, G.–TODD, P. M.–THE ABC RESEARCH GROUP [1999]: *Simple heuristics that make us smart.* Oxford University Press, New York.
- GOLDSTEIN, D. G.–GIGERENZER, G. [2002]: Models of ecological rationality: The recognition heuristic. *Psychological Review*, Vol. 109. No. 1. 75–90. o. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.109.1.75>.
- HAMERMESH, D. S. [2005]: Routine. *European Economic Review*, Vol. 49. No. 1. 29–53. o. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2004.03.003>.
- HEINER, R. A. [1983]: The origin of predictable behaviour. *American Economic Review*, Vol. 73. No. 4. 560–595. o.
- HEINER, R. A. [1985a]: Origin of predictable behavior: Further modeling and applications. *American Economic Review*, Vol. 75. No. 2. 391–396. o.
- HEINER, R. A. [1985b]: Predictable behavior: Reply. *American Economic Review*, Vol. 75. No. 3. 579–585. o.
- KAHNEMAN, D. [2003]: Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, Vol. 93. No. 5. 1449–1475. o. <https://doi.org/10.1257/000282803322655392>.
- KAHNEMAN, D. [2011]: *Thinking, Fast and Slow.* Allen Lane, London.



- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1979a]: Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, Vol. 47. No. 2. 263–292. o. <https://doi.org/10.2307/1914185>.
- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1979b]: Intuitive prediction: Biases and corrective procedures. *TIMS Studies in Management Science*, Vol. 12. 313–327. o.
- KAHNEMAN, D.–SLOVIC, P.–TVERSKY, A. (szerk.) [1986]: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KNIGHT, F. H. [1921]: *Risk, Uncertainty, and Profit*. Houghton Mifflin Co., Boston–New York.
- KŐSZEGI BOTOND–RABIN, M. [2006]: A model of reference-dependent preferences. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121. No. 4. 1133–1165. o. <https://doi.org/10.1162/qjec.121.4.1133>.
- LARAN, J. [2010]: Choosing your future: Temporal distance and the balance between self-control and indulgence. *Journal of Consumer Research*, Vol. 36. No. 6. 1002–1015. o. <https://doi.org/10.1086/648380>.
- LOEWENSTEIN, G. [1996]: Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 65. No. 3. 272–292. o. <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0028>.
- LOEWENSTEIN, G. [2000]: Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, Vol. 90. No. 2. 426–432. o. <https://doi.org/10.1257/aer.90.2.426>.
- LOEWENSTEIN, G.–O'DONOGHUE, T.–RABIN, M. [2003]: Projection bias in predicting future utility. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118. No. 4. 1209–1248. o. <https://doi.org/10.1162/003355303322552784>.
- MALLARD, G. [2012]: Modelling cognitively bounded rationality: An evaluative taxonomy. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 26. No. 4. 674–704. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2010.00673.x>.
- MARSH, A.–GIBB, K. [2011]: Uncertainty, expectations and behavioural aspects of housing market choices. *Housing, Theory and Society*, Vol. 28. No. 3. 215–235. o. <https://doi.org/10.1080/14036096.2011.599182>.
- NEUMANN, J.–MORGENSTERN, O. [1944]: *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- NORDGREN, L. F.–VAN DER PLIGT, J.–VAN HARREVELD, F. [2006]: Visceral drives in retrospect explanations about the inaccessible past. *Psychological Science*, Vol. 17. No. 7. 635–640. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01756.x>.
- PINGLE, M. [1994]: Costly optimization: an experiment. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol. 17. No. 1. 3–30. o. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(92\)90077-o](https://doi.org/10.1016/0167-2681(92)90077-o).
- ROOK, L. [2006]: An economic psychological approach to herd behavior. *Journal of Economic Issues*, Vol. 40. No. 1. 75–95. o. <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506883>.
- SHACKLE, G. L. S. [1969]: *Decision, Order, and Time in Human Affairs*. Second edition. Cambridge University Press, Cambridge.
- SHACKLE, G. L. S. [1972]: *Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines*. Cambridge University Press, Cambridge.
- SIMON, H. A. [1947/1976]: *Administrative Behavior*. Third edition. Free Press, New York.
- SIMON, H. A. [1955]: A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69. No. 1. 99–118. o. <https://doi.org/10.2307/1884852>.
- SIMON, H. A. [1956]: Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, Vol. 63. No. 2. 129–138. o. <https://doi.org/10.1037/h0042769>.
- SIMON, H. A. [1957]: *Models of Man*. John Wiley, New York.

- SLOVIC, P.–FINUCANE, M.–PETERS, E.–MACGREGOR, D. G. [2002]: Rational actors or rational fools: implications of the affect heuristic for behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, Vol. 31. No. 4. 329–342. o. [https://doi.org/10.1016/s1053-5357\(02\)00174-9](https://doi.org/10.1016/s1053-5357(02)00174-9).
- SMITH, V. [1991]: *Papers in Experimental Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- SOLNICK, S. J.–HEMENWAY, D. [1998]: Is more always better? A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 37. No. 3. 373–383. o. [https://doi.org/10.1016/s0167-2681\(98\)00089-4](https://doi.org/10.1016/s0167-2681(98)00089-4).
- TVERSKY, A.–KAHNEMAN, D. [1974]: Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, Vol. 185. No. 4157. 1124–1131. o. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>.
- TVERSKY, A.–KAHNEMAN, D. [1981]: The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, Vol. 211. No. 4481. 453–458. o. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>.
- VAN BOVEN, L.–LOEWENSTEIN, G.–WELCH, E.–DUNNING, D. [2012]: The illusion of courage in self-predictions: Mispredicting one's own behavior in embarrassing situations. *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 25. No. 1. 1–12. o. <https://doi.org/10.1002/bdm.706>.
- VAN DEN BIJGAART, I. M. [2017]: Too Slow a Change? Deep Habits, Consumption Shifts and Transitory Tax. University of Gothenburg, School of Business, Economics and Law: Working Paper in Economics, No. 701. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3031975>.
- VEBLEN, T. [1899/1975]: A dologtalan osztály elmélete. Válogatás Veblen műveiből. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- WATHIEU, L. [1997]: Habits and the anomalies in intertemporal choice. *Management Science*, Vol. 43. No. 11. 1552–1608. o. <https://doi.org/10.1287/mnsc.43.11.1552>.