

HOGYAN LESZ AZ ETIKÁBÓL ANYAGI GAZDAGSÁG? RECENZIO ROSE [2019] ILLETVE MCCLEARY ÉS BARRO [2019] KÖTETÉRŐL CZEGLÉDI PÁL¹

Az alábbi recenzió Rose [2019] illetve McCleary és Barro [2019] kötetét tekinti át, mint két olyan frissen megjelent művet, amelyek a kultúra és a gazdasági növekedés kapcsolatát elemzik – ha más szempontból is. A két kötet ugyanakkor kiegészíti egymást, mert míg Rose [2019] általános közgazdasági érvekkel támasztja alá a bizalom és a megbízhatóság jelentőségét, addig McCleary és Barro [2019] a konkrétumokban erősek: meghatározott vallásos meggyőződésekre, illetve konkrét egyházak konkrét időszakokban mutatott viselkedésére koncentrálnak, s nem utolsó sorban némi ökonometriai alátámasztást is adnak állításaiknak.

The article below reviews two works, that of Rose [2019] and of McCleary and Barro [2019], published recently which focus on the same broad topic although from a different point of view: the relationship between culture and economic growth. The two works complement each other. Whereas Rose [2019] provides genuine economic arguments for his case about the importance of trust and trustworthiness, McCleary and Barro [2019] ask much more specific questions such as which religious beliefs contribute to economic growth and why a certain church behaved in a certain way in different – historical and modern – periods, and support their case with some econometrics.

A kultúra újrafelfedezése az utóbbi évtizedek egyik legizgalmasabb közgazdasági fejleménye, s a kultúra makroökonómiai jelentőségét firtató kérdéseknek vaskos elméleti és ökonometriai irodalma van már (Kapás [2016]). Az effajta kérdésekkel foglalkozó szerzők általában a kulturális hatás mértékére és mechanizmusaira kíváncsiak: a „mennyi?” és a „hogyan?” kérdésre keresik a választ. Egyrészt modellezik a kultúra hatásmechanizmusát, másrészt megbecsülik a kultúra – mint a gazdasági növekedést vagy intézményi változást magyarázó változó – magyarázó erejét.

A kultúra gazdasági hatásairól szóló tanulmányokból tehát nincs hiány. Ki tud-e emelkedni ebből Rose [2019] illetve a McCleary – Barro [2019] szerzőpáros köteté? Igen, mindkét kötet – én úgy látom – kiemelkedik ebből az irodalomból, ami elsősorban annak a szempontnak köszönhető, ahogyan megközelítik a kérdéseiket. Rose nem alkot egységes és formalizált modellt, és nem épít ökonometriai modellt sem a kultúra hatásainak megbecslésére. Akkor hát mit csinál? Magyaráz. Rose közgazdasági érveket használ fel arra, hogy megértesse az olvasóval, miért válnak bizonyos kulturális értékek a gazdasági növekedés meghatározóivá. McCleary és Barro köteté egyfelől nagyon különbözik ettől, amennyiben a kultúrának egy szeletével, a vallással foglalkozik, s mint ilyen inkább a vallás-közgazdaságtan mint az intézményi közgazdaságtan elemzési eszközeit használja. Ugyanakkor a vallás-közgazdaságtan, ahogyan Iyer [2016: 434] – egyetértőleg idézve Iannaccone

¹ egyetemi docens, Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Közgazdaságtan Intézet. Emai:czegledi.pal@econ.unideb.hu.

[1998: 1491] majdnem 20 évvel azelőtti áttekintését – rámutat, kevés előrelépést tett a „vallásos vagy másmilyen” meggyőződések megértésében, és kevés figyelmet fordított arra, hogy hogyan jönnek létre ezek a meggyőződések. A két kötetet elsősorban az annak a megértésére irányuló szándék kapcsolja össze, hogy hogyan lesznek a megfoghatatlanra vonatkozó etikai elveink egy olyan megfogható – „gazdasági” – jelenség meghatározóivá, mint a gazdasági növekedés.

A két kötetet azonban összeköti és érdekessé teszi más is. Egyrészt, bár mindkettő a kultúra hatásainak közgazdasági magyarázatával foglalkozik, egyik sem alkalmazza az „informális intézmények” intézményi közgazdaságtanban elfogadott definícióját (Voigt [2018]), miszerint azok a cselekvés korlátait jelentik, bár nem támogatja őket formális kikényszerítési mechanizmus. Rose erkölcsi elvekről (moral beliefs), a McCleary – Barro szerzőpáros pedig vallási meggyőződésekről ír. Mindkettő lehet természetesen az emberi cselekvés korlátja. De tudjuk-e, hogy az? Abból biztosan nem, hogy megkérdezzük az embereket, miben hisznek, ahogyan a McCleary – Barro szerzőpáros által használt adatbázisok születnek, mert az, hogy a cselekvést mi korlátozza, akkor derül ki, ha a cselekvést figyeljük meg. Így tehát, „a kérdőíves felmérésből származó adatok a válaszadók által kívánatosnak gondolt cselekvéseket tükrözik, nem azt, ahogyan valójában viselkednek” (Voigt [2018:9]). Szigorúan véve tehát a két kötet nem illeszkedik az intézmények jelentőségét taglaló közgazdasági irodalomba, hiszen nem az intézményekről szólnak: vagy hallgatólagosan azt vallják, hogy az informális intézményeket korlátként értelmezni² nem túl hasznos. Mindenesetre a két kötet szerzői egyetértenek abban, hogy – bárhogy is nevezzük őket – a jó és a rossz természetére vonatkozó gondolatoknak makroökonómiai következményei vannak, és e gondolatokról gondolkodni közgazdasági keretben sem lehetetlen, sőt számos érdekes felismerésre vezet.

A másik közös pontja a két kötetnek az, hogy a McCleary – Barro szerzőpáros mintegy ott folytatja a gondolatmenetet, ahol Rose befejezi a sajátját. Rose, ahogy alább kifejtem, a morális elvek tartalmáról és a vallásról is csak igen szemérmesen szól, miközben a McCleary – Barro kötetnek éppen ez a tárgya. Ugyanakkor McCleary – Barro köteté nem pusztán a vallások gazdasági hatásaival foglalkozik, hanem – ahogy az alcím is sugallja – azok politikai gazdaságtanával is. Ez utóbbi megközelítésben a vallás és a vallási elvek tartalma nem exogén.

Rose tehát kevésbé a meggyőződések tartalmára, mintsem jelentőségük okára koncentrál, míg a McCleary – Barro szerzőpárosnál ez éppen fordítva van. Rose kultúra fontosságára vonatkozó magyarázata számos olyan kérdést tisztáz, melyet az elméleti modelleket és empirikus becsléseket olvasó, és témában (még) nem járatos közgazdász számára e modellek nem tisztáznak. Például, hogy az egyének által vallott erkölcsi elvek hogyan befolyásolják a piaci interakcióik tranzakciós költségeit? Vagy: miért a gyerekkorban tanult értékek a lényegesek, és miért nem a felnőtt fejjel elsajátítottak?

Az első kérdésre Rose válasza az, hogy a bizalmon illetve a megbízhatóságon keresztül válnak az egyéni értékek gazdasági értéké. A megbízható emberek pedig azok, akik bizonyos értékeket vallanak, és ezért bizonyos rossz, csalárd, „opportunistá” cselekvéseket eleve kizárnak a választási lehetőségeik közül. Megbízni ugyanis nem a jó szándékú emberekben lehet igazán, hanem azokban, akik a „jót” nem annak jó következményei miatt cselekszik, hanem pusztán ezért, mert

² McCloskey [2016: 2] például élesen kritizálja ezt a megközelítést, mondván a korlát nem lehet informális, így informális intézményekről beszélni tautológia, mert meg nem figyelhető korlátokra bármely cselekvésből lehet következtetni.

bizonyos cselekvéseket inherensen jónak tartanak, azaz a preferenciarendezésük eleve kizárja, hogy rosszat cselekedjenek. A jó szándékú ember ezzel szemben egy nagyobb jóért talán megtesz egy kisebb rosszat, s ezért kevésbé megbízható.

Ebből viszont már következik, hogy miért a gyerekkorban megtanult értékeken van a hangsúly. Az erkölcsi elvek gyerekkorban való megtanulása szétválasztja egymástól az értéket és az ezen értékeken alapuló cselekvés következményeit, mert utóbbiakat csak a felnőttkorban tapasztaljuk. A gyerekkori erkölcsi nevelés tehát segít megoldani az erkölcsi elvek követése melletti hiteles elköteleződés problémáját.

Rose könyvét az teszi alapszintű közgazdasági tudással is könnyen emészthetővé, hogy a kultúra gazdasági hatásait alapvető közgazdasági jelenségekre illetve dilemmákra vezeti vissza. A kultúrával kapcsolatos kulcsprobléma például Rose szerint az, hogy egy nagy társadalomban miért érné meg az egyénnek áldozatot hozni azért, hogy a gyerekeibe bizonyos értékeket plántáljon, miközben ezzel többel járul hozzá a társadalom hasznához, mint a saját magáéhoz, illetve gyerekeiéhez. Rose számára tehát a közjóság-probléma a kulcsprobléma. A megbízhatatlan viselkedést önmagáért elutasító értékek kialakítása – ami a gyerekkorban kell, hogy történjen – közjóság; s a közjóság termelésével kapcsolatos összes, jól ismert probléma felmerül vele kapcsolatban.

Rose éppen azért pesszimista, mert úgy látja, nincs semmi, ami demokratikus piacgazdaság körülményei között jólétben élőket arra ösztönözné, hogy ezt az áldozatot ugyanúgy meghozzák, ahogyan az őket megelőző generációk meghozták. Ha azonban az állami beavatkozás előtt álló kulturális akadályok lebomlanak, akkor a (politikai) folyamat öngerjesztővé válik. Ha a kormányzatot újraelosztó célokra használják, akkor az érdekcsoportok huzakodása jelenti a politikát, és a nulla összegű játék logikája uralkodik el, ami a magyar olvasók előtt rémisztően ismerős. A nulla összegű játék „vagy ők, vagy mi” logikája még a demokrácia alapvető funkcióját, a rossz vezetők békés eltávolítását is akadályozza, hiszen még mindig jobb egy korrump a mi fajtánkból (értsd: aki minket hagy lopni az ő kárukra), mint bárki az ő fajtájukból (értsd: aki őket hagyná lopni a mi a kárunkra). A rendszerbe vetett bizalom – ugyanúgy, mint az egymásba vetett bizalom – lépül, s még kevésbé éri meg megbízható gyerekeket nevelni. Nem látszik, mi lenne az endogén folyamat, ami ebből a kulturális csapdából kivezetne.

Rose-nak sokkal több mondanivalója van arról, hogy miért gazdagítja a társadalmat az effajta bizalom megléte, és arról, hogy miért törekeny és könnyen illanó természetű, mintsem arról, hogy hogyan alakulnak ki olyan társadalmak, amelyekben a bizalom magas szintű. Utóbbira vonatkozó elnagyolt magyarázata evolúciós s Hayeket [1992] idézi – legalábbis számomra –, mondván, hogy a magas bizalomszintű közösségek sikeresebbek (Rose [2019: 77]), de a kötet nagy része éppen arról szól, hogy ez miért nem automatikus, és miért lehet könnyen megállni és visszafordulni a gazdasági fejlődés magas bizalom által lehetővé tett útján.

Természetes, hogy jó néhány olyan kérdés van, amelyet egy alig 200 oldalas kötet nyitva hagy. Van azonban néhány olyan is, amelyre a könyv kérdésfeltevése és gondolatmenete alapján logikátlanul nem tér ki a szerző, vagy csak nagyon felületesen tárgyal. Az egyik az, hogy miért a nagycsoportos bizalmat állítja a középpontba, illetve miért kizárólag a bizalmon keresztül értelmezi a kulturális értékek szerepét. Egy lehetséges, de a szerző által ki nem fejtett válasz lehetne talán az, hogy csak a bizalom esetében merül föl az említett közjóság-, illetve potyautas-probléma. De némi gondolkodás – vagy még inkább: irodalomkutatás – után kiderül, hogy ez nem igaz. Buchanan [1994: 16] például a növekvő hozadék növekedéseméletből jól ismert elvét köti össze a munkaetikával, s mutat rá annak pozitív externália voltára: a keményebb munka nagyobb jöve-

delmet, az pedig nagyobb piacot jelent, a nagyobb piac pedig – az Adam Smith-i gondolatmenet alapján – nagyobb specializációt, így hatékonyabb technológiát, s végül nagyobb jövedelmet. Tehát a szigorúbb munkaetika által ösztönzött, egyéni szempontból szupraoptimálisnak tűnő munka társadalmi szempontból mégsem az, mert az értelmetlenül soknak tűnő munkára készített munkaetika egy pozitív externália-problémát old meg. A munkaetikára való nevelés kapcsán felmerül tehát ugyanaz a potyautas probléma, ami Rose [2019] szerint a megbízhatóságra nevelés kapcsán merül fel. De akkor miért (csak) a megbízhatóságról ír?

Melyek azok az értékek, amelyek megbízhatóvá tesznek? Erről Rose [2019] csak rendkívül szűkszavúan ír. Megjegyzi [ibid.: 7], hogy a vallásnak kitüntetett szerepe van a megbízhatóságot alakító preferenciák kialakításában, ám nem feltétlenül a vallás a forrásuk. Arról már kevesebbet olvashatunk viszont Rose-nál, hogy milyen vallás és hogyan alakítja így a preferenciáinkat. Rose elméleti rendszerében a vallás olyan hitrendszer, amely kizárhatóvá teszi az egyébként ki nem zárható tulajdonságokkal rendelkező javakat az üdvözölés ígéretével, illetve az elkárhózással való fenyegetéssel. A valláson túl az egyistenhitnek is van szerepe, mint olyan-nak, amely nemcsak bizonyos értékek közvetítésével és az előbb említett fenyegetéssel illetve jutalommal éri el a közjószág-probléma megoldását, hanem egy értékrendszer közvetítését is lehetővé teszi, s így - a többistenhittel ellentétben - az értékek hierarchiájának és rendszerének kialakítását nem hagyja az egyénre. Az isten emberként való megtestesülésének keresztény tana, mint kulturális innováció szintén a megbízhatóságot elősegítő értékek hatékonyabb átadását segíti. Rose vékony kötetének talán ez az egyik légerdekesebb része – de csak egy nagyon kis része, néhány oldal. Nincs tehát szisztematikusan kifejtve s összedolgozva a könyv általánosabb érveket felsorakoztató részeivel.

S legfőképpen: nincs empirikusan alátámasztva. Ez nemcsak az imént említett, vallással, egyistenhittel, kereszténységgel kapcsolatos meglátásokra igaz, hanem az egész érvelésre. Nem az ökonometriát hiányolom, pusztán a tények szisztematikusabb feldolgozását. Rose ugyanis készpénznek vesz olyasmit, ami tényleg igaznak látszik – de hány olyan megállapítás van, ami kézenfekvőnek tűnik, a tények alaposabb vizsgálata mégis kideríti róla, hogy hamis? Rose tényként tekint a politikai kultúra romlására, a nagycsoportos bizalom csökkenésére, illetve a Nyugat értékproblémájára. E szövegek olvasása közben a magyar olvasó nehezen tudja elhessegetni azt a gondolatot, hogy a Nyugat – a mindig aktuálisan divatos elmélet szerint – már vagy 150 éve hanyatlik... Rose tehát kiválóan magyarázza el a kultúra illetve az erkölcsi elvek és a nagycsoportos bizalom gazdasági jelentőségét úgy, hogy a fent említett széles irodalom ismeretével nem, de közgazdasági alapokkal rendelkező olvasó alapos választ kapjon a legfontosabb kérdésekre; kétélyei azonban biztosan maradnak majd.

Az empirikus alátámasztottság hiánya nehezen róható fel McCleary és Barro [2019] szövegével kapcsolatban, igaz, a regressziós eredményeket – a szélesebb közönség számára is emészthető kötetről lévén szó – nem közlik, csak a leglényesebb együtthatók becsléseinek értelmezését. Fegyelmeltebben írnak Rose-nál: nem vonnak le messzemenő következtetéseket, s nem kalandoznak el az eredeti kérdésüktől: vannak-e makroökonómiai következményeik a vallás formálta meggyőződéseknak, vagy a vallásgyakorlásnak, s mi magyarázza e kettő ország-keresztmetszeti eltéréseit? A vallásos meggyőződés, mint függő változó hatását az ösztönzőkön keresztül értelmezik, mondván, a pokol és a mennyország létezésére vonatkozó hit jobb evilági viselkedésre ösztönöz. Keresztmetszeti regresszióik alá is támasztják ezt: adottnak tekintve a különböző egyházakhoz tartozók arányát, a vallásgyakorlást, az istenhitet – és a gazdasági növekedést annak

neoklasszikus modellje szerint meghatározó változókat természetesen – a pokolba és a menyországba vetett hit is számít, a várt előjellel, de a pokol jobban [ibid.:loc. 941]. Általánosan azt az eredményt kapják, hogy a valamilyen egyházhoz tartozáshoz képesti (*believing relative to belonging*, loc. 962-975) erősebb hitnek van pozitív hatása a gazdasági növekedésre.

McClearly és Barro [2019] konkrét értékekre utalnak, amikor a gazdasági növekedést elősegítő értékekről beszélnek: a szorgalomra és a takarékosagra a fent említett, a túlvilágra vonatkozó meggyőződéseken kívül. Az ösztönzőkre koncentrálnak azonban elfeledkeznek annak a szélesebb etikának a gazdasági következményeiről, amiről Rose ír. Az angol metodista egyház alapítója, John Wesley híres mondatából – „érj el mindent, amit tudsz, takaríts meg mindent, amit tudsz, adj oda mindent, amit tudsz!”³ [ibid.: loc. 875] – azt szűrik le, hogy a metodizmus is, mint más protestáns egyházak, ösztönzik az anyagi sikereket azzal, hogy erkölcsi jónak ismerik el. Azt ugyanakkor nem tartják fontosnak, hogy Wesley e kijelentésében az a gondolat is benne van, hogy az anyagi siker elérése pozitív összegű játék, hiszen nem „visszaadásra” szólít fel, hanem adásra. Nem lenne értelme nyeresre és adásra szólítani, ha nyerni eleve csak a többiek kárán lehetne. Ez közvetlen ösztönzőt nem jelent, de a piacgazdaságról való etikai gondolkodás szempontjából talán nem közömbös.

Szintén John Wesley fogalmazta meg először a kötet egyik meghatározó gondolatát, a modernizációs vagy szekularizációs hipotézist. E szerint [ibid.: loc. 224] a gazdasági fejlődés – az iskolázottság és a jövedelem növekedése, az urbanizáció – csökkenti a vallásosság mértékét. Keresztmetszeti adatokon tesztelhető is az állítás, s a szerzők tesztelik is és részben igaznak is találják. Azért csak részben, mert a regressziójuk a képzettség hatását – *ceteris paribus* – nem mutatja statisztikailag szignifikánsnak, de – egy teljesen más, diákokból álló mintán – a Harvardra járás hatását sem. Nem a képzettség szorítja vissza a vallásos hitet, hanem a fejlődés és az urbanizáció egyéb aspektusai. Ugyanebben a (2.) fejezetben azt is megmutatják, megint csak a *World Values Survey* és az *International Social Survey Programme* adatai alapján, hogy az egyik vallásról a másikra való áttérést nem befolyásolja a jövedelem. A legfontosabb meghatározó a vallási sokszínűség, de a kommunista múlt is számít. Nem véletlen tehát, hogy Magyarországon – jónéhány volt szocialista országgal együtt – az áttérési ráta kifejezetten alacsony.

Bár az érvelés középpontjában általában a keresztény tanítások állnak, a szerzőpáros szintel egy fejezetet az iszlámnak is. E kiválóan összeszedett irodalom-összefoglaló fejezetben azt a kérdést állítják a középpontba, hogy miért maradt le az iszlám világ a nyugati világhoz képest a 11. századtól kezdve. Nem vitatkoznak azzal a mainstream értelmezéssel (pl. Rubin [2017]), miszerint az iszlám politikai következményei számítanak: az iszlám törvénykezés nem azért állt a gazdasági növekedés útjában, mert iszlám volt, hanem azért, mert kulturális monopóliummá tudott válni. Az ok tehát nem az iszlám hit tartalmában keresendő. Mindez azonban mintha ellentmondana az előző fejezetben kifejtetteknek, amelynek értelmében kifejezetten a hit tartalma – legalábbis a túlvilággal kapcsolatos elképzeléseké –, s nem az egyházak szociológiai vagy „networking” hatása fontos. Az ellentmondás feloldása talán az, hogy a tartalmát tekintve – legalábbis addig a mélységig, ameddig a kvantitatív módszer korlátai vizsgálódni engednek – nincs különbség a keresztény és a muszlim tanok között.

³ „Gain all you can, save all you can, give all you can.”

Egybecsengenek mindezzel az államegyházzal kapcsolatos megállapításaik. A kérdés ebben a részben (5-6. fejezet) az, hogy mely országoknak van államegyháza és miért. Az államegyház fogalmát *de facto* – nemcsak az alkotmány betűje, hanem egyes egyházak támogatása és a vallás piacának szabályozása alapján – értelmezve jutnak pl. arra az eredményre, hogy míg az iszlámon belüli síita-szunnita megosztottság nem befolyásolja azt, hogy a nagyobb létszámú vallással rendelkező országok nagyobb valószínűséggel rendelkeznek államegyházzal, a kereszténységen belüli katolikus-protestáns megosztottság annál inkább. Ezen felül az ország mérete is számít: a kis országoknak nem éri meg az államegyházzal kapcsolatos adminisztrációs költségeket megfizetni, a nagy országokban (pl. Indiában) pedig egy-egy vallási kisebbség is olyan népes, hogy politikailag nem fizetődik ki az államegyház fenntartása.

A McCearly – Barro kötet alcímében is jelzett ellentét (a hit és az egyházhoz tartozás politikai gazdaságtana nem ugyanaz?) végigkíséri a szöveget, pontosabban némi ellentmondást teremt a fejezetek között. Ez az egyébként is izgalmas tartalom túl is érdekes olvasmánnyá teszi, mert – különösen a további kutatási irányokról szóló számos meglátással együtt – szinte „élőben követhetjük”, hogyan küzd két nagy formátumú társadalomtudós egy társadalmi jelenség megértésével. Tisztában vannak vele, hogy az a modell (az Iannoccone által továbbfejlesztett Buchanan-féle klubmodell), ami az egyházhoz, sőt szektához tartozást jól magyarázza, nem magyarázza a vallásos meggyőződések kialakulását illetve egyediségét. Egy klub nem feltétlenül egyház, így a klubmodellben nincs semmi vallás-specifikus [ibid.: loc. 2287], ezért nem is segít megérteni a kapitalizmus szellemének kialakulását, amit viszont nem bármelyik klub, hanem bizonyos egyházak hoztak létre, legalábbis a Max Webernél is Max Weberebb szerzők szerint.

A *believing* és a *belonging* magyarázata közötti ekképpen feszülő ellentétet a kötet egyik legegyszerűbb – és a közgazdasági imperializmushoz nem szokott olvasó számára talán legmeglepőbb – 7. fejezete segít valamelyest feloldani. Ebben ugyanis a katolikus egyház szentté, illetve boldoggá avatási gyakorlatát értelmezik közgazdasági szemüvegen keresztül. Azt az állítást támasztják alá sokrétűen, hogy a szentté avatás gyakoriságának – különösen II. János Pál pápa idején tapasztalt – megnövekedése olyan innovatív stratégiai eszköz, amellyel az egyház felveszi a versenyt egyrészt a protestáns egyházakkal, másrészt az egyházhoz nem tartozók („nones”) számának növekedésével szemben, s ezzel a vallásos hitet is erősíti a „fogyasztókban”.

E két kötet egymás melletti bemutatásával – remélem – világossá válik, mennyire megvilágító erejű és releváns mondanivalója van az elmúlt 20 év közgazdasági kutatásainak olyan kérdésekről, amelyek látszólag nem „gazdaságiak”. Bármit is jelentsen ugyanis az utóbbi kifejezés, a transzcendensről, a helyes viselkedésről alkotott elképzelések kialakulását és következményeit nem szoktuk ide sorolni. Pedig Adam Smith sem a Nemzetek gazdagságát írta meg először, hanem – s ezt érdekes módon egyik kötet szerzői sem említik meg – Az erkölcsi érzelmek elméletét.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Buchanan, J. M. (1994): *Ethics and Economic Progress*. University of Oklahoma Press, Norman, OK, USA.
- Hayek, F. A. von (1992): *A végzetes önhittség. A szocializmus tévedései*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Iannaccone, L. R. (1998): “Introduction to the Economics of Religion” *Journal of Economic Literature* 36 (3): 1465–95.
- Iyer, S. (2016): “The New Economics of Religion” *Journal of Economic Literature* 54(2): 395–441.

- Kapás J. (2016): „A kultúra szerepe a gazdasági növekedésben: összefoglalás, kritika és továbblépési utak” *Competitio* 15(2): 22-44.
- McCleary, R. M. és Barro, R. J. (2019): *The Wealth of Religions: The Political Economy of Believing and Belonging*. Princeton University Press, Princeton, NJ. (Kindle Edition)
- McCloskey, D. N. (2016): “Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism” *Journal of Institutional Economics* 12(1): 1-27.
- Rose, D. C. (2019): *Why Culture Matters Most*. Oxford University Press, New York, NY. (xi+197. o.)
- Rubin, J. (2017): *Rulers, Religion, and Riches: Why the West Got Rich and the Middle East Did Not*. Cambridge University Press, New York.
- Voigt, S. (2018): “How to Measure Informal Institutions?” *Journal of Institutional Economics* 14(1):1-22.