

Tim Harford: A gazdaság rejtett logikája

Maróty Dorottya

DOI: 10.14267/VILPOL2026.01.11

„A gazdaság rejtett logikája” című könnyed hangvételű ismeretterjesztő könyv 51 találmányon keresztül mutatja be az olvasónak, hogy azok a tárgyak, amelyeket minden nap használunk, hogyan születtek, és mik tették lehetővé, hogy elterjedjenek. Fontos, hogy ezek nem a leghíresebb, legösszetettebb, legjelentősebb találmányok, mint a gőzgép, a repülő, vagy a villamosenergia, hanem ezeknél sokkal egyértelműbbek, hétköznapibbak, de talán pont emiatt ilyen izgalmas róluk olvasni. A szerző és a könyv bemutatása után röviden összefoglalom a könyv struktúráját és tartalmát, majd kifejtem a személyes véleményemet, illetve azt, hogy kinek ajánlanám a könyvet.

A szerző bemutatása

A szerző, Tim Harford, híres arról, hogy a bonyolult gazdasági témákat a nyilvánosság számára könnyen megemészthetően magyarázza el. 2003 óta aktív írója a Financial Times-nak, ahol leghíresebb rovata a „The Undercover Economist”. Gazdasági újságírói teljesítményéért több díjat is nyert, köztük a Bastiat Díjat. 10 könyvet írt, amikben a társadalom széles körének is érthető módon terjeszti a közgazdasági elméleteket, köztük a „The Undercover Economist”, melyből világszerte több, mint másfél millió példányt adtak el. A BBC rádiójában voltak sorozatai, például a „More or Less”, amiben a statisztikai adatok pontosságát és érthetőségét vizsgálja, illetve 2016 óta a „Fifty Things That Made the Modern Economy”.

A könyv bemutatása

A szerző BBC-s podcast-ja, a „Fifty Things That Made the Modern Economy” az első és a második évadban 50-50 olyan találmányt mutat be, amelyek megváltoztatták világunk működését. Az első évad alapján született azonos című könyve, melynek magyar címe „A csecsemőtápszer, a radar és a kettős könyvelés”. A második évad gyümölcse a 2020-ban megjelent „A gazdaság rejtett logikája”. A könyv sokak számára érthető hétköznapi nyelvezettel íródott, ez azonban nem vesz el a szakmaiságából, hiszen a találmányokról rengeteg információt, történelmi hátteret, hozzájuk kapcsolódó ismert és kevésbé ismert elméleteket, gazdasági, politikai hatásokat

tudhatunk meg. A könnyed stílus, az izgalmas történetek, az idézetek, az érdekességek, a jövőbe utaló nyitva hagyott kérdések, és persze az újonnan megszerzett tudás öröme a magasba emelik az olvasói élményt.

A könyv struktúrája

A könyv a Bevezetésen kívül 8 részből áll, amelyekben a találmányok különböző szempontok szerint kialakított témákra vannak csoportosítva. Ilyen témák a megtévesztően egyszerű találmányok; azok, amiknél nem csak a találmány volt a középpontban, hanem hogy hogyan tudták Eladni az álmot; majd A pénz mozgását megkönnyítő fejlesztések következnek; ezek után a Láthatatlan rendszerekről olvashatunk; ezeket követik a Titkok és hazugságok; a Közös munka hatékonyabbá tételét eredményező innovációk; majd megcsodálhatjuk, hogy A Föld helyett nincs B terv; az utolsó rész pedig az egyik leggyorsabban fejlődő területről, a Robot urainkról szól.

Egy részben általában 4-8 fejezet van, amik témája kapcsolódik egymáshoz, de nincs a történetek között olyan szoros kapcsolat, ami miatt ne lehetne akár egymástól függetlenül olvasni őket. Ezek a fejezetek jól kiegészítik egymást, és az adott témakörnek különböző oldalait mutatják be, ezáltal jobban meg tudjuk ismerni azt.

Egy fejezet általában egy történelmi érdekességgel vagy idézettel kezdődik, majd bemutatja a feltalálás körülményeit és folyamatát. Ezekből kiderül, hogy mi ösztönözte a feltalálót, és milyen feltételei voltak annak, hogy el tudjon terjedni a találmánya, ami politikai gazdaságtani szempontból talán a legérdekesebb része a fejezeteknek. Megtudjuk, hogy a találmányok hogyan változtatták meg bizonyos társadalmi csoportok, például a szegények, a nők, vagy a vidéken élők életét, illetve, hogy a gazdaságra milyen hatással voltak. Fontos része az is, hogy a találmányoknak a mi jelenünkben milyen szerepük van, hogyan alkalmazzuk őket, majd általában egy jövőbe irányuló nyitott kérdéssel, vagy potenciális felhasználási móddal zárul a fejezet.

A könyv tartalma

A könyv 51 rövid fejezetből áll, amik témakör szerint vannak 8 részre osztva. A visszatérő motívumok, fejezetek közötti különbségek és hasonlóságok alapján számos összefüggés alakítható ki, melyek a példák által érthetőbbé és könnyebben elképzelhetővé válnak az olvasók számára. Az alábbiakban a könyv tartalmát nem a könyv szerinti sorrend, hanem a feltalálás folyamata alapján, valamint a gazdaság szereplőinek erre a folyamatra gyakorolt hatásai alapján fogom bemutatni, mivel ezek a szempontok kapcsolódnak a politikai gazdaságtanhoz.

Így az első alcím alatt a találmányok feltalálási folyamatának különböző lépéseit mutatom be, amely a könyv fejezeteinek közös pontjai alapján négy lépésben írható le. Az első az ösztönzők, ahol arról fogok írni, hogy az innovatív ötleteket mi motiválta. Az ezt követő részben azt fejtem ki, hogy miután megszületett egy ötlet, milyen feltételeknek kell teljesülnie ahhoz, hogy megva-

lósuljon. Miután ezek a feltételek teljesültek, általában a feltalálóknak, vállalkozóknak szükségük volt egy stratégiára, amivel terméküket a piacra bevezetik, majd a piaci részesedésüket növelik. Az utolsó lépésben pedig az elterjedt termékek társadalomra való hatásait fogom összefoglalni.

Ezt követi a második alcím, amely alatt a piacnak, az államnak és az embereknek a jellemzőit, feladatait és az innovációban betöltött szerepüket mutatom be a könyvben olvasottak alapján.

A feltalálás folyamata

Ösztönzők

Az innováció folyamatának talán az egyik legnehezebb része az ötlet kitalálása és kidolgozása. A könyv példái bemutatják, hogy ebben a szakaszban a feltalálókat mi ösztönözte. Az innováció forrása lehet emberi kreativitás, piaci igény vagy állami ösztönzés is. Voltak, akiket a saját tudományáguk vagy szakterületük szeretete motivált, mások a munkájukat szerették volna megkönnyíteni, sokan észrevettek egy régóta kielégítetlen piaci igényt, és azt próbálták kihasználni, de akadt példa arra is, hogy az állam ösztönözte az innovációt, gyakran katonai fejlesztés céljából, amik később az egész társadalom számára hasznossá váltak.

Egy 18. századi fegyvergyártó azzal próbálta megkönnyíteni a munkáját, hogy cserélhető alkatrészeket kezdett el alkalmazni. Sokan megcsodálták, hogy úgy szedi szét és szereli össze a fegyvereket, hogy nem külön-külön tárolja őket. Ezt az ötletet sokan átvették, és ha már egységes alkatrészeket gyártottak, elkezdték automatizálni a gyártási folyamatokat, ami Watt gőzgépének feltalálása után már lehetővé is vált. Azzal, hogy az egyforma méretű alkatrészek gyártása elterjedt, sokkal egyszerűbbé vált a termékek javítása, majd a tömegtermelés is.

A piaci igény felismerésére példa a varrógép. A varrás egy „folyamatosan újrakezdődő és véget nem érő” házimunka volt, ezért nem csoda, hogy ezt a találmányt már nagyon régóta várta a társadalom. A szabadalmakért, majd a piac megszerzéséért is rengeteget kellett küzdeni. Évtizedes szabadalmi háború zajlott le a varrógép különböző alkatrészeiért, mire végül kötöttek egy szövetséget, hogy négy feltaláló közösen szabadalmaztatja a varrógépet, és mindenki mást kizár belőle.

A GPS és az üzenetfeldolgozó interfész mellett az ételkonzerv is katonai célra készült. Az állam által ösztönzött innovációknak általában olyan nagy kezdeti tőkére van szükségük, hogy egy vállalkozó magától nem biztos, hogy képes lenne finanszírozni, ezért azok piaci alapon nem tudnak megvalósulni, így viszont igen. Miután kifejlődik a folyamat, és csökkennek a költségek, a termékhez való hozzáférés gyakran a társadalom nagy részére kiterjed.

Feltételek és buktatók

A találmányok közötti hasonlóságok segítenek megérteni, hogy milyen körülmények között válhat egy találmány sikeressé, milyen feltételeknek kell teljesülnie hozzá. Az ötletek megvalósításához és a találmányok elterjedéséhez szükség volt a megfelelő technológiára, vállalko-

zói ötletekre és képességekre, néha intézményi beavatkozásra, a társadalom nyitottságára, szabadalmi konfliktusok esetén pedig jó ügyvédekre is. Ezeknek fontosságát a könyv számos fejezete bizonyítja.

A technológia szükségességét mutatja, hogy miért nem tudott megvalósulni a Vickrey-féle mozgósorompó. Vickrey azt akarta megoldani, hogy csúcsidőben se legyen tömeg a vonaton. Kitalált egy rendszert, ami differenciált árazással tudta volna kiegyensúlyozottabbá tenni a keresletet, mint ahogy ma az Uber, vagy a légitársaságok áraznak, de sajnos az akkori technológiával ezt túl bonyolult volt megvalósítani, ezért terve kudarcba fulladt. Az elméletért viszont később megkapta a Nobel-díjat.

Ma már hozzászoktunk, hogy bármit meg tudunk rendelni, de az 19. század végén a csomagküldő kereskedés nagy újdonságnak számított. Ez a kreatív újítás az üzleti modellre vonatkozott, üzletház, eladók, és ügynökök nélkül olyan alacsony költségekkel lehetett működtetni, hogy garantálva voltak az alacsony árak. A városoktól távoli üzletekben kevés volt a választék, és magasak voltak az árak. Ennek a felismerése okozta a csomagküldő kereskedések sikerét, akik többszáz oldalas katalógusokat küldtek ki, és postai úton lehetett tőlük rendelni, illetve megkapni a termékeket.

Az intézmények szerepére az egyik legjobb példa a bélyeg. Ez egy olyan ötlet volt, ami igényelte volna az állami beavatkozást, de az állam elutasította a kérést. Egy egyszerű postás találta ki, és hosszasan megindokolva elküldte a központnak, de elsőre elutasították, és csak azután fogadták el, hogy megjelentette egy újságban, és az olvasókat annyira meggyőzte, hogy kénytelenek voltak bevezetni. Egy másik példa, hogy Jefferson elküldte a hadügyminiszternek a cserélhető alkatrészes fegyvergyártás hírét, de visszautasította, pedig úgy sokkal hatékonyabban lehetett volna fegyvereket gyártani és javítani.

Az alkohiltilalmat közgazdászok találták ki és politikusok vezették be, a munka hatékonyságának növelése érdekében. A társadalom azonban kevésbé örült ennek az intézkedésnek, és nem is tartották be, csak az lett a vége, hogy rosszabb minőségű, házi készítésű alkoholos italokat fogyasztottak, amik nem növelték, hanem csökkentették a hatékonyságot. Az ország ötödik legnagyobb iparágát nem lehet egyik napról a másikra törvényen kívül helyezni, főleg, ha ennyire rugalmatlan rá a kereslet. Elterjedt a racionális bűnözés, a rendőrök lefizetése, és a szervezett bűnözéshez kötött erőszak, ezért a kudarcba fulladt intézkedést végül kivezették. Ez is azt mutatja, hogy valami lehet, hogy elméletben jó, de a gyakorlatban mégsem működik úgy, ahogy tervezték.

Elhelyezkedés a piacon

Az ötlet kidolgozása után, ha megfeleltek a körülmények, a következő lépés az volt, hogy a találmány meghódítsa a piacot. Ehhez a lépéshez a feltalálóknak szükségük volt a sales-hez, marketinghez, ügyfélkiszolgáláshoz kapcsolódó képességeikre és kreativitásukra is.

Erre példa Bonsack cigarettakészítő gépe, aminek köszönhetően a cigaretta vált a dohányzás legnépszerűbb formájává. Sokak szerint ez az iparág teremtette meg a marketinget. Mivel a versenytársak termékei nagyon hasonlítottak egymásra, a terméket már a piacra dobása előtt

is reklámozták, és akkori viszonylatban nagyon sokat fordítottak marketingre és promóciókra, amikbe gyakran az orvosokat is bevonták. Bár a szabályozások megváltoztak, még mindig drágábban el lehet adni az egészségesebbnek tűnő dohányváltozatokat.

A gyorsétteremláncok példája egy terjeszkedési módszert, a franchise hálózatokat is bemutatja. A gyors hamburgerkészítés technológiáját a McDonald testvérek fejlesztették ki, de őket csak a hamburgerkészítés érdekelte. Azonban felbukkant egy vállalkozó szellemű férfi, akit érdekelt a terjeszkedés, de mivel akkor még nem léteztek franchise hálózatok, maguknak kellett kitapasztalni a megfelelő stratégiát. A konyhák és a gépek terveit eladták és tanfolyamokat tartottak, és az egyik ilyen vevő megkérdezte, hogy használhatja-e ő is a McDonald's nevet. Így kezdtek kialakulni a franchise-hálózatok, amik mára nagyon elterjedtek lettek. A vállalat oldaláról azért éri meg, mert ők is profitálnak belőle, a vállalat népszerűsége is nő, és mert a partnerek maximalizálják a bevételt, ha saját pénzük forog kockán, így elkerülhető a megbízó-ügynök probléma. A franchise partner ezért cserébe nevet és reputációt kap, amivel nagyobb vevőkörre tehet szert.

A korábban említett varrógép piaca végül azért került Singer uralma alá, mert ők különleges szolgáltatásokkal egészítették ki a termékeiket. Ilyen volt például a házhoz szállítás. Ezt azzal egészítették ki, hogy a gépeket összeszerelték, majd megtanították a vevőket, hogy hogyan kell használni. Lehetséges volt a részletfizetés is, amivel az alacsonyabb jövedelemmel rendelkező fogyasztókat is meg tudták szerezni.

Hatások

Egy találmány jelentőségét az mutatja, hogy a piacra lépés után a társadalomra milyen hatással volt, hogyan változtatta meg a világot. Olyan szempontból is lehet csoportosítani a találmányokat, hogy kikre és mire, voltak a legnagyobb hatással. Az egyik ilyen példa, hogy a bélyeg és a csomagküldő társaság talán a vidéken élőkre volt a legnagyobb hatással, a könyvnyomtatás és a szemüveg pedig a középosztály kibővülését eredményezték. Emellett olyanok is voltak, amik a hátrányosabb helyzetű társadalmi csoportok életszínvonalának növelését segítette, vagy éppen hátráltatta.

A bicikli, a varrógép és az egészségügyi betét a nők életét jelentősen megsegítette. A biciklizés felszabadította őket olyan szempontból, hogy végre nem kellett mindig szoknyát viselniük és közlekedhettek kísérő nélkül. Egy 19. századot végigharcoló nőjogi aktivista úgy fogalmazott, hogy „a kerékpár minden eddiginél többet tett a nők egyenjogúságáért”. A varrógépet olyan nőket alázó szövegekkel reklámozták, amik ma felháborodást okoznának, de voltak olyan vállalatok is, akik pont az ellenkezőjét tették. Az viszont mindenképpen pozitív, hogy ezáltal rengeteg, eddig varrással töltött idejük szabadult fel, ami lehetővé tette, hogy mással foglalkozzanak. A mai világban szerencsére már kevésbé érezhetőek az egyenlőtlenségek, de régebben ez nem így volt, és még mindig vannak olyan területek, ahol sajnos ez tapasztalható.

Az időskorról való gondolkodás, ebbe beleértve a nyugdíjat, amit ma már alapvetőnek gondolunk, régen korántsem volt így. Miután az emberek elérték azt a kort, hogy már képtelenek voltak a munkavégzésre, eltérő módon bántak velük a különböző törzsek, társadalmak. Voltak, akik megszabadultak tőlük, de voltak, akik tisztelték őket, hiszen a közoktatás és az internet előtt még ők birtokolták a tudást. A nyugdíj bevezetése biztosítja, hogy az idősek ne szoruljanak ki a társadalom szélére, hanem korábbi munkájuk eredményeként havi jövedelemben részesüljenek. Bár ez az összeg gyakran kevésnek bizonyul a megélhetéshez, mégis arra utal, hogy az idősek jobban meg vannak becsülve, mint előtte. Mostanában sajnos sok helyre jellemző, hogy a nyugdíjasok száma nő, ráadásul a várható élettartamuk is, emellett viszont a dolgozók száma egyre csökken, így kérdés, hogy ez a nyugdíjrendszer meddig fenntartható. Egyre jobban ösztönzik az öngondoskodást, gyakran a munkavállalókat automatikusan beléptetik egy nyugdíjalapba, ahonnan, már csak tehetetlenségből sem lépnek ki. Elképzelhető, hogy a jövőben az idősek már nem az államra és a következő generációra fognak támaszkodni, hanem a saját addigi megtakarításaikból fognak élni.

A szegényeket sok helyen említi a könyv, akik korszaktól, földrajzi helytől és szándéktól függetlenül eltérő bánásmódban részesültek, de összességében úgy tűnik, egy kicsit javult az élet színvonaluk. A gyárak munkásai, bár elvileg jobb körülmények közt dolgoznak, mint néhány évtizeddel, évszázaddal ezelőtt, még mindig hálót kell tenni a gyárak oldalára, hogy megakadályozzák az öngyilkossági kísérleteket. A vállalatok számára az olcsó munkaerő annyira fontos, hogy alapvető emberi jogokat figyelembe nem véve kihasználják őket. Sajnos szegénységük miatt elég kiszolgáltatott helyzetben vannak. A gátról szóló fejezetben is látszik, hogy ami az egyik országnak jó, az a többi országra rossz hatással lehet, például, ha emiatt nem jut nekik víz, és szegénységüknél fogva korlátozott lehetőségük van ezt megváltoztatni. A hitelkártya pedig arra ad lehetőséget nekik, hogy többet költhessenek. Ez egy olyan termék, aminek a gazdagok és a pénzzel tudatosan bánók számára rengeteg előnye van, de a kevésbé tudatos szegények számára nagyon veszélyes. Az adósságcsapdákból egyedül nagy eséllyel nem tudnak kijönni. De ez a bankokat nem akadályozza meg abban, hogy csábítónak tűnő hiteleket nyújtsanak, és később a szegényeken hajtsák be, kamatokkal együtt. De vannak olyan példák is, amiknek pozitív hatásuk volt rájuk nézve. A bicikli például olcsó közlekedési eszközként megkönnyíti és lehetővé teszi az iskolába- és munkába járást, a bélyeg pedig a távolsági kommunikációt tette olcsóbbá számukra. Bár külön-külön kevés, de összesen nagyon sok pénzük van, ezért az ezt kihasználó vállalatok és a fogyasztók között kölcsönösen előnyös üzlet hozható létre. A törpebúza feltalálója egy olyan búzafajt akart létrehozni, ami ellenáll a kórokozóknak, és az időjárás változása sem befolyásolja annyira. Ezzel lehetővé vált, hogy a megadott paraméterek alapján elültetett törpebúza több termést adjon, mint a hagyományos. A fejlődő országoknak az éhezés csökkentésében az ilyen fejlesztések is hatalmas segítséget nyújthatnak. A növények génmódosításával ezt még tovább lehetne fokozni, de az lehet, hogy etikai korlátokba ütközne.

A könyv példái közül a vallásra a mozgatható nyomóelemes nyomtatás feltalálása volt a legnagyobb hatással, hiszen nagyjából a reformációval egy időben kezdődött. Feltalálása nem csak a könyvek árának zuhanását és ezáltal sokak műveltségét, írástudását javította a könyvek

tömegtermelése által, hanem lehetővé tette a reformáció terjedését, és az ezt követő vallási konfliktusok pedig tovább erősítették a könyvek iránti keresletet. Mivel a nyomdák már nem céhként működtek, hanem nyereségorientáltak voltak, rengeteg vállalkozót motivált az új lehetőség, és a verseny az iparágat tovább erősítette.

A gazdaság szereplői

A piac

A különböző példák által rengeteg elmélet könnyebben érthetővé és elképzelhetővé válik a piac jellemzőiről, szerepéről és fontosságáról. Ezek által az is átláthatóbb, hogy mi mindenre képes a piac, és mik a gyengeségei.

Az ármechanizmusról már a Bevezetésben, a ceruza bemutatásán keresztül olvashatunk. Ahogy Milton Friedman felismerte, ez az egyik legkézzelfoghatóbb példája annak, hogy a különböző országokból szerzett nyersanyagok, melyekből különböző országokban, bonyolult technológiával állítanak elő alkotórészeket, majd szintén akár különböző országokban összerakják, illetve eladják, hogyan tud a piac „Láthatatlan kezének” és az árrendszer segítségével mégis egy olcsó alaptermékké válni.

A piaci verseny ösztönzi az innovációt, és a fogyasztói többletet is növeli azáltal, hogy a vállalatoknak egymásnál jobb ár-érték arányú termékeket kell előállítani a fogyasztók megnyerése érdekében. Tökéletes verseny viszont nem létezik, sokszor kialakulnak monopóliumok, vagy bezáródik a piac. A QWERTY billentyűzet talán az, amelyik a legnegatívabb találmányként van feltüntetve a könyvben. Ezt a billentyűzetet a Morse távirókra tervezték még az 1800-as években, ezért nem elég gyors, a mai felhasználóknak viszont hatékonyabb megoldások kellenének, például a Dvorak. Azonban annyira elterjedt ez a fajta kiosztás, hogy egyedül senki sem szeretne átállni egy másikra, pedig pár kattintással át lehetne állítani laptopjaink billentyűzetét. Ez a „bezáródás” jelensége, vagyis amikor nem vesszük figyelembe az alternatívákat, hanem elfogadjuk azt, ami az automatikus.

A tulipánról szóló fejezet a tulipánokon kívül a gazdasági buborékokról szól. A 17. században a ritka tulipánoknak az egekbe szökött az értéke, annak ellenére, hogy a természetesen és a kereskedésen kívül másra nem nagyon lehetett hasznosítani. Ez a „nagyobb bolond elméletének” volt köszönhető, mert mindenki azt várta, hogy lesz egy következő vevő, aki még drágábban fogja megvenni az alacsony reálértékkel rendelkező terméket. Az ilyen buborékok mindig jelen vannak a gazdaságban, például a 2008-as válság is így alakult ki.

A piac a termékekkel való kereskedés színtere. A „termék” fogalmát azonban kérdés, hogy mennyire szabad tágan értelmezni. A legtágabb értelmezés esetén a levegőtől az adatokig bármivel lehetne kereskedni, minden legális lenne, és mások iránti felelősségtudat nélkül a saját érdekeinket követve élnénk. Ebben az esetben valószínűleg nőnének az egyenlőtlenségek, kizsúfolna és még szennyezettebbé válna a környezet, romlana az egészségünk a káros termékek reklámozása miatt, és az alap szükségleteinkért is piaci árat kellene fizetni. Ennek a keretnek a meghatározásában az állam nagyon fontos szerepet tölt be.

Az állam

Egy másik gyakran visszatérő elem a könyvben az állam. A példák bemutatják, hogy az innováció támogatása, a piaci verseny támogatása, és a társadalom és a környezet felé való felelősség az állam legfontosabb feladatai közé tartoznak.

Az innováció támogatásában az államnak is nagy szerepe van. A különböző találmányokhoz azonban eltérő módon állt hozzá. Voltak támogatott ötletek, de olyan is volt, hogy az állam beavatkozott, pedig sok szempontból jobb lett volna, ha nem teszi. Az is egy fontos feladata, hogy a feltalálókat a szabadalmak által védje és támogassa. A könyv példái közül főleg a katonai célú fejlesztéseket támogatja. Az RFID egy második világháború utáni lehallgatókészülékként üzemelt először, az üzenetfeldolgozó interfész ötlete a Pentagonban született, és a GPS-t is sokáig csak háborús és védelmi célokra használták, és csak 2000 körül terjesztették ki a használatát a társadalom számára. A részvényopció és az alkoholtilalom fejezeteiben arról olvashatunk, hogy egy jóindulatú állami beavatkozás hogyan tudott pont ellenhatást elérni, vagy kudarcba fulladni. A vezetői bérek csökkenése céljából hozott intézkedés a részvényopciók elterjedését eredményezte, ami csak tovább növelte a vezetők és az alkalmazottak közötti bérkülönbséget.

Az állam másik nagy feladata a felelősség a társadalom és a környezet felé. A könyvben a társadalmi felelősségre példa a cigaretta reklámozásának betiltása, és a nyugdíj. Az is ide tartozhat, ami az alkoholtilalomról szóló fejezetben is olvasható, hogy a kábítószereket elvi okokból nem legalizálják, annak ellenére, hogy egy adó kivetésével meg lehetne szüntetni a feketepiacot, ezáltal biztonságosabb lenne a fogyasztás, és az államnak is nőne a bevétele. A környezet védelmének kérdése egy kicsit más, olyan szempontból, hogy az csak sokkal hosszabb távon térül meg, ezért kevés ország teheti meg, hogy rövid távon a gazdaság rovására menjen. Ez a probléma ráadásul nemzetközivé válik, mivel a víz és a levegő nem állnak meg az országhatárokon. Ez a kérdés merül fel a gátról szóló fejezetben is. A globalizációnak köszönhetően olyan mintha csökkenne az állam hatásköre, mert a multinacionális vállalatok mindig tudnak olyan országba települni, ahol kevesebb a szabályozás. Attól, hogy egy másik országban nincs tiltva, semmi nem válik helyessé. A globális szintű fejlődéshez az egész társadalom és a vállalatok felelősségvállalására is szükség van.

Az ember

A könyv sok tipikus emberi tulajdonságot bemutat. Ezek nem pozitívak vagy negatívak, inkább csak érdekessé teszi a világot, hogy van egy részben ismeretlen változó az egyenletben.

A példák is azt bizonyítják, hogy az ember általában nem viselkedik teljesen racionálisan. Sokan elérik a hitelkártya keretét, akkor sem mondunk le az alkoholról, ha betiltják, és nem gondolkodunk előre, hanem a munkáltatóinknak kell minket beléptetni nyugdíjalapokba, ahonnan lustaságból nem lépünk ki.

Az adományozásban két dolog motiválja az embereket. Az egyik, hogy mások lássák a jó szándékukat. Ez főleg az olyan adománygyűjtő stratégiáknál jellemző, amikor licitálva mindenki egymásnál magasabb összeget ajánl fel. A másik pedig az, hogy önmagunknak jó érzésünk

legyen, és azt higgyük, hogy valami jót tettünk. Ebben a fejezetben kiderül, hogy nem szabad reklámozni, hogy a pénz valóban hatékony felhasználásra kerül, mert az az adományozók számára nem fontos, viszont lehet, hogy a sok adat untatná őket.

A zárt láncú televízió (CCTV), a lyukkártyás gép, és a lájk fejezetei is azt mutatják, hogy az adataink mennyire fontosak a vállalatok, és akár az állam számára is. Mi ezekre nem vigyázunk eléggé. Több százmillió CCTV kamera van elhelyezve a közterületeken, és várhatóan egyre több lesz. Sokan nagyobb biztonságban érzik magukat, ha a közterületek meg vannak figyelve, ezáltal ugyanakkor rengeteg adatot tudnak rólunk megszerezni a megfigyelők. A szerző itt annak azt az anomáliát mutatja be, hogy nem bizonyítható, hogy például az okoshangszórók nem gyűjtenek be otthoni szokásainkról minél több adatot, sokan kényelmi okokból mégis szeretik, mert „rendel nekünk sajtos chipset”. Ebben a fejezetben a Kínában tervezett társadalmi hitelességi rendszerről is olvashatunk, ami egy nehezen bevezethető ötletnek tűnik, de teljesen más minőségben és alapossággal értékelné az emberek viselkedését, az élet majdnem minden területére kiterjedően. Bár léteznek adatvédelmi szabályozások, kérdés, hogy mennyi fog a magánéletünk privát maradni.

Az emberek tudása összeadva többre képes, mint egyedül. A manióka feldolgozása egy nagyon hosszú és bonyolult folyamat, hiszen a benne lévő mérgező anyagokat el kell pusztítani. A fejezet valójában nem is a maniókáról szól, hanem a kulturális evolúcióról. Gyakran úgy cselekszünk, hogy nem is tudjuk az okát, csak azt, hogy az elődjeink is így csinálták. Az így kialakult rituálék, folyamatok a kollektív intelligenciának az eredményei, ami az embert minden más élőlénytől megkülönbözteti, hiszen csak nekünk van ösztönünk az utánpótlásra, még hozzá annyira, hogy a felesleges lépéseket sem hagyjuk ki.

Saját vélemény és kritika

A szerző jól megtalálta az egyensúlyt az ismeretterjesztés és a szórakoztatás között. A könyved hangvétele nem ment a szakmaiság rovására, de növelte a tartalom érthetőségét és élvezhetőségét. A mondatok alapos kutatásokról, szakmai tapasztalatról, humorról, rafinált gondolkodásmódról tanúskodtak. A találmányok lelkesedéssel, de nem elfogultsággal kerültek bemutatásra, így a hátrányokat, negatív oldalakat is megismerhettük.

A könyv fő értéke abban van, ahogy a szerző kiválasztotta a találmányokat, összegyűjtött róluk minden érdekes adatot, és leírta úgy, hogy az olvasók számára érthető legyen. A felépítésnek, és a kiválasztott találmányok változatossága és széleskörűsége által rengeteg különböző területről olvashatunk, és az érdeklődésünket is fenn tudja tartani, hogy egyik témát sem részletezi túl. Izgalmasabbá teszi, hogy nem a leghíresebb találmányokat írja le, amit mindenki ismer, hanem olyanokat, amikről a hétköznapi ember nem is biztos, hogy tud, pedig az ő életét is befolyásolja. A találmányok széleskörű bemutatásnak köszönhetően nem csak magát a találmányt ismerhetjük meg, hanem különböző vállalkozási stratégiákat, üzleti modelleket, marketing és sales fogásokat, és még az állammal, gazdaságföldrajzzal, kultúrával, mezőgazdasággal, iparral, energetikával kapcsolatos ismereteink is bővülnek. Az összefüggések észrevételével nagyon sokat tud fejlődni gazdasági tudásunk.

Számomra a magyar cím egy kicsit megtévesztő, az alapján arra számítottam, hogy egy elméletet fog kifejteni. Ennek ellenére nagyon jó választásnak tartom. Lenyűgözött, hogy stílusához képest mennyire szakmai, és számos különböző területről ennyi elméletet és összefüggést ír le, érdekességekkel színesítve, laikusok számára is érthető módon, ezért mindig jó időtöltés volt az olvasása.

Ajánlás

Ez egy olyan ismeretterjesztő könyv, aminek könnyen érthető a nyelvezete és a témája, ezért akik ilyen típusú könyvet szeretnének olvasni, azoknak ez egy tökéletes választás. Célközönsége azok a 14 év feletti fiatalok és felnőttek, akiket érdekel a világ működése, a gazdaság, vagy akár a történelem, de mégsem szeretnének nagyon tudományos szakkönyveket olvasni, mert azokhoz még fiatalok, más végzettségűek, vagy csak nem olyan kedvükben vannak. A fejezetek nem függenek szorosan össze egymással, ezért több részletben is lehet olvasni, akár heteken keresztül. Ez kedvező azoknak az olvasóknak, akiknek nincs annyi szabadidejük, hogy pár nap alatt kiolvassák az egészet.

Ez egy olyan könyv, amiben annyi a tudomány, amennyit az olvasó felismer. Minél több háttértudása van az olvasónak, annál jobban érti az összefüggéseket, következményeket, és jobban kontextusba tudja helyezni az eseményeket. Akik még tanulják a közgazdaságtant, számukra sikerélményt okoz egy-egy tanult elmélet, közgazdász felismerése. Akik alig rendelkeznek háttértudással, ők nagyon sok újat tanulhatnak a könyvből, de ha hidegen hagyja őket, és másra figyelnek az olvasás során, nem fogják őket sem zavarni a szakszavak és személynevek a történet megértésében. Emiatt bármilyen gazdasági háttértudással rendelkező olvasó számára élvezhető a könyv. Ez alól a szakemberek sem kivételek, mert annyi információ van összegyűjtve ebben a könyvben, hogy bár nekik valószínűleg kevesebb, de biztosan lesz benne újdonság.

Források

Harford, T. (2022). A gazdaság rejtett logikája. HVG Kiadó.

Tim Harford hivatalos honlapja: <https://timharford.com/> (utolsó elérés: 2024. november 30.)