

## KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNY ÉS PSZICHOLÓGIA

### Interjú Kornai Jánossal „A hiány” című könyvéről

Folyóiratunk első számában szerkesztőségi jegyzetet közöltünk *Elmélet és gyakorlat kérdései a pszichológiai kutatásban* címen. Ebben – többek között – szóltunk arról, hogy bár tudatában vagyunk: illetékességi köre miatt a pszichológia nem szintetizálhatja és nem is irányíthatja komplex társadalmi problémák (adott esetben célprogramok) kutatását, meg vagyunk győződve, hogy tudományunk nélkül e tevékenység nem is végezhető el sikeresen.

Ez viszont azt jelenti, hogy a pszichológia interdiszciplináris kapcsolatait és lehetséges, sőt kívánatos alkalmazási körét tanácsosabb szélesebb keretben megvizsgálni, mint ahogy szokásos. Ennek az igénynek a jegyében elhatároztuk, hogy a *Pszichológia* folyamatosan fórumot biztosít egy-egy távolabbinak tűnő tudomány kiváló hazai képviselőjének, hogy segítségével feltérképezzük az érintkezési, alkalmasint jövőbeli kutatási pontokat.

Jelen számunkban szerkesztőségi interjút közlünk *Kornai Jánossal*, az MTA Közgazdaságtudományi Intézet tudományos tanácsadójával.

Kornai János az elmúlt két évtizedben két terjedelmes munkát publikált, amelyek mondanivalójukkal messze túlmutatnak a közgazdász szakma körén. Az *Anti-Equilibrium* (1971) a közgazdasági elmélet alapjaival foglalkozott, s ennek során számos olyan kérdést tárgyalt, amelynek pszichológiai töltése is van. Csupán címszavakban sorolunk fel néhányat: konfliktus és kompromisszum, döntési folyamat, preferencia és hasznosság, aspirációs szint, adaptáció és szelekció, eladási és vételi szándék, stb. Az előző könyv szerves folytatása *A hiány* (1980), amelynek fő témája a kelet-európai szocialista gazdaság szabályosságainak leírása és magyarázata.

### 1. A vevő és az eladó attitűdje

*Kérdés.* „A hiány” című könyvében felvetett gondolatok közül melyekre hívná fel a pszichológusok figyelmét?

*Válasz.* Tulajdonképpen jobb lenne, ha pszichológus felelne erre a kérdésre, könyvem elolvasása után. Én óhatatlanul közgazdász szemmel tekintek a jelenségekre, és nem tudom magam beleélni a pszichológus szemléletébe, vizsgálati módszereibe, kérdésfeltevésébe. Mégis, megpróbálok felelni.

Azzal kezdeném, ami a legközvetlenebbül kapcsolódik a könyv tárgyához: hogyan hat a krónikus hiány a termékek és szolgáltatások vevőire és eladóira. A hagyó-

mányos közgazdasági elmélet rendszerint úgy írja le a piacot, mint az eladó és a vevő közti egyenértékű csere színterét. A vevő csak annyi pénzt hajlandó az áruért megadni, amennyit az megér a számára; az eladó pedig csak akkor adja oda az árut, ha elfogadhatónak érzi az érte kapott árat. A két fél között tehát *egyenrangú* viszony van. Igaz, egyszer-mászor megtörténik, hogy valamelyik fél a rövidebbet húzza, de a sok csere-ügylet átlagában ez kiegyenlítődik. Ezzel szemben a krónikus hiánygazdaság piacán egészen más képet látunk: az eladó és a vevő nem egyformán erős. Úgy szoktuk ezt mondani: itt az *eladók piaca* érvényesül; ők uralkodnak és a vevő kénytelen engedelmeskedni. Mivel nem alkalmi, kivételes, hanem állandóan és tömegesen ismétlődő jelenségről van szó, a *nem-egyenrangú* helyzet mélyen rányomja bélyegét mind az eladó, mind a vevő *attitűdjére*.

*Kérdés.* Könyve itt — a vevő és az eladó attitűdjéről szólván — egy pszichológiai kategóriát használ. Mit ért ezen, ebben az összefüggésben?

*Válasz.* Az eladó, illetve a vevő szándékainak formálódásában, információgyűjtésében, döntéseiben és cselekvéseiben megnyilvánuló *állandó* beállítottságot és viselkedési mintát. Hiánygazdaságban a vevő kiszolgáltatottnak, alárendeltnek érzi magát, míg az eladóban a hatalom, a fölérendeltség tudata alakul ki. (Itt egy megjegyzést tennék: „vevőn” itt — és a továbbiakban — nemcsak a boltban vásárló háziasszonyt, vagy a háztartás valamelyik más tagját értem, hanem a vállalat vagy a közület anyagbeszerzőjét is, vagy azt az ügyintézőt, aki gépet vásárol, épületet rendel meg és vesz át, és így tovább.) Nos, a vevő — ebben a széles értelemben használva a szót — igyekszik barátságos lenni az eladóhoz. Erőfeszítéseket tesz, hogy megnyerje kegyeit, s lehetőleg őt szolgálja ki, nem pedig a vele versenyző másik vevőt. Ez sokféle formában történhet: vizontszolgáltatással vagy akár megvesztegetéssel. Nemcsak azzal igyekszik „bevigódni” az eladónál, amit ad neki, hanem azzal is, aminek a megköveteléséről lemond. Engedékeny és meghunyászkodó, nehogy méltatlankodással, sőt reklamációval megharagítsa. Ha a háziasszony összevész a hentessel, vagy éppenséggel beír a panaszkönyvbe, mert az rosszul mért vagy számolt, akkor ugyan pillanatnyilag kivívhatja a panasz orvoslását. De a jövőben a hentes „büntetheti”: ettől fogva kevésbé szép húsdarabokat ad neki; a törvényes kereteken belül is sokféle módon hátrányos helyzetbe hozhatja. Hasonló mehet végbe a gyárépítkezést megrendelő és az építkezést megvalósító vállalat kapcsolatában. Ha a beruházó sokat akadékoskodik, az építővállalat sokféle megtorlással élhet: nem fogadja el legközelebb a megrendelést, vagy hátrább sorolja a kivitelezéskor, stb. Felesleges több példát hozni, hiszen valamennyien ismerjük ezeket a jelenségeket.

*Kérdés.* Nézete szerint mennyire általánosak a vevő és eladó viselkedésének ezek a vonásai?

*Válasz.* Bizonyára nem egyöntetűen érvényesülnek, hanem függnek attól, hogy a szóban forgó termék vagy szolgáltatás piacán mennyire intenzív a hiány. És persze függnek a gazdasági aktor — a vevő vagy az eladó — személyiségétől, egyéni tulajdonságaitól is. Van, aki a siker reménye nélkül is egyszer-egyszer botrányt csap; sőt van, aki gyakran reklamál, tiltakozik. A magam részéről mint a kérdés közgazdász kutatója, nem az egyedi eseteket elemzem, hanem a *tömegjelenséget*; azt, ami a sokféle egyéni attitűdben közös. Meghatározott helyzet — a hiánygazdaság által determinált erőviszony eladó és vevő között — meghatározott típusú viselkedést alakít ki. A szerep, amelyet az egyén ebben a helyzetben eljátszik, formálja magatartását. Ezt egyébként

meggyőzően igazolja az a közismert megfigyelés, hogy ugyanaz a személy egyik szerepkörében, mint vevő, meghunyászkodik és közben másik szerepkörében, mint eladó, fölényesen diktál saját vevőinek.

*Kérdés.* A pszichológus azt mondaná erre, hogy a vevő szerepkörében átélt frusztrációs élményeiért bizonyos fokig kárpótolja magát az eladóként gyakorolt agresszióval. Ezzel kapcsolatban felvetődik a kérdés: mennyire mélyek e frusztrációs élmények?

*Válasz:* Azt hiszem, nagy szóródást mutat az ilyesfajta élmények mélysége. Van-nak apró bosszúságok — ma nem kapni T-dugót, holnap meg cipőkrémet — amin hamar túltesszük magunkat. De vannak az egész életsorsra kiható hiány-tapasztalatok: emlékeztetek azokra a fiatalokra, akik hosszú éveken át hiába várnak lakáskiutalásra vagy hihetetlen áldozatokkal próbálnak maguk lakást teremteni. Vagy arra a betegre, akit a kórházi segédszemélyzet hiánya hoz kiszolgáltatott helyzetbe. Néha nem is a termék vagy szolgáltatás fizikai hiánya, hanem a hiány-eseményhez kapcsolódó emberi élmény, a durva hang, vagy a hasztalan erőlködés érzete üt sebet. Emellett nem is csak a sérelmekről van szó, hanem egyfajta állandó stresszről. Gondoljunk a gyári művezetőre, anyagbeszerzőre, főmérnökre, igazgatóra, akiknek örökösen küszködniük kell az anyagok, alkatrészek beszerzéséért, újabban a munkaerő biztosításáért is; állandó aggodalomban élnek, hogy az összes szükséges termelési tényező együtt áll-e.

Mindez arra vall, hogy a hatás — éppen mert sokféle és mert állandóan visszatér — elég mély. De hogy mennyire mély, arra nem a közgazdásznak, hanem a pszichológusnak kellene válaszolnia. Bizonyára olyan kérdés ez, amit érdemes lenne közgazdászoknak és pszichológusoknak együtt kutatniok.

Ehhez azonban szeretném hozzátenni: nincs szó teljes és tökéletes kiszolgáltatottságról, frusztrációról. Egyrészt azért nem, mert — még ha sokmindenből gyakran hiány van is — nyilvánvalóan nem mindenből és nem mindig. Emellett a vevőinek — a hiány hatására — módja van különböző formákban *kényszeralkalmazkodást* végrehajtania.

*Kérdés.* Mit nevez itt kényszeralkalmazkodásnak?

*Válasz.* A vevő — akár a háztartás, akár, vevői szerepkörében, a vállalat — meghatározott terméket akarna vásárolni. Ezt nem sikerül megkapnia és ezért valami más vesz meg helyette: a helyettesítő termék esetleg nem drágább, de rosszabb minőségű, vagy nem rosszabb minőségű, de drágább. Nem maradt tehát teljesen kielégítetlen, de a hiány okozta *kényszerhelyettesítés* következtében mégiscsak veszteség érte. Egy másik lehetőség: ha nem találja meg a kívánt árut az első helyen, elkezd boltról-boltra járni, hátha másutt megtalálja. Vagy pedig elhalasztja a vételt, s később próbál újra kísérletezni. Ez utóbbi összekapcsolódhat kényszertermegtakarítással: a vevő nem költi el a vásárlásra szánt pénzt, mert nem talál olyan árut, amelyet — akár kényszerhelyettesként is — kedve lenne megvenni. A *keresés*, a *halasztás*, a *kényszertermegtakarítás* — ezek is a kényszeralkalmazkodás különböző formái.

A vevő attitűdjének fontos összetevői: a kényszerhelyettesítési, keresési, kényszertermegtakarítási *hajlandóság*. Megint csak elmondható: a vevő egyéniségétől függően ez eltérő lehet. Van, aki türelmesen keres vagy vár; van, aki hamarabb ráun és inkább kényszerhelyettesítést hajt végre. De a vevők tömegét tekintve (egy-egy termék vagy termékcsoporthoz mérve), a vevői attitűdök többé-kevésbé stabil eloszlást mutatnak.

A vevő attitűdjének összetevői — maradjunk most ennél a témánál — tapasztalati-

lag megfigyelhető, mérhető nagyságok. Olyan paraméterek ezek, amelyek együttes hatása elméletileg is — például matematikai modell segítségével — elemezhető.

A kényszeralkalmazkodásra való „hajlandóság” paramétereiben végső soron az fejeződik ki, hogy a vevő *adaptálódik* a krónikus hiányhelyezethez. Úgy is mondhatnánk: ezek a vevő megalkuvásának, kompromisszum-készségének, konformizmusának fokmérői. Sok oka van annak, hogy a hiány krónikussá válik. Egyik fontos tényezője bizonyára a megszokás, a hiányesemények gyakoriságába való belenyugvás, a tömeges kényszeralkalmazkodás.

*Kérdés.* Úgy tűnik, hogy a kényszeralkalmazkodás különböző formáival nemcsak a gazdasági szférában találkozunk, hanem az élet más területein is.

*Válasz.* A kényszeralkalmazkodással kapcsolatos fogalomrendszer és elméleti modellek kialakítását saját életünk tapasztalatai sugalmazták a számomra. Azt hiszem azonban, hogy végül is olyan kategóriákhoz jutottunk, amelyek nemcsak a hiánygazdaság piacára, hanem sok más jelenség leírására is alkalmazhatók.

Mondanivalóm megvilágítására hadd tegyek összehasonlítást a döntésemélet hagyományos modelljével. Ez a modell felteszi, hogy a döntéshozó számára *rendelkezésre állnak* alternatívák, amelyek között választhat. Csupán azt kell mérlegelnie, hogy melyikkel elégítheti ki legjobban szükségleteit, illetve melyikért milyen áldozatot kell hoznia. A hagyományos modell megszerkesztését — noha napjainkban már a választás *általános* modelljeként használják — eredetileg a tőkés piacon végbemenő választás tipikus helyzete inspirálta. A vevő kedve szerint válogathat, csupán azt kell megfontolnia: melyik áru felel meg a leginkább az ízlésének és a pénztárcájának. Kínálati oldalon az alternatívák korlátlanul a rendelkezésére állnak. A kényszeralkalmazkodás során más lélektani helyzetet él át a döntéshozó: *meg van fosztva* bizonyos alternatíváktól. Olyan alternatíváktól, amelyekről tudja: *léteznek*; mások (vagy a múltban, szerencsésebb pillanatokban ő maga is) hozzájuk juthattak, de most hiányzanak. E megfosztottság-érzet, hiányérzet közepette választ. Az angolszász terminológiát átveve, nem is gondolhat a „legjobbra”, hanem eleve a „másodlegjobbat” keresi. Érdemes végiggondolnunk, milyen sokféle választási helyzetben hajtunk végre ilyesféle kényszeralkalmazkodást, a „másodlegjobb” keresését: kezdve az iskola, a foglalkozás és a munkahely, vagy az élettárs, a barát, a társaság választásán egészen a politikai és társadalmi döntésekig.

Ez a most leírt nézőpont nem mond logikailag ellent a hagyományos döntési modellnek, inkább kiegészíti azt. Amaz azzal törődik, ami az alternatívák halmazában *benne* van, emez pedig arra hívja fel a figyelmet, amit az alternatíva-halmazból *kirekesztettek*. A hagyományos modell azt elemzi: hogyan hat egyik vagy másik alternatíva elfogadása-megvalósítása a döntéshozóra. A javasolt kiegészítés viszont azt a kérdést teszi fel: hogyan hat a döntéshozóra egyik vagy másik alternatíva *hiánya*? Bizonyára sokmindent tud a pszichológia erről; foglalkozott a hiányérzet tanulmányozásával. Mindenestre a mi társadalmi-gazdasági rendszerünk vizsgálata további adalékokkal szolgálhatna.

*Kérdés.* A kényszeralkalmazkodás, a „másodlegjobb” nem jár szükségképpen veszteség-élménnyel. A disszonanciacsökkentő folyamatok segítségével esetleg gyorsan megideológizáljuk, hogy milyen jó, amit tettünk.

*Válasz.* Ez azonban nem változtat a választási lehetőségek beszűkülésének alapvető következményein. Nevezetesen azon a beidegződésen, hogy sok olyan dolog van,

amiben nem kell dönteni, mert valahogy már eldőlt. Helyettünk választottak. A hiány állandóan *választ helyettünk*. Ha csak egy lehetőség van, nem kell habozni — és ez bizonyos értelemben kényelmes. Az egyetemi hallgatónak például nem kell tanulmányoznia számos irányzatot, hogy válasszon közülük, mert csak egyfélével ismerkedik meg. A választási lehetőség beszűkülése hozzászoktat, hogy a szűk lehetőségek kényszerpályáin mozogjunk.

*Kérdés.* Térjünk vissza még egyszer a hiány okozta frusztrációhoz. Könyvében „tűrési határokról” ír. Ez rokon azzal a kategóriával, amit mi „frusztrációs küszöbnek” nevezünk.

*Válasz.* Azt hiszem, igen, bár van egy lényeges eltérés. Ha jól tudom, a „frusztrációs küszöb” az *egyéni* vonatkoztatva értelmezhető. Valamennyien időről-időre „kiborulunk”, például egy-egy nyomasztó vásárlói kudarc hatására. Könyvem viszont *társadalmi* tűrési határookra utal. Az egyéni és a társadalmi tolerancia határai persze összefüggnek, de az összefüggés eléggé összetett. Egész sor fontos kérdés vetődik fel ezzel kapcsolatban. Az egyik kérdéskör: mennyire gyakoriak, s mennyire intenzívek a „kiborulások”. Egymástól elszigetelve, s ennek megfelelően sok apró „kipukkadás” formájában jelentkeznek-e? Vagy pedig hatnak-e egymásra: felerősítik egymást láncreakációszerűen s nagyobb robbanáshoz vezetnek? Csupán a közhangulatot rontják, vagy hatnak-e az emberek kezdeményezőkézségére, munkakedvére is? A másik kérdéskör: érzékeli-e a gazdasági irányítás, hogy vannak tűrési határok — és ha ezt tudomásulveszi: tudja-e, hol vannak. Képes-e meghallani a kis „kiborulásokat”, vagy csak a társadalmi méretűvé vált nagyobb robbanás figyelmeztetésére reagál? A közgazdász, szakmája hagyományainál fogva, sokat foglalkozik a *jelzőrendszerekkel*; a legtöbb a leginkább „közgazdasági” jelzésre, az *arra* összpontosítja kutatásait. Könyvemben hangsúlyozom: olyan gazdasági rendszerben, amelyben az árak kevésbé látják el jelző szerepüket, sokféle egyéb jelzés is működik. Nem utolsó sorban a zúgolódás, a „morgás”, a reklamáció, a tiltakozás is jelzőrendszerként szolgál.

A tűrési határok szerepét szemléltethetem a beruházások alakulásával a szocialista gazdaságban. Több kutató, köztük magyar közgazdászok — Bródy András, Bauer Tamás, Soós K. Attila és Lackó Mária — tanulmányozták a beruházások *ciklikus* alakulását. Itt most csak egy mozzanatot emelnék ki. A beruházások növekedése időnként rendkívül meggyorsul és ez előbb-utóbb a lakossági fogyasztás rovására megy. Az életszínvonal növekedése megreked vagy visszaesés következik be, romlik az ellátás. Ha ez sokáig tart, a közhangulat mind feszültebbé válhat. Ebben az esetben beszélhetünk arról: a beruházások erőtetése beleütközik az életszínvonal társadalmi tűrés-hatáiraiba. Ilyenkor a beruházási tevékenység hirtelen lefékezésére szokott sor kerülni. Előbb gyorsítás, majd hirtelen fékezés — ez az, ami a ciklikus mozgást begerjeszti.

Ez a kifejezés, „beleütköztek az életszínvonal tűrési hatáiraiba”, jelezheti azt: az irányítás érzékeli, hogy a helyzet pattanásig feszült és már ekkor lefékez. De megtörténhet, hogy előbb végbemegy a tényleges súlyos ütközés, és csak ezek után szorítják meg a beruházásokat.

A közgazdászok előtt mindig nyilvánvaló volt, hogy a gazdasági növekedésnek vannak *fizikai* korlátai, a rendelkezésre álló erőforrások határt szabnak; s lehetnek *pénzügyi* korlátok is. Szerettem volna — a kelet-európai tapasztalat alapján — egy további korlát-típusra is felhívni a figyelmet: a *társadalmilag elfogadható közérzet* szabta tűrési határookra.

## 2. A gazdasági vezetők viselkedése és motivációja

*Kérdés.* Térjünk most át „A hiány” egy másik pszichológiai vonatkozására, a gazdasági vezetők viselkedésének és motivációjának kérdéseire.

*Válasz.* A közgazdászok körében elterjedt az a nézet, amely szerint a vezetőket elsősorban anyagi érdekeik motiválják. Ezért cselekvéseiket a felsőbb irányítás könnyen befolyásolhatja annak megszabásával, hogy milyen gazdasági mutatószámoktól függjön fizetésük és prémiumuk.

Távol áll tőlem a közvetlen anyagi ösztönzés hatásának lebecsülése. Nézetem szerint azonban léteznek ennél mélyebb motívumok is, amelyek erősebben és tartósabban alakítják a gazdasági vezetők viselkedését. Ezek közül elsőként azt emelem ki, hogy a legtöbb ember *identifikálódik saját munkakörével*, átéli annak fontosságát. Ha ráadásul vezető beosztásban van, akkor azonosul az irányítására bízott részleggel. Ez egyaránt érvényes a legalacsonyabb beosztásban levő művezetőre és egy egész népgazdasági ágazatért felelős miniszterre. „A műhely, a gyár, az ágazat én vagyok” – így korszerűsíthetnénk az ismert mondást. Ez az egyik legfontosabb magyarázata annak, hogy prémiumokkal ösztönözött műhelyfőnök vagy gyárigazgató és a kizárólag fix fizetésből élő minisztériumi főtisztviselő, a miniszter, vagy a kórházigazgató, az egyetemi rektor viselkedése – gazdasági ügyekben – nagyon hasonló.

*Kérdés.* Miben áll ez a hasonlóság?

*Válasz.* Sok mindenben; egyik-másik hasonlóságra beszélgetésünk későbbi részében még visszatérhetünk majd. Egyelőre vegyünk előre egy kérdést, amelyet különösen fontosnak tartok a szocialista gazdaság működési szabályosságainak megértéséhez és ez az *expansió belső kényszere*, ami erőteljesen hat a vezetőkre. Tulajdonképpen szemléletesebb az angol kifejezés: *expansion drive*. Tapasztalatom szerint ez megtalálható minden vezetőben; azokban is, akiknek anyagi érdekeik fűződnek a rájuk bízott részleg növeléséhez, de azokban is, akiket semmiféle közvetlen anyagi érdek nem készít erre. A vállalat vezetője beruházásokkal növelni szeretné a termelést. De a miniszter is növelni szeretné beruházások segítségével az irányítása alá tartozó ágazatot, holott bizonyos, hogy saját keresete ettől nem lesz nagyobb. Az iskola igazgatója új vagy jobb felszerelést, több tantermet és nagyobb tanszemélyzetet szeretne, a tábornok több és korszerűbb fegyvert, a műemlékvédelem irányítói nagyobb ráfordítást a műemlékvédelemre, és így tovább.

*Kérdés.* Feltűnt, hogy „A hiány” ezt „természetes ösztönnek” nevezi. A pszichológusok kételkednének abban, vajon ez természetes ösztön-e. Az állatvilágban nem figyelhetők meg expanziós törekvések; közgazdász-kifejezéssel inkább „egyszerű újratermelésre” törekszenek, önmaguk és fajuk fenntartására, a hordában, csoportban élőknl az állatközösség fennmaradására, az ehhez szükséges terület megvédésére – de nem hajtja őket ösztön újabb és újabb terjeszkedésre.

*Válasz.* Könnyen lehetséges, hogy itt „természetes” ösztönről szólva olyan „színes” kifejezést használtam, amely nem állja meg pontosan a helyét. Nem az állatvilággal közös igazi természetes ösztönről van szó, hanem nagyon is emberi belső késztetésről, amelyet társadalmi beidegzés alakít ki. Csupán arra akartam célozni, hogy ez nem csak egyik vagy másik konkrét társadalmi rendszerben található meg, hanem *mind-egyik* modern, teljesítményre-orientált társadalom vezetőinek motivációjában. Maga a

vezetői funkció elkerülhetetlenül kialakítja ezt a késztetést. Ha igaz az, amit az előbb a vezető identifikációjáról mondtam, a vezetésére bízott részleggel való „eggyé-válás” érzetéről, akkor ebből logikusan következik: fontosnak érzi e részleg tevékenységét. S ha már ilyen fontos, akkor bővüljön is: a kórház ápolhasson több beteget, az egyetem oktathasson több diákot, az üzem termelhesen több terméket, s mindezt végezhesse jobb, korszerűbb felszereléssel.

Ezt még kiegészíti egy további magyarázat: ha nem is él minden emberben ilyesféle expanziós belső kényszer, éppen azok választódnak ki vezető pozíciókra, akikben ez a késztetés erős; akik „hajtanak”, és akik minél nagyobb egység felett szeretnének uralmat gyakorolni.

*Kérdés.* Az identifikációnak egyik formája a bekebelezés: a kérdéses személyt vagy tárgyat (intézményt) magamba ömleszttem és az velem eggyé válik. Elgondolkodtató, hogy mennyi infantilizmus és kannibalizmus van ebben. „Úgy szeretem, hogy megeszem, de legalábbis rettentően magamhoz szorítom, nehogy valaki elvehesse”.

Amit az imént vázolt, egyszersmind valamiféle „latifundium élményre” utal. A vezetőben mintha az játszódna le, hogy ez az ő latifundiuma. Így az expanzió állandósulása kitűnően érthető, mivel pusztán a saját szervezetét terjeszti ki.

*Válasz.* A „bekebelezés” érzésével rendszeresen találkozunk. Nyelvileg is kifejeződik, amikor a vezető egyes szám első személyben beszél, s például egy tárgyalás során ezt mondja: „Megtermelem én ezt a 10 000 tonnát”.

*Kérdés.* Ha az expanziós belső késztetés a vezetők körében ennyire általános, akkor mi az, ami ezzel kapcsolatban rendszer-specifikus?

*Válasz.* Azok a *gátlások*, amelyek az expanzió belső kényszere ellenére mégis csak visszatartják a vezetőt a beruházásoktól. Nem arra gondolok, amikor az állam vagy a hitelrendszer megtagadja a támogatást vagy a hitelt, tehát a vállalat vagy a közület nem *kap* beruházást. Az az igazi kérdés, milyen gátlások vezethetnek ahhoz, hogy bizonyos esetekben ne is *kérjen*; tehát hogy önmérsékletet, önmegtartóztatást legyen képes tanúsítani.

Úgy gondolom, joggal használható itt a „gátlás” kifejezés. A tőkés vállalkozót a pénzügyi bukástól való félelem tartja vissza attól, hogy könnyen rászánja magát a beruházásra. Ha maga a tulajdonos dönt a beruházásról, akkor tudja, hogy saját zsebére megy a dolog. Ha pedig, részvénytársaság esetében, a vállalat által alkalmazott menedzserek határoznak, akkor ugyan nem a saját pénzüket kockáztatják, de hibás döntéssel veszélyeztethetik szakmai presztízsüket, és ezzel együtt karrierjüket. Ha bizonytalanok a kilátások, akkor a beruházási kedv visszaesik. Ezt a fajta gátlást a társadalmi tapasztalat alakítja ki. A csőd, ha nem is mindennapos, de azért nem kivételes jelenség; a fejlett tőkés országok egész sorában évenként a vállalkozások 2-6 százaléka megy tönk-re. Nem kell okvetlenül saját egyéni élmény ahhoz, hogy ez a gátlás – a beruházással kapcsolatos óvatosság – kifejlődjék. Nem kell önmagunknak átélni egy súlyos közlekedési balesetet, hogy féljünk a szabálytalan közlekedés végzetes következményeitől. A közvetett tapasztalat, ha az elég nyomatékos, mondhatni, eléggé drámai, elegendő a veszélytudat kialakításához.

És itt térhetek át arra, amit saját gazdaságunkban tapasztalunk. A magyar gazdasági életben ez a fajta gátlás nem fejlődött ki.

*Kérdés.* Azt azért nem lehet állítani, hogy egy magyar gazdasági vezetőnek, például egy vállalati igazgatónak nincsen félnivalója.

*Válasz.* Persze, hogy van. Hogy csak egyet említsek, amire érdemes lesz majd visszatérnünk: oka van tartani a felső szervek rosszállásától és szankcióitól. Attól azonban biztosan nem kell félnie, hogy egy rosszul jövedelmező beruházási akció következtében a vállalat pénzügyi csődbe kerül. Ha a vállalatnál pénzügyi nehézségek mutatkoznak, majd csak kihúzzák a bajból: megengedik, hogy az árat felemelje és ezzel hozzáigazítsa a kedvezőtlenül alakuló költségekhez, vagy dotációt kap, vagy adókedvezményben, olcsó hitelben részesül, és így tovább.

*Kérdés.* Vagyis éppen attól a fajta kudarctól nem fél, ami a teljesítménye szempontjából rendkívül jelentős.

*Válasz.* Ha szabad így mondanom, puhára esik. Ha rosszul vezetett, annak személy szerint az ő számára nincsenek tragikus következményei. Nem tud nagyon kiugrani, de lezuhanni sem. Ha minden jól megy, akkor havi tízezer forint helyett tizenöt- vagy tizennyolcezer forintot keres, állami díjat kap és háromszor meginterjúvolja a televízió. Valahol itt van a vállalati vezető karrierjének a csúcса. Viszont ha nagy ostobaságokat csinál, akkor sem történik más, minthogy egy másik intézménybe, egy másik – a korábbiánál nem sokkal alacsonyabb – beosztásba kerül.

*Kérdés.* A potenciális veszteségek és nyereségek eloszlásának a két vége van tehát levágva?

*Válasz.* Igen, ha az életpálya egészének nyereségeit és veszteségeit tartjuk szem előtt. Előg szűk sávban tud csak mozogni, és ezen a sávon belül nem is érdemes túlságosan sokféleképpen próbálkozni.

Mindez együtt ahhoz vezet, hogy a beruházási éhség, az expanziós törekvés *gátlátalan*. S mivel a beruházások iránti igény szinte végtelen, a rendelkezésre álló erőforrások pedig végesek – állandó feszültség van a beruházási szférában. A szinte kielégíthetetlen beruházási kereslet valósággal „kiszívja” az erőforrásokat a gazdaságból. Ez a krónikus hiány egyik alapvető oka.

Visszatérve a kérdés pszichológiai oldalához: valamely gazdasági rendszer fontos jellemzője nemcsak az, hogy milyen motívumok hajtják a döntéshozókat cselekményeikben, hanem az is, hogy milyen félelmek, szorongások és gátlások tartják őket vissza. Hajlanék arra a véleményre, hogy utóbbi sokszor még fontosabb, még jellemzőbb is lehet. Ismét egy téma, amit érdemes lenne közgazdászoknak, szociológusoknak és pszichológusoknak együtt vizsgálni.

*Kérdés.* Úgy tűnik, nem működnek a szorongások akkor sem, amikor a beruházónak előzetes becslést kell adnia a várható költségekre. A költségeket következetesen alábecsüli. Bár ezzel magát és másokat egyszerre csap be, viselkedése mintha mást – kiéleztetetten fogalmazva –, gátlátalan érdekevezéreltséget sugallna: így bizonyosan megkapom az elinduláshoz nélkülözhetetlen pénzüsszeget, és aztán lesz, ami lesz, valahogy a végére érünk.

*Válasz.* Azt hiszem, ez szabályszerű jelenség, és nemcsak beruházási vonalon. Mindenütt, ahol valaki valamit kér, érdemes az inputot alá-, az outputot felülbecsülnie. Objektív esélyeit is növeli (így valóban könnyebben megkapja a pénzt), és mintegy megnyugtatja, biztatja, erősíti is saját magát. Figyelemre méltó az is, hogy ez Janus arcú magatartás. Ha az eddigi kiutaló igénylővé válik, a szerep megcserélődik. Mint ki-

utaló, lefelé próbálta szorítani a hozzá benyújtott igényeket, mint igénylő viszont maga is felfelé srófolja azokat.

Szerepvisselkedés ez, és akkor is nyomomonkövethető, amikor valaki a saját magánlakása építésekor rokonaitól és barátaitól kölcsönt kér. Nyilván nem azzal fogja bízattatni őket, hogy nyolc év is beletelik, mire elkészül és rengeteg pénzt kell még újra meg újra kérnie tőlük.

*Kérdés.* Az említetteken kívül számolnunk kell az információfeldolgozási folyamatok néhány más, általánosan jellemző vonásával is. Minden bizonytalan helyzetben alábecsüljük az esemény összkockázatát, ha az esemény sok részből áll. És a rizikót perspektívában látjuk: minél közelebb van egy részesemény, annál nagyobbak és minél távolabb, annál kisebbnek látjuk a hozzákapcsolódó kockázatot.

*Válasz.* A közép- és hosszútávú tervezés során ezért általános az a hiedelem, hogy az optimista kifejlés majd a tervidőszak végén következik be.

*Kérdés.* Most még nagyok ugyan a gondok, de mire a végére érünk, valahogy elfogynak. Dehát van-e itt helye az iróniának? Elvégre, ha késve, ha több kinnal, ha elszámítva, de ott az output.

*Válasz.* Igaz, de mégsem térhetünk előlött napirendre. A már említett beruházási feszültség az egyik legsúlyosabb negatív következmény. És ez nemcsak közvetlen gazdasági következményekkel jár; azzal, hogy az igények gépekre, import devizára, építési kapacitásra mindig nagyobbak, mint amennyi rendelkezésre áll. Káros pszichológiai velejárói is vannak: a kapkodás, a nagy idegfeszültség. Alkalomadtán ezek maguk is szülik a tervszerűtlenséget.

*Kérdés.* Az előbb már szó volt a gazdasági vezetés alá-fölérendeltségi viszonyairól. Nyilván ennek is vannak pszichológiai vetületei.

*Válasz.* A hierarchikus szervezetben jellegzetes magatartási szabályosságok alakulnak ki. Ezek egyrésze általános, azaz megtalálható mindegyik hierarchikus szervezetben, másik része csupán egyik vagy másik konkrét hierarchiára jellemző.

Az 1968. előtti mechanizmusban a felsőbb szint elsősorban *utasítások* segítségével irányította az alsóbb szintet. Ez elkerülhetetlenül „katonai” mentalitást formált, vagy legalábbis ilyesféle magatartás kialakításának irányába hatott. A főlérendelt vezetőtől parancsnoki erényeket vártak el: kemény akaratot, a fegyelem kérlelhetetlen megkövetelését, a készséget arra, hogy megtorolja az ellenszegülést, stb. Az alárendelt legfőbb erénye az engedelmesség. Az akadékoskodó, bíráló szellemű, saját ötleteivel előhozakodó egyéniséget nem viseli el az utasításon alapuló alá-fölérendeltségi viszony. E kétféle magatartás összefér egy személyen belül is: lefelé parancsol, felfelé engedelmeskedik.

Az utasításra épülő mechanizmusnak tehát mélyreható pedagógiai, jellemformáló szerepe van; „betöri” ebbe a félig-katonai mentalitásba azt, aki renitenskedik. Bár tulajdonképpen a folyamat már korábban kezdődik, a szelekcionál. Nagyobb esélye van a gazdasági vezetésbe való bekerülésre, különösen pedig a gyorsabb előléptetésre annak, aki szeret parancsolni és tud engedelmeskedni. Mindehhez hozzá kell tenni: itt olyan szociálpszichológiai jelenségcsoportról van szó, amely nem csupán a régi gazdasági mechanizmus keretében mutatkozott meg, hanem jelentkezik – sok esetben még sokkal élesebb formában – minden utasításon-engedelmességen alapuló hierarchiában, például erősen központosított politikai vagy vallási szervezetekben.

*Kérdés.* Milyen változásokat hozott ebből a szempontból az 1968. évi reform?

*Válasz.* A közvetlen utasítás rendszere jórészt megszűnt, s ezzel együtt ma már kevésbé igényeltetnek az említett „katonai erények”. A reformnak, meghirdetett szándéka szerint, ahhoz kellett volna vezetnie, hogy a termelő vállalat vezetői sokkal inkább tanúsítanak „piaci” mentalitást: vállalkoznak, kezdeményeznek, kereskednek. Ennek számos eleme meg is jelent, de eléggé következetlenül, nem utolsó sorban a hiánygazdaság már említett hatása miatt. Nem tűnt el a „parancsolás-engedelmeskedés” viszonylat, hanem részben áttevődött az eladó-vevő kapcsolatába. Emellett maradt föléalárendeltségi reláció a gazdasági vezetés magasabb és alacsonyabb szintjei között, bár ennek tartalma is, formái is, „hangneme” is sokat változott. Ma a felsőbb szerv nem szokott utasítani, inkább csak nyomatékosan kér, javasol.

*Kérdés.* Könyvében ezzel kapcsolatban a paternalizmus kifejezést használja. Mit jelent ez, s van-e ennek a jelenségnek is pszichológiai vonatkozása?

*Válasz.* A felsőbb szervek, ha nem is parancsolnak a vállalati vezetőknek, de gyámkodnak felette. Akárcsak az a szülő, aki képtelen tudomásul venni, hogy gyermeke felnőtt, s folyton beleszól az életébe; igaz, sokszor éppen a gyerek érdekében — úgy avatkoznak bele a különböző felsőbb szervek sokféle formában a vállalati vezetők dolgába. Így azután — akárcsak a gyereknevelés esetében — a vállalati vezetők számottevő része sem tud igazán felnőni. Az analógia nagyon sok ponton jól tükrözi azt, amit a gazdasági életben tapasztalunk. A túl-gyámoltott gyerek, miközben berzenkedik a sok szülői beavatkozás miatt, tulajdonképpen hozzászokik és valósággal igényli. Kihasználja annak kényelmes oldalait: a védettséget, a biztonságot. Ha a paternalizmushoz szoktatott vállalati vezetők gondolatai vannak, ha például hirtelen rosszra fordultak a külső körülmények, magától értetődőnek érzi, hogy azonnal a felettes szervekhez forduljon segítségért. S mivel azt többnyire meg is kapja, ez a teljes védettség érzetét alakítja ki, s valósággal leszoktatja arról, hogy maga vegye fel a harcot a külső nehézségekkel. Minek, ha ott a jó atya, a felettes szerv, az állam, amely úgymint kihúzza őt a csávából. A felsőbb szervek képviselői ilyenkor — akárcsak az agyongyámkodást gyakorló szülők — dohognak: már megint nem képesek önállóan cselekedni a vállalatok. De ugyanakkor, azt hiszem, ennél erősebb a nélkülözhetetlenség érzése: lám, önállóak a vállalatok, mégsem tudnak meglenni nélkülünk.

Remélem, ez a néhány vonással felrajzolt kép képes érzékeltetni: az új gazdasági mechanizmusban, s ezzel együtt az újfajta, utasítások nélküli alá-fölérendeltségi viszonyokban másfajta emberi tulajdonságok és viselkedési formák kerülnek előtérbe, mint a régebbiben. Ezért sem szabad túlságosan leegyszerűsített sémákkal operálni. Sokféle hierarchia létezik. Mindegyik hierarchiatípusnak megvannak a maga játékszabályai, ami meghatározott következményekkel jár mind a szelekcióban, mind pedig a magatartás formálásában.

És itt még egy pillanatra felvehetnénk az előbb elejtett fonalat; visszatérhetnénk az anyagi ösztönzés kérdéséhez. Már korábban is hangsúlyoztam, hogy sokmindenben hasonló lehet a közvetlen anyagi ösztönzésben részesülő és az abban nem részesülő vezetők viselkedése. Ezt a megállapítást most megismételném mindazokra a jelenségekre vonatkozóan, amit a hierarchikus szervezetekben működő emberek viselkedéséről próbáltam leírni.

Vegyük például a régi gazdaságirányítási mechanizmust. A vállalati igazgató visel-

kedését befolyásolta a prémiumrendszer, közvetlen felettesének, az iparigazgatóság vezetőjének viszont nem volt prémiuma. És ugyancsak nem részesült közvetlen anyagi ösztönzésben a felettes felettese, a miniszterhelyettes sem. Ennek ellenére a vállalati igazgató és az iparigazgatósági vezető viszonya („alul” prémium, „felül” nem) nagyon hasonlított az iparigazgató és a miniszterhelyettes viszonyához (nincs prémium sem „alul”, sem „felül”). Maga a *helyzet*, a fölé-alárendeltségi viszony ilyen vagy amolyan konkrét formája erősebb magatartás-formáló, jellemnevelő tényezőnek bizonyul a hierarchia minden szintjén, mint az ezt kiegészítő (vagy ki-nem-egészítő) sajátos anyagi ösztönzés.

### 3. Általános módszertani problémák

*Kérdés.* Beszélgetésünkben a közgazdaságtudomány és a pszichológia számos — egymással érintkező, egymást átfedő — kérdését érintettük. Mennyire egységes e pszichológiai vonatkozású kérdéseknek a megítélésében a közgazdaságtudomány?

*Válasz.* Korántsem egységes. A mi tudományunk legalább annyira áramlatokra, iskolákra tagolódik, mint a pszichológia. Egy-egy áramlat általában nem deklarálja, milyen álláspontot képvisel pszichológiai vonatkozásban, de azért — megfelelő elemzéssel — kimutatható, melyek elméletének pszichológiai jellegű alapfeltevései.

Itt most csak egy példát hozok, az úgynevezett *neoklasszikus* elméletet. Ez, ha nem is az egyeduralkodó, de a legbefolyásosabb áramlat Nyugaton. Legmélyebb, legszigorúbban kidolgozott munkái axiomatikus formában adják elő az elméletet. Ennek keretében axiómaként feltételezik a homo oeconomicus, a racionális döntéshozó létét. A döntéshozó „optimalizál”; olyan cselekvést választ, amely a maximális hasznosságot biztosítja számára. Ez a feltevés egyenértékű a következő feltevéssel: a döntéshozónak teljes preferenciarendezése van az alternatívák halmaza felett. Bármely alternatívával kapcsolatban képes egyértelműen eldönteni, melyiket részesíti előnyben vagy közömbös-e a kettő közötti választásban. Ez a preferencia-rendezés szigorúan kielégít néhány posztulátumot (transzitivitás, stb.). Ez végső soron azt fejezi ki, hogy a döntéshozó konzisztensen választ; különböző döntései között nincsen ellentmondás.

A tipikus neoklasszikus kommentár ehhez a modellhez a következő: a hasznossági függvény, vagy az ezzel ekvivalens preferenciarendezés fejezi ki a döntéshozó „pszichikumát”, „ízlését”. Létrejöttének tanulmányozása nem a közgazdász, hanem a pszichológus dolga, utóbbi esetben együttműködhet más tudományokkal. Mindenesetre a közgazdász számára a preferenciarendezés „adva van”.

*Kérdés.* Ön előző könyvében, az „Anti-Equilibrium”-ban, vitatkozott a preferenciarendezés elméletével.

*Válasz.* Igen, ott részletes polémiát folytattam, de „A hiány” is többször érinti a kérdést.

Az egyik kifogás nyilvánvaló, s ezt a modern pszichológia sokszorosan igazolta már: a valóságos ember nem szigorúan, vaskövetkezetességgel racionális, nem homo oeconomicus, hanem tele van belső konfliktusokkal, ön-ellentmondásokkal. Mindezek miatt gyakran inkonzisztens a cselekvése; preferenciái változékonyak és nemegyszer rögtönzöttek.

A másik – tulajdonképpen sokkal alapvetőbb – kifogás az, hogy a preferenciarendezés modellje nem eléggé termékeny. Az ellenvetések hallatán a neoklasszikus elmélet hívei készek lennének kitágítani az eredeti modell kereteit. Például javasolják, hogy az időben állandó preferenciarendezés helyett az időben változót kell feltételezni, nem determinisztikusan meghatározott, hanem sztochasztikus preferenciákat, és így tovább. Így végeredményben mindenféle emberi cselekvés „belefér” ebbe a modellbe, csak éppen magyarázó ereje nincsen, hanem tautológikus jellegű. Azt mondja: „Az ember mindenkor azt teszi, amiről azt gondolja-érzi, hogy az jó neki. Ha nem ezt gondolta-érezte volna, akkor mást tett volna”. Ez így „igaz” – de teljességgel üres kijelentés.

Nézetem szerint a döntési folyamat modellezésénél át kell helyeznünk a hangsúlyt a döntés *magyarázatára*. Annak tisztázására, *miért* preferálja a döntéshozó ezt az alternatívát amazzal szemben. Beszélgetésünk korábbi részében már több témakörben igyekeztem megvilágítani, hogyan magyarázhatók a gazdasági aktor *állandó körülményeivel* (a társadalmi viszonyokkal, az intézményi adottságokkal, a relatív erő-pozícióval, a gazdaságban betöltött funkcióval) az aktor *magatartásának állandó vonásai*.

A közgazdaságtudomány hajlamos leegyszerűsíteni a gazdasági viselkedés motivációs hátterét: a tőkés tulajdonos profitot maximalizál, a szocialista vállalat menedzsere prémiumot maximalizál, a jugoszláv öngazgató vállalat tanácsa tiszta jövedelmet maximalizál, stb. Nézetem szerint ez a fajta leírás túl messzire megy a motiváció leírásának leegyszerűsítésében. Sokféle motívum van, s ezek együttesen hatnak, esetleg egymással összeütközve és belső konfliktust okozva abban, akinek döntést kell hoznia.

*Kérdés.* Ez megfelel annak a pszichológiai felfogásnak, amely „motívum-nyalábokról” beszél. Számunkra meglepőnek tűnik, hogy a közgazdaságtudományon belül még vita folyik ezekről a problémákról.

Bizonyos fokig kapcsolódik ehhez egy másik kérdés. A előbbiekben kifejtett elméleti álláspontnak megfelelően „A hiány”-ban nem olvasható a közgazdászok által annyira kedvelt „optimális” kifejezés. Viszont gyakran találkozunk ezzel a szóval: „normális”. Az utóbbi szóhasználat némileg zavarba ejtő. A pszichológusok és pszichiáterek különböző iskolái nem egységesek a „normalitás” definíciójában. Kétség merült fel, hogy egyáltalán definiálható-e.

*Válasz.* Mindenekelőtt egy félreértést szeretnék eloszlatni. Annak a normalitás fogalomnak, amelyet könyvem alkalmaz, semmi köze a pszichopatológia kérdésfeltevéséhez. Például „normál sorbanállási időről” beszélek. Ez nem jelenti azt, hogy aki nem hajlandó vállalni ezt a szokásos sorbanállási időt, az – a hétköznapi beszéd értelmében – „nem normális” és talán kezelésben kellene részesülnie.

A „normalitás” fogalmát többféle tudomány alkalmazza, nem pontosan meg egyező értelmezésben. Ha analógiát keresnek, akkor nálam e kifejezés értelmezése talán leginkább a fiziológiában használatos jelentéshez áll közel. Nagyszámú megfigyelés alapján megállapíthatók például az emberi szervezet működési változóinak normál értékei: a normál testhőmérséklet, fehér- és vörösvérsejtszám, vérnyomás, és így tovább. Ezek a normál értékek *átlagok*, mégpedig kettős értelemben: keresztmetszetileg (sok ember átlaga) és intertemporálisan (hosszú időszak átlaga). A normál értékek egy része konstans, más részük további változók (például életkor, testsúly, stb.) függvénye. Rendszerint nem többszörös pontossággal megállapítható egyetlen számmal jellemezhetőek ezek a normál értékek, inkább egy szűkebb vagy tágabb intervallumról van szó.

Egy-egy ilyen normál értékhez mindig egy *szabályozó mechanizmus* tartozik. A szóban forgó változó (mondjuk a testhőmérséklet vagy a vérnyomás) tényleges értéke ingadozhat saját normája körül, különböző tényezők hatására. Létezik azonban olyan visszacsatolós szabályozás, amely a tényleges értéket újra és újra visszatereli a normál érték közelébe.

*Ezt* a fajta normalitás fogalmat alkalmazom én is. Ez tehát értékítélettől mentes leíró kategória, amely mindig egy-egy működési változó középértékére utal. Könyvemben hangsúlyozom: olyankor szabad csak egy gazdasági változó normájáról, normál értékéről beszélni, ha a társadalomban működik olyan szabályozási mechanizmus, amely a normától eltérő változót visszaviszi a norma közelébe.

Ebben az értelemben tekintem például a hiányt meghatározott gazdasági rendszer normális velejárójának — és nem devianciának. S ezzel együtt a krónikus hiánygazdaságban élő ember normális viselkedéséhez hozzátartozik, hogy sorbanáll, üzletről-üzletre járva keresgéli a hiányzó árucikket, és így tovább.

A normák zöme rendszer-specifikus. Amíg az intézményi adottságok változatlanok, velük együtt adva vannak a normák, a gazdasági változók normál értékei is. Ezeknek nagy szerepük van a szóban forgó gazdasági rendszerre jellemző viselkedésminták „beidegzésében”, kondicionálásában, s ezzel együtt a rendszer lényeges vonásainak állandó újratermelésében. Történelmi periódus-váltások idején azután az intézményekkel együtt előbb-utóbb megváltoznak a gazdasági változók normál értékei, a gazdasági viselkedés normái is.

*Kérdés.* Beszélgetésünk befejezéseképpen nem maradhat el az ilyenkor szokásos kérdés: nézete szerint mit kellene tenni a közgazdaságtudomány és a pszichológia szorosabb kapcsolata érdekében?

*Válasz.* Talán először egy negatív észrevétellel kezdeném. Nem hiszem, hogy sok haszon ígérkezne a szokványos formális megoldásoktól: közös közgazdász-pszichológus bizottság életrehívásától, vagy közgazdasági és pszichológiai intézetek, tanszékek közötti kutatási együttműködésre vonatkozó szerződések aláírásától. És attól sem várok sokat, hogy újra és újra elismételjük a „multidiszciplinaritásról” szóló frázisokat.

Egy-egy beszélgetés pszichológusok és közgazdászok között, egy-egy előadás, amelyet a másik tudományág művelői vagy tanulói számára tartunk, néhány fontosabb cikk vagy könyv elolvasása a másik tudományág terméséből — szerencsés esetben — nagy inspiráló hatást gyakorolhat. Én a magam részéről hálás vagyok sokféle társ-tudománynak. Számos ponton — néhol szinte reflektorszerű éles felvillanással — mélyen belevilágítottak olyan összefüggésekbe, amelyeket saját tudományterületem szokásos gondolatainak világában maradvá talán kevésbé érthettem volna meg. Úgy gondolom, sok közgazdász kollégámmal együtt nyitva állunk a pszichológia oldaláról jövő szellemi élmények előtt.