

## MISZ JÓZSEF

### Lehet-e racionális az irracionalitás? A demokratikus hatékonysági veszteség, avagy a nép akarata

#### Absztrakt

Az előadás bemutatja a gazdaságról szóló szisztematikusan torzult nézetek tipikus formáit, majd a racionális irracionalitás fogalmát felhasználva rávilágít arra, hogy ezek a nézetek hogyan kaphatnak jelentős szerepet a szavazók döntéshozatalában és a politikai döntések kialakításában. Végül az előadás foglalkozik az irracionális politikát ellensúlyozó erőkkel, amelyek képesek mérsékelni a racionális irracionalitás káros hatásait.

#### 1. Bevezetés

Miért alkalmaznak gyakran a demokratikus országok olyan gazdaságpolitikát, amely kis létszámú csoportoknak kedvező, míg sokak érdekeit sérti, így például protekcionista eszközöket? A közösségi választás klasszikus elméletében általában a választók racionális tájékozatlanságára hivatkozva magyarázták a demokratikus hatékonysági veszteség jelenségét. A politikai információk beszerzése általában költséges, míg hasznuk elenyésző az egyszerű választók számára. Ezért a szavazók racionálisan tájékozatlanok maradnak politikai kérdésekben, s ez lehetővé teszi az önérdékű bürokrácia, a politikusok vagy jól szervezett kis létszámú érdekcsoportok számára, hogy saját maguknak kedvező, míg a választók nagy tömegei számára kedvezőtlen politikát folytassanak.

Ezzel szemben Brian Caplan [például 2001 és 2007] a racionális tájékozatlanság gondolatát továbbfejlesztve a *racionális irracionalitás* koncepciójára alapozva fogalmazta újra a demokratikus hatékonysági veszteség elméletét. Eszerint a választók nem egyszerűen tájékozatlanok, hanem irracionális tévhitek rabjai a gazdaságpolitika kérdéseit illetően, s ezek a tévhitek nyomják rá bélyegüket a kormányzati döntéshozatalra. A demokratikus hatékonysági veszteség magyarázatához tehát nem szükséges feltételeznünk, hogy valamely kisebb önérdékű csoport a választók érdekei ellenében cselekszik, hanem paradox módon gyakran éppen a választók saját maguk szavaznak az érdekeiket sértő politikákra. A következőkben a racionális irracionalitás koncepciójának néhány vonatkozását fejtem ki.

## 2. Kedvenc tévhiteink

Caplan [2007] négy csoportba sorolja a közvéleményben népszerű, ám szakmailag hibás nézeteket. Ezek (1) a piacellenes elfogultság (*anti-market bias*), (2) a külföldi ellenes elfogultság (*anti-foreign bias*), (3) munkahely teremtési elfogultság (*make-work bias*) és (4) pesszimista elfogultság (*pessimistic bias*). E megrögzült nézetek némelyike akár több ezer évre mehet vissza, gondoljunk csak Arisztotelész, vagy Platón eszméire.

A népszerű tévhitek irracionális jellege Caplan szerint abban áll, hogy szisztematikusan torzítást tartalmaznak, szemben az ésszerű döntéshozók racionális várakozásaival, amelyek átlagosan helyesnek bizonyulnak.

### 2.1. A piacellenes elfogultság

A piacellenes elfogultság lényege úgy foglалható össze, hogy a közvélemény szisztematikusan lebecsüli a piacok működéséből eredő gazdasági hasznokat. A következő tünetek jellemezhetik a piacellenes elfogultságot:

- Az eredmények helyett az üzleti motivációk előtérbe helyezése (a profit hajszolása ab ovo káros a közjóra),
- A piacon megszerzett jövedelmek és a transzferek összekeverése (a profit és a kamat ajándék a gazdagoknak).
- A verseny szerepének elhanyagolása az árképzésben. A közvélekedés szerint az árak a motivációtól, a jó vagy rossz szándéktól függnek (Caplan [2007] 35. old.): „Jó fiúk méltányos árakat kérnek jó termékekért; kapzsi csirkefogók ócskaságokkal vágnak át büntetlenül”.)
- A piaci közvetítés, a kereskedelem, a bankok elítélése.
- A közvélemény az áraknak és jövedelmeknek csak az elosztási funkcióját látja, az ösztönző funkciót nem.

E tünetekhez hozzátehetjük, hogy Kelet-Közép-Európában jelen lehet még egy paternalista elfogultság is, amely például a privatizációt pusztán rablásnak tekinti, s úgy gondolja, hogy az állam minden tevékenységet a piacnál jobban láthat el.

### 2.2. A külföldi ellenes elfogultság

A külföldi ellenes elfogultság lényege, hogy a közvélemény szisztematikusan lebecsüli a külföldiekkel való kapcsolatokból (külkereskelemből, tőkebefektetésből,

bevándorlásból) eredő gazdasági hasznokat. Ezen elfogultság főbb megnyilvánulási formái:

- Az emberek gyakran úgy gondolják, hogy a külföldiek trükkösebbek, ravaszabbak vagy kapzsibbak náluk, valahogyan kizsákmányolják őket.
- A külkereskedelem harc, amelyben az egyik fél vesztesége adja a másik fél nyereségét.
- A pozitív külkereskedelmi mérleg hajszolásának merkantilista téveszméje mögött is külföldi ellenes elfogultság áll. Adam Smith óta a közgazdászok megszokták, hogy a merkantilista téveszme gyökerét a pénz és gazdagság összetévesztésében lássák. Ha viszont a gazdagság azonos a pénzzel, akkor miért nem aggódunk városunk vagy megyénk külkereskedelmi egyenlege miatt, miért csak az ország külkereskedelmi mérlege fontos?
- A bevándorlás csak szerencsétlenséget hoz, nem pedig a munkamegosztás új lehetőségeit.

A külföldi ellenes elfogultság a kulturális különbséggel együtt növekvő: az Egyesült Államokban nem a Kanadával szembeni külkereskedelmi mérleghiány, hanem a Japánnal és Kínával szembeni hiány miatt aggódnak.

### **2.3. Munkahely teremtési elfogultság**

A munkahely teremtési elfogultság lényege az, hogy a közvélemény szisztematikusan alábecsüli a munkamegtakarítás gazdasági előnyeit. Ezen elfogultság tünetei:

- Jobbnak tekintik a munkafelhasználás növelését, mint a munkamegtakarítást.
- Egy iparág fontosságát munkahelyteremtő képessége mutatja.
- Ellenséges érzelmek a technikai haladással, leépítésekkel szemben.
- A munkahelyek megszűnése mindig feltűnőbb, mint új munkahelyek keletkezése.
- A munkahelyteremtés a gazdasági tevékenység önmagában vett célja.

### **2.4. Pesszimista elfogultság**

Ennek lényege az, hogy a közvélemény túlbecsüli a gazdasági nehézségek súlyosságát és alábecsüli a gazdaság teljesítményét. Itt az alábbi tünetek figyelhetők meg:

- A közvélekedés túlbecsüli a gazdaságban jelentkező károsnak gondolt jelenségeket, mint például a költségvetési hiány vagy az államadósság nagyságát.
- Negatív trendek vizionálása, vagy felnagyítása, például a környezetkárosítással kapcsolatban.
- A múlt megszépítése. a korábbi idők a jelenhez képest gyakran aranykornak számítanak.
- Gyakran népszerűek a jövőre vonatkozó apokaliptikus víziók, világvége forgatókönyvek.

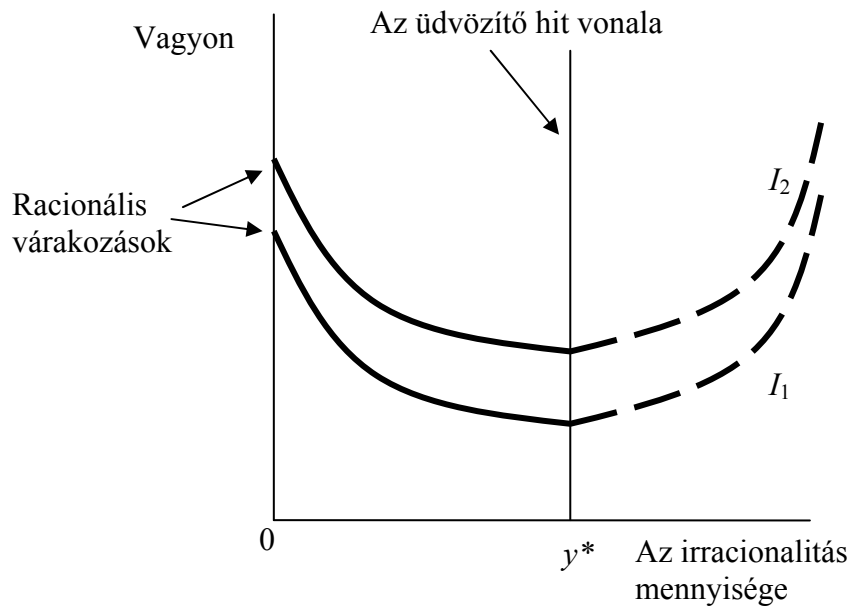
### **3. Racionális irracionalitás**

A következőkben azt a kérdést vizsgálom, hogy a fenti makacs és mélyen gyökerező téveszméknek milyen következményei lehetnek a gazdasági viselkedésre, illetve a politikai döntéshozatalra vonatkozólag. Először tekintsük át a Caplan által bevezetett racionális irracionalitás fogalmát.

#### **3.1. A hitekre vonatkozó preferenciák**

Az önmegfigyelés és mások megfigyelése is meggyőzhet minket arról, hogy a hitekkel, vélekedésekkel kapcsolatban vannak preferenciáink, csakúgy, mint a közönséges árucikkekkel kapcsolatban. Mindannyiunknak vannak kedvelt hitei, véleményei, még akkor is, ha nem vagyunk birtokában a hitek, vélemények igazságára vonatkozó meggyőző bizonyítékoknak. Úgyszintén vannak olyan hitek, vélekedések, amelyeket nem kedvelünk. Ha viszont így áll a helyzet, akkor kezelhetjük úgy a hiteket, véleményeket, mint közönséges fogyasztási cikkeket és a rájuk vonatkozó preferenciáinkat ábrázolhatjuk közömbösségi görbékkel. A következő ábra a vagyona és a irracionális hitre vonatkozó közömbösségi görbét mutat (lásd Caplan [2001]).

1. ábra Vagyoni-irracionalitás közömbösségi görbék



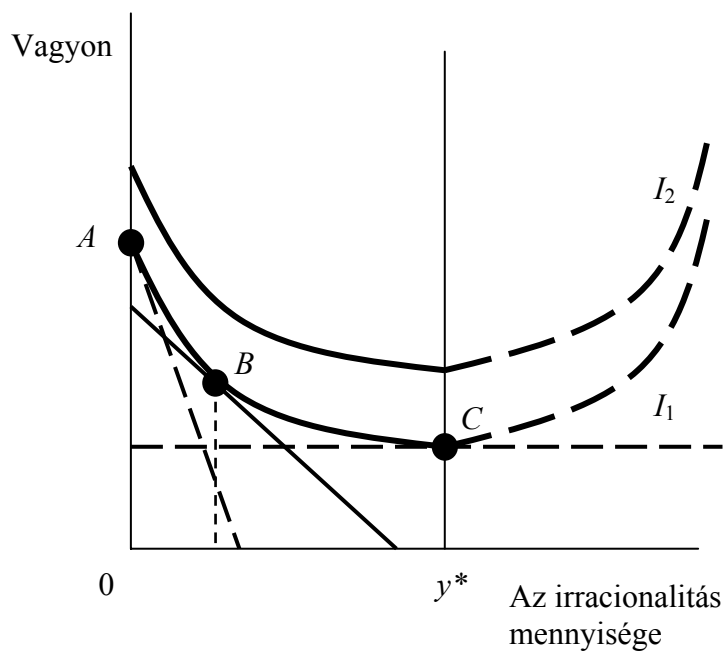
Forrás: Caplan [2001]

A függőleges tengelyen a vagyoni, a vízszintes tengelyen az irracionalitás mennyisége látható.  $y^*$ -nál helyezkedik el az „üdvözítő hit” (*bliss belief*) vonala, amely az egyén legmélyebb, legjobban preferált meggyőződését fejezi ki. E vonaltól bármelyik irányba távolodva az egyént a vagyoni növekedése kárpótolhatja a hitbeli veszteségért, tehát az egyén számára a hit, a meggyőződés (illetve a meggyőződésnek megfelelő cselekvés) és a vagyoni egymással bizonyos mértékig helyettesíthető jószágok. Az  $y^*$  vonaltól balra a közömbösségi görbék „jól viselkedők,” vagyis negatív meredekségűek és konvexek. A görbék függőleges tengelymetszete a zérus mennyiségű irracionalitás fogyasztását, vagyis a racionális egyén döntését mutatja. Mint említettem a racionalitás Caplan felfogásában racionális várakozásokat jelent.

### 3.2. Az optimális választás

Ezek után lép be a racionalitás a „racionális irracionalitás” koncepciójába. Ugyanis Caplan feltételezi, hogy az emberek *racionális várakozásokkal rendelkeznek az irracionalitás áráról*, vagyis az irracionalitás cselekvés miatt elszenvedett vagyoni veszteségről. Ez különbözteti meg a racionális irracionalitást a teljes irracionalitástól. Így az emberek megválasztják az irracionalitás optimális mennyiségét. Az optimális választást mutatja különböző árak mellett a következő ábra.

2. ábra Optimális választás



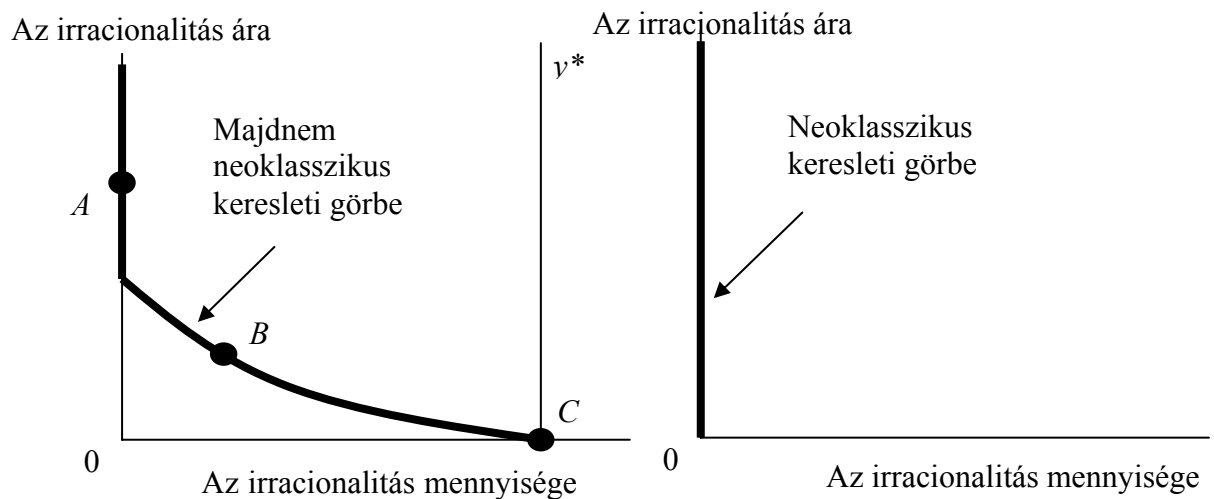
Forrás: Saját készítés

Az irracionalitás ára meghatározza a döntési lehetőségeket behatároló költségvetési egyenest. Ha az irracionalitás ára zérus, vagyis a meggyőződés szerinti cselekvés semmiféle anyagi áldozattal nem jár, akkor a költségvetési egyenes vízszintes, így az egyén a *C* pontban, az üdvözítő hit vonalán választ. Ha magasabb az ár, akkor a költségvetési egyenes meredekebb lesz, az egyén kevésbé ragadtatja el magát, s például az ábrán levő *B* pontban választ. Végül található olyan magas ár, amely mellett az optimális választást a zérus irracionalitást jelentő *A* pont mutatja.

### 3.3. Az irracionalitás kereslete

Végül az optimális választás alapján levezethetjük az irracionalitás keresleti görbét, amely megmutatja az irracionalitás „fogyasztását” különböző árak mellett. Az irracionalitás keresleti görbét mutatja a 3. ábra, a szigorúan neoklasszikus keresleti görbével összevetve.

3. ábra Az irracionalitás keresleti görbéje



Forrás: Caplan [2001], Caplan [2007]

A bal oldali ábrán az irracionalitás optimális választásaiból levezetett „majdnem neoklasszikus” keresleti görbét láthatjuk. A görbén levő pontok megfelelnek a 2. ábrán kapott optimális választásoknak. Látható, hogy van olyan ár, amely felett az egyén racionálisan dönt, vagyis irracionalitás iránti kereslete nulla, mint az A pontban. A keresleti görbe itt már a függőleges tengellyel esik egybe. A jobb oldali ábra mutatja a tisztán neoklasszikus irracionalitás keresleti görbét, amely bármely ár mellett a függőleges tengellyel egybeeső, jelezvén, hogy a szigorúan neoklasszikus gondolkodás axiomatikusan kezeli a racionális döntéseket.

### 3.4. Pszichológiai hihetőség

Vajon miért tűnik nehéznek elfogadni a racionális irracionalitás gondolatát? Miért nem építették be a közgazdászok elméleteikbe az embereket rabul ejtő tévhiteket, holott évszázadok óta ismerik azokat, és küzdenek ellenük az osztálytermekben és az újságok hasábjain?

Ennek magyarázata Caplan szerint az lehet, hogy pszichológiailag nehéz elfogadni, implauzibilisnek tűnik a racionális irracionalitás koncepciója. Caplan ([2007] 126. old.) a következő lépéseket ajánlja a racionálisan irracionális egyén gondolkodásának átélésére:

„1. lépés: Légy racionális olyan tárgyakra vonatkozólag, amelyeknél nem kötődsz érzelmileg egy meghatározott válaszhoz.

2. lépés: Azoknál a tárgyakkól, amelyeknél érzelmileg kötődsz egy bizonyos válaszhoz, tarts egy 'kilátót' azokra a kérdésekre, ahol a tévhitek jelentős anyagi költséggel járnak számodra.
3. lépés: Ha nem fizetsz jelentős anyagi költségekkel egy hibáért, vitesd magad az áramlattal; higgyél abban, ami a legjobb érzéssel tölt el.
4. lépés: Ha jelentős anyagi költségei vannak egy hibának, emeld meg intellektuális önfegyelmet szintjét, annak érdekében, hogy objektívabb lehess.
5. lépés: Egyenlítsd ki a magasabb objektivitás érzelmi traumáját – kényelmi illúzióid fokozódó romlását – és a hiba anyagi költségét.”

Ezekkel a lépésekkel nem szükséges feltételeznünk azt a nehezen hihető folyamatot, hogy a racionális irracionális egyének előbb tudatosan felismerik az igazságot, majd elvetik azt. A fentiekén kívül Caplan több történelmi példával is igyekszik erősíteni koncepciójának plauzibilitását. Így felidézi Gaetano Mosca példáját arról, hogy a muszlim harcosok hite szerint a szent háborúban hősi halált katonák rögtön a mennyországba jutnak. Eszerint egy muszlim hadsereg vagy győz a csatában, vagy az utolsó szálíg elesik. Valójában viszont a muszlim seregek éppen úgy viselkedtek, mint bármely más hadsereg; visszavonultak a túlerő elől. Caplan olvasatában a történet arról szól, hogy a közvetlen veszélyérzet hatására a harcosok átértékelték az önérdek követésének módját. A csata előtt a hősi halál is az önérdek követés egyik módjának tűnt, a közvetlen életveszély viszont megnövelte a hit szerint való cselekvés árát, s így a racionális döntés többnyire a visszavonulás lett. Ezt az olvasatot még az öngyilkos merényletek sem cáfolják; egyesek még az élet elvesztésének árát is hajlandóak megfizetni hitük követéséért.

A racionális irracionális egy másik, Caplan által felhozott, példája az, hogy Sztálin a viszonylag kevésbé fontos biológiát a liszenkói áttudományos tanok áldozatául vetette, viszont nem engedte meg az atomfegyverek és a világhatalmi pozíció megszerzésében kulcsszerepet játszó fizika áttideologizálását.

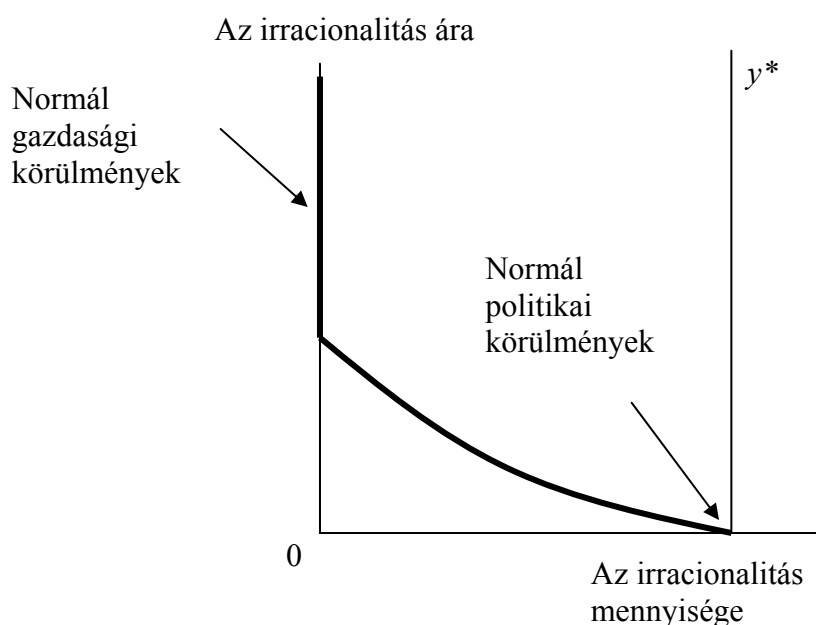
### **3.5. Következmények**

Ha elfogadjuk a racionális irracionális koncepcióját, vajon milyen következményekre számíthatunk az emberek gazdasági és politikai viselkedésében? A gazdasági életben, a fogyasztásban, a munkahelyen, az üzleti döntésekben a torz vélekedések követéséért, a szisztematikus hibákért súlyos árat kell fizetni, ezért azt várhatjuk, hogy a gazdasági



alanyok túlnyomórészt racionálisan viselkednek. Ezzel szemben az egyszerű szavazópolgárok számára, a szavazófülkében a szisztematikus hibák *magánköltsége* közelít a nullához. Ugyanis közel nulla annak valószínűsége, hogy egyetlen szavazat érdemben befolyásolja a választások kimenetelét, illetve megváltoztassa a politikát. Mivel a választók számára a szavazás során elkövetett hibák költsége közelítőleg zérus, ezért azt várhatjuk, hogy a választók az üdvözítő hit vonalát követik, vagyis a „telítődési pontig” fogyasztják az irracionalitást. A normál gazdasági és a normál politikai körülmények közötti döntéseket mutatja a következő, 4. ábra.

4. ábra Racionális döntések az irracionalitásról



Forrás: Saját készítés

Az ábrán a majdnem neoklasszikus keresleti görbét láthatjuk, az egyén feltételezett tipikus döntéseivel. Feltehetjük, hogy normális gazdasági körülmények között a szisztematikus hibák költsége az egyén számára olyan magas, hogy az egyén racionálisan viselkedik. Ha mondjuk egy vállalkozó tényleg elhiszi, hogy az árképzés nem függ a verseny fokától, és önkényesen határozza meg árait, akkor súlyos veszteségeket szenvedhet. Ezzel szemben normális politikai körülmények között mondjuk az állami árszabályozás gazdaságpolitikájára leadott szavazat a választópolgár számára elenyésző költséggel jár, hiszen nem az ő szavazata dönti el a választások kimenetelét. Így a választó arra a politikára szavaz, amely legközelebb áll a kedvelt nézeteihez.

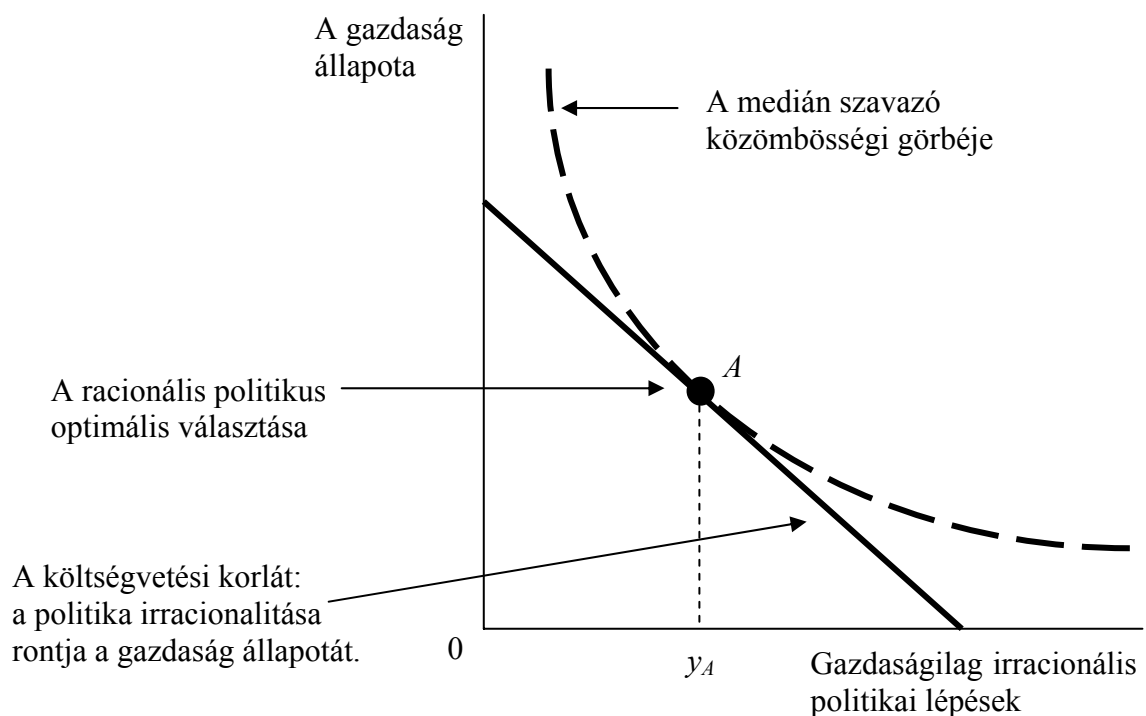
#### 4. Az irracionálístól a politikáig

Ha az előző elemzésből indulunk ki, akkor túl könnyen vonhatjuk le azt a következtetést, hogy a politika az irracionális tobzódásának terepuma: ha a medián szavazó irracionális tévképzetek foglya, akkor a megvalósult politika sem lehet más. Mégis vannak potenciális ellensúlyozó tényezők, amelyek az irracionális téveszmék mellett szintén befolyásolják a politikát.

##### 4.1. Vegyes preferenciák

Tegyük föl például, hogy miközben a választóknak szisztematikusan torzított nézeteik vannak a gazdaságpolitikák hatásáról, mégis torzítatlanul becslik a gazdaság állapotát, és preferenciáik vegyesek: egyaránt értékelik a gazdaságpolitikai irracionálíst és a jó gazdasági eredményeket. Ez határt szab a politikai irracionálístnak. A politikusoknak ekkor nem elegendő a medián szavazó üdvözítő hitének megfelelő gazdaságpolitikát követni, hanem tekintettel kell lenniük a gazdaság állapotára is. A következő ábra mutatja, hogy egy hivatalban levő politikus milyen választási lehetőségekkel szembesül, és a racionális politikus hogyan választ ezek közül.

5. ábra Az optimális politika



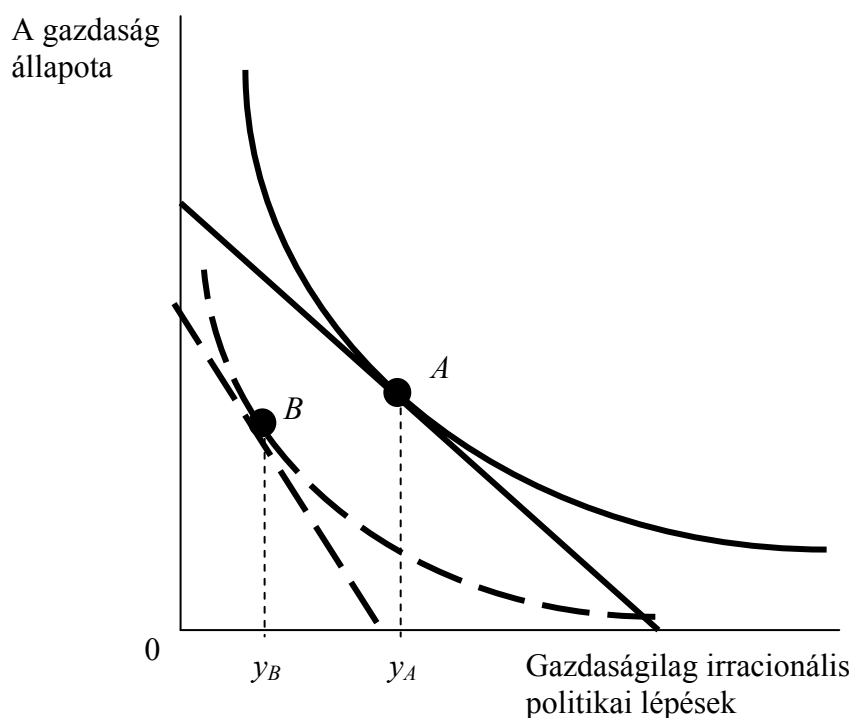
Forrás: Saját készítés

Feltevésünk szerint a választók értékelik azt, hogy a gazdaságpolitikai lépések mennyiben felelnek meg az irracionális nézeteiknek, valamint szintűgy értékelik a gazdaság állapotát. A két jószág iránti preferenciákat jól viselkedő közömbösségi görbékkel írhatjuk le. Az ábra a medián szavazó jól viselkedő közömbösségi görbéjét mutatja. Ugyanakkor az irracionális politikai lépések rontják a gazdaság állapotát. Ezt a negatív meredekségű költségvetési korlát jelzi.

A hivatalban levő politikus sajátos racionalitást követ. Fő célja a hatalom megtartása, s ezért nem pusztán a gazdaság állapotát kell figyelni, hanem a medián szavazó preferenciáira kell tekintettel lennie. Ennek megfelelően az optimalizáló politikus az  $A$  pontot választja, vagyis  $y_A$  mértékig gazdaságilag irracionális politikát folytat.

A választott politika gazdasági irracionálitása függ a medián szavazó preferenciáitól, illetve a költségvetési korláttól. A következő ábra megmutatja, hogy például egy válság hogyan mérsékelheti a gazdaságpolitikai irracionálitást.

6. ábra Az optimális politika módosulása egy gazdasági válság hatására



Forrás: Saját készítés

A válság lefelé tolja a költségvetési korlátot, vagyis azonos politika folytatása mellett romlik a gazdaság állapota. Ugyanakkor meredekebbé is válik a költségvetési korlát, mert

a gazdaságpolitika irracionálisának növekedése most nagyobb károkat okoz, mint korábban, másként fogalmazva, nő az irracionális határkölsége.

A szaggatott vonallal jelölt új költségvetési korlát mellett a  $B$  pont mutatja a regnáló politikus optimális választását. Az új helyzetben  $y_B$ -re mérséklődik a gazdaságpolitika irracionálisa és a gazdaság állapota is romlik. Mindezek miatt a medián szavazó alacsonyabb közömbösségi görbére kerül, elégedettsége csökken (vagy inkább a hatalmon levő politikusokkal szembeni elégedetlensége fokozódik), tehát könnyen lehetséges, hogy optimális politikájuk ellenére a következő választáson leváltják a regnáló politikusokat.

A vegyes preferenciák imént vázolt modelljének jelentős erősségei vannak, elsősorban azért, mert kiválóan érzékelteti a „jó politika/rossz közgazdaságtan” és a „rossz politika/jó közgazdaságtan” közötti átváltást. Így például a fenti koordináta-rendszerben könnyen elhelyezhetnénk a főként a gazdaság állapotára figyelő *technokrata politikusokat*, valamint az elsősorban ideologikus elkötelezettségű *populistákat* is, s megmutathatnánk, hogy hosszú távú politikai sikerre sem a technokraták, sem a populisták nem számíthatnak, mert mindkét csoportot felülmúlják a medián szavazó preferenciáira ügyelő opportunisták.

Ugyanakkor vannak a modellnek korlátai is. Egyrészt a modell feltételezi, hogy a választók torzítatlanul érzékelik a gazdaság állapotát, holott könnyen lehetséges, hogy a gazdasági eredményeket is éppannyira elfogultan szemlélik, mint a gazdaságpolitikai intézkedéseket. Másrészt lehetséges az is, hogy a választók összetévesztik az eredményeket és az intézkedéseket. Ezt elősegítheti a politikai propaganda is, hiszen a politikusok előszeretettel tüntetik fel az elért eredmények között a meghozott törvényeket.

#### 4.2. Egyéb ellensúlyozó tényezők

A vegyes preferenciák mellett egyéb ellensúlyozó tényezők is vannak, amelyek szintén mérsékelhetik a gazdaságpolitika irracionálisát.

- Ilyen ellensúlyozó tényező például a *részleges választási részvétel*. Caplan [2007] hangsúlyozza, hogy a választásokon résztvevő tényleges szavazók általában iskolázottabbak a nem szavazóknál, s az iskolázottsággal együtt a közgazdasági műveltség is emelkedik. Így a „medián szavazó kevésbé elfogult, mint a medián nem-szavazó” (Caplan [2007] 157. old.). Ennélfogva, a politikában jelentkező elfogultság kisebb, mint a közvélemény általános elfogultsága.
- Paradox módon a politikusokba vetett *vakbizalom* is mérsékelheti a politika irracionálisát, bár természetesen annak is jelentős az esélye, hogy éppen növeli

azt. Mégis, ha a közvélemény vakon megbízik egyes politikusokban, akkor még azt is elfogadja tőlük, ha az irracionális hitekkel ellentétesen, gazdaságilag racionálisan cselekednek.

- Egy másik ellensúlyozó tényező lehet az, hogy a közvélemény félreérti a politikusok és a végrehajtó bürokrácia közötti kapcsolatot. Ha a közvélemény alábecsüli a politikusok képességét az alárendeltek irányítására, akkor lehetséges a *felelősség áthárítása*: a politikusok a népszerűtlen, ám gazdaságilag racionális döntéseket egyes alárendelt bürokratákkal hajtattják végre, s maguknak tartják fenn a népszerű döntéseket.
- Úgyszintén a népszerűtlen döntések bűnbakjai lehetnek a *nemzetközi szervezetek*, például az IMF vagy a WTO. A hazai politikusok a külső kényszerre hivatkozhatnak a népszerűtlen döntések meghozatalakor, s a közvélemény gyakran elfeledkezik arról, hogy ezek a nemzetközi szervezetek az önkéntes tagságon alapulnak.

## 5. Következtetés

Úgy vélem, Brian Caplan a racionális irracionális fogalmának bevezetésével jelentősen gazdagította a demokratikus politikai döntéshozatalról való gondolkodásunkat. Ugyanakkor ez a koncepció legalább ennyit elvesz, mint amennyit ad. A politikai gazdaságtan sok modellje feltételezi, hogy a választók úgy szavaznak, mintha mindegyikük szavazata döntő jelentőségű volna. Ez az axióma most már problematikusává vált.

## 6. Felhasznált irodalom

- Caplan, B. [2001]: Rational Irrationality and the Microfoundations of Political Failure. Public Choice. 311-331. old.
- Caplan, B. [2007]: The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies. Princeton University Press. Princeton. N.J.