

KIRÁLY GÁBOR

A közgazdaságtan és a szociológia határán – az identitás-gazdaságtan által felvetett elméleti kérdések

A tanulmány az identitás-gazdaságtan megközelítését és az általa felvetett elméleti kérdéseket kívánja bemutatni. E tan kiinduló tétele George A. Akerlof és Rachel E. Kranton szerint az, hogy a közgazdaságtanban használt hasznosságfüggvénybe be kell emelni az emberek énképének és az ezzel kapcsolatos egyéni mérlegelésnek a szempontjait. Ezt az indokolja, hogy az emberek társadalmi csoportokhoz/kategóriákhoz tartoznak, amelyekhez normarendszer társul, azaz ha viselkedésükkel megsértik a normákat, akkor önképük sérül, és ezáltal csökken a hasznosságuk is. A tanulmányban bemutatjuk, hogy ez a szemlélet az embereket „túlszocializált” társadalmi szereplőkként mutatja be, akik kevésbé reflektálnak a helyzetükre. További kérdéseket vetnek fel az elmúlt években végzett szociálpszichológiai és viselkedés-gazdaságtani kísérletek, amelyek rámutatnak, hogy az identitás-gazdaságtani elmélet egyik alapját jelentő normák erősen függnek szituációs tényezőktől.*
Journal of Economic Literature (JEL) kód: A14, I24, Z13.

Akerlof és Kranton identitás-gazdaságtani elméleti munkáikkal és esettanulmányaikkal a közgazdaságtan és a szociológia közötti átjárást próbálták elősegíteni az utóbbi évtizedben.¹ Céljuk nem kevesebb, mint a közgazdaságtan főáramú gondolkodásának megújítása a szociológiai nézőpont egyéni hasznosságfüggvénybe történő beemelésével. Az általuk kínált „új típusú externália” (Akerlof–Kranton [2000] 717. o.) nagyon is belső, ugyanis a társadalmi hatások az emberek identitásán keresztül érvényesülhetnek a gazdasági döntésekben.

* Jelen tanulmány első, rövidebb változata a Nemzeti Fenntartható Fejlődési Tanács (NFFT) megbízásából készített Nem növekedés központú gazdaságpolitikai alternatívák: a fenntartható életmód felé való átmenet szakpolitikai lehetőségei című kutatási jelentés részeként látott napvilágot. A szerző közönnel tartozik Bartus Gábornak szakmai támogatásáért, a kutatást lebonyolító ESSRG kutatócsoport tagjainak, különösen a kutatásban részt vevő társkutatóknak, Pataki Györgynek, Köves Alexandrának, Kiss Gabriellának és Horváth Jankának.

¹ Akerlof–Kranton [2000], [2002], [2005], [2008], [2010], illetve Akerlof [2007].

Király Gábor főiskolai docens, Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számviteli Kar és egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia és Társadalompolitika Intézet (e-mail: kiraly.gabor@pszfb.bgf.hu és kiraly.gabor@uni-corvinus.hu).

A szerzők érvelése egészen kézenfekvő, ismert a mindennapokból. Számtalan olyan dolgot tehetnének a hétköznapi cselekvők, amelyek bár társadalmilag nem elfogadottak, nekik mégis hasznosságot hajtánának; általában mégsem teszik meg ezeket, hiszen ennek hatására sérülne az énképük, ami viszont már a hasznosságukat is csökkentené. Az egyének tehát nem csupán az adott tevékenység hasznosságát értékelik az adott helyzetben, hanem azt is, hogy a cselekvés maga hogyan hat az énképükre.

Ez a gondolatmenet valószínűleg senkit nem lep meg, hiszen a társadalmi együttélés alapja, hogy bizonyos dolgokat nem tesznek meg az egyének, amelyeket amúgy szeretnének és előnyös lenne a számukra. A normakövetés és az ezzel kapcsolatos folyamatos mérlegelés a mindennapok része. Általában nem lopják el a falnak támasztott biciklit séta közben, csak mert nincs lezárva, nem csapják be partnerünket, nem vágnak ki a várakozó kocsisorból, „mert ők nem olyan típusú emberek”. Ha mégis megteszik, akkor sérülhet az önképük, büntudatot és szorongást érezhetnek.

Akerlof és Kranton fenti érveléséhez képest további kérdéseket vetünk fel, rávilágítva, hogy a helyzet bonyolultabb annál, mint ahogy tűnik. Honnan jönnek a normák, amelyeket az emberek követnek egy adott helyzetben? Miért ezek a normák érvényesülnek, és miért nem mások? Lehetnek-e a normák ellentmondásban? Egységes-e az identitás minden helyzetben vagy szituációfüggő? Ha szituációfüggő, akkor hatnak-e rá más cselekvők? Mivel ezeket a kérdéseket az elmélet nem tudja (vagy nem kívánja) kielégítően megválaszolni, érdemes megvizsgálni, hogy mennyire sikerült lefordítani a szociológiai fogalmakat a közgazdaságtan nyelvére, és vajon milyen jelentéstöbblet veszett el a fordításban.² A tanulmány tehát a szociológia és a közgazdaságtan viszonyát elemzi az identitás-gazdaságtan megközelítésében.

Mielőtt rátérnénk fő témánkra, érdemes megemlíteni, hogy ez az elméleti megközelítés számos gyakorlati probléma kezeléséhez járulhat hozzá. A tanulmányban bemutatott példákon túl az identitás kérdése kiemelt jelentőségű többek között a fenntartható fogyasztás témájában. Ezt taglalja például részletesen a *Pataki és szerzőtársai* [2013] által készített kutatási jelentés, amely a fenntartható fogyasztás előmozdításának lehetőségeit foglalta össze többek között az új közgazdaságtani megközelítések fényében. A jelentés részletesen tárgyalja a viselkedés-gazdaságtan (*Kahneman* [2013], *Ariely* [2010], [2011]), a versengő fogyasztás (*Frank* [2007]) és az identitás-gazdaságtan (*Akerlof–Kranton* [2010]) elméleti megközelítéseinek felhasználhatóságát a fenntartható fogyasztási minták terjesztésében. Hely hiányában és az írás koherenciájának megőrzése érdekében ebben a tanulmányban elsősorban az identitás-gazdaságtan bemutatását és kritikai értékelését tűztük ki célul, és csak nyomokban érintjük a fogyasztás kérdéskörét, amelyről az érdeklődők bővebben tájékozódhatnak a már említett kutatási jelentésben.

A tanulmány felépítése a következő. Először röviden ismertetjük az elmélet fő sarokpontjait, majd bemutatjuk Akerlof és Kranton egyik, az oktatással kapcsolatos, esettanulmányát, amely a szerzők szerint a modell alkalmazhatóságát bizonyítja.

² Érdemes megemlíteni, hogy Garai László az elmúlt időszakban kiterjedten foglalkozott az identitás-gazdaságtan témájával gazdaságpszichológiai nézőpontból (*Garai* [2003], [2004]). Elismerve a gazdaságpszichológiai megközelítés fontosságát, jelen írásunk inkább egy szociológiai-szociálpszichológiai keretben elemzi az identitás-gazdaságtan megközelítését.

Majd John B. Davis gondolatai nyomán reflektálunk a szociológia és közgazdaságtan között feltételezett elméleti kapcsolatra (Davis [2010]). Röviden áttekintjük a normákkal, csoportkötődésekkel kapcsolatos aktuális kísérleti eredményeket, amelyek további kérdéseket vetnek fel az Akerlof és Kranton által bevezetett elméleti megfontolások érvényességével kapcsolatban. A befejezésben ismertetjük a tanulmány fő konklúzióit és reflektálunk a felmerült kérdésekre.

Az identitás-gazdaságtan megközelítése

Akerlof és Kranton könyvükben Goffman [1959] egy híres példájával, a körhinta esetével indítanak, amely szerintük jól mutatja, milyen értelemben haladhatja meg az identitás-gazdaságtan megközelítése a főáramú közgazdasági gondolkodást (Akerlof–Kranton [2010] 12–13. o.).

A szerzők szerint a gyerekek viselkedése a körhintán jól mutatja, hogyan határozzák meg a normák és az identitás döntéseinket és cselekvéseinket. Ők nagyon is tisztában vannak a korukkal, és hogy ez mások szemében hogyan hat viselkedésük megítélésére, azaz nagyon is jól tudják, hogy az idősebb gyerekektől mást várnak el, mint a kisebbektől, és ennek megfelelően igyekeznek alakítani a viselkedésüket. Ez a jelenség jól megfigyelhető, ha összevetjük a körhintán utazó különböző korú gyerekek magatartását (uo. 12. o.).

Az egy-két évesek szüleiik ölében utaznak a körhintán (s a szülők Goffman szerint szintén tisztában vannak azzal, hogy nem illik túlságosan jól érezni magukat a körhintán). Az öt-hat évesek már egyedül ülnek fel. Büszkén és jókedvűen integetnek a szélen álló szülőknek, akik a végén megdicsérik őket bátorságukért és önállóságukért. Az ennél idősebb gyerekek azonban már palástolni próbálják az örömeiket és izgatottságukat. Valami mókás állatra ülnek fel vagy felállnak, miközben a körhinta még mozgásban van. Látszik az arcukon, hogy élvezik a körhintát, de szégyellik is magukat emiatt. Valahogy megpróbálják egyértelművé tenni a „közönség” számára, hogy az egészet nem veszik túl komolyan, igazából csak bolondoznak. Olyanokat is lehet látni, akik arcukon gúnyos felsőbbiséggel ülnek végig a köröket, vagy leszállnak, mielőtt még megállna a körhinta (uo.).

A szerzők szerint az idősebb gyerekek nem azért viselkednek így, mert nem szeretik a körhintázást. Nem is arról van szó, hogy egyszerűen eltérne az egyéni ízlésük, ahogyan azt a közgazdaságtan hagyományos felfogása sugallja. Az idősebb gyerekek ugyanúgy élveznék a körhintát, mint a kisebbek, mégis ellentmondásos érzésekkel viszonyulnak hozzá. Szeretnének körhintázni, de azt is tudják, hogy már *túl* öregek hozzá (uo. 13. o.).

A szerzőpáros szerint ez az egyszerű példa egy általános emberi jellemzőre mutat rá a normák és az ízlések kapcsán. Amikor ugyanis az emberek azt teszik, amiről azt gondolják, hogy helyes (normatív értelemben), akkor ez örömet okoz nekik (akárcsak a kisebb gyerekeknek az egyedül körhintázás). Ha úgy érzik, hogy az aktuális viselkedésük nem felel meg a vonatkozó normáknak, akkor ez feszültséget kelt bennük, kényelmetlenül érzik magukat. A feszültségérzés viszont arra ösztönzi őket, hogy más döntéseket hozzanak, máshogy viselkedjenek, és ezáltal jobban alkalmazkodjanak a társadalmi elvárásokhoz (uo. 12–13. o.). Jelen esetben vagánysággal és unottsággal palástolják a nagyok a „kicsiknek való” körhintázás során érzett örömeiket.

A példából látszik, hogy a két közgazdász arra keresi a választ, hogy hogyan lehet a közgazdaságtani logikát kiegészíteni olyan szociológiai és szociálpszichológiai tényezőkkel, mint az *önkép*, a *normák* és a *társadalmi kategóriák*. Ez a három tényező szerintük lefedhető az identitás kifejezéssel, ezért használják megközelítésükben kifejezetten ezt a fogalmat. Mivel az identitás egy sokat és sokak által használt, számos különböző tudományos megközelítésben és kontextusban alkalmazott kifejezés, a szerzők igyekeztek egy saját, a közgazdaságtani logika számára értelmezhető meghatározást adni rá.

„Az emberek identitása meghatározza, hogy kik ők – azaz melyik társadalmi kategóriába tartoznak. Az identitásuk befolyásolja a döntéseiket, mert a viselkedésüket szabályozó normák eltérnek aszerint, hogy melyik társadalmi kategóriához tartoznak. Goffman körhinta-példája egy alappéldáját nyújtja ennek. Egyrészt felfedezhetők különböző társadalmi kategóriák: a gyerekek különböző korcsoportjai. Másrészt normák szabályozzák, hogy az egyes társadalmi kategóriához tartozó személyeknek hogyan kell és hogyan nem szabad viselkedniük. Harmadrészt a normák befolyásolják a viselkedést. Egy tizenhárom évesnek nem szabad élveznie a körhintát, tehát inkább leszáll (uo. 13. o.)”

A szerzők szerint tehát fel lehet és fel kell használni a szociológia és szociálpszichológia esetleírásokban és kísérleti eredményekben gazdag forrásait a közgazdaságtan szemléletének kiszélesítésére. Szerintük a közgazdaságtannak realisztikusabbnak kell lennie, és ezen elsősorban a cselekvő és döntéshozó pszichológiai jellemzőinek valószerűségét értik. Hangsúlyozzák, hogy ez nem csupán – a cselekvő természetét érintő – filozófiai kérdés, hanem hozzásegít minket a szereplők döntéseinek és viselkedésének olyan területeken való megértéséhez, mint a munkaerőpiac, a szervezetek vagy az oktatás. A következőkben ez utóbbi terület példáján mutatjuk be röviden, hogy az oktatásban részt vevők identitása hogyan befolyásolhatja az iskolai eredményességüket és így közvetve az egész pályájukat.

Identitás és oktatási befektetések

Akerlof és Kranton több írásban is elemzi az identitás-gazdaságtan és az oktatás kapcsolatát (Akerlof–Kranton [2002], [2010]). A szerzők arra a kérdésre keresik a választ, hogyan lehetséges, hogy az azonos erőforrásokkal rendelkező iskolák eredményességében hatalmas különbségek tapasztalhatók. Ezek a különbségek meghatározók mind a tanulók iskolai előmenetele, mind a pályájuk során (az iskolázottságuknak köszönhetően) érvényesülő jövedelmi többlet szempontjából. Bár a szociológiai és más társadalomtudományos kutatásokban nem számított újdonságnak az identitás és az oktatás együttes tárgyalása, de a közgazdaságtanban először Akerlof és Kranton elemezték mélyrehatóan ezeket a témákat egymással összefüggésben. Érvelésük szerint az egyéni emberi tőkébe való befektetés kevéssé érthető meg a hagyományos közgazdaságtani logikával. A következőképpen fogalmazzuk:

„Napjaink oktatás-gazdaságtani elméletei a legtöbb esetben úgy ábrázolják a tanulókat, mint racionális döntéshozókat, akik az iskola folytatásának hasznait és költségeit mérlege-

lik. ... a legtöbb esetben az iskolára mint gyárra tekintenek. A könyvek, a laboratóriumok, maga az iskola épülete, valamint a tanulók egyéni tehetsége és szülői háttere mind inputként szolgálnak. Az outputot termelékenyebb vagy kevésbé termelékeny dolgozók alkotják az »emberi tőke« szempontjából. A tanulókról alkotott ilyesfajta szemlélet nem veszi figyelembe azt a tényt, hogy a tanulók számára fontos az iskolában elért társadalmi pozíciójuk, és hogy hogyan képesek beilleszkedni a társaik közé (Akerlof–Kranton [2010] 62. o.)”

Ahogy ez az idézet is mutatja, az iskolákat szerintük mint társadalmi célokkal rendelkező intézményeket kell tekintenünk. Nem csupán készségeket, hanem normákat is közvetítenek azzal kapcsolatban, hogy a tanulóknak kiknek kellene lenniük és kiké kellene válniuk az oktatás folyamatában. Ezeknek az ideálképeknek a feltárása és elemzése azért elengedhetetlen, mert egyaránt befolyásolják, hogy a tanulók folytatják-e a tanulmányaikat, valamint hogy mennyit tanulnak, amíg az iskolában vannak (Akerlof–Kranton [2010] 62. o).

A tanulók ugyanis általában egy számukra fontos társadalmi kategóriához igazodnak, amihez az iskolai erőfeszítésnek az adott csoportban optimális szintje is kapcsolódik. Ez a választás egyben a tanulók haszonmaximalizálásának is az alapja. Ezt a helyzetet egy leegyszerűsített modellben mutatják be. Penelope Eckert etnográfiai munkáira támaszkodva (Eckert [1988]) két fő csoport jelenlétét írják le egy hipotetikus iskolában: a *menőkét* (*jocks*: közép- és felső-középosztályi gyerekek) és a *kiégettekét* (*burnouts*: munkásosztályi gyerekek).

A csoportok elnevezésénél Szabó Tamás Péter fordításait használtuk, aki egyébként a következőképpen mutatja be az amerikai nyelvész kutatását: „Penelope Eckert kutatása azt mutatta be, hogy rendszeresen együtt tevékenykedő, hasonló értékrendű beszélők hogyan különülnek el másoktól nyelviileg is. A kutató egy detroit-i középiskola diákjainak nyelvhasználatát vizsgálta. Két, egymástól élesen elkülönülő csoport rajzolódott ki előtte. (Voltak persze, akik egyik csoportba sem voltak besorolhatók, de ők a vizsgálat szempontjából közömbösek voltak.) Az egyik csoport (»Jocks«, hívjuk őket *menőknek*) az iskolai eredményeket nagyon fontosnak tartotta: jó jegyeket szereztek, sikk volt számukra szorgalmasan dolgozni, egyetemi felvételre készülni. Szívesen végeztek szorgalmi feladatokat, iskolai klubokba jártak, vállukon hordták az iskolaújságot, sportversenyeken indultak. Az iskola úgy jutalmazta ezt a viselkedésüket, hogy reflektorfénybe állította őket: ők lettek a diák-tisztségviselők, eredményeikről az egész iskola értesült, és olykor kedvezményekben, jutalmakban részesültek. A másik csoport tagjai (»Burnouts«, *kiégettek*) a középiskola befejezése után nem terveztek egyetemre menni: megbízható iparosként, helyi vállalkozóként képzelték el magukat. Mivel a középiskola gyakran a továbbtanulásra készít fel, ez pedig nem érdekelte őket, nem különösebben vonzódtak az iskola értékrendjéhez. Nem vágytak tanulmányi versenyeken szerzett oklevelekre, a szervezett iskolai programok helyett pedig inkább együtt bandáztak a lakóhelyükhöz közeli utcákban.” (Szabó [2012].)

Akerlof és Kranton a szervezeti és munkaerő-piaci elemzéseik nyelvezetét követve bennlévőknek (*insiders*) és kívülállóknak (*outsiders*) nevezi ezt a két csoportot (Akerlof–Kranton [2002], [2010]).³

³ Természetesen ennél több társadalmi kategória van, illetve vannak olyanok, akik egy társadalmi csoporthoz sem szeretnének tartozni, de ez nem változtatja meg a modell működését.

A modell feltételezi, hogy a tanulók eltérnek egymástól a családi háttérük és az atletikus képességeik szerint, és ennek alapján választják ki azt a csoportot, amely megfelelő számukra (Akerlof–Kranton [2010] 64. o.). A *menők* és a *kiégettek* teljesen különböznek a normáikat és az ideáljaikat tekintve. A *menőkkel* szembeni elvárás, hogy jól nézzenek ki, az iskolai követelményeknek megfelelően öltözködjének, és a csoporthoz tartozó fiúk sportoljanak. A *kiégettek* a *menők* ellentétei, és ezt a viselkedést várják a csoporttagjaiktól is: másfajta ruhákat hordanak, és messzire elkerülik az iskolai sportlehetőségeket.

A tanulásban kifejtett erőfeszítéseik mentén is elkülönül a két csoport. A *menők* viszonylag sokat tanulnak, felkészülten érkeznek az órákra, még ha vigyáznak is arra, hogy ne közelítsék meg a stréberek (*nerd*) szintjét (akik egy harmadik csoportot alkotnának az elmélet kiterjesztett változatában). Ezzel szemben a *kiégettek* alig erőltetik meg magukat, nem készülnek az órákra, nem foglalkoznak a tanulmányaikkal, és ez része is az identitásuknak (uo. 64–65. o.).

A tanulók hasznosságának növekedését vagy csökkenését a különböző csoportnormákat és ideálokat egymáshoz viszonyítva érthetjük meg. Egyrészt mivel a *menőknek* magasabb a társadalmi státusuk, a tanulóknak csupán attól magasabb lesz az identitáshasznosságuk (*identity utility*), hogy a *menők* csoportjába tartoznak. Másrészt az identitáshasznosság attól is függ, hogy az adott egyén mennyire felel meg a *menő* csoport ideáljának. Az a tanuló, aki nem felel meg a csoport elvárásainak, de ennek ellenére megpróbál odatartozni, veszteséget szenved el. A tanulók akkor is veszteséget szenvednek el, ha a csoport által elfogadott iskolai erőfeszítés szintjétől eltérnek. Tehát a *menők* akkor is hasznosságot veszítenek, ha túl sok vagy ha túl kevés energiát fektetnek tanulmányaikba. A *kiégettek* szintén veszítenek a hasznosságukból, ha a minimálisnál több erőbefektetést mutatnak (uo. 66. o.).

A szerzők érvelése szerint a fiatalok identitásválasztása, vagyis azon döntésük, hogy a kettő közül melyik csoportba tartozzanak, erősen korlátozott. Például azok a diákok, akik nem felelnek meg a tipikus *menő* képének, nehéznek találják a beilleszkedést. Eltérő etnikai háttérű fiatalok számos esetben nem képesek igazodni az előre meghatározott ideálokhöz. Azok a diákok, akik eltérnek a *menő* ideáljától, két rossz döntés között választhatnak: megpróbálhatnak *menők* lenni, viselve annak a következményeit, hogy nem igazán illenek a csoportba, és nem is fogadják el őket teljesen; vagy inkább a *kiégettek* csoportjához csatlakoznak (uo.).

A tanulók tehát egy alapvető átváltási (*trade-off*) helyzettel szembesülnek. Amikor választanak, hogy a *menők* vagy a *kiégettek* közé tartozzanak, mérlegelik a *menő* identitással járó hasznokat (például magasabb várható jövedelem), szemben azzal a veszteséggel, amit a beilleszkedésükkel járó próbálkozás jelent. Ezért lehetséges az, hogy az oktatás gazdasági megtérülésének esélyei (például a későbbi magasabb jövedelem vagy a kellemesebb munkakörülmények) csak gyengén magyarázzák a diákok iskolai erőfeszítéseit. Az identitás hatása azonban nagyon jelentős lehet (uo. 67. o.).

Döntéshozatali szempontból a modellben a tanulók egyfelől hoznak egy döntést arról, hogy a *menőkhöz* vagy a *kiégettekhez* tartoznak inkább; másfelől ezzel szorosan összefügg az a döntésük is, hogy mennyi energiát fektetnek be a tanulmányaikba. Ha *menők* lehetnek, többet, ha *kiégettek*, kevesebbet fognak tanulni.

Amikor a *menő* csoporthoz tartozó ideál nagyon távoli a tanulók többsége számára, akkor többen szorulnak bele a *kéiegett* identitásba. Ez gazdaságtani szempontból azt is jelenti, hogy a gazdasági optimumnál sokkal kevesebb erőfeszítést tesznek, így az iskolázottságuknak csak mérsékelt hatása lesz jövőbeli jövedelmükre. A *kéiegttek* ráadásul előbb esnek ki az oktatásból, ami miatt komoly gazdasági előnyökről mondanak le (uo.).

Másik oldalról nemcsak a tanulók, hanem az iskolák igazgatásával foglalkozó vezetők is döntési helyzetben vannak: dönthetnek arról, hogy megváltoztatják az iskola normáit és ideáljait. Befolyásolhatják például, hogy mit jelent a bennlévő (*menő*) csoporthoz tartozni. Dönthetnek úgy, hogy csak közép- és felső-középosztálybeli tanulókra jellemző tevékenységeket és értékeket hangsúlyoznak, vagy kiemelnek más értékeket és tevékenységeket is.

Az iskola vezetése tehát egy hasonló átváltással szembesül, mint a tanulók. Megpróbálhatják úgy alakítani az iskola ideáljait, hogy az iskolával azonosuló diákok nagyobb energiát fordítsanak a tanulmányaikra. Ez magasabb iskolai színvonalat és több tanulást jelent azok számára, akik illeszkednek az intézmény által megalkotott ideálhoz. Ugyanakkor ez azt is jelentheti, hogy a diákok nagyobb aránya válik lázadóvá, azaz választ egy intézményi ideállal szembehelyezkedő identitást (uo. 67–68. o.).⁴

A fenti példa rámutat arra, hogy az Akerlof–Kranton-szerzőpárosnak sikerült egy olyan egyszerű elméleti keretet kidolgozni, amely megragadja az egyének mérlegelését az identitásukat érintő helyzetekben. Ezen keret alapján modelleznek számos a szociológiából és szociálpszichológiából ismert helyzetet az oktatás, a társadalmi nemek vagy a munkaerőpiac területén. Ez a vállalkozás éppen ezért lehet érdekes az egyéb társadalomtudományok (főleg a szociológia) számára, mert egy olyan egyszerű hatásmechanizmust feltételez, amely a társadalmi világ számos helyzetében hasonlóképpen érvényesül. Az alapprobléma játékelméleti megfogalmazása pedig lehetőséget teremt, hogy egy olyan többértelmű és homályos fogalmat is, mint az identitás, be lehessen vezetni a szimulációs modellekbe (Kovács–Takács [2003], Takács [2010]).

Mindezen érdekek figyelembevételével érdemes azt is megvizsgálni, hogy mi marad ki a modellből, már ha az elméletet egy szociológus szemszögéből vizsgáljuk meg. A következőkben emiatt az elmélet által felvetett kérdéseket tárgyaljuk, kifejezetten a szociológia/szociálpszichológia és a közgazdaságtan kapcsolatára fókuszálva. Először Davis megjegyzéseit ismertetjük, majd rátérünk a viselkedés-gazdaságtani és a szociálpszichológiai kísérleti eredmények által felvetett kérdésekre.

⁴ Akerlof–Kranton [2010] a munkaerő-piaci, a szervezeti és az etnikai témákban folytatott elemzéseiket is hasonló logika alapján építik fel. A bent lévő és a kívül álló identitások közötti különbségek és a kettő egymáshoz való viszonya több olyan döntést magyarázhat meg, amelyet a közgazdaságtan hagyományos értelmezései nem tudnak kezelni. Például hogy miért viszonyul ambivalens módon a munkaerő-piaci részvételhez az afroamerikai férfiak jelentős része, amely hozzáállás rosszabb munkakörülményeket, magasabb munkanélküliséget, magasabb bűnözési rátát jelent a körükben. Ha ugyanis túl magas az identitásbeli igazodás költsége, az afroamerikaiak jelentős része inkább egy, a munkaerőpiacon jellemzőhöz képest ellentétes identitást alakít ki. Ennek viszont már komoly gazdasági hatásai vannak. Tanulmányunkban nincs mód arra, hogy ezeket a példákat részletesen bemutassuk, csak jelezzük, hogy az elemzés logikája ezekben az esetekben is nagyon hasonló mintát követ.

Davis megjegyzései az identitás-gazdaságtan elméletével kapcsolatban

John B. Davis *Egyének és identitás a közgazdaságtanban* című művében számos kérdést felvet Akerlof és Kranton elméletével kapcsolatban (Davis [2010]). A következőkben ezek közül a két legfontosabb, egymással is összefüggő kérdést tárgyaljuk: a szociológia és közgazdaságtan közötti diszciplináris „membrán”, valamint a társadalmi cselekvők reflexivitásának témáját.

A diszciplináris „membrán”

Davis rámutat, hogy amikor az egyik tudományág átvesz valamit egy másiktól, akkor ez a transzfer általában nem egy az egyben történik meg. Az átvett elemek bizonyos részei ugyanis átférnek a két tudományág közötti membránon, míg más részei kívül maradnak. Egy másik metaforával élve, a műfordításokhoz hasonlóan, a két nyelv (jelen esetben a szociológia és a közgazdaságtan nyelve) közötti mozgás közben valami itt is elveszik. Davis szerint ez történt az identitás fogalmával is, amikor az Akerlof-Kranton-szerzőpáros beemelte azt a közgazdaságtani érvelésébe. Fontos kiemelni, hogy elméletük megalkotásának egyik fő célja az volt, hogy annak alapja a szociálpszichológiai identitásfogalom legyen. Mivel azonban maga a szociálpszichológia is hibrid terület, amely egyszerre rendelkezik pszichológiai és szociológiai gyökerekkel, így az identitásnak is különböző értelmezései vannak jelen a diszciplinában.

Az identitás fogalmának tehát van egy pszichológiai és egy szociológiai megközelítése, és ez a kettő több ponton eltér egymástól. A Tajfel neve által fémjelzett „pszichológiai” társadalmi identitáselmélet szerint vannak előre adott társadalmi csoportok, amelyekhez az egyének magukat sorolják (Tajfel [1982], [1978], *Tajfel és szerzőtársai* [1971]). Tajfel vizsgálatai rámutattak, hogy a csoportkötődés olyan alapvető emberi igény, amely egészen esetleges jellemzők (például ha névsor szerint csoportosítunk embereket) alapján is nagy valószínűséggel kialakul az emberek között. Ennek az egyik fő oka, hogy a csoporthoz tartozás érzése csökkenti az egyének bizonytalanságérzését és szorongását a társas helyzetekben (Turner-Onorato [1999]).

Davis felhívja a figyelmet arra, hogy a társadalmi identitás tajfeli felfogása teljesen negligálja a személyes identitás és a társadalmi identitás különbségének kérdését. Ebből a perspektívából úgy tűnhet, mintha az emberek nem rendelkeznének saját, elkülönült személyiséggel, csupán társadalmi identitásokkal. Emiatt úgy tűnik, hogy a csoportok is egyszerűen leírhatók azonos társadalmi identitással rendelkezők homogén halmazaként (Davis [2010] 75. o.).

Ezzel ellentétben a George Herbert Mead nevéhez kötődő „szociológiai” társadalmi identitáselmélet éppen a társadalom és a személyes identitás közötti kölcsönhatásokat igyekszik feltárni (Mead [2009]). Maga az identitás mint stabil entitás kifejezése is háttérbe szorul, és szerepekről és szerepelvárásokról esik inkább szó, amelyek helyzetenként és intézményenként változhatnak, valamint formálódhatnak a társadalmi érintkezések folyamatában. A társadalmi intézmények és az egyéni szerepek szoros

kapcsolatban vannak. A társadalmi intézmények azért létezhetnek, mert egymáshoz kapcsolódó szerepek és szerepelvárások kötik össze a bennük létező egyéneket (Goffman [1956], [1959]). Ez egyben azt is jelenti, hogy egy adott csoporthoz tartozó egyének csoporttagsága általában nem homogenizálható egy egységes identitáskonstrukcióba, mint ahogyan azt a Tajfel-féle pszichológiai iskola feltételezi.

Legegyszerűbb példa erre a nukleáris család csoportja, ahol megannyi szerep és szerepelvárás fonódik össze (feleség–férj, szülők–gyerekek, idősebb és fiatalabb testvérek). E szerepek szerint a csoport tagjai ráadásul kapcsolódhatnak tágabb társadalmi intézményekhez is (például óvoda, iskola, védőnői szolgálat), így a szerepeknek egy összetett, a társadalmi intézményeket és struktúrákat átszövő hálózata jön létre.

Bár maga a szerep kifejezés arra utalhat, hogy az egyének előre megírt forgatókönyvek alapján lépnek egymással kapcsolatba, a szociológiai megközelítés hangsúlyozza, hogy a szerepeket nem csupán eljátsszák az egyének, hanem megpróbálják azokat a saját személyiségükhöz alakítani. Mindez azonban nem egyszemélyes történet, hanem magában a társas interakcióban alakul és formálódik. Másoknak adunk elő, akik viszont reagálnak ránk, és ehhez igazítják saját viselkedésüket a szerepeikben. A megközelítés tehát egy viszonylagos szabadságot, manőverezési teret enged az egyéneknek, amely manőverezési tér azonban alakul és formálódik az interakció során a többi résztvevő bekapcsolódása által (Layder [2005], Davis [2010] 80. o.). Tehát a társadalmi identitás a szociológiai megközelítés szerint meghatározott szerepekhez kötődik, amelyeket az egyén eljátszik személyiségéhez alakítva azt. Továbbá szerepeihez az egyén reflektíven viszonyul. Az is lényeges, hogy ezek a szerepek nem tekinthetők stabilnak és fixnek, hanem folyamatosan alakulnak a társadalmi interakcióban.

Ahogy a fenti iskolai identitást elemző példán is látszik, Akerlof és Kranton inkább a „pszichológiai” társadalmi identitáselméletet veszi figyelembe, erősen korlátozva, mit is értenek az identitás fogalmán. A szerzők ugyanis nem törekednek arra, hogy megértsék a cselekvők társadalmi interakcióit, az emberek beágyazódását komplex társadalmi hálózatokba vagy az egyének és a társadalmi struktúrák közötti összetett dinamikát. Anélkül, hogy megkérdőjeleznék az egyéni döntéshozó képét, egyszerűen megkísérlik a társas vonatkozások integrálását az egyéni hasznosságfüggvényekbe (Davis [2007]).

Értelmezésükben az egyének identitása egyszerűen azonos azokkal a társadalmi kategóriákkal, amelyekhez tartoznak. Más szavakkal az „identitás a társadalmi kategóriákhoz kötődik; az egyének egyes kategóriákkal azonosulnak, míg megkülönböztetik magukat más kategóriáktól” (Akerlof–Kranton [2000] 720. o.).

Ezzel szoros összefüggésben van az is – ahogy Davis rámutat –, hogy modelljük a személyiség és személyiségzavarok pszichodinamikai szemléletét alkalmazza (Davis [2010] 72. o.), amikor a személyiség egységének megőrzésére törekvő egyént feltételez. Ezen szemlélet azt hangsúlyozza ugyanis, hogy a gyerekek személyiségfejlődésük során belsővé teszik (internalizálják) a társas környezetükre jellemző viselkedési szabályokat. Freud ezt a folyamatot a „felettes én” (szuperego) kialakulásaként fogta fel, amely során a gyermek küzdve a saját ösztönös késztetéseivel, elsajátítja a társadalom által elvárt morális szabályokat, és igyekszik megfelelni nekik.

Davis kiemeli, hogy a legtöbb pszichológus napjainkban már nem fogadja el Freud pszichoszexuális fejlődéselméletét, de az ma is általánosan elfogadottnak tekinthe-

tő, hogy az egyénben szorongást kelt, ha eltér az internalizált szabályoktól (Davis [2010] 73. o.). Egy adott személynek saját identitását muszáj folyamatosan „megvédenie a szorongástól, hogy korlátozza a zavarodottság, és fenntartsa az egység érzését” (Akerlof–Kranton [2000] 728. o. idézi: Davis [2010] 73. o.).

Tehát az elmélet szerint egy adott társadalmi csoportba/kategóriába (amelyhez viselkedésbeli elvárások kapcsolódnak) tartozó egyéneknek egy (a társadalmi kategóriához tartozó) belsővé tett normarendszerük van. Ha eltérnek a számukra előírt normáktól, akkor ez szorongást kelt bennünk, vagy más szavakkal „kognitív disszonanciát” élnek át (Aronson [2008]), amelyet mindenképpen csökkenteni szeretnének törekedve a személyiség egységére (Davis [2010] 73. o.). Akerlof és Kranton mindezt a hasznosságmaximalizálás elvén keresztül értelmezi. A hasznosság maximalizálásának egy részét ugyanis az egyének a kognitív disszonancia redukcióján, vagyis a belső feszültség vagy szorongás csökkentésén keresztül érik el (uo. 75–77. o.).

Azáltal, hogy a szerzők a „pszichológiai” társadalmi identitást integrálják modelljükbe, nem szükséges azzal foglalkozniuk, hogy a társadalmi kategóriák, amelyekkel az egyének azonosulnak, hogyan jönnek létre vagy módosulnak a társas interakcióban. Egyszerűen az egyéni döntéshozatali folyamat részévé teszik a társadalmi hatásokat, így ebben az értelemben modelljük összhangban van az autonóm, atomizált egyéni döntéshozó képével. Viszont így az identitás-gazdaságtan megközelítése figyelmen kívül hagyja az emberi reflexivitás képességét, amely központi szerepet játszik a „szociológiai” társadalmi identitáselméletben.

Reflexivitás

Mindez persze arra a kérdésre is visszavezethető, hogy vajon van-e szabad identitásválasztása az egyéneknek az egyes helyzetekben (Bartus [2009] 146–150. o.). Bár Akerlof–Kranton [2000] nem zárja ki teljesen ennek a lehetőségét, szerintük ez a szabadság meglehetősen korlátozott. Érdemes persze megemlíteni, hogy az általuk elemzett helyzetekre ez nagymértékben igaz is lehet, hiszen meglehetősen korlátozott lehetőségeink vannak a nemünk, etnikai csoportunk vagy (főleg középiskolai diákként) a társadalmi háttérünk megváltoztatására – arról nem is beszélve, hogy sokszor nem vagyunk képesek befolyásolni a társadalmi kategóriáink számára előírt normákat sem.

Mégis számos esetben több identitás is lehetséges, tehát felmerül a kérdés, hogy ilyenkor melyik érvényesül. A szerzőpáros szerint a helyzet legfeltűnőbb (*salient*) (Akerlof–Kranton [2000], Davis [2010] 81–83. o.) jellemzői határozzák meg, hogy melyik identitás kerül előtérbe, és hat az egyén viselkedésére. Ez tehát egy bizonyos automatizmust feltételez, mintha az egyén az egyik helyzetből a másikba lépve öntudatlanul váltana identitásai között. Egy képzeletbeli apuka délutánját nézve, munkavállalóból a boltban vásárlóvá változik, majd az óvodában szülővé, majd otthon párja partnerévé, legvégül pedig gyerekké, ha a nap végén felhívja az édesanyját. Mind-egyik helyzetben más az identitás és az ehhez kapcsolódó normarendszer, amelyhez az elképzelt szereplőknek igazodnia kell.

A helyzet azonban ennél bonyolultabb, hiszen ezek nem feltétlenül elkülönült szituációk. Maradva az előző gondolatkísérletnél, szereplőnk egyszerre lehet szülő, partner és gyerek anélkül, hogy az adott helyzetben egyértelmű lenne, hogy melyik identitását kellene figyelembe vennie. A „szociológiai” társadalmi identitáselmélet szerint ugyanis ezek nem külön identitások, hanem egy személyes identitáshoz kötődő szerepek, amelyek akár konfliktusban is állhatnak egymással egyazon helyzetben. Az egyének tehát nem csupán azt kell mérlegelnie, hogy követi-e az adott helyzetben érvényes szerepelvárásokat (Akerlof–Kranton-szerzőpáros szóhasználatával az identitáshoz kapcsolódó normákat), vagy sem, hanem számos esetben választania kell a szerepek közül is. Az egyének tehát reflektálnak a helyzetükre, és ennek alapján döntenek arról, hogy hogyan viselkednek az adott szituációban.

Ironikus módon a szerzőpáros által gyakran hangoztatott goffmani példa a körhintáról sem eredetileg a normák erejéről szól, hanem a szülők „szereptávoltásáról”. A szülők ugyanis Goffman szerint rezignált arckifejezésükkel jelzik a közönségnek, hogy nem maguk miatt, hanem a gyerekekért ülnek fel a körhintára, eltávolítva maguktól a körhinta utasakénti szerepüket. A szociológiai megközelítésben tehát az emberek nem mechanikusan játsszák el szerepeiket, hanem játszanak ezekkel. Ha az apukák élvezik a homokozást a játszótéren a gyerekeikkel, akkor a törődő, gyermekeivel játszó apuka szerepét próbálják érvényesíteni (még ha egy idő után nem is engedik a gyerekeket az épített homokvár közelébe).

Az Akerlof–Kranton-féle terminológiához visszatérve, úgy fogalmazhatunk, hogy az egyének nem csupán játékokban vesznek részt – amelyekben stratégiáikat az identitásuk kapcsán érzett kognitív disszonancia befolyásolja –, hanem egyfajta metajáték helyzetben vannak, ahol a különböző játékokat is rangsorolják a potenciális nyereségek és veszteségek szerint, majd e rangsorolás alapján döntenek, hogy melyik identitás szerinti játékot játsszák majd. Ehhez azonban szociológiai személtre van szükség, amely teret enged az egyének reflexivitásának a különböző helyzetekben (Davis [2010]).

Ezt a fajta meta-játékszituációt jól mutatja Raymond Boudon gondolatmenete azal kapcsolatban, hogy miért éppen az amerikai elit egyetemeken voltak zavargások az 1960-as években. Hogyan lehet, hogy a legrangosabb egyetemeket érte a legtöbb kritika a hallgatóik részéről? Boudon szerint ez az egyetemi oktatók szerepeivel kapcsolatos. Az egyetemi oktatóknak ugyanis egyszerre kell tudást termelniük (kutatói szerep), és tudást átadniuk (tanári szerep). Az egyetemek presztízsét az növeli, ha a legelismertebb, legtöbbet publikáló szaktekintélyek tanítanak náluk. Ez azt is jelenti, hogy az egyetemi oktatók számára is sokkal kifizetődőbb, ha a kutatásra koncentrálnak, hiszen ez határozza meg a munkaerő-piaci pozíciójukat és a karrierjüket. Az elit egyetemeken volt tehát a legnagyobb valószínűsége annak, hogy az egyetemi oktatók elhanyagolják a tanári „identitásukat” a kutatóival szemben (Boudon [1981] 43–46. o.). Az egyetemi oktatók ebben az esetben rangsorolták a különböző identitásokhoz kapcsolódó „játékokat”, és a számukra leginkább kedvező mellett döntöttek. Ez a fajta mérlegelési lehetőség viszont hiányzik az Akerlof–Kranton-szerzőpáros megközelítéséből, amely szűkíti elméletük érvényességi tartományát.

Látható, hogy az identitás számos szociológiai/szociálpszichológiai eleme kívül maradt a közgazdaságtan diszciplináris membránján, ami miatt a hagyományos

közgazdaságtani modellt kritizáló szerzők egy hasonlóan sematikus és leegyszerűsítő modellhez jutnak. Természetesen az elméletalkotásnál mindig van egy kényes egyensúly, hiszen egyik oldalról fontos kritérium az elmélet illeszkedése a valósághoz, másik oldalról pedig az elmélet takarékosága (*parsimony*) – azaz hogy viszonylag csekély tény felhasználásával legyen képes minél több jelenséget leírni. A szerzőpáros által választott átváltás akár vállalható is lehet – ezt az elmélet további alkalmazása, alkalmazhatósága mutatja majd meg. A szociológiai nézőpont által felvetett kérdéseken túl azonban más tudományágak eredményei még tovább szűkítik az elmélet érvényességi tartományát. A továbbiakban ezeket ismertetjük röviden.

A viselkedés-gazdaságtani és a szociálpszichológiai kísérletek által felvetett további kérdések

A már tárgyalt szociológiai kérdéseken túl érdemes azt is megemlíteni, hogy a különböző szociálpszichológiai és viselkedés-gazdaságtani vizsgálatok azt mutatják, hogy az emberek normákhoz való igazodása egyáltalán nem annyira egyértelmű, ahogy az identitás-gazdaságtan sugallja (*Thaler–Sunstein* [2011], *Ariely* [2011], *Cialdini* [2007], [2009]). Az identitás-gazdaságtani elmélet alapján az emberek egyszerűen mérlegelik a különböző helyzetekben, hogy egy adott viselkedés hogyan befolyásolná (pozitívan vagy negatívan) az énképüket és ezen keresztül a hasznosságukat. Ezzel szemben *Schwartz* [1977] normaaktivációs modellje arra hívja fel a figyelmet, hogy a normák nem automatikusan hatnak az egyének viselkedésére, hanem ezek vagy aktiválódnak az adott helyzetben, vagy nem. Jó néhány különböző elmélet van azzal kapcsolatban, hogy mi aktiválja a belsővé tett normákat (*Jackson* [2005] 51–68. o.), de általánosságban megfogalmazható, hogy ha az egyéneket emlékeztetjük az adott normarendszerre, az szignifikánsan hat a viselkedésükre.

Számos kísérlet támasztja alá például azt, hogy ha az embereket emlékeztetjük az erkölcsi követelményekre az adott helyzetben, akkor sokkal kisebb az esélye a normaszegő viselkedésnek. *Ariely* munkatársaival például a csalást vizsgálva mutatta ki, hogy ha megkérjük az embereket, hogy idézzék fel a tízparancsolatot, akkor ez csökkenti a csalás mértékét a felidézést követő szituációban (függetlenül a kísérleti alanyok vallásosságától) (*Ariely* [2011], [2013]). Más kísérleti helyzetekben is, amelyekben finom utalások történtek az erkölcsi normákra (például etikai kódexekre), csökkent a csalás mértéke (*Ariely* [2012]). Ezek alapján úgy tűnik, hogy a normáknak ténylegesen van hatásuk az emberek viselkedésére, de nem feltétlenül aktiválódnak automatikusan az adott helyzetben. Mindemellett, ha – finoman – emlékeztetjük az embereket a társadalmi elvárásokra az adott helyzetben (például vásárlás, közlekedés, szelektív hulladékgyűjtés, energiafelhasználás), akkor ez nagyobb valószínűséggel okoz viselkedésváltozást (*Cialdini* [2007], [2009], *Thaler–Sunstein* [2011], *Aronson* [2008], *Goldstein és szerzőtársai* [2008]).

Más vizsgálatok azt mutatják, hogy sok esetben nem az előírt norma, hanem mások viselkedése szolgáltat információt, hogy miként is kellene viselkednünk. *Cialdini*

különbséget tesz a parancsjellegű (*injunctive*) és a leíró (*descriptive*) normák között. Míg a parancsjellegű normák általában morális vezérelvek alapján előírják, hogyan kellene viselkedni egy adott helyzetben, a leíró normák a társas világról szerzett információkat jelentik: egy adott helyzetben a „többiek” viselkedése alapján írják le, hogy mi a normális viselkedés. Ez a kétfajta norma akár egymással is szembekerülhet, amikor mérlegeljük, hogy miként viselkedjünk egy adott helyzetben. Például a parancsjellegű norma előírja az egyén számára, hogy ne hajtson gyorsan, de ha mindenki más gyorsan hajt, akkor valószínű, hogy ehhez a leíró normához igazítja a vezető a viselkedését (*Cialdini és szerzőtársai* [1990], [1991]).

Cialdini [2007] ezzel kapcsolatban egy olyan kísérletet mutat be, amely során az egy lakóközvetben élőket kisebb energiafogyasztásra próbálták ösztönözni. A kísérlet szervezői négy különböző üzenettel próbálkoztak. Az első a környezet védelmét, a második a társadalmi hasznot, a harmadik a lakók által megtakarítható összeget hangsúlyozta. A negyedik típusú üzenet egyszerűen annyit állított, hogy a körzetben található legtöbb háztartásra már most is az energiatakarékosság jellemző. A vizsgálat eredményei (az energiafogyasztást mérő órák állása alapján ellenőrizve) azt mutatták, hogy a negyedik üzenetnek szignifikánsan nagyobb hatása volt a többinél. Ez is azt támasztja alá, hogy még ha az emberek nem is rendelkeznek szigorú értelemben internalizált (parancsjellegű) normákkal az adott helyzetre vonatkozóan, többségük mégis figyelembe veszi őket, és alkalmazkodik a társas világgal kapcsolatban szerzett ismeretekhez.

Mindazonáltal az sem mindegy, hogy a társas világról szerzett információ milyen kapcsolatban áll a saját csoportkötődéseinkkel. Munkatársaival Ariely azt mutatta ki a csalással kapcsolatban, hogy ha valaki egy másik, esetleg rivális csoportból feltűnően csal, az csökkenti a csalás mértékét az adott csoport tagjai között. Ezzel szemben, ha valakit a saját csoportjukból látnak csalni, akkor az az adott csoport tagjait szintén csalásra ösztönzi. A társadalmi információ forrásának tehát fontos szerepe van abban is, hogy a különböző helyzetekben aktíválódnak vagy éppen elvesztik az érvényességüket a különböző normák. Adott esetben csoportkötődéseink éppen a normaszegő viselkedést írhatják elő követendő normának, ahogy azt Ariely kísérletei mutatják (*Ariely* [2011], [2012]). Mindezek a példák részben alátámasztják, részben árnyalják Akerlof és Kranton elméleti feltevéseit. Mert bár – ahogy a modell is hivatkozik rá – kimutatható, hogy csoport-hovatartozásunk, társas identitásunk és az ezekkel összekapcsolódó normatív elvárások komoly hatással vannak viselkedésünkre, mindazonáltal ezek hatása az adott helyzet jellemzőitől függően növekedhet vagy csökkenhet, egyes esetekben akár az ellentettjére is fordulhat.

Összegzés

A tanulmányunkban az identitás-gazdaságtan megközelítését és az általa felvetett elméleti kérdéseket kívántuk bemutatni. Az identitás-gazdaságtan kiinduló tétele az Akerlof–Kranton-szerzőpáros szerint, hogy a közgazdaságtanban használt hasznos-

ságfüggvénybe be kell emelni az emberek énképének és az ezzel kapcsolatos egyéni mérlegelésnek a szempontjait. Ezt az indokolja, hogy az emberek társadalmi csoportokhoz/kategóriákhoz tartoznak, amelyekhez egy normarendszer kapcsolódik, azaz ha viselkedésükkel megsértik a normákat, akkor sérül az önképük, és ezáltal csökken a hasznosságuk is. A szerzők érvelése szerint számos jelenség, köztük a jelen tanulmányban bemutatott iskolai teljesítmény kérdése, nem érthető meg az identitás fogalmának ilyen felhasználása nélkül.

A szerzőpáros szerint az identitás beemelése a közgazdaságtani gondolkodásba nem csupán szűk értelemben vett kutatási és elméletalkotási kérdés, hiszen a szerzőpáros szerint ezáltal számos közpolitikai terület (oktatás, munkaerőpiac, nemek közötti egyenlőség, szervezeti viselkedés) működését mélyebben érthetjük meg. A mélyebb ismeretek egyben azt is jelentik, hogy hatékonyabban tudunk ezeken a területeken beavatkozni. Éppen emiatt érdemes megvizsgálni, hogy milyen pontokon támadható az Akerlof–Kranton-szerzőpáros elmélete.

A tanulmányban bemutatottuk, hogy az identitás-gazdaságtan az embereket „tül-szocializált” társadalmi szereplőkként mutatja be, akik kevéssé reflektálnak a helyzetükre, és nincs igazán lehetőségük kiválasztani, hogy a különböző helyzetekben melyik identitásukat érvényesítik. Ez ellentétben áll azzal a szociológiai kötődésű szociálpszichológiai szemlélettel, amely hangsúlyozza, hogy az emberek nem csupán eljártsszák a normarendszer által előírt szerepeiket, hanem folyamatosan „játszanak” ezekkel, miközben megpróbálják a személyiségükhöz igazítani őket.

További kérdéseket vetnek fel az elmúlt években végzett szociálpszichológiai és viselkedés-gazdaságtani kísérletek, amelyek rámutatnak, hogy a normák szerepe az emberi viselkedésben közel sem egyértelmű. Egyrészt a vizsgálatok kiemelik, hogy ha a résztvevőknek nem jutnak eszükbe (nem aktiválódnak) az adott helyzetben a vonatkozó normák, akkor azok nem befolyásolják a viselkedésüket. Másrészt arra is felhívják a figyelmet, hogy a társas világból érkező információk felülírhatják a belsővé tett normákat.

Mindez felveti annak a kérdését, hogy érdemes-e egyáltalán a közgazdaságtan és a szociológia találkozási pontjait kutatni. Válaszunk egyértelműen igen, hiszen az identitás-gazdaságtan megközelítése is egy érdekes, inspiratív, továbbgondolásra ösztönző elmélet mindkét tudományág számára. Azt is érdemes azonban hangsúlyozni, hogy jelen formájában az elmélet érvényességi tartománya azokra a helyzetekre korlátozódik, amelyekben az identitás „helyzethez alakításának” vagy egy másik identitás érvényesítésének a lehetősége meglehetősen korlátozott (például ha nemi, etnikai vagy társadalmi pozíciókhoz tartozó identitásunk domináns egy helyzetben), a normák egyértelműek és világosak, az adott csoport tagjai pedig feltétel nélkül internalizálták és követik a csoport számára előírt normákat. (Ezeknek a helyzetnek a mintapéldája lehet például a katonaság, amelyet a szerzők kiterjedten elemeznek is könyvükben – Akerlof–Kranton [2010].) Arról persze további vitákat lehet folytatni, hogy milyen az ilyen típusú helyzetek társadalmi gyakorisága, és ez mit jelent a szociológia és közgazdaságtan kapcsolatának szempontjából.

Hivatkozások

- AKERLOF, G. A. [2007]: The missing motivation in macroeconomics. *The American Economic Review*, Vol. 97. No. 1. 3–36. o.
- AKERLOF, G. A.–KRANTON, R. E. [2000]: Economics and identity. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115. No. 3. 715–753. o.
- AKERLOF, G. A.–KRANTON, R. E. [2002]: Identity and schooling: Some lessons for the economics of education. *Journal of Economic Literature*, Vol. 40. No. 4. 1167–1201. o.
- AKERLOF, G. A.–KRANTON, R. E. [2005]: Identity and the Economics of Organizations. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19. No. 1. 9–32. o.
- AKERLOF, G. A.–KRANTON, R. E. [2008]: Identity, supervision, and workgroups. *The American Economic Review*, Vol. 98. No. 2. 212–217. o.
- AKERLOF, G. A.–KRANTON, R. E. [2010]: Identity economics: How our identities shape our work, wages, and well-being. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- ARIELY, D. [2010]: *The Upside of Irrationality*. HarperCollins, New York.
- ARIELY, D. [2011]: *Kiszámíthatóan irracionális*. Gabo, Budapest.
- ARIELY, D. [2012]: *The Honest Truth about Dishonesty*. HarperCollins, New York.
- ARONSON, E. [2008]: *A társas lény*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- BARTUS TAMÁS [2009]: *Magyarázatok és elméletek a szociológiában*. Aula, Budapest.
- BOUDON, R. [1981]: *The logic of social action: an introduction to sociological analysis*. Routledge–Kegan Paul, London.
- CIALDINI, R. B. [2007]: Descriptive social norms as underappreciated sources of social control. *Psychometrika*, Vol. 72. No. 2. 263–268. o.
- CIALDINI, R. B. [2009]: *Hatás. A befolyásolás pszichológiája*. HVG, Budapest.
- CIALDINI, R. B.–RENO, R. R.–KALLGREN, C. A. [1990]: A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 58. No. 6. 1015–1026. o.
- CIALDINI, R. B.–KALLGREN, C. A.–RENO, R. R. [1991]: A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Megjelent: Zanna, M. P. (szerk.): Advances in Experimental Social Psychology*, 24. Academic Press, New York, 201–243. o.
- DAVIS, J. B. [2007]: Akerlof and Kranton on identity in economics: Inverting the analysis. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 31. No. 349–362. o.
- DAVIS, J. B. [2010]: *Individuals and Identity in Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- DIENER, E.–BISWAS-DIENER, R. [2011]: *Happiness: Unlocking the mysteries of psychological wealth*. Wiley-Blackwell, Oxford.
- ECKERT, P. [1988]: Adolescent social structure and the spread of linguistic change. *Language in Society*, Vol. 17. No. 2. 183–207. o.
- FRANK, R. H. [2007]: *Falling behind: How rising inequality harms the middle class*. University of California Press, Berkeley–Los Angeles.
- GARAI LÁSZLÓ [2003]: *Identitásgazdaságtan*. Gazdaságpszichológia másképp. Tas Kiadó, Budapest.
- GARAI LÁSZLÓ [2004]: *Kontraszelektáló piac vagy identitásgazdálkodás? Megjelent: Czagány László–Garai László (szerk.): A szociális identitás, az információ és a piac*. JATEPress, Szeged.
- GOFFMAN, E. [1956]: The nature of deference and demeanor. *American Anthropologist*, Vol. 58. No. 3. 473–502. o.

- GOFFMAN, E. [1959]: The presentation of self in everyday life. Doubleday, Garden City, N.Y.
- GOFFMAN, E. [1961]: Encounters. Bobbs-Merrill, Indianapolis.
- GOLDSTEIN, N. J.–CIALDINI, R. B.,–GRISKEVICIUS, V. [2008]: A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research*, Vol. 35. No. 3. 472–482. o.
- HIGGINS, E. T. [1987]: Self-discrepancy: a theory relating self and affect. *Psychological Review*, Vol. 94. No. 3. 319–340. o.
- JACKSON, T. [2005]: Motivating sustainable consumption. A review of evidence on consumer behaviour and behavioural change. A report to the Sustainable Development Research Network, Centre for Environmental Strategies, Surrey.
- KAHNEMAN, D. [2013]: Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó, Budapest.
- KOVÁCS BALÁZS–TAKÁCS KÁROLY [2003]: Szimuláció a társadalomtudományokban. *Szociológiai Szemle*, 3 sz. 27–49. o.
- LAYDER, D. [2004]: Social and personal identity: Understanding yourself. Sage Publication, London.
- LAYDER, D. [2005]: Understanding social theory. Sage Publication, London.
- MEAD, G. H. [2009]: Mind, self, and society: From the standpoint of a social behaviorist. University of Chicago Press, Chicago.
- PATAKI GYÖRGY–KIRÁLY GÁBOR–KISS GABRIELLA–KÖVES ALEXANDRA [2013]: Nem-növekedés-központú gazdaságpolitikai alternatívák: a fenntartható életmód felé való átmenet szakpolitikai lehetőségei. Kutatási jelentés. Nemzeti Fenntartható Fejlődési Tanács, Budapest.
- SCHWARTZ, S. H. [1977]: Normative influences on altruism. Megjelent: *Berkowitz, L.* (szerk.): *Advances in experimental social psychology*. Academic Press, New York, 221–279. o.
- SZABÓ TAMÁS PÉTER [2012]: Gyakorlat teszi a nyelvet. *Nyelv és Tudomány*. Blogbejegyzés, május 18. <http://www.nyest.hu/hirek/gyakorlat-teszi-a-nyelvet>.
- TAJFEL, H. E. [1978]: Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations. Academic Press, Oxford.
- TAJFEL, H. [1982]: Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33. 1–39. o.
- TAJFEL, H.–BILLIG, M. G.–BUNDY, R. P.–FLAMENT, C. [1971]: Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 1. No. 2. 149–178. o.
- TAKÁCS KÁROLY [2010]: Hálózati kísérletek. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 1. sz. 958–979. o.
- THALER, R. H.–SUNSTEIN, C. R. [2011]: Nudge. Jobb döntések egészségről, pénzről és boldogságról – a pénzügyi válság után. Manager Kiadó, Budapest.
- TURNER, J. C.–ONORATO, R. S. [1999]: Social identity, personality, and the self-concept: A self-categorization perspective. Megjelent: *Tyler, T. R.–Kramer, R. M.–John, O. P.* (szerk.): *The psychology of the social self*. Applied social research. Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Mahwah, N.J. 11–46. o.