

Tartalom

Preferenciák, vagyis, hogy az egyik dolgot jobban kedveljük a másiknál. A preferenciák tulajdonságai, a dolgok rangsorolása és a közöttük való választás. A hasznosság(függvény), vagyis, hogy hogyan rendelhetünk számszerű értéket a dolgokhoz aszerint, hogy mennyire tesznek bennünket boldoggá. A közömbösségi görbék, és a társadalmi preferenciák és hasznosság. A kilátásmélet, azaz, amikor a helyzet változásának a boldogságunkra gyakorolt hatását vizsgáljuk.

Megjegyzés

19 oldal, 5000 szó. Ez egy meglehetősen elméleti téma, elmélyedni inkább csak azoknak érdemes benne, akik szeretnék egy kicsit közelebbi bepillantást abba, hogy hogyan gondolkoznak a közgazdászok. Az apró betűket kihagyva azért a többieknek is érdemes lehet átnézni, mert van benne pár gyakorlati szempontból is érdekes megállapítás. A preferencia és a hasznosság egyébként a közgazdaságtan két alapfogalma.

Preferenciák és hasznosság

(Azonosító: 083; Változat: 01)

Pozíció a műben

Előszó

A világ működése

Bevezetés

Elvek

Alapok

Élet

Elme

Ember

Társadalom

Csoportok

Politika

A gazdaság elmélete

Versengés és együttműködés

Racionalitás és önzés

Iparizált világunk

Tulajdon

Preferenciák és hasznosság

A piac alapjai

A piac előnyei

A piac elvi korlátai

A piac gyakorlati hiányosságai

Ár és érték

Specializáció és standardizáció

Gazdaságpolitika, makroökonómia

Közgazdaságtan

Pénz és hitel

Értékteremtés

A gazdaság gyakorlata

Kultúra

Etika

Egység

Program

Az ember élete

1. Alapok	2	—
1.1. Preferenciák és hasznosság	2	
1.2. Közömbösségi görbék	5	1
2. A preferenciák tulajdonságai	7	
3. Kilátásmélet	12	—
4. Költségvetési korlát és választás	16	
5. Preferenciák és hasznosság több dimenzióban	18	2
5.1. Mit értek több dimenzió alatt?	18	
5.2. A társadalmi választás két tétele.....	20	
Referenciák	22	—

1. Alapok

1.1. Preferenciák és hasznosság

1) Preferenciák

A preferencia azt jelenti, hogy valamit jobban kedvelünk valami másnál.

Például, ha jobban szeretem a csokit a káposztánál: ilyenkor az előbbit preferálok az utóbbival szemben, a csoki boldogabbá tesz engem, mint a káposzta, és ha választhatok, az előbbit választom.

A preferenciák tárgya lehet egy-egy dolog (árucikk, jószág), mint az előbbi példában: csoki vagy káposzta. Olyan is van azonban, hogy nem két dolgot, hanem dolgok összességét, csomagokat, **kosarakat** vetek össze; például ha az a kérdés, hogy adott összeget a nyaralásomra költsem el (ami magába foglalja, hogy szállodában lakom, jókat eszek, érdekes dolgokat látok, és bevásárlók szuvenírekből) vagy az otthonomat szereljem fel belőle (vegyek új bútort, szőnyeget és tévét.)

Továbbá, **a preferenciák lehetnek egyéniek**, ha arról van szó, hogy egy ember ezt vagy azt szereti jobban, melyiket választja – másrészt vannak **társadalmi (közösségi) preferenciák** is, ha az a kérdés, hogy közösen mit tekintünk jobbnak, mit

választunk; mondjuk, hogy az ország kórházakat építsen inkább vagy úrhajót. Lásd alább a több dimenzióban (több emberre) értelmezett preferenciákat, hasznosságot.

Valamint, a preferenciákhoz közel áll az **ízlés** fogalma, melyről 'A művészet funkciói és befogadása, az ízlés' című témában lehet olvasni.

2) Hasznosság

A **hasznosságfüggvény** a különböző dolgokhoz, kosarakhoz preferáltságuk alapján egy számértéket rendel, úgy, hogy a preferáltabbak, kívánatosabbak nagyobb értéket kapnak, ezzel sorba rendezi őket.

Hasznosság az, hogy az adott dolgot (a többi dologhoz képest) mennyire érezzük hasznosnak, az mennyire tesz boldoggá bennünket. Ennek egy mértéke a hasznosságfüggvény értéke, a szám, amit az az adott dologhoz rendel. (A rövidség kedvéért helyenként ezt a számot is hasznosságnak nevezem majd.)

Egy hasznosságfüggvény **például**, ha a káposztához 1-et, a csokihoz 2-t, a habos tortához 3-at, egy új autóhoz pedig 4-et rendelünk. Eszerint, a káposztát szeretjük a legkevésbé, az autót pedig a leginkább, ha ezek közül választhatnánk, az autót választanánk.

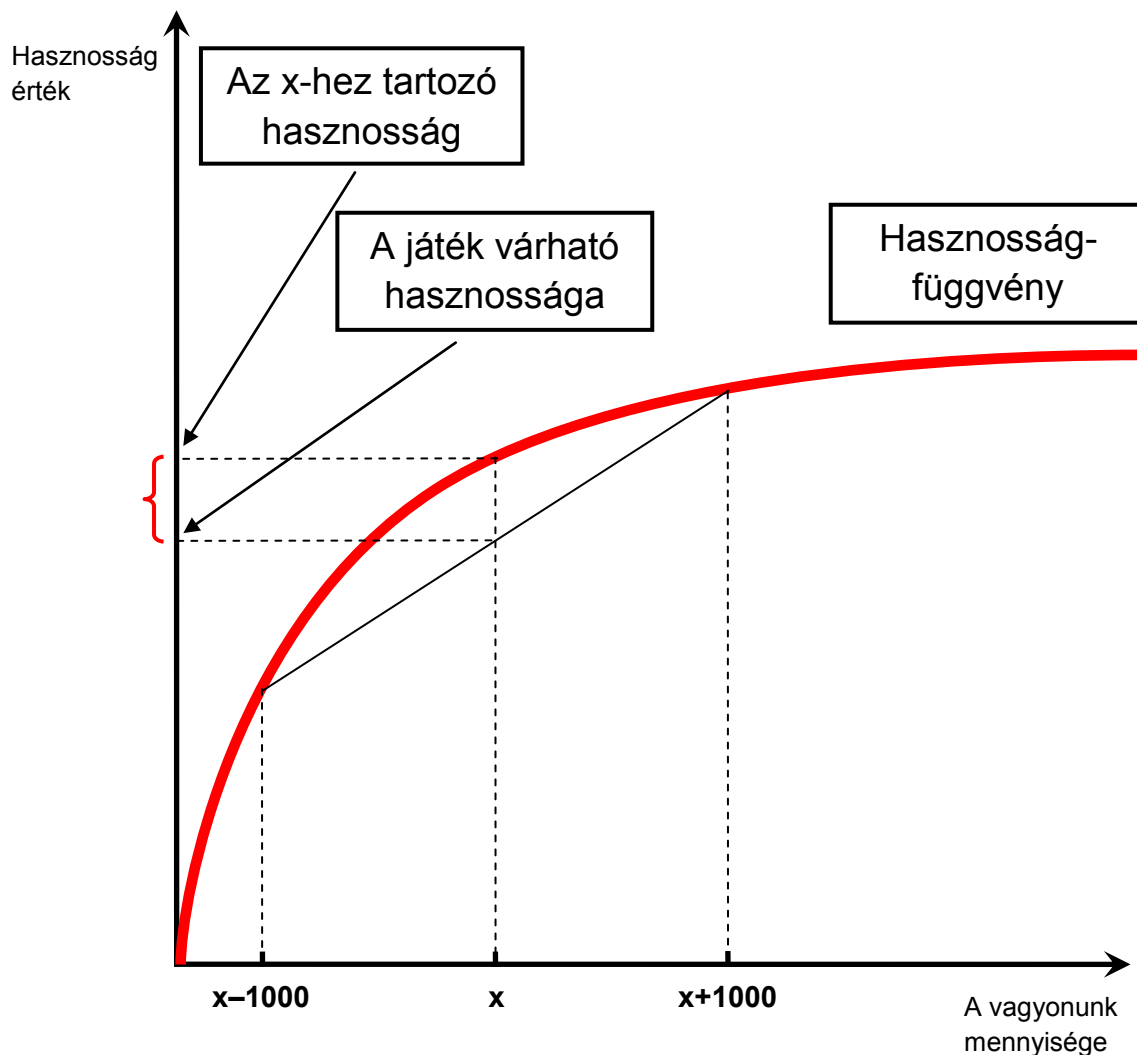
Az itt leírt hasznosság az **ordinális hasznosság**, merthogy itt csak a számértékek által meghatározott sorrend a lényeges – az már nem, hogy konkrétan mekkorák ezek a számok. Létezik az úgynevezett **kardinális hasznosság** is, amikor a számértékek nagyságának is van jelentősége.

Pontosabban, ebben az esetben értelmezzük és rögzítjük a hasznosság egységét; így már, az előbbi példában azt is kijelenthetjük, hogy a torta pont annyival tesz engem boldogabbá a csokinál, mint az csoki a káposztához képest. (Mint látható hasznosság-különbségekről beszélek, a hasznosságok arányait továbbra sem értelmezzük, és azt sem tudjuk, hogy pl. a 3-as hasznosság konkrétan mekkora boldogságot jelent. Csak azt tudjuk, hogy annyival többet a 2-esnél, mint amennyivel a 2-es több az 1-esnél. Valamint a 0 hasznosság sem jelent semmi különlegeset, negatív hasznosság értékek is lehetnek, melyek nem is feltétlen jelentenek szenvedést. **Egész pontosan intervallum, nem pedig arányskálát használunk.**)

A boldogság érzését azonban nehéz ekképp számszerűsíteni, és a lényeg többségében egyébként is annyi, hogy az egyik vagy a másik dolgot választjuk-e – amihez elég az ordinális hasznosság. (És a választás gyakran egyértelműen meg is nyilvánul, illetve az ember jobban meg tud mondani csak annyit, hogy hogyan választana: ordinális szinten tehát a hasznosság mérhetőbb, számszerűsíthetőbb.) Emiatt a **kardinális hasznosságot ritkábban is használják – bár alább mi fogjuk.**

(@@Jól mondom ezeket itt a kardinális hasznosságról? Különösen azt, hogy intervallum, nem pedig arányskálán működik?)

A (kardinális) hasznosságfüggvényt az összvagyonunkra is alkalmazhatjuk, illetve arra, hogy adott dologból mekkora mennyiséget birtoklunk. Egy ilyen függvény jellemzően ekképp néz ki:



Ez az ábra a tipikus hasznosságfüggvény több tulajdonságát is szemlélteti:

- **Monotonitás:** magyarul, a több jobb (A görbe jobb felé végig emelkedik.)
- **Konkavitás.** (Itt kb.: a görbe jobb felé egyre laposabb.)

Mivel jár a konkavitás?

- **Csökkenő határhaszon:** minél több van valamiből, annál kisebb hasznosságot ad a dologból még egy. Különösen, ami a vagyont illeti, ha szegény vagyok, jobban örülök egy plusz ezresnek, mint ha egyébként is millióim vannak. 1
- **Kockázatkerülés:** ezt abból lehet látni, hogy a hasznosságfüggvény x -nél vett értéke nagyobb, mintha vesszük az $(x-1000)$ -nél és $(x+1000)$ -nél felvett értékeinek átlagát. (Et a különbséget a piros kapocs mutatja az ábra bal szélén.) 2

A szóban forgó átlag ugyanis a várható hasznosság értéke egy olyan (kockázatos) szerencsejátékban, ahol 50-50% eséllyel veszünk vagy nyerünk 1000-et a kiinduló vagyonunkhoz, x -hez képest. Annak ellenére lesz a várható hasznosság kisebb, hogy a vagyon várható nagysága ugyanakkora: x . (Ugyanakkora, hiszen egyenlő eséllyel nyerünk vagy veszünk ugyanannyit.) Magyarul: nem szeretünk kockáztatni. 3

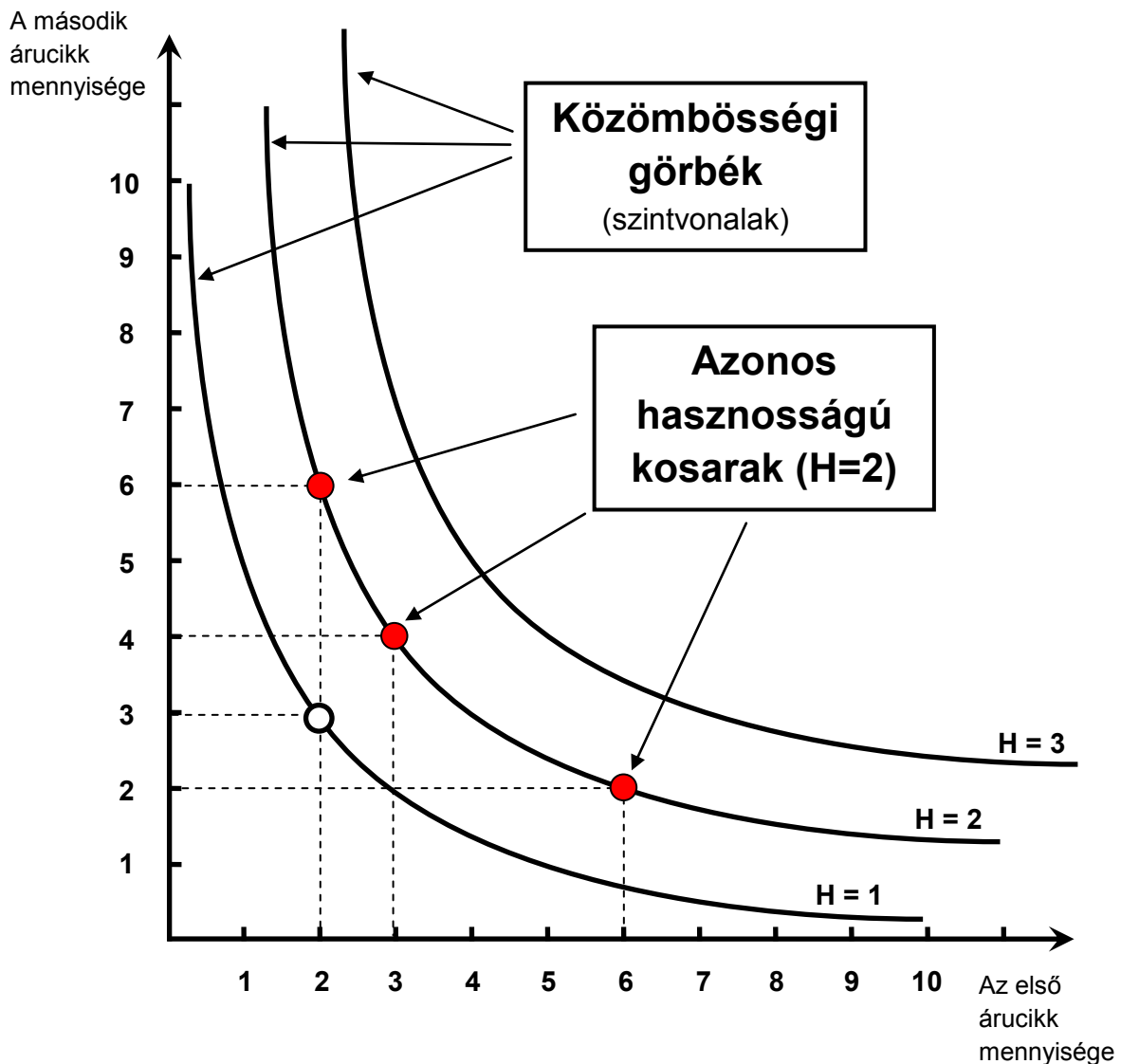
Lásd a 'Véletlenszerűség' témában az ember kockázatvállalásának jellemzőit, benne a kockázatkerülésről írtakat, illetve azt, hogy azért a kockázatkedvelés is előfordul. 4

Lásd továbbá alább a kilátásméletet, hogy olyan hasznosságfüggvény is van, mely nem az abszolút helyzethez rendel értéket (pl. ahhoz, hogy mekkora a vagyonom), hanem a helyzet változásához. (Pl. hogyan érint az, ha elvesztek 1000 forintot? Itt most biztos veszteségről van szó, nem az előbb bemutatott szerencsejátékról.) 5

Végül, hasonlóan a társadalmi preferenciákhoz, **hasznosság és a hasznosságfüggvény is lehet társadalmi**, amikor sok ember együttes hasznosságáról beszélünk. 6

1.2. Közömbösségi görbék

Ahogy a preferenciák is meghatározhatóak nemcsak jószágok, hanem kosarak között is, úgy **hasznosság értéket szintén lehet kosarakhoz is rendelni**. Például mondhatjuk azt, hogy ha van 3 kiflim és 2 liter tejem, akkor a hasznosságom egy, ha viszont 6 kiflim és 2 tejem van, akkor a hasznosságom kettő. Ezt a helyzetet az alábbi ábrán az üres karika és a felette lévő teli piros karika jelöli. (Vegyük most szemügyre az ábrát, további magyarázat alatta. Az ábrabeli második árucikk a kifli, az első a tej.) 7



Amikor a kosarunkban kétféle jószág van, akkor a **hasznosságfüggvényt úgy képzelhetjük el, mint egy kétdimenziós sík felett elhelyezkedő domborzatot**. A sík egy adott pontjának koordinátái a két áru mennyiségét jelentik. A hasznosságfüggvény minden ilyen ponthoz hozzárendel egy hasznosságértéket, ami a domborzat magassága lesz.

Ezt a domborzatot azután, akárcsak egy térképen, **szintvonalakkal** ábrázolhatjuk. Ezeket a szintvonalakat **közömbösségi görbéknek** nevezzük, azért, mert a hozzájuk tartozó kosarak, jószágkombinációk mind ugyanakkora hasznosságot adnak, a fogyasztónak tehát közömbös, hogy melyiket birtokolja. Ilyenek az ábrán a teli piros karikák: az egyikben 6 kifli és 2 tej van, a másikban 4 kifli és 3 tej, a

harmadikban 2 kifli és 6 tej – miközben mindhárom kombináció hasznosság értéke 2. (Vagy, ahogy az ábrán láthatjuk, a $H=2$.)

Egy megjegyzés: **nemcsak egész hasznosság értékű közömbösségi görbék vannak.** A fenti ábrára tekintve például a $H=1$ -es és 2-es görbék között ott van még pl. az 1,25-ös, az 1,5-ös, az 1,75-ös is, stb... csak ezeket nem rajzoltam bele.

2. A preferenciák tulajdonságai

Az alábbiakban sorra vesszük azokat a tulajdonságokat, melyeket jellemzően fel szoktak tételezni a preferenciákról. **Ezek általában elég reálisak, de ellenpéldák is akadnak.** Jelentőségük abban is áll, hogy a piac elméleti optimalitását bizonyító tételek mögött többek között az emberek preferenciáiról tett feltételezések vannak. (Lásd a jóléti közgazdaságtan alaptételeit ‘A piac előnyei’ témában.)

1) Teljesség és tranzitivitás

A **teljesség** annyit tesz, hogy mindent mindennel össze lehet vetni abból a szempontból, hogy melyiket preferáljuk, mindig el tudjuk dönteni, hogy ezt vagy azt a dolgot szeretjük jobban. (Vagy, hogy ugyanannyira kedveljük őket, közömbösek vagyunk a választást illetően.) A **tranzitivitás** pedig azt jelenti, hogy ha A-nál jobban szeretjük B-t, B-nél pedig C-t, akkor A-nál C-t is jobban szeretjük. (Azaz: ha $A < B$ és $B < C$, akkor $A < C$. Most a $<$ jelet a preferenciák jelölésére használom.)

Ezek **elégé természetes feltevések**, elvégre az élet gyakran választás elé állítja az embert, aki valamilyen módon el szokta tudni dönteni, hogy így vagy úgy legyen, ez vagy az kell neki. Másrészt, ha valaki a káposztánál jobban szereti a csokit, a csokinál pedig a habos tortát, elég ritka az olyan ember, aki a káposzta és a torta közül az előbbit választaná.

A teljességnek és tranzitivitásnak az a haszna, hogy **az összes dolgot egyértelműen sorba tudjuk rakni, és ki tudjuk közülük választani a legjobbat.** Gondoljunk bele, ha a fenti példában C-nél jobban szeretnénk A-t, akkor egy kört kapnánk a preferenciák között, C után visszaérnénk a kör elejére, A-hoz, így nem volna olyan, hogy legjobb.

Furcsának tűnhet, de **van kivétel.** Vegyük először a **kő-papír-olló** játékot, ahol pontosan az előbb felvázolt körkörös viszony áll fenn a három lehetőség között: nincs köztük legjobb. Ez persze csak egy mesterségesen kitalált játék, arra azonban jó, hogy gyorsan képpen legyünk a körkörösséget illetően.

Van azonban életszerűbb ellenpélda is: tegyük fel, hogy **három dolog** között kell választanom (pl. Spenót, Cukor, Lazac), és mindegyiknek **háromféle tulajdonsága** van, ami nekem számít (Egészségesség, Ár, Íz). Tegyük fel továbbá, hogy a három tulajdonság a következőképpen jellemzi a dolgokat: β

	Egészség	Ár	Íz
Legjobb	Lazac	Spenót	Cukor
Közepes	Spenót	Cukor	Lazac
Legrosszabb	Cukor	Lazac	Spenót

Vagyis, a lazac a legegészségesebb, a cukor a legegészségtelenebb, a spenót a legolcsóbb, a lazac a legrágább, stb... Ha most engem csak az érdekel, hogy hány tulajdonságban jobb az egyik dolog a másiknál, akkor egy **preferencia körrel** állok szemben: a cukor két tulajdonságban veri a lazacot (ár és íz), a spenót hasonlóan a cukrot (egészség és ár), viszont a lazac is a spenótot (egészség és íz).

(**@@Jobb példa?** Különösen, hogy itt azzal nem foglalkozok, hogy adott tulajdonságon belül mennyivel jobbak-rosszabbak ezek egymásnál. Volt ezen kívül felírva nekem egy olyan példa, hogy „egy süti – két süti – három süti”, ahol elvileg szintén előjön az intranszitivitás, körkörösség, valami olyan miatt, mert „kis lépéseket könnyebb megtenni, mint egy nagyot”. Ezt nem teljesen értem. Tudja ezt valaki? Lehet, hogy az egy azért jobb a háromnál, mert fogyókúrázom?)

2) Externalitás

Mely szerint az ember adott, rögzített preferenciákkal rendelkezik, azok a gazdasági tevékenységen kívül határozódnak meg.

Ez azért jó, mert nem kell azzal foglalkozni, hogy a gazdasági tevékenység hogyan hat vissza a preferenciákra, azokat adottnak lehet tekinteni, egyszerűbb kiszámolni, hogy az ember mit választ.

Azonban:

- **Az ember változik**, hosszú, de akár rövidtávon is; akárcsak attól másra vágyunk, hogy éppen jól vagyunk-e lakva. Lásd a ‘Mi vagyok és mi nem?’ témában az egyén változásait; illetve ‘A művészet funkciói és befogadása, az ízlés’ témában, hogy bár ha valakinek van saját ízlése, az meglehetősen állandó, de különösen a konformitás miatt az ízlés változhat is.
- **A marketing és a divat** kimondottan képes változtatni a választásainkon, éppen ez a céljuk.
- (Valamint, a ‘Visszacsatolás’ témában olvashatunk a „**növekvő hasznosságról**”, amikor egy árucikk annál hasznosabb, kívánatosabb, minél többen használják azt; ahogy a telefon is akkor az igazi, ha van kit felhívni vele.)

3) Monotonitás

Ami lényegében ugyanaz, mint a hasznosságfüggvénynél, ugyanis, hogy **a több jobb**. Ez ugye elég természetes, rendszerint senki nem jár rosszabbul azzal, ha valamiből több van neki: legfeljebb eldobja.

Viszont van az úgy azért, hogy a „kevesebb több”:

○ **A bőség zavara – a választás kényszere**

Lásd például ‘A szabadság motívuma’ témában a választás kényszerét, illetve az ‘Érdekes gazdasági jelenségek’ témában, hogy a választék lehet túl nagy is, mert az megnehezíti a választást. (Nem kimondott ellenpélda, mert itt választási lehetőségekből van túl sok, nem birtokolt, fogyasztott dolgokból.)

1

○ **Saját lehetőségeink szándékos korlátozása**

Megesik, hogy az ember előre korlátozza a saját választási lehetőségeit, mert tudja, hogy később elgyengülne; mint amikor, aki le akar szokni a cigarettáról, inkább nem is tart otthon belőle. Lásd a ‘Döntések’ témában a hidak felégetését is.

Nem tartozik szorosan ide, de itt említhetőek az úgynevezett alsóbbrendű, azaz „inferior” és a „Giffen” javak. **Alsóbbrendű jószág** például az olcsó parizer, amennyiben minél gazdagabb valaki, annál kevesebbet fogyaszt belőle, mivel inkább valami jobbat eszik helyette. (Normál jószágok esetén minél jómódúbb valaki, annál többet vesz belőlük, nézzük, mondjuk a háztartási energiát: minél jobban megy a sorunk, annál kevésbé spórolunk vele.)

2

A **Giffen jószágok** esetén pedig a dolgok árával mutat a normálhoz képest fordított összefüggést a fogyasztott mennyiség. Ez történhet például, ha emelkedik az (olcsó) rizs ára, emiatt egy szegény ember kevesebb (drága) húst engedhet meg magának, ezért (a húsnál még mindig olcsóbb) rizsből többet vesz.

3

Az alsóbbrendű és Giffen jószágokra a preferenciák monotonitása továbbra is fennáll: önmagában az, ha több van nekünk belőlük, nem zavar bennünket. A megszokott monotonitás más tekintetben, az jómódúságunk és az áru ára függvényében fordul meg.

A következő ábra a monotonitást és a következő pontban bemutatott konvexitást szemlélteti.

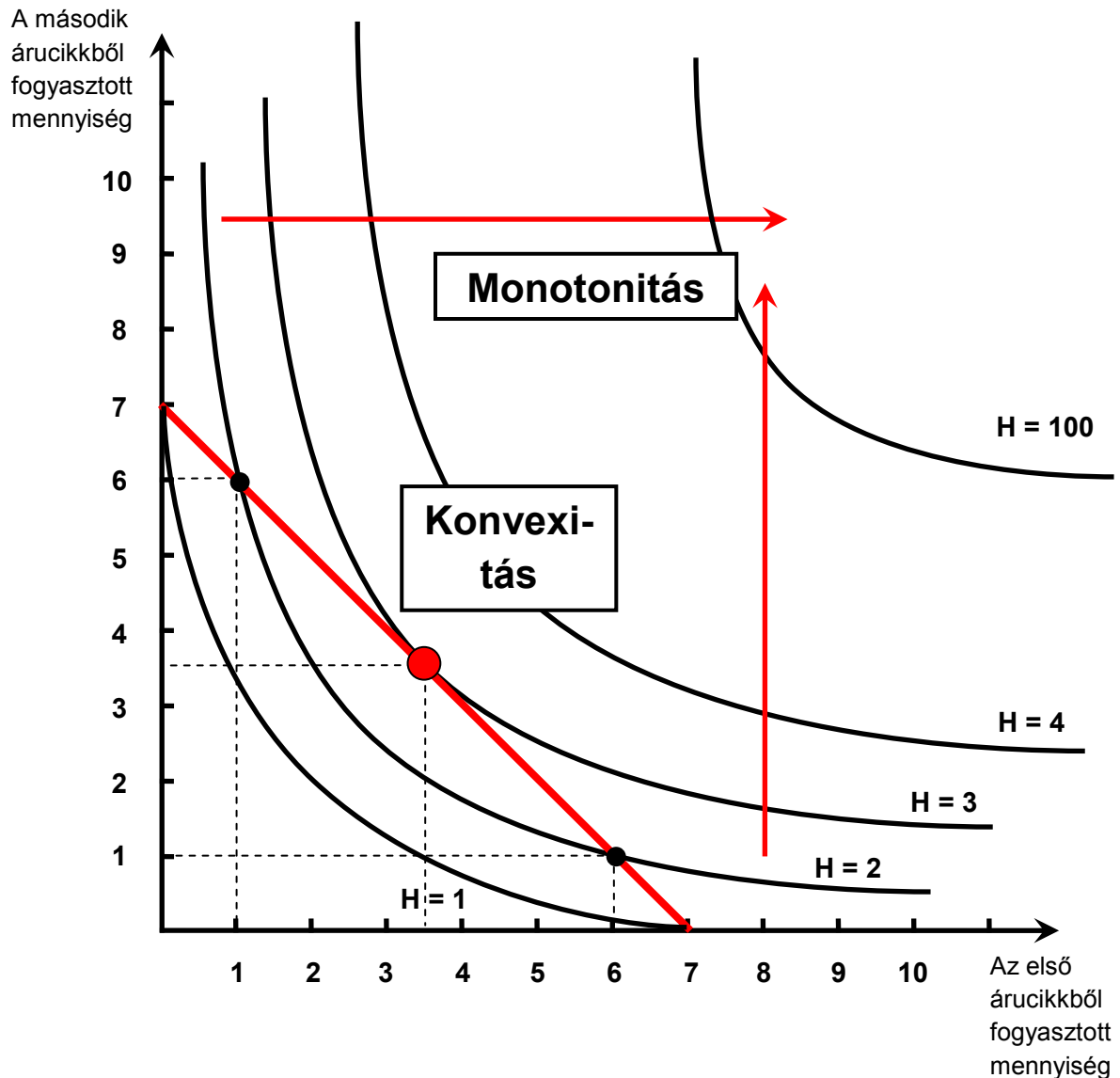
4

5

6

7

8



A **monotonitást** a „Monotonitás” felirat melletti piros, függőleges és vízszintes nyilak mutatják; a nyilak mentén haladva ugyanis egyre többet fogyasztunk az első vagy a második árucikkből (miközben a másiktól fogyasztott mennyiség nem változik), eközben pedig egyre magasabb hasznosság értékű közömbösségi görbékre jutunk. Minél többet fogyasztunk tehát bármelyik árucikkből, annál jobban érezzük magunkat.

A **konvexitáshoz** előbb olvassuk el a következő pontot. Ezután vegyük szemügyre a piros, átlós egyenest. Ez azt mutatja, hogy, ha van két azonos hasznosságú ($H=2$) kosarunk (6-1 illetve 1-6 darab az első-második árucikkből), akkor az ennél kiegyensúlyozottabb, a kettő közé eső kosarakat ezeknél jobban kedveljük. Jelen esetben a 3,5-3,5 darabot tartalmazó kosár lesz a legjobb, mivel ez érinti a $H=3$ hasznosságú közömbösségi görbét, az átlós egyenesen fölé már nem megy. A 6-1, 1-6-os kosaroknál még kiegyensúlyozatlanabb kosarak ellenben $H=2$ -nél is kisebb hasznosságot adnak, a legrosszabbak a 7-0, 0-7-es kosarak $H=1$ -gyel.

4) Konvexitás

Ez azt jelenti, hogy **az emberek jobban szeretik az „átlagos” kosarakat, mint a „szélsőségeseket”**. Például az ember szeret enni is, meg szórakozni is, és ha megkérdezzük, a legtöbben

inkább ennének is, meg szórakoznának is valamennyit, ahelyett, hogy csak az évésre vagy csak a szórakozásra költenék el az összes pénzüket.

Ettől íveltek a közömbösségi görbék úgy, ahogyan a fenti ábrán is látható. Ha most ehhez hozzávesszük, hogy a különféle áruk az áruk arányában, lineárisan válthatóak át egymásra, akkor ezek a görbék többnyire egy belső pontban fogják érinteni az elérhető kosarak halmazát, illetve az azt határoló egyenest, a költségvetési korlátot, megadva ezzel a kiválasztott kosarat. (Ez nem ugyanaz az egyenes, mint a fenti ábrán. A vonatkozó ábrát lásd alább, a „Költségvetési korlát és választás” pontban.)

(@@Ellenpélda? Először arra gondoltam, hogy a kábítószerfüggők, akik minden pénzüket anyagra költik, jó volna ide, de náluk inkább az a helyzet, hogy konvexek ugyan a preferenciák, csak majdnem vízszintesek (úgy, hogy a kábítószer mennyisége van a függőleges tengelyen). Olyan kéne, ahol az ár függvényében radikálisan képes megváltozni a helyzet, valaki először csak az egyik dolgot veszi, de ha a másik kellően olcsóvá válik, hirtelen teljesen átvált arra. A közömbösségi görbék alakja hasonló, csak nem balra lefelé, hanem jobbra felfelé domborodnak.)

A másik, amit itt észrevehetünk, hogy **a dolgok élvezeti értéke, az általuk biztosított hasznosság függhet attól, hogy mi mással fogyasztjuk együtt őket.** A fenti ábrán például, ha a második cikkből sok van, azaz magasan vagyunk a függőleges tengelyen, akkor az elsőből viszonylag kis plusz mennyiség is jelentősen nagyobb hasznosságú görbére juttat bennünket, ahogyan vízszintesen jobbra mozdulunk. Ha ellenben a második cikkből kevés van, a görbék laposak, az első cikkből sok kell, a hasznosság hasonló mértékű emeléséhez.

Vannak aztán olyan dolgok is, melyeket kizárólag együtt értékelünk, mint mondjuk a cipő és a cipőfűző: az egyikkel a másik nélkül semmire sem megyünk. Ezeket nevezzük **tökéletes kiegészítőknek**. De ott vannak a **tökéletes helyettesítők** is, melyeknél az egyik helyett pont olyan jó a másik is, mint lehet, mondjuk a Pepsi és a Coca-Cola esetében. Utóbbiaknál a közömbösségi görbék egyenesek és párhuzamosak, előbbieknél pedig egy derékszögű törés van bennük.

5) Időpreferencia

Avagy „jobb ma egy veréb, mint holnap egy tüzok”, pontosabban a mai veréb jobb, mint a holnapi: az emberek jobban szeretik, ha valamit hamarabb kapnak meg.

Ez elég természetes, két okból is: **1) az ember általában nem szeret várni**, rögtön a kezében akarja tudni a dolgot; **2) a jövő bizonytalan**: lehet, hogy nem úgy kapom meg a dolgot, ahogy ígérik, de az is lehet, hogy velem történik addig valami. Az ember, mint említettem, kockázatkerülő.

Az időpreferenciának kézzelfogható megnyilvánulásai a **kamatok és a befektetésektől elvárt hozamok**, illetve az, hogy ha csökkennek a kamatok, az emberek hajlamosabbá válnak a jelenben költeni. Az emberek tehát nagyrészt csak úgy hajlandóak lemondani a jelenben a pénzükről, hogy a jövőben majd többet kapnak vissza; és minél hosszabb idő múlva kapják vissza, illetve minél bizonytalanabb a megtérülés, annál nagyobb (éves) hozamot várnak el.

Miért írom, hogy „nagy részt” csak kárpótlásért hajlandóak lemondani az emberek a jelenben a pénzükről, az érte vásárolható dolgokról? Azért, mert legalábbis a pénzük egy részét akkor is tartalékolnák, megtakarítanák, ha az később ugyanannyi maradna (vagy akár kevesebbé válna), gondoljunk csak azokra, akik a párnában tartják a pénzüket. Ez természetesen azért van, mert a tartalék biztonságot ad, illetve lehetnek céljaink, melyeket csak a jövőben lehet megvalósítani.

Továbbá, a várakozás tudja fokozni is az élvezetet, az is előfordul, hogy valaki halogat valamilyen kellemes dolgot, csak hogy tovább lehessen az örömteli várakozás állapotában.

6) Szubjektivitás

Azaz az emberek különböző preferenciákkal rendelkeznek, ki ezt, ki azt szereti jobban.

Lásd az ízlésről szóló témában annak szubjektivitását, változatosságát.

3. Kilátáselmélet

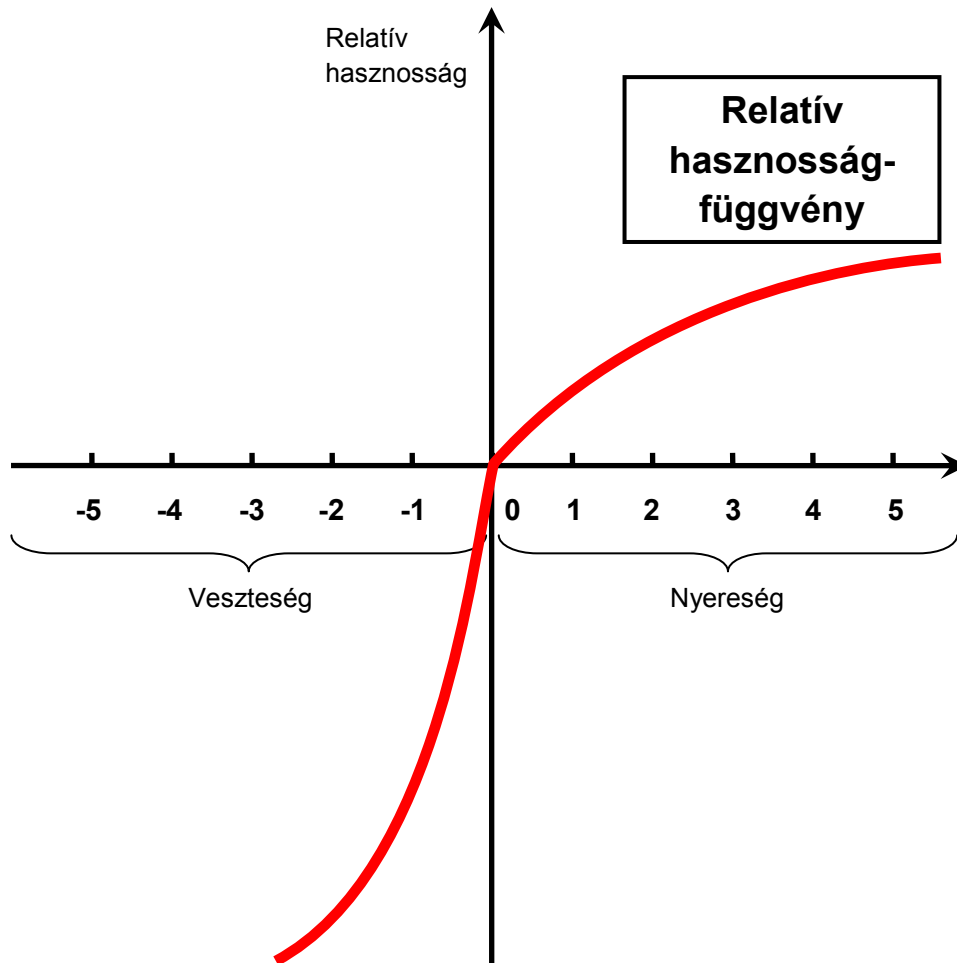
(Prospect Theory)

1) Mi az, hogy kilátáselmélet?

Az eddigiekben a hasznosságfüggvény egy abszolút állapothoz rendelt egy számot; például azt mondtuk, hogy ha egymillió forintom van, akkor 100 a hasznosságom, ha kétmillió, akkor 150.

A kilátáselmélet keretein belül **a helyzetünk változásához rendelünk egy számot, különösen valamilyen nyereség vagy veszteség mértékéhez**: itt tehát egy **relatív szemléletű hasznosságfüggvényt** alkalmazunk. Például, ha veszíték százezer forintot, az -5 hasznosságot ad, ha viszont nyerek százezret, az $+3$ -at.

Ezt szemlélteti a következő ábra:



Mit láthatunk itt?

Mindenekelőtt azt, hogy **a veszteség jobban fáj, mint amennyire örülünk a nyereségnek.** Más szavakkal **a kellemetlenségek erősebben érintik az embert, mint a kellemes dolgok.** Ezt az mutatja, hogy a görbe bal oldali része meredekebb, mint a jobb oldali.

Ennek az érvényességét valószínűleg magunk is megtapasztaltuk már abban, hogy a negatív élmények, a csalódások, pofonok, ha elveszítünk valamit, az mennyire tud fájni, mennyivel jobban emlékszünk ezekre, mint pozitív ellenpárjaikra.

Ezen kívül, **a görbület hasonló, mint a normál hasznosságfüggvénynél:** nagyobb nyereségek-veszteségek esetén tompul a hatás.

2) A kilátáselmélet megnyilvánulásai §

○ **Ha az ember megszokja a jót, nehezen adja alább**

Mondjuk azok, akiknek egy darabig futott a szekér, de aztán becsődöltek. Az ilyenek gyakran nehezen mondanak le a megszokott jólétről, életstílusról, nem ritkán elszórják a megmaradt pénzüket, eladósodnak.

És **társadalmi szinten is** megfigyelhető ez, gondolok itt a jóléti államokra, melyeknek már nem megy annyira jól: mivel a nép nehezen viselné az életszínvonal-csökkenést, az állam egyre csak halogatja a jóléti kiadások csökkentését, miközben súlyosan eladósodik.

Lásd még a ‘Globális problémák’ témában, hogy az emberiség a kényelméről a pusztulásának árán sem mondana le. Lásd továbbá az ‘Egyensúly (Az ember élete - Elvek)’ témában, hogy mértéket tartani nehezebb, mint eleve teljesen megtartóztatni magunkat.

○ **Dolgok, melyek csak akkor tűnnek fel, amikor elveszítjük őket**

Illetve amíg megvannak, nem értékeljük őket. Ilyen lehet mondjuk az egészség vagy a szabadság, melyeket, amíg megvannak, hajlamosak vagyunk természetesnek venni.

Továbbá, szintén jellemző, hogy **ami nem is volt, az nem hiányzik annyira** – ellentétben azzal, ami a miénk volt, és elveszítettük. Miért? Egyfelől azért mert a dolog elvesztése nagyon fáj, és ez az érzés folyton emlékeztet rá, hogy milyen jó volna visszakapni, ami már nem a miénk. Ezzel szemben, ha a dolgot, mondjuk a szabadságot, sohasem birtokoltuk, álmodozhatunk róla, de egyébként úgy lehetünk vele, hogy „ez a dolgok rendje”, bizonyos fokig legalábbis megbékélhetünk a helyzettel.

Lásd ehhez ‘A boldogság forrásai’ témában, hogy becsüljük meg a jó dolgunkat; valamint a ‘Problémák’ témában, hogy azok megtanítanak megbecsülni a jó dolgunkat.

○ **Ami ingyen van, azt nem értékeljük**

Ellentétben azzal, amiért megdolgoztunk, aminek megfizettük az árát: ekkor ugyanis az ár megfizetése veszteségként ér bennünket, és ez emlékeztet annak az értékére is, amit cserébe

kapunk. (Sőt, ahogyan az ‘Önigazolás’ témában olvasható, az ember akkor is igyekszik igazolva látni az erőfeszítéseit, ha azok valójában nem érték meg.)

Számos példa van arra, hogy az ingyen kapott dolgokat nem becsülik: ilyen lehet, ha egyes segélyezettek nem becsülik meg az ingyen pénzt; ha az ingyenes közoktatást az abban részesülők csak nyügnék érzik; hogy a jólétbe, szabadságba születettek nem értékelik kellőképp a jó sorsukat. Megemlíthető még, hogy a párkapcsolatunkat is jobban megbecsülhetjük az érte hozott áldozatok révén; és hogy a Föld áldásait sem értékeljük eléggé, azt, hogy olyan élhető hely, hogy sok mindennel ellát bennünket, illetve ezek is csak akkor fognak feltűnni, amikor már elintéztük, hogy ne így legyen.

Szintén jellemző, hogy **az ingyen és rendszeresen kapott dolgokkal, különösen a segélyekkel, sokan úgy vannak, hogy azok járnak nekik**, elfelejtenek hálásnak lenni értük – hiszen megszokták, hogy azokat csak úgy kapják. (Bár az igaz, hogy az adományozásnak gyakran megvannak az önös indítékai is.)

Végül utalnék még a **különbéle fájdalmas beavatási szertartásokra és erőfeszítést követelő hagyományokra**, mint mondjuk a kóser táplálkozásról szóló előírások a zsidóknál vagy a napi ötszöri ima a muzulmánoknál. Az ilyenek révén az ember jobban megbecsüli, hogy az adott közösséghez, csoporthoz tartozhat, az utóbbiak szilárdabbakká válnak általuk.

3) Gyakorlati példák, alkalmazások

- **Amikor egyébként ingyen is biztosítanánk valamit, érdemes lehet valamennyit fizettetni az emberekkel, hacsak jelképes összeget is.**

Például, ha ingyen tankönyvekről van szó. Ezáltal akiket segítünk, többre fogják értékelni a segítséget.

- **Egy marketing fogás: a portékánkkal elérhető megtakarítást, a veszteség elkerülését hangsúlyozni**

Például, hogy az új autó alacsonyabb fogyasztásával mennyit fogunk spórolni, az új mosogatógép mennyi időt fog megtakarítani a háziasszonynak.

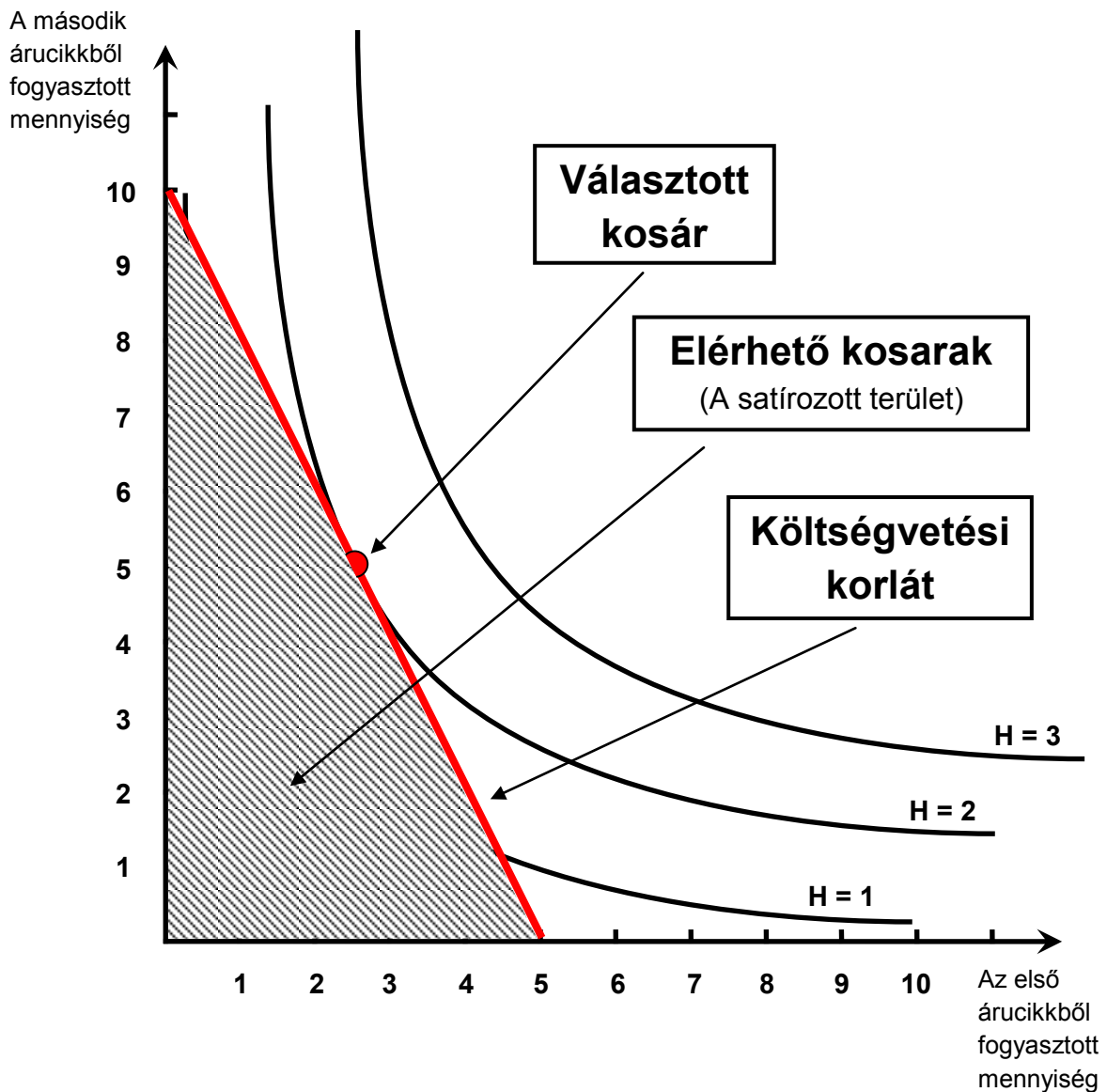
○ **A befektetők ódzkodnak a veszteség realizálásától.**

Magyarul, ha egy részvényünk már kevesebbet ér, mint amennyiért vettük, nem szívesen adjuk el, váltjuk vissza pénzre, akkor is, ha az volna a racionális: akkor ugyanis közvetlenül szembesülnénk a veszteséggel. Ilyenkor az ember hajlamos arra, hogy inkább üljön a papírjain, megpróbálja kivárni, amíg nem kell azt mondania, hogy pénzt veszített az üzleten.

4. Költségvetési korlát és választás

A fogyasztó rendszerint anyagi korlátokkal néz szembe, korlátozott mennyiségű pénze van. Ezt igyekszik úgy elkölteni, hogy a lehető legnagyobb hasznosságot érje el, azt a kosarat választja ki a számára elérhetőek közül, mely a legnagyobb hasznosságot biztosítja a számára.

Itt először arról, hogy hogyan választja ki a fogyasztó a kosarát, azt, hogy melyik áruból mennyit fog fogyasztani, ha korlátozottak a lehetőségei, adott mennyiségű pénze van, költségvetési korláttal szembesül. Vegyük szemügyre az alábbi ábrát.



Itt a piros átlós szakasz, azaz a költségvetési korlát, mutatja, hogy mely kosarakra telik még éppen a fogyasztónak: vehet az első árucikkből 5-öt és a másodikból 0-t, vagy az elsőből 0-t, és a másodikból 10-et: ez a szakasz két végpontja. A szakasz meredeksége a cserearányokat tükrözi, azt, hogy az egyik áruból mennyiről kell lemondania ahhoz, hogy a másikkól eggyel többhöz jusson. Jelen esetben az első árucikk értékesebb, abból 1 kerül ugyanannyiba, mint a másodikból 2. Ez a helyzet például, ha van 10000 forintunk, és az első árucikk darabja 2000-be, a másodiké 1000-be kerül.

A lényeg: a fogyasztó azt a kombinációt fogja választani, ahol a ferde szakasz éppen érint egy közömbösségi görbét. Jelen esetben az első cikkből 2,5-et, a másodikból 5-öt fog tartalmazni a választott kosár. Az ehhez a görbéhez tartozó hasznosság ($H=2$) lesz ugyanis a számára elérhető legmagasabb hasznosság, az ennél magasabb hasznosságú görbék már mind az szóban forgó görbe felett helyezkednek el, velük a szakasznak nincs közös pontja, meghaladják a költségvetési korlátot.

Két megjegyzés:

Elvileg a piros szakasz alatti kosarakat is választhatná a fogyasztó, például mondhatná, hogy az első árucikkból csak 3 kell neki a másodikból pedig 0. Ezeknél azonban, jobbra és felfelé elmozdulva, mindig van nagyobb hasznosságú kosár a költségvetési korláton belül.

Az egyik árucikk lehet egy olyan összetett árucikk, amely minden, a másiktól különböző árucikket magába foglal, így az itt szereplő kétdimenziós ábrákon végzett elemzés nemcsak egy olyan világra vonatkozhat, ahol összesen két (egyszerű) árucikk létezik. Például az első árucikk lehet a kenyér, a második pedig minden más, pontosabban az a pénzösszeg, amit minden másra költünk majd, (beleértve a megtakarítást is).

5. Preferenciák és hasznosság több dimenzióban

5.1. Mit értek több dimenzió alatt?

- **Eltérő minőségű motivációk**

Az ember különböző módokon képes magát jól és rosszul érezni. Ezek a módok a motivációk, melyek, miután az ember mindig a kellemes érzéseket, állapotot keresi, különféle viselkedésekre ösztönöznek, motiválnak bennünket. A motivációról a 'Forma, öntudat, motivációk és érzelmek' témában lehet bővebben olvasni.

Itt most az az érdekes, hogy a különféle motivációkhoz különböző minőségű érzetek tartoznak. Például érzünk illatokat és látunk színeket. Mind az illatok, mind a látvány lehet kellemes és kellemetlen, viszont az érzet, amit keltenek, az meglehetősen eltérő, eltérő minőségű, mondhatni eltérő dimenziókban hatnak: nehezen lehet összevetni az illatokat a látvánnyal.

Időnként azonban mégis kénytelenek vagyunk „összeadni” az ilyen eltérő érzületeket is; mondjuk, ha választanunk kell két virágcsokor között, ahol az egyik szép, a másik viszont jó illatú.

- **Több ember**

Több ember, több elme külön-külön érzi a saját kellemes és kellemetlen érzületeit, minden egyes ember is egy külön dimenzió tehát e tekintetben.

És itt is gyakran előfordul, hogy összegezni kellene ezeket az érzületeket, adni kellene egy mértéket arra, hogy sok ember együttvéve mennyire boldog, melyik alternatíva lesz a legjobb a számukra. Ez a helyzet különösen, amikor társadalmi kérdésekben kell döntenünk: például, hogy felemeljük-e a középosztály adóit, hogy abból a szegényeket támogassuk. Akkor lesz-e a társadalom egésze boldogabb, ha megteesszük ezt vagy akkor, ha nem?

Milyen problémák vannak ezzel?

- **Az emberek csak maguk tudják, hogy mitől hogyan érzik magukat**, ezt objektíven mérni nem igazán lehet. Leginkább meg lehet őket kérdezni – amire viszont nem biztos, hogy őszintén felelnek.
- **Kérdéses, hogy kinek az érzéseit milyen súllyal vegyük figyelembe**; nehéz megválaszolni, hogy melyik ember boldogsága mennyit ér. (És ezt nem feltétlen lehet annyival elintézni, hogy mindenkié ugyanannyit: gondoljunk csak bele, vannak bűnösök és ártatlanok, felnőttek és gyerekek, stb...)
- **Különböző problémák merülhetnek fel a felállított társadalmi preferencia rangsorral**; például körköröség, ciklikusság lehet benne. Lásd erről az alább bemutatott Condorcet paradoxont és Arrow tételt.

Amikor tehát az érzületek, a boldogság eltérő minőségben illetve egymástól elkülönülten jelentkeznek, azaz különböző dimenziókban vannak, akkor nehéz őket összevetni, összegezni – pedig gyakran szükség van rá.

Lásd ‘A boldogság keresése és korlátai’ témában a *különböző motivációk* kielégítése közötti választásról, valamint a *különböző egyének* boldogsága közötti választásról mondottakat.

Röviden kiemelnék még egy lényeges különbséget a fenti két pont között. Az elsőnél, a **különböző motivációk, érzületek esetében, azokat az ember egy személyben érzi**, és ezáltal képes meghatározni az „összegüket”. A második esetben **ellenben nincs olyan valaki, aki a sok ember érzületeit egy személyben érezné**, azok összegzése ilyen módon nem oldható meg, problémásabb. \$

Az első esetben tehát az ember meg tudja határozni, hogy a különböző motivációk összetett hatása alatt hogyan érzi magát, például tud mondani rá egy számot 1-től 10-ig (**hasznosság**); illetve ha kell, ki tudja választani a különböző összetett alternatívák közül a legjobbat, és sorba is tudja őket rakni (**preferencia**). (Mondjuk, megkérdezzük, hogy ha

csak egyet választhat, melyiket választja, ezután azt kivesszük, és megismételjük az eljárást, stb... Mellesleg azt, amikor valaki a gyakorlatban kiválaszt valamit, hogy neki az kell, **kinyilvánított preferenciának** nevezzük.)

5.2. A társadalmi választás két tétele

A következő két tétel megint csak azt mutatja, hogy nehéz az emberek preferenciáit jól összegezni, nehéz társadalmi szinten jól választani.

1) Condorcet paradoxon

Képzeljünk el, hogy van három ember (X, Y, Z), és három lehetőség (A, B, C), melyek közül közösen ki kell választaniuk összesen egyet. Tegyük fel, hogy a három ember a következő preferenciákkal rendelkezik a három lehetőséget illetően:

	X	Y	Z
Legjobb	A	B	C
Közepes	B	C	A
Legrosszabb	C	A	B

Vagyis például X az A-t szeretné legjobban, és C-t legkevésbé.

Ekkor bármelyiket is vesszük a három lehetőség közül, mindig van egy másik, amelyet többen szeretnének jobban. Az A esetében, Y és Z jobban szeretné C-t; de ha a C-t választanák, X-nek és Y-nak inkább a B kellene. Viszont, ha azt mondjuk, jó, akkor legyen B, annál meg X és Z A-t szeretné inkább, vagyis: $A < C < B < A$. Már kész is tehát egy **körkörös társadalmi preferencia**, a három ember (többségi alapon) sehogyan sem tud megegyezni, hogy a három lehetőség közül melyiket válasszák. (Annak ellenére, hogy az egyéni preferenciáikkal semmi gond nincs.)

Emlékszünk még a fenti példára a lazacról, spenótról és cukorról? Ugye milyen hasonló ehhez itt? A kettő lényegében ugyanaz, csak ott egy személy három szempontját igyekszünk összegezni; itt meg három személy egy-egy szempontját.

2) Arrow lehetetlenségi tétele

Mely szerint az egyéni preferenciák összegezésekor **nincs lehetőség arra, hogy a következő négy feltétel egyszerre teljesüljön** az eredményül kapott társadalmi preferenciára:

- **Nincs diktátor**, azaz a társadalmi preferencia nem kizárólag egy ember preferenciáit másolja, mások érdekeit is figyelembe veszi.
- **Teljes és határozott sorrend** felállítása az egyéni preferenciák bármely (megfelelő) készletére. (Beleértve a társadalmi preferencia ciklikusságának hiányát is.) β
- **Két adott jószág közötti társadalmi preferencia csak az e két jószág közötti egyéni preferenciáktól függ.** (Tehát nem függ például attól, hogy egy harmadik jószágot mennyire szeretnek az emberek.)

- **Pareto hatékonyság:** ha az egyik jószágot mindenki preferálja a másikhoz képest, akkor a társadalmi preferencia is az előbbit sorolja előbbre.

(Legalább 2 ember és 3 alternatíva esetén.)

Pedig ugye ez a négy feltétel eléggé elvárható volna egy jó módszertől.

* * *

Érdemes még külön megemlíteni azt, **amikor egyszerre több csoport hasznosságáról van szó; illetve amikor e hasznosságok szembe mennek egymással**, mint a fenti példában a középosztály adójáról, amit a szegények támogatására fordítanak: a gyakorlatban ugyanis gyakran ekképp merülnek fel a társadalmi kérdések. Ezen belül is jellemző, amikor kevesek súlyos érdekei ütköznek többek kevésbé súlyos érdekeivel, így, amikor a többség elnyomná a kisebbséget.

Ha csak az érdekel bennünket, hogy a társadalom egészének a lehető legjobb legyen, akkor ez az eset nem különbözik lényegesen a fentiektől, összedobhatjuk ugyanis a csoportokat, tekinthetjük őket egy nagy csoportnak. (Más kérdés, hogy ez-e az egyetlen szempont, különösen, van-e joga a többségnek akármekkora sérelmet okoznia a kisebbségnek, illetve az egyes embernek, azon az alapon, hogy összességében a társadalomnak ezzel jobb lesz.)

Tanulság, hogy még ha valaki jót is akar tenni az emberekkel, az már csak az itt elmondottak miatt sem egyszerű.

Lásd végül a ‘Gazdaságpolitika, makroökönómia’ témát, melyeknek éppen a társadalmi jólét a tárgyuk.



Nem baj, ha nem teljesen olvastál el egy témát, véleményed akkor is nyugodtan elküldheted róla. A kérdőíven külön tudod jelezni, hogy mennyire mélyedtél el benne. Ezen kívül minden kérdésénél választhatod, hogy arra éppen nem tudsz, vagy nem szeretnél válaszolni.

Klikkelhető linkek (Word-ben a Ctrl-t nyomni közben):

[Kérdőív](#) – [Fórum](#) – [Email](#)

Valamint, ha tetszett ez a téma, Like-old:

A következő link a fórumra visz. Ott kattints a Like (Tetszik) gombra, a kép tetején.

[Like](#)



1

Referenciák

- *Hal R. Varian: Mikroökonómia középfokon - Egy modern megközelítés; Intermediate Microeconomics - A Modern Approach*

2

3

4

5

6

7

8