

## TAKÁCS DÁVID

### A pénz (nem) boldogít(?)

---

Írásom közvetlen ihlető forrása Lelkes Orsolya *A pénz boldogít? A jövedelem és hasznosság kapcsolatának empirikus elemzése* című, e folyóiratban megjelent cikke volt. A szerző egy általa kidolgozott ökonometriai modell segítségével magyarországi adatokat is felhasználva alapkérdésünkre (a pénz boldogít?) végső soron igenlő választ adott. A kérdést – ezzel szemben – sokkal általánosabb síkra helyezném, Lelkes egyes elméleti megállapításait vitatom, sőt, az alapkérdésre adható feleletet is másképpen képzelem el. A lényeget leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a pénz – feltevésem szerint – egy bizonyos pontig boldogít, de azon túl nem. Mindazonáltal fontosnak tartom megjegyezni, hogy Lelkes az említett tanulmányban figyelemreméltó empirikus elemzést végzett, így munkája a boldogság közgazdaságtanának hazai szakirodalmához való első jelentős hozzájárulásnak tekinthető. A következőkben az említett kérdések részletes kifejtése, valamint hipotézisemnek a szakirodalomban fellelhető empirikus adatokkal való igazolása következik.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B12, B13, B21, I31.

---

A pénz boldogít? Legelőször is azt kellene tisztáznunk, hogy mit értünk e kérdésen. Azt, hogy általában a gazdagabbak boldogabbak-e? Vagy, hogy ha valaki sok pénzhez jut, akkor ettől boldogabb lesz-e? Mit tekintünk egyáltalán pénznek? Mit értünk boldogságon, és ez a valami mennyiben mérhető? Mindezek tisztázása után feltehetően még csak a klasszikus „attól függ” válasz következhetne.

Másrészt, egyesek joggal mondhatnák, hogy már maga a kérdésfelvetés is felesleges. Sokak szerint a mai nyugati típusú fogyasztói társadalom egy fejlődési zsákutca, hogy más rémisztő jövőképeket ne is említsünk. Ezek hátterében pedig éppenséggel az emberi mértéktelenség, az anyagi javak mértéktelen hajhászása, vagy azt is mondhatnánk, hogy a pénz áll (lásd Marx, Baudrillard és mások írásait vagy *Bogár* [2003] munkáját).

Az általánosabb megközelítés jegyében szükséges két tényező megemlítése. Az egyik a fenntartható fejlődés kérdése. Úgy tűnik, hogy a Föld hosszú távon nem bírja el azt az erőteljes gazdasági aktivitást, amelyre a fejlett világnak szüksége van ahhoz, hogy a megszokott életmódját fenntartsa, vagy szélesebb tömegekre kiterjessze. Magyarán, könnyen lehet, hogy boldogságunk fokozása érdekében már nem fordulhatunk a pénzhez, hanem más eszközök után kell néznünk. Ebből a szempontból a kérdés (a pénz boldogít?) túlhaladottá vált.<sup>1</sup>

---

\* Köszönet illeti *Solt Katalint* a tanulmányhoz fűzött hasznos észrevételeiért. Az esetleges hibákért azonban a felelősség kizárólag a szerzőt terheli.

<sup>1</sup> A Maslow-féle szükségletierarchia-rendszer is ide kapcsolódik (*Maslow* [1991]).

A másik tényező olyan jelenséget vagy jelenségegyüttest takar, amelyet jóléti paradoxonnak nevezhetnénk. Az utóbbi évtizedekben a fejlett nyugati világban az anyagi javaknak eddig sohasem tapasztalt bősége árasztotta el a fogyasztókat. Ezzel szemben találhatunk arra utaló jeleket, hogy az említett országok némelyikében az emberek nem lettek boldogabbak (lásd később), vagy éppenséggel anómiás tünetek mutatkoznak.<sup>2</sup> Megemlíthető a fokozódó környezetszennyezés, a stressz és más lelki betegségek nagy száma. Az elmúlt 50 évben például az Egyesült Államokban a depressziós megbetegedések aránya a tízszeresére emelkedett, az 1980-as években az átlag amerikai gyermeknél nagyobb mértékű szorongást diagnosztizáltak, mint az 1950-es években az átlagos pszichiátriai kezelésre szoruló gyermek esetében (*Twenge* [2000]). *Putnam* [2001] megjelenése óta közismert az amerikai társadalmi tőke hanyatlása is. A jóléti paradoxon azt vetíti előre, hogy egy bizonyos ponton túl a pénz nem boldogít, vagy akár még boldogtalanabbá is tehet.

### A pénz boldogít? Avagy a boldogság közgazdaságtana

Röviden térjünk vissza alapkérdésünk értelmezéséhez! Ha könnyen akarnánk elintézni a problémát, akkor csak azt kellene megnézni, hogy a tudományos munkákban miféle értelmezést használnak. A következőt: kérdőíves felmérések során azt firtatják, hogy mennyire elégedettek az emberek – a boldogság mérése –, majd ökonometriai módszerekkel azt elemzik, hogy a jövedelem hogyan befolyásolja a boldogságszintet. Alapkérdésünk tehát immár jó néhány éve tudományos kutatások tárgya, sőt, kibontakozóban van egy különböző kutatási irányokat átfogó, interdiszciplináris tudományterület, amelyet a boldogság közgazdaságtanának nevezhetünk.

A történet tényleg ilyen egyszerű. Szociológiai, pszichológiai kérdőíves felmérésekkel elkezdték mérni az emberek elégedettségét, boldogságát úgy, hogy a megkérdezettnek az aktuális boldogságszintjét egy  $k$  fokozatú skálán (0–10-ig vagy 1–7-ig stb.) kellett meghatározni. A vizsgálati eredmények gyarapodásával, a módszerek fejlődésével kezdtek felismerni bizonyos törvényszerűségeket, és egyre terebélyesedett a jóllét (a boldogság kifejezés mellett a szubjektív jóllét vált meghatározóvá) szakirodalma. Ez még csak szociológia, illetve pszichológia. Természetesen a közgazdászok érdeklődését is felkeltették az empirikus felmérések, és a szubjektív jóllét koncepciójában a hasznosság reinkarnációját (egyelőre szándékosan nem használom a kardinális vagy ordinális megjelölést) látták. A találkozás gyümölcsként – valamint az ökonometriai módszerek fejlődésének köszönhetően – olyan új elméleti modellek láttak napvilágot, amelyek a neoklasszikus közgazdasági teóriáktól függetlenül és azoknál jóval pontosabban – illetve egyáltalán – képesek mérni az egyéni hasznosságot, illetve jóllétet. Az előzők alapján a boldogság közgazdaságtana elnevezés is érthetővé válik.

A következőkben arra vállalkozom, hogy a szubjektív jóllét koncepcióját elhelyezzem a hasznosságelmélet, illetve a különféle hasznosságfelfogások összefüggésrendszerében. A szubjektív, kérdőíves értékelésre alapozott jólléti kutatásokat joggal tekinthetjük a hasznosságelmélet új fejezetének, de nem pontosan úgy, ahogyan azt *Lelkes Orsolyánál* olvashatjuk. A konkrét kritikai észrevételek megfogalmazása azonban némi bevezetőt igényel.

<sup>2</sup> Ebbe a gondolatmenetbe jól illik *Scitovsky Tibor* klasszikus műve: *Az örömtelen gazdaság* (*Scitovsky* [1990]).

## Szubjektív jóllét és a hasznosságelmélet

Mint említettem, a hasznosság jóllétként való felfogásának a jelentősége azért nagy, mert ennek kapcsán kerül sor – a közgazdaságtudomány történetében először – az egyéni hasznosság közvetlen mérésére. Tűnjék is bármennyire furcsának, a közgazdaságtan jó 200 éves története során a jólléti felméréseket megelőzően nem került napirendre a hasznosság konkrét megmérése – a kinyilvánított preferencia, illetve Pareto-féle eljárás némiképp kivételnek tekinthető –, annak ellenére, hogy mindvégig a tudomány kulcsfontosságú fogalmai között tartották számon. A hasznosságot jellemzően normatív kérdésként kezelték, megfelelő mérési módszerek és eredmények híján nagyjából két axiómára hagyatkozva, miszerint 1. nagyobb fogyasztási lehetőség–nagyobb fogyasztói hasznosság, 2. a csökkenő élvezetek (vagy határhaszon) elve érvényesülésével.

A hasznosság fogalmáról, történetéről, jelentőségéről hosszasan lehetne elmélkedni, itt csupán néhány – a témánk, illetve az alapkérdésünk vizsgálatának elméleti keretével kapcsolatos tisztánlátás szempontjából lényeges – mozzanatot emelek ki. Hogy a legtávolabbról kezdjük, a hasznosság fogalma egy jól megragadható, tudománytörténeti pályát futott be. Ehhez a boldogságot és a hasznosságot valamelyest egymás szinonimáiként kell tételeznünk. Ekkor az ív leegyszerűsítve a következő: boldogság–majd az értelmezés beszűkülése (fogyasztói) hasznossággá–tágulás ismét boldogsággá. Az egyéni boldogság ugyanis mint komplex fogalom mindig is a filozófia középpontjában állt. Azzal viszont, hogy a közgazdaságtan a 18. században magáévá tette a hasznosság fogalmát (az erkölcsfilozófia, illetve Bentham révén), egy, a boldogságnál szűkebb értelmezéshez jutottunk: a fogyasztói hasznossághoz. A napjainkban is tartó harmadik szakaszban pedig – mint láthattuk a boldogság közgazdaságtana kapcsán – egyenlőségjel kerül a hasznosság és boldogság közé.

Térjünk vissza a szűkebb hasznosságértelmezéshez! Bentham definíciója világosan fogalmaz: „Hasznosságon bármely tárgy azon tulajdonságát értjük, miáltal az jótéteményt, előnyt, élvezetet, jót vagy boldogságot [...] létrehozni hajlamos [...]”.<sup>3</sup> Ugyanakkor, a közgazdaságtan ősapái is úgy vélték, hogy az egyén, illetve a nemzet legfőbb célja – Bentham szóhasználatában érdeke – az egyén, illetve a közösség boldogsága. A boldogságot pedig a fogyasztói hasznosságra vezették vissza. Példának okáért gondoljunk csak a jól ismert fogyasztáscsere Edgeworth-dobozára mint a társadalmi elosztási kérdések vizsgálatának standard eszközére. Az elosztási problémák középpontjában egy optimalizációs feladat áll: a javakat miként lehet úgy elosztani, hogy a társadalmi összhhasznosság – boldogság – a lehető legnagyobb legyen. Csupán azt szerettem volna érzékeltetni, hogy hiába beszélünk a hasznosság szűkebb (fogyasztói hasznosságként való) értelmezéséről, a tágabb (boldogságként való) értelmezés is – az előzővel összefüggésben – mindvégig jelen van.

A szubjektív jóllétre rátérve pedig összefutnak a szálak. Annak idején miért nem mérték a hasznosságot mint boldogságot? Azon túl, hogy nem is tudták volna mérni, egyszerűen nem is volt rá szükség.<sup>4</sup> Azért, mert amíg az emberek döntő többsége idejének nagy részét alapvető szükségleteinek kielégítésére kénytelen áldozni, addig az anyagi gazdagság, az anyagi javakkal való ellátottság mértéke – a jólét – megfelelő indikátora a boldogságnak (mint később látjuk majd, ez nem feltétlenül igaz). Manapság azonban – jóléti paradoxon – már nem kielégítő a fenti megközelítés, hanem közvetlenül magát a boldogságot – a jóllétet – szükséges mérnünk. Ezek után nézzük konkrétan, hogyan lehet közvetlenül mérni a jóllétet!

<sup>3</sup> Bentham [1977], idézi: Bekker (szerk.) [2002] 546. o.

<sup>4</sup> Paretóval, aki úgy vélte, hogy a hasznosságot nem lehet mérni, később foglalkozunk.

A jólléttel és annak mérésével foglalkozó elméleti kutatásokat három csoportra bontjuk. Az első – és ez a bölcsője a szubjektív jóllét vizsgálatának – alapvetően szociológiai indíttatású, metodikájában a pszichológia és az ökonometria elemeit is vegyíti. Ide sorolhatjuk az elégedettséget, boldogságot vagy kimondottan a jóllétet firtató tanulmányokat. A második, a kiterjesztett hasznossági függvényekkel operálók csoportja egyértelműen a közgazdaságtan körébe tartozik. E vonulat művelői olyan függvényeket konstruálnak, amelyeknek függő változója a hasznosság, független változói az azt meghatározó tetszőleges tényezők, a paramétereket pedig az empirikus adatok felhasználásával kalkulálják. A jólléttel kapcsolatos tudományos törekvések harmadik – véleményem szerint legígéretesebb – csoportját a kísérleti közgazdaságtan apostolai között elsősorban Daniel Kahneman, illetve Amos Tversky személyében látom. Ez utóbbi irányzat kutatásai minőségileg merőben más szemléletet jelentenek a boldogság közgazdaságtanának vagy a jóllét szakirodalmának többi képviselőjéhez képest.

Először sorra vesszük a három irányzat legfontosabb jellemzőit, hogy azután értelmezhesük Lelkes Orsolya elméleti áttekintésével kapcsolatos észrevételeimet. Az első – nevezzük szociológiai indíttatásúnak – csoportot a kérdőíves felmérések kapcsán már említettük. Az ide sorolt kutatók behatóan elemezték a boldogság mibenlétét, meghatározó tényezőit, empirikus adatok garmadával gazdagították a boldogság közgazdaságtanának irodalmát, ezen túl olyan fontos összefüggésekre mutattak rá, mint például (az egyébként vitatott) úgynevezett taposómalom-hatás (*treadmill effect*).

A második kategóriába a kiterjesztett hasznossági függvényt alkalmazó újkardinalisták tartoznak (lásd *Berde–Petró* [1995]). Az újkardinalisták annyiban különböznek a régiektől, hogy kardinális hasznosságfüggvényeiket nemcsak „légből kapták”, hanem empirikus adatok sorával támasztják alá helyességüket. Ezen újkardinalisták egyes fontos megállapításaira később még visszatérünk.

Kahneman és munkatársai eredményei azért olyan figyelemreméltók, mert azok – a kísérleti közgazdaságtan képviselőiről lévén szó – az előzőknél bizonyos értelemben sokkal valóságosabbak. Egyesek például arra kérték a kutatás alanyát, hogy nyilatkozzék, hogyan ítélt meg különböző hipotetikus helyzeteket; ezzel szemben Kahnemanék sok esetben a valóságos szituációban figyelik meg az egyén reakcióit. A másik fontos momentum az, hogy a kísérleteknek van időbeli kiterjedése, tehát a – boldogság szempontjából óriási jelentőségű – dinamika sokkal intenzívebben van jelen. Míg az előzők tehát egy adott pillanatot rögzítenek (még akkor is, ha függvényekkel – ekkor ugyanis a körülmények adottak), addig egy kísérlet során az egész folyamatot láthatjuk. Kahnemanék jelentősége pontosan abban áll, hogy merőben új módszerekkel mérték az egyéni hasznosságot. Munkásságukat még oldalakon keresztül lehetne méltatni témánk szempontjából releváns kutatási eredményeik ismertetésével, itt azonban csak néhány további mozzanatot emelünk ki az elméleti tisztánlátás érdekében.

### **Kritikai megjegyzések Lelkes Orsolya tanulmányának elméleti részéhez**

A következőkben nézzük a Lelkes-tanulmánnyal kapcsolatos kritikai észrevételeket! A szerző azt írja: „A boldogság közgazdaságtana a hasznosságot mérhetőnek és egyes személyek között összehasonlíthatónak tartja, így tekinthető akár úgy is, mint a kardinális hasznosságfogalom újjáéledésének.” (*Lelkes* [2003] 383. o.) A logikai sorrend a következő: mérhetőség, kardinalitás, összehasonlíthatóság. Lelkes mondatában az utóbbi kettőt, a kardinalitást és az interperszonális összehasonlíthatóságot kérdőjelezem meg. Mint utaltam rá, az említett új módszerek valóban a hasznosság újfajta mérési lehetőségét jelentik. A hasznosság szintek személyek közötti összehasonlíthatóságának azonban csak szüksé-

ges, de nem elégséges feltétele a kardinalitás, ezért először ezzel foglalkozunk. Az alap a szociológiai irányzat kérdőíves értékelése, amikor a megkérdezett azt mondja, hogy hasznossága ennyi és ennyi. Ez önmagában még nem hasznossági függvény, tehát nem beszélhetünk kardinalitásról vagy ordinalitásról (pontosabban annyiban beszélhetünk ordinalitásról, hogy a boldogságot egy néhány fokozatú, ordinális skálán mérik). Ezekből a szubjektív önértékelésekből csupán az újkardinalisták konstruálnak hasznossági függvényt, amelyet kardinálisnak tételeznek. Kahnemanék azonban óvatosabbak, és felhívják a figyelmet arra, hogy ezek a számértékek egy ordinális skála értékei (és már egy ezekből levezethető ordinális hasznosságfüggvényt is – óvatosságukból adódóan – nagy eredménynek tartanak). Ennek megfelelően az interperszonális összehasonlíthatóság kérdésében fenntartásaiknak is hangot adnak (*Kahneman–Tversky* [2000] 37. fejezet).

Az újkardinalisták közül azonban a hollandok meg is tudják indokolni, hogy a kapott hasznossági függvényt miért tekintik kardinálisnak, sőt még az interperszonális összehasonlíthatósággal kapcsolatban is szolgálnak empirikus bizonyítékokkal. A bizonyítékokról *Praag–Frijters* [1999] alapján röviden: a leydeniek az egyéni jövedelem és hasznosság összefüggését vizsgálták kérdőíves felmérésekkel. A megkérdezettek megadták feltételezett kardinális hasznossági függvényük inverzének néhány értékét, úgy, hogy különböző verbális hasznosságkategóriákhoz (például elégséges, megfelelő stb.) hozzárendelték a megítélésük szerint megfelelő jövedelemértéket (*income evaluation question, IEQ*). A feladat ezek után már csak annyi, hogy a verbális értékeket számokká, a pontokat pedig folytonos függvényre konvertálják. Más felmérések arról győzték meg a kutatókat, hogy az IEQ során a vizsgálat alanyai az egymást követő verbális kategóriák közötti hasznosságkülönbséget rendre azonosnak gondolják (*equal quantile assumption, EQA*). (Ezt a feltételezést egyébként Lelkes Orsolya is alkalmazta modelljében.) A kutatóknak így már csak az egyes pontokra legjobban illeszkedő folytonos függvényt kell megtalálniuk.

A boldogság közgazdaságtana kapcsán tehát ilyen értelemben beszélhetünk kardinális hasznosságfüggvényről. Folytassuk azonban az interperszonális összehasonlíthatósággal! A kérdés az, hogy ha a kapott kardinális hasznosságfüggvény alapján egy adott esemény hatására két különböző egyén hasznossága egyaránt mondjuk 0,1-del csökken, akkor ez egyenlő mértékben sújtja-e a két egyén kedélyállapotát? A boldogságcsökkenés abszolút mértékét illetően azt kell mondanunk, hogy nem feltétlenül. A belső egyéni különbségeket talán nem is lehet – és nem is érdemes – ekkora pontossággal számszerűsíteni. Másrészt, a kiterjesztett hasznossági függvénynek pontosan az a lényege, hogy az egyéni különbségeket (annak legfontosabb csoportját, a különböző viszonyítási alapokat) beépíti a függvényekbe; azonban még így is nyitva marad a kérdés, hogy például két egyént tekintve, hasznosságuk – mondjuk – 0,5-ről 0,4-re való apadása egy elosztási modellben azonos súllyal esik-e a latba. Nem tartom kizártnak, hogy az ilyen kérdésekre a tudomány sohasem fog egzakt válasszal szolgálni, csak bizonyos konvenciókra hagyatkozhatunk.

Végezetül, két, az összehasonlíthatóság mellett szóló érvelés utalok. A leydeniek vizsgálataik során azt találták, hogy a megkérdezettek többsége nagyon hasonlóan fordítja le a numerikus hasznossági skálát verbálisra, és joggal feltételezhetjük azt is, hogy a különböző szóbeli jelzőkön hasonló dolgokat értenek az emberek. A másik érveléssel ismét a kísérleti közgazdaságtan vizeire evezünk. Az a döntő jelentőségű tény, ami a boldogsággal kapcsolatos kérdések és végső soron az alapkérdésünk mögött is meghúzódik az, hogy ugyanazon objektíve megragadható eseményeket különböző egyének szubjektíve másképp értelmeznek. Kísérletek során azonban találtak olyan eseteket, amikor a szubjektív értékelés összhangban volt a tárgyilagosan mérhető hatással. Például megfigyelték, hogy egyes agyi területek elektromos aktivitása az átélt öröm, illetve fájdalom inten-



zítésének megfelelően változik, vagy hogy a szülés alatt érzett fájdalommal meglehetősen jól korrelál a méh összehúzódásának fizikai ereje stb. (*Kahneman–Tversky* [2000] 684. o.). Egyszersmind az ilyen és ehhez hasonló, az agyi működésre koncentráció fiziológiai kísérletek a jövőben komoly előrelépést jelenthetnek a hasznosság mérésében is.

A néhány bekezdéssel feljebb Lelkes Orsolyától idézett rész így folytatódik: „A hasznosság e korai definíciója Benthamtól származik, aki úgy tartotta, hogy az emberi cselekedetek egyedüli irányítója az átélt öröm és fájdalom. Ez az úgynevezett kardinális hasznosság definíciója élt a közgazdaságtanban a 19. század során [...]” (*Lelkes* [2003] 383. o.). A megfogalmazás némileg zavaró, a benthami (hedonista mellékszövegű) megállapítás ugyanis nem a hasznosság meghatározása (semmiképpen sem a kardinális hasznosságé). A hasznosság benthami definícióját korábban már idéztem, akkoriban a jeles erkölcsfilozófus fejében talán meg sem fordult, hogy kardinális vagy ordinális hasznosságról van szó, ő csupán magára a hasznosságra koncentrált. Persze eleinte a hasznosságot kardinálisnak fogták fel,<sup>5</sup> amiben nem kis szerepe volt a marginalista forradalomnak.

Továbbmenve, Lelkes Orsolya megjegyzi, hogy Kahnemanék (*Kahneman és szerzőtársai* [1997]) a benthami megközelítést – amit az imént Lelkes a kardinális hasznosság-fogalommal azonosított – a tapasztalati hasznosság elnevezéssel illették. Az előzőkből úgy tűnhet, hogy kardinális és tapasztalati hasznosság egy és ugyanaz. Ezek szerint akkor az ordinális hasznosságnak megfelel a döntési hasznosság? E félreértés eloszlataása kiemelten fontos. Nézzük a kérdést részletesen!

A benthami szubjektív hasznosságfogalom a marginális forradalmat követően a javak értékelésének alapjává vált. Ezáltal a hasznosságot – a kardinális hasznosságot, hiszen még csak az létezett, és egyúttal tapasztalati hasznosságot – a fogyasztói magatartás leírásához hívták segítségül, így születtek Edgeworth és társainak munkája nyomán a jól ismert közömbösségi görbék és hasznossági függvények. Pareto viszont 1904-ben<sup>6</sup> megjelent munkájában lényegében kijelentette, hogy a hasznosságot nem lehet mérni. Innen-től kezdve nem beszélhetünk tapasztalati hasznosságról. A kinyilvánított preferencia eljárása alapján viszont, amelynek során az egyének döntéseit figyelik meg, következtetni lehet az egyes jószágkosarak hasznosságára (döntési hasznosság). Mivel Pareto nem tartotta mérhetőnek a hasznosságot, a preferenciarendezés alapján viszont rangsorolhatóknak tételezte a fogyasztói kosarakat, ezért ez esetben ordinális hasznosságról beszélhetünk. Az is igaz, hogy a kardinalitás elvetésével az elosztási kérdések vizsgálati lehetőségei nagyban beszűkültek<sup>7</sup> (lásd új jóléti közgazdaságtan, annak is elsősorban a pozitivisták vonulata). A tapasztalati–döntési hasznosság kérdése arra vonatkozik, hogy mi alapján következtetünk a hasznosság értékére, míg a kardinalitás–ordinalitás dilemma a mérési skálára, a mérhetőség minőségére vonatkozik, és az is igaz, hogy többé-kevésbé a megfigyelő feltételezésének, hitének kérdése. Kardinalitás és tapasztalati hasznosság tehát nem jár feltétlenül együtt – ugyanúgy, ahogy ordinális és döntési hasznosság sem. Erre meggyőző például szolgál a bizonytalan körülmények között történő választásokat leíró kilátáselmélet (*Kahneman–Tversky* [1979]), amely az értékfüggvény (a pénz hasznosságának függvénye) alakjára a kísérleti alanyok döntéseiből következtet, de a függvényt magát folytonosnak, tehát kardinálisnak fogja fel. Az 1. táblázat leegyszerűsítve érzékelteti az eddig tárgyalt hasznosságelméleti dichotómiákat.

<sup>5</sup> Berde–Petró [1995] rámutatnak, hogy Benthamet megelőzően Daniel Bernoullit tekinthetjük a hasznosságelmélet előfutárának. Az ő munkásságát tekintve megállapítható, hogy a hasznosságot ő is kardinálisnak fogta fel, ahogy visszatekintve Bentham hasznosságfelfogását is tekinthetjük kardinálisnak.

<sup>6</sup> Az angol nyelvű változatot 1906-ban adták ki.

<sup>7</sup> A Pareto-kritériumot bírálja Praag–Frijters [1999] 365. o., a heurisztikus torzítások tekintetében pedig Tversky–Griffin [2000] 724. o.

## 1. táblázat

A hasznosságértelmezés kettőssége

<i>A hasznosságértelmezés tárgya</i>	
konkrét esemény	az egyén élete általában
<i>A hasznosság jellege</i>	
fogyasztói hasznosság	általános boldogságszint
<i>A hasznosság értelmezésének célja</i>	
a fogyasztói magatartás modellezése	elosztási kérdések igazságos megoldása (jóléti gazdaságtan)
<i>A hasznosság mérhetőségének minősége</i>	
ordinális	kardinális
<i>A mérés alapja</i>	
az egyén döntései	az egyén szubjektív benyomásai, tapasztalata

S végül még egy adalék az elméleti áttekintéshez. Lelkes Orsolya megjegyzi, hogy Kahnemanék „kutatási eredményei” tükrében „a szubjektív élmény megfigyelhető és mérhető” (Lelkes [2003] 384. o.). Ehhez csak annyit tennék hozzá, hogy Kahnemanék kidolgoztak egy új hasznosságmérési módszert (Kahneman [2000]). Az eddig is hivatkozott utólagos értékeléssel szemben Kahnemanék „valós idejű” méréseket is végrehajtottak, ami azt jelenti, hogy egy időben elhúzódó esemény (például kellemetlen orvosi beavatkozás) hasznosságát az esemény közben percről percre regisztrálták. Ez az eddig alkalmazott hasznosságmérési módszerek közül a legfejlettebbnek tekinthető. A módszer alkalmazásával nyert figyelemreméltó tudományos eredmény az, hogy egyes esetekben az ilyen módon és a hagyományos – tehát utólagosan – mért hasznosság jelentős eltéréseket mutatott. Kahnemanék a jelenségre magyarázattal is szolgáltak, ami tovább gazdagíthatja a jóléti ismereteket. Az eljárással kapcsolatban csak annyi hiányosságot állapíthatunk meg, hogy egyelőre csupán a negatív tartományban – tehát fájdalmat – mértek.

### A pénz boldogít? Empirikus kutatások eredményeinek áttekintése

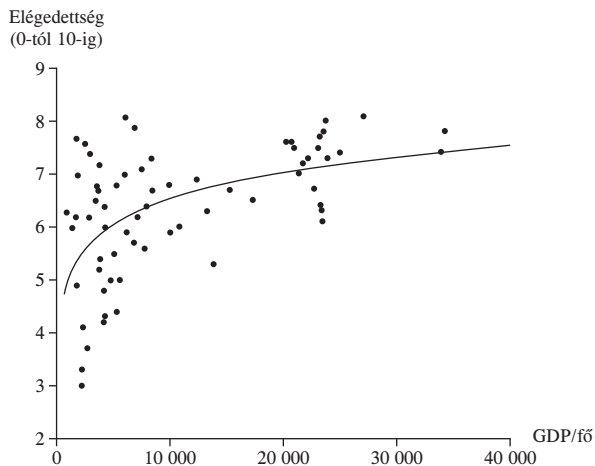
Az elméleti háttér tárgyalása után rátérhetünk a konkrét empirikus adatok értékelésére. Kezdjük vizsgálódásunkat a nemzetek szintjén! Az idevonatkozó tanulmányok jó része országokat hasonlít össze állampolgáraik átlagos jóléte és anyagi gazdagsága alapján.<sup>8</sup> Az eredmények pedig egyöntetűen azt sugallják, hogy a gazdagabb országok általában boldogabbak. Sőt, mi több, az egyes államok GDP-jét és boldogságszintjét alapul véve és koordináta-rendszerben ábrázolva még a csökkenő határhaszon elve is igazolódni látszik (1. ábra).<sup>9</sup> Diener–Seligman [2004] megjegyzi azonban, hogy az évi 10 000 dolláros GDP/fő érték fölött az elégedettség és a GDP közötti korreláció mindössze 8 százalékos, míg a teljes tartományt tekintve a korreláció 50 és 70 százalék közötti (Diener–Biswas-

<sup>8</sup> Gazdagságon – tehát pénzen – jobb híján az ország egy főre jutó GDP-jét, illetve GNP-jét értjük, eltekintve a mutatók jól ismert hiányosságaitól.

<sup>9</sup> Számos ilyen ábrát lehet találni a szakirodalomban, például Inglehart–Klingemann [2000]. (<http://wvs.isr.umich.edu/fig.shtml>)

1. ábra

Elégedettség és GDP különböző országok esetében

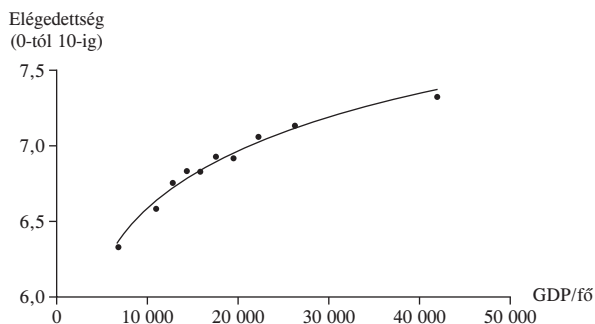


*Megjegyzés:* a pontok az egyes országokat jelentik. A GDP-re vonatkozóan azon kívül, hogy dollárban értendő, más információt nem közöltek.

*Forrás:* Diener–Seligman [2004].

2. ábra

Az étellel való elégedettség és jövedelem Németországban 2000-ben



*Megjegyzés:* a pontok a jövedelmi deciliseket jelzik, a minta elemszáma 12 979.

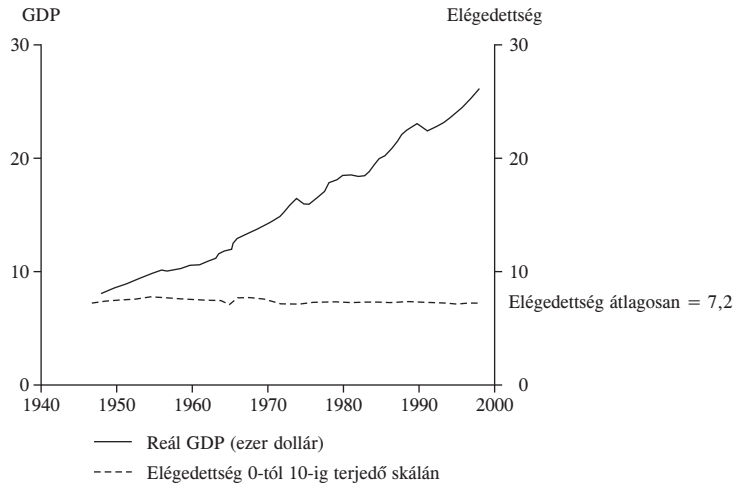
*Forrás:* a GOSP vizsgálatára hivatkozik Frey–Stutzer [2003].

Diener [2002]). Heliwell [2003] egyenesen azt állítja, hogy a 10 000 dolláros határ felett a GDP határhaszna zérus. Azt is meg kell jegyezni, hogy olyan tényezők, mint a lakosság egészségi állapota, a kormányzati munka színvonala vagy az emberi jogok tiszteltetésének mértéke mind korrelálnak a nemzeti gazdagsággal. Amikor a fenti tényezők hatását kiszűrve vizsgálják a jövedelem és jóllét kapcsolatát, akkor a GDP szerepe már nem lesz szignifikáns (Diener–Seligman [2004]). Úgy tűnik tehát, hogy – mint arra korábban utaltunk – a pénz csupán egy bizonyos pontig boldogít, az alapvető szükségletek kielégítése után azonban már nem. Sőt, mi több, Zolatas [1981] úgy véli, hogy bizonyos határon túl a gazdagság határhaszna negatív. Ezt egyelőre empirikus adatok nem támasztották alá. Zolatas azzal indokolja feltevését, hogy a bőség társadalmában



3. ábra

A jövedelem és elégedettség alakulása az Egyesült Államokban 1947 és 1998 között



Forrás: Diener-Seligman [2004].

olyan káros jelenségek ütik fel a fejüket, mint a hamis igények, felesleges termékek, környezetszennyezés és társadalmi problémák stb.

A nemzeteknél szűkebb egységeket vizsgálva is hasonló kép rajzolódik ki. A 2. ábra is arra utal, hogy a német jövedelmi decilisek esetén is érvényesül a csökkenő határhaszon elve.

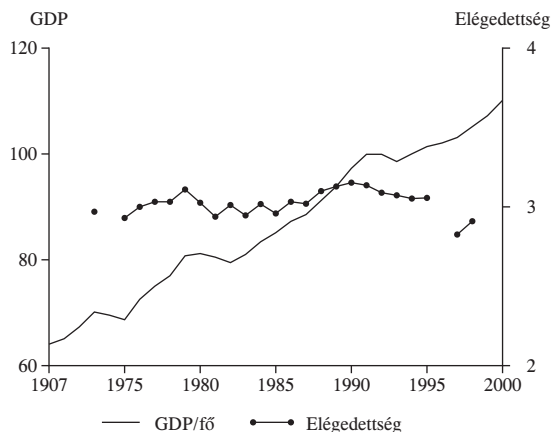
A fenti eredmények keresztmetszeti felméréseken alapulnak. Alapkérdésünk idősoros vizsgálata még meggyőzőbb képet adhat. Ehhez vissza kell nyúlnunk az időben egészen a második világháborút követő évekig, meg kell nézni az egyes országok gazdasági fejlődésének és általános boldogságszintjének alakulását. A rendelkezésre álló adatok tanúsága szerint a világ vezető ipari hatalmában a kérdéses időszakban a jelentős gazdasági expanzió ellenére az emberek elégedettsége változatlan maradt (3. ábra). Japánnal kapcsolatban azt tudjuk, hogy 1958 és 1987 között a reáljövedelem ötszörösére nőtt, míg a lakosság általános elégedettsége nem változott (Easterlin [1995]).

Nyugat-Európával kapcsolatban más a helyzet. A második világháború után közvetlenül mind a boldogságszint, mind a gazdasági teljesítmény alacsony volt Angliában, Hollandiában, Franciaországban és az NSZK-ban. Az 1948 és 1975 közötti periódusban azonban ezekben az országokban a gazdasági növekedéssel párhuzamosan a boldogság is nőtt. A 70-es években ezek az országok (Franciaország példájára utal Diener-Suh-Oishi [1997]) ugyanolyan gazdagok és boldogok lettek, mint az Egyesült Államok, és ezek után a jóllétük lényegében stagnált (Veenhoven [1991]). Az Egyesült Államok és Nyugat-Európa közötti különbséget Veenhoven azzal magyarázza, hogy az amerikai lakosság már a világháború után elég magas boldogságszinten állt. Az is igaz, hogy néhány országban enyhén felfelé ívelő trendet találunk, mint például Dánia esetében (Diener-Seligman [2004]).

A magyarországi empirikus boldogságkutatás eredményeit tekintve elsősorban Lelkes Orsolya munkájára támaszkodhatunk. Az idézett cikkben a szerző a rendszerváltás után (1991–1992-ben, illetve 1997–1998-ban) felvett, reprezentatív paneladatokat vizsgált. Számításai alapján azt találta, hogy a népességet jövedelmi kvintilisekbe osztva, a jövedelmi és az elégedettségszint közötti kapcsolat monoton növekvő. A két tényező közötti

4. ábra

Elégedettség és GDP Németország nyugati részén az 1970-es évektől



Forrás: Eurobarometer, Penn World Tables, OECD. Idézi: Frey–Stutzer [2003].

pozitív kapcsolatot az egyének iskolázottsága, munkapiaci helyzete és más személyes tényezők hatásának kiszűrése után is igazolták Lelkes vizsgálatai. A jövedelem értelmezésével kapcsolatban meg kell említeni a tanulmány egyik fontos eredményét. A szerző modellszámításai ugyanis bebizonyították azt, hogy az elégedettséget Magyarországon a háztartási ekvivalens jövedelem jobban magyarázza, mint a személyes jövedelem (Lelkes Orsolya ugyanakkor rámutat az anyagi jólét, az anyagi helyzet mérésének nehézségeire is). Lelkes Orsolya megpróbálta a mobilitás fogalmát is bevonni a vizsgálatba. Így az adódott, hogy az anyagi helyzetnek a múltbeli változása és a jövőbeli változásához fűződő várakozások szerepet játszanak az egyéni elégedettség megítélésében. A szerző ezzel egyszerre empirikusan is alátámasztja, hogy a kockázatkerülő magatartásból adódik a kiindulólélethez-hatás (*endowment effect*): egy adott változás a jövedelemben abszolút értékben nagyobb hatással van a hasznosságra, ha veszteségként jelentkezik, mint akkor, ha nyereségként könyvelhető el.

A tanulmány „boldogságegyenletei” alapján az elégedettség és az életkor kapcsolatát vizsgálva egy  $U$  alakú görbét lehet felrajzolni, vagyis a fiatalok és az idősek elégedettebbek, mint a középkorúak. Továbbá a fiatalok valamelyest elégedettebbek az idősebbeknél. Ez az eredmény némileg ellentmond a nemzetközi tapasztalatoknak. Az idevonatkozó külföldi empirikus felmérésekben (lásd *Lucas–Gohm* [2000] összefoglaló munkáját) különválnak a szubjektív jóllét (SWB) fogalmának úgynevezett kognitív és affektív oldala. A kognitív komponens – vagyis az elégedettség – tekintetében lényegében nem találtak különbséget az egyes korosztályok között, a boldogság – affektív oldal – pedig a korrallal monoton csökkent. A józanész viszont éppen Lelkes Orsolya eredményeit támaszthatja alá, ha a fiatalokat boldognak tekintjük azért, mert előttük az életet, az időseket pedig azért, mert úgymond révbe értek, ami megnyugvással töltheti el őket. A középkorúak pedig már nem fiatalok, de még nem érezhetik úgy, hogy már teljesítették életcéljaikat. Bár ezek a felmérések kifejezetten az elégedettségre kérdeznak rá, meglehet, hogy az emberek szemében a kettő – elégedettség és boldogság – szinonimák.

Végül, Lelkes Orsolya is leszögezi, hogy „Nem elsősorban a rendelkezésre álló pénz boldogít.” (Lelkes [2003] 402. o.) A szerző felhívja tehát a figyelmet a boldogság meghatározásában szerepet játszó többi tényező fontosságára.

## A pénz (nem) boldogít (?) – A „taposómalom-hatás” és más vitatott kérdések

Az említett adatok még egyértelműbben igazolják kezdeti hipotézisemet. Egzakt magyarázattal a tudomány nem tud szolgálni, hacsak nem azzal a némiképpen tautologikus megállapítással, hogy a telítődés után a további gazdagodás határhaszna zérus. Magyarázó teóriának a taposómalom-hatás jelenségét tekinthetjük.<sup>10</sup> Ennek értelmében az ember szinte minden az életkörülményeiben bekövetkező változáshoz – pozitívhoz és negatívhoz egyaránt – idővel hozzászokik, és boldogságszintje is visszatér az eredeti helyzetbe. A taposómalom-hatás érvényessége meglehetősen vitatott, nem támasztható alá megrendíthetetlen empirikus bizonyítékkal. A témában készült amerikai tanulmány, *Brickman-Coates-Janoff-Bulman* [1978] fő megállapítását például – miszerint a lottónyertesek, illetve a baleset következtében mozgássérültté váltak bizonyos idő elteltével már nem voltak sokkal boldogabbak, illetve boldogtalanabbak a vizsgálatban szereplő kontrollcsoport tagjainál – meggyőzően hitelteleníti *Veenhoven* [1991]. E tanulmány és *Diener-Suh-Oishi* [1997] még azt találta, hogy olyan helyeken, ahol az emberi jogok erősen sérülnek, tartós az éhínség, a fizikai veszélyeztetettség és az elszigeteltség, jelentősen alacsonyabb az emberek szubjektív jólléte. Továbbá, egyes esetekben az özvegyé vagy mozgáskorlátozottá válást, valamint a nagyon zajos környezetet sem lehet megszokni. Az is figyelemre méltó, hogy a nagyon gazdag amerikaiak sokkal boldogabbak, mint az átlag (*Diener* [1985]), tehát úgy tűnik, hogy nem működik a taposómalom. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy a szegények között, a fejlődő világban vagy a primitív törzsek lakói közt is találhatunk számos boldog embert.

### 2. táblázat

Különböző csoportok szubjektív jólléte  
(Mennyire elégedettek az életükkel a különböző társadalmi csoportok?)

Csoport	Minősítés
A leggazdagabb amerikaiak a Forbes magazin szerint	5,8
Pennsylvaniai amishok (anabaptista szekta tagjai)	5,8
Eszkimók (Észak-Grönland)	5,8
Maszájok (afrikai nomád, pásztor nép)	5,7
Svédek (átlagosan)	5,6
Felsőoktatásban tanulók (47 országból)	4,9
Illinoisi amishok	4,9
Kalkuttai nyomornegyed lakói	4,6
Kaliforniai hajléktalanok	2,9
Kalkuttai hajléktalanok	2,9

*Megjegyzés:* a válaszadók 1–7-ig terjedő skálán értékelték, hogy mennyire értenek egyet azzal az állítással, hogy „elégedett vagyok az életemmel”.

*Forrás:* *Diener-Seligman* [2004].

<sup>10</sup> Érvelhetnénk azzal is, hogy nem a gazdagság abszolút mértéke számít, hanem az, hogy másokhoz képest milyen gazdag az ember. Az egyén saját helyzetét ekkor is valamilyen referenciaponthoz viszonyítja, ezért e megközelítés lényegét tekintve nem különbözik a taposómalom-hatástól – amivel persze lehet vitatkozni.

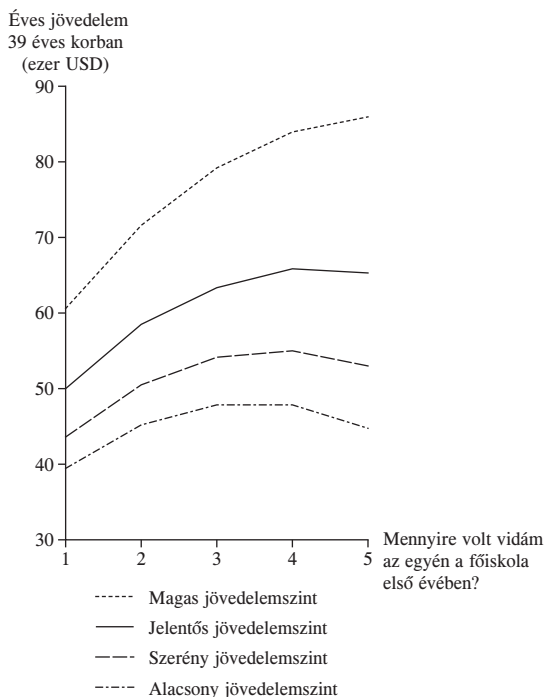
### A pénz boldogít vagy a boldogság gazdagít?

Végezetül, még egy kulcsfontosságú mozzanat, amire szükséges felhívni a figyelmet. Eddig azokat a tényezőket kerestük, amelyek meghatározzák az egyéni jóllétet. Az ok-okozati kapcsolat iránya azonban még korántsem tisztázott. Számos olyan kutatási eredmény látott napvilágot, amelyek alapján az egyéni szubjektív jóllét (boldogság) szintje határozza meg objektív módon mérhető tényezők értékét. Most tehát nem az a kérdés, hogy a pénz boldogít-e, hanem az, hogy a jó kedélyállapot gazdagít-e? Hosszú időszakot átölelő vizsgálatok eredményeiből azt láthatjuk, hogy a jóllétnek meghatározó szerepe van az egyéni jövedelem alakulásában, mégpedig úgy, hogy a boldogabb emberek többet keresnek. *Diener és szerzőtársai* [2002] azt találták, hogy az első évfolyamos főiskolai hallgatók boldogságszintje jól korrelált a később elért jövedelemmel.

Hasonló összefüggést tárt fel *Marks–Fleming* [1999] egy ausztrál mintán, illetve *Staw–Sutton–Pelled* [1994] is. Az utóbbi vizsgálat során a kezdeti állapot jövedelemszintjének hatását statisztikailag kiszűrve is igazolódott a feltételezés. *Graham és szerzőtársai* [2004] kutatásainak tükrében a boldogság akkor is jól jelezte előre a későbbi jövedelmet, ha kiszűrték a társadalmi-gazdasági és demográfiai változók hatását. Azt is kimutatták, hogy a boldogabb emberek sikeresebbek a munkahelyükön, de közvetlenül a termelékenységük is magasabb (*Harter* [2000]). A szubjektív jóllétérzés az ember fizikai állapotát is befolyásolja. Egy az 1950-es években kezdődött vizsgálat kimutatta, hogy az optimista betegek átlagosan 8 évvel tovább éltek, mint a pesszimisták (*Maruta és szerzőtársai*

#### 5. ábra

Felnőttkori jövedelem a főiskola első évének boldogság- és a szülők jövedelemszintjének függvényében.



Forrás: *Diener–Seligman* [2004].

[2000]). Egy másik klinikai vizsgálat tanúsága szerint azok, akiket valamilyen beavatkozás előtt jó hangulatba hoztak, jobban tűrték a fájdalmat (*Cogan és szerzőiársai* [1987]). Végül egy fontos gyakorlati jelentőségű kísérlet: *Ulrich* [1984] műtéten átesett betegek lábadozását kísérte figyelemmel, és azt találta, hogy az a csoport, amelynek kellemes kilátása volt – fákra –, az gyorsabban felgyógyult, mint az a csoport, amelyik egy téglafalat volt kénytelen nézni.

### Összegzés

Lelkes Orsolya tanulmányának a szakirodalmat áttekintő részével kapcsolatban rámutattam arra, hogy a boldogság közgazdaságtana az úgynevezett tapasztalati hasznosság újjászületésének tekinthető, ami nem ugyanazt jelenti, mint a kardinális hasznosságfogalom újjáéledése. A szerző soraiból az olvasható ki, hogy kardinális és tapasztalati hasznosság együtt járó fogalmak. Kiemeltem, hogy a kardinális-ordinális megkülönböztetés a mérhetőség minőségére vonatkozik, míg a tapasztalati, illetve döntési jelzők arra utalnak, hogy a hasznosságra az egyén tapasztalatának számszerűsítéséből vagy döntésének megfigyeléséből következettünk. A Lelkes Orsolya tanulmányának címét – A pénz boldogít? A jövedelem és hasznosság kapcsolatának empirikus elemzése – megpróbáltam tágabban értelmezni. A nemzetközi keresztmetszeti és idősoros empirikus kutatások eredményei szerint a pénz egy bizonyos határon belül boldogít, de azon túl nem. Természetesen Lelkes eredményei is meggyőzők. Magyar adatok alapján azt találta, hogy a gazdagabbak általában boldogabbak, és ő is hangsúlyozza a nem monetáris tényezőknek az egyéni boldogságra gyakorolt jelentős hatását.

A fentiek alapján az olvasó világosan láthatja, hogy pénz és boldogság kapcsolata korántsem írható le valamiféle egyszerű összefüggéssel. A konkrét számok – nem kevés kivétellel ugyan, de – sugallnak egy a csökkenő élvezetek elvének megfelelő összefüggést. Az okokat tekintve azonban még sötétben tapogatózunk. Valószínűleg azért, mert a tudomány egy puha területet – az ember lelkivilágát – szeretne szokásos, kemény módszerekkel megragadni.

### Hivatkozások

- BEKKER ZSUZSA (szerk.) [2002]: Alapművek, alapirányzatok. Gazdaságelméleti olvasmányok 1. Aula Kiadó, Budapest.
- BENTHAM, J. [1977]: Brit moralisták a XVIII. században. Válogatta: Márkus György, fordította: Fehér Ferenc, Gondolat Kiadó, Budapest. Első megjelenés: *An Introduction to the Principle of Morals and Legislation*. 1789.
- BERDE ÉVA–PETRÓ KATALIN [1995]: A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságtanban. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz. 511 - 529. o.
- BOGÁR LÁSZLÓ [2003]: Magyarország és a globalizáció. Osiris Kiadó, Budapest.
- BRICKMAN P.–COATES D.–JANOFF-BULMAN R. [1978]: Lottery winners and accident victims: is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36. No. 8. 917–927. o.
- BRICKMAN, P.–CAMPBELL, D. T. [1971]: Hedonic relativism and planning the good society. 'Adaptation Level Theory'. Academic Press, New York. 287 – 302. o.
- COGAN, R.–COGAN, D.–WALTZ, W.–MCCUE, M. [1987]. Effects of Laughter and Relaxation on Discomfort Thresholds. *Journal of Behavioral Medicine*, 10. 139–144. o.
- CSIKÓS-NAGY BÉLA [2002]: *Közgazdaságtan a globalizáció világában, I–II*. Budapest: MTA Társadalomkutató Központ.

- DIENER, E.–SUH, E.–OISHI, S. [1997]: Recent Findings on Subjective Well-Being. *Indian Journal of clinical Psychology*, Vol. 24. No. 1. 25–41. o.
- DIENER, E.–BISWAS-DIENER, R. [2002]: Will money increase subjective wellbeing? A Literature Review and Guide to Needed Research. *Social Indicators Research*, 57. 119–169. o.
- DIENER, E.–HORWITZ, J.–EMMONS, R.A. [1985]: Happiness of the Very Wealthy. *Social Research*, 16. 263–274. o.
- DIENER, E.–NICKERSON, C.–LUCAS, R. E.– SANDVIK, E. [2002]. Dispositional Affect and Job Outcomes. *Social Indicators Research*, 59. 229–259. o.
- DIENER, E.–SELIGMAN, M. E. P. [2004]: Beyond Money Toward an Economy of Well-Being *American Psychological Society*, Vol. 5. No. 1.
- DIENER E.–SUH E. M. (szerk.) [2000]: *Culture and Subjective Well-Being*. The MIT Press, Cambridge Mass.
- EASTERLIN, R. A. [1995]: Will raising the income of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27. 35–47. o.
- FREY, B. S.–STUTZER, A [2003]: Reported Subjective Well-Being: A Challenge for Economic Theory and Economic Policy. *Schmollers Jahrbuch*, 2004. 2.
- GRAHAM, C.–EGGERS, A.–SUKHTANKAR, S. [2004]: Does happiness pay? An exploration based on panel data from Russia. *Journal of Economic Behavior and Organization*, február.
- HARTER, J. K. [2000]: The linkage of employee perception to outcomes in a retail environment: Cause and effect? *The Gallup Research Journal*, Vol. 3. No. 1. 25–38. o.
- HELLIWELL, J. F. [2003]: How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. *Economic Modelling*, 20. 331–360. o.
- INGLEHART, R.–KLINGEMANN, H-D.: *Genes Culture, Democracy and Happiness*. Megjelent: *Diener–Suh* (szerk.) [2000].
- KAHNEMAN, D. [2000]: Experienced Utility and Objective Happiness. A Moment-Based Approach. Megjelent: *Kahneman–Tversky* (szerk.) [2000] 673–692. o.
- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1979]: Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, Vol. 47. No. 2. 263–292. o.
- KAHNEMAN D.–TVERSKY, A. (szerk.) [2000]: *Choices, Values and Frames*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [2000]: Loss Aversion in Riskless Choice. A Reference-Dependent Model. Megjelent: *Kahneman–Tversky* (szerk.) [2000]: 143–158. o.
- KAHNEMAN, D.–WAKKER, P. P.–SARIN, R. [1997]: Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXII. No. 2. 375–406. o.
- LELKES ORSOLYA [2003]: A pénz boldogít? *Közgazdasági Szemle*, 5. sz. 383–405. o.
- LUCAS, R. E.–GOHM, C. L. [2000]: Age and Sex Differences in Subjective Well-being across Cultures. Megjelent: *Diener–Suh* (szerk.) [2000] 291–318. o.
- MARKS, G. N.–FLEMING, N. [1999]: Influences and consequences of well-being among Australian young people: 1980–1995. *Social Indicators Research*, 46. 301–323. o.
- MARUTA, T.–COLLIGAN, R.C.–MALINCHOC, M.–OFFORD, K.P. [2000]: Optimists vs. pessimists: Survival rate among medical patients over a 30-year period. *Mayo Clinic Proceedings*, 75. 140–143. o.
- MASLOW, A. [1991]: Elmélet az emberi motivációról. Megjelent: *Pléh Csaba–Oláh Attila* (szerk.): *Szöveggyűjtemény az általános és személyiségpszichológiához*. Tankönyvkiadó, Budapest, 347–354. o.
- PARETO, V. [1904]: *Manuel d'économie politique*. Giard and Brière, Párizs.
- PRAAG, B. M. S. VAN –FRUITERS, P. [1999]: The Measurement of Welfare and Well-being. Megjelent: *Kahneman, D.–Diener. E.–Schwarz, N.* (szerk.) [1999]: *Well-Being. The foundations of hedonic psychology*. Russel Sage Foundation, New York, 413–433. o
- PRAAG, B. M. S. VAN [1993]: The relativity of the welfare concept. Megjelent: *Nussbaum, M. C.–Sen, A. K.* (szerk.) [1993]: *The quality of life*. Clarendon, Oxford. 362–385. o.
- PUTNAM, R. [2001]: *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster, New York.
- SCITOVSKY TIBOR [1990]: *Az örömtelen gazdaság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.



- STAW, B. M.–SUTTON, R. I.–PELLED, L. H. [1994]: Employee positive emotion and favorable outcomes at the workplace. *Organization Science*, 5. 51–71. o.
- TVERSKY, A.–GRIFFIN, D. [2000]: Endowments and Contrast in Judgment of Well-Being. Megjelent: *Kahnemann–Tversky* (szerk.) [2000]. 709–726. o.
- TWENGE, J. M. [2000]: The age of anxiety? The birth cohort change in anxiety and neuroticism, 1952–1993. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79. 1007–1021. o.
- ULRICH, R. S. [1984]: View through a window may influence recovery from surgery. *Science*, 224. 420–421. o.
- VEENHOVEN, R. [1991]: Is happiness relative? *Social Indicators Research*, 24. 1–34. o.
- ZOLATAS, X. [1981]: *Economic growth and declining social welfare*. New York University Press, New York.