

Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar
Közgazdaságtani Doktori Iskola
Gazdaságpszichológia alprogram

*Az önkontroll szerepe és jelentősége az intertemporális fogyasztói
döntésekben*

Doktori értekezés tézisei

Témavezetők:

Prof. Dr. Hámori Balázs
tanszékvezető egyetemi tanár

Prof. Dr. Zoltayné Paprika Zita
tanszékvezető egyetemi docens

Készítette:

Lippai László Lajos

Szeged

2010

A TÉZISFÜZET TARTALOMJEGYZÉKE

1. A problémakör bemutatása-----	3
1.2 A disszertáció szerkezete, felépítése -----	7
1.2.1 Az önkontroll közgazdaságtani és pszichológiai szakirodalmának elemzésével foglalkozó logikai egység struktúrája	8
1.2.2 A fogyasztói önkontroll jelenségének vizsgálatára végzett empirikus vizsgálatsorozat bemutatása	10
2. A kutatási eredmények összegzése-----	14
2.1 Fogyasztási és megtakarítási kontroll	14
2.2 Intertemporális diszkontálás.....	15
2.3 Önkontrollt igénylő döntések	16
2.4 Preferenciák stabilitása.....	19
3. Konklúzió és tézisek -----	19
4. A disszertáció témaköréhez kapcsolódó fontosabb publikációk jegyzéke -----	22

1. A PROBLÉMAKÖR BEMUTATÁSA

Jelen tanulmányban gazdaságtani és pszichológiai szempontból foglalkozunk a fogyasztói önkontroll (consumer self-control) jelenségével és jelentőségével. Ez a kutatási terület az emberi döntések rendkívül változatos spektrumát öleli fel, hiszen a fogyasztók intertemporális döntéseiben (intertemporal decisions) az önkontrollnak szerepe lehet.

A mindennapi életben számtalan helyzet tekinthető intertemporális döntésnek. Ilyen például az, amikor egy háziasszony azt mérlegeli, hogy a hónap végére megspórolt ebédpénzt azonnal elköltse-e vagy tegye félre rosszabb időkre. Ilyen az, amikor egy fogyasztó azt mérlegeli, hogy érdemes-e egy terméket megvásárolnia akkor, ha hitelt kell felvennie rá. De az is intertemporális döntés, amikor egy diák egy fontos vizsga előtti este az éjszakai kimaradás „használdozat-költségét” kalkulálja. A dohányzásról való leszokás vagy a fogyókúra is jó példa arra, hogy mikor kényszerülünk intertemporális döntésekre.

Ezeket az intertemporális helyzeteket a gazdaságtani és a pszichológiai kutatásokban gyakran úgy fogalmazzák meg, mint olyan választást, amelyet egy „rövidtávon csábító / hosszútávon hátrányos” és egy „rövidtávon hátrányos/hosszútávon jóval csábítóbb” alternatíva között teszünk. Vegyen-e karácsonykor plazmatévét egy olyan fogyasztó, akinek ezért nehezen kigazdálkodható áruhitelt kell felvennie, érdemes-e ellenállni a cigaretta kísértésének, érdemes-e áldozatos fogyókúrába kezdeni a fittebb testalkat érdekében? Ezek olyan kérdések, melyek multidiszciplináris elemzésekor a kutatók komoly elméleti és módszertani problémákba ütköztek.

A fenti jelenség a közgazdászok és a pszichológusok figyelmét is egyaránt felkeltette. Jelen tanulmányban, az önkontroll jelenségének bemutatásán és vizsgálatán túl, e két egymástól igen eltérő szemlélettel és módszertannal rendelkező tudományág párbeszédének lehetőségét is elemezzük.

A neoklasszikus közgazdaságtanban a fogyasztó döntése során teljeskörűen informált, szuverén, döntését pedig egy olyan statikus problématerben hozza meg, amelyben az időnek nincs szerepe (Rabin 2002). Herbert Simon szerint „a közgazdaságtan racionális embere egy olyan maximalizáló lény, aki nem éri be a legjobbnál kevesebbel” (idézi McFadden 1999).

A sajátos közgazdaságtani gondolkodásmód alapját képezi a racionálisan viselkedő gazdasági szereplő feltevése. Ez teszi lehetővé a gazdasági interakciók (bizonyos mértékű) előrejelzését, pusztán a piaci körülmények figyelembevételével (Friedman 1986).

A mikroökonómiai elemzésben a gazdasági szereplők egyéniségéből, személyiségéből fakadó különbségek több okból sem lényegesek. Egyrészt azért nem lényegesek, mert a közgazdász szemével egy gazdasági szereplő viselkedése akkor egyedi, ha ellentmond a piaci körülményekből levezethető, gazdasági értelemben ésszerű döntésnek. Így az irracionális válasz – közgazdaságtan értékrendje szerint – káros vagy legalábbis egyébként elkerülhető költségekkel jár. A közgazdászok viszont a gazdasági haszon növelésében érdekeltek inkább.

Másrészt, azért sem lényegesek az individuális különbségek, mert a mikroökonómia felteszi, hogy az ebből fakadó irracionális gazdasági interakciók megjelenése sporadikus. Így, ha kellően nagy számú gazdasági interakciót aggregált szinten vizsgálunk, akkor a racionalitásra alapozó gazdasági modellek elég jó közelítést adhatnak, még akkor is ha az egyes individuumok magatartása közel sem tekinthető racionálisnak (Friedman 1986).

Ezt megközelítést, vitathatatlan sikerei ellenére, számos kritika is éri. A későbbiekben részletesebben is bemutatásra kerülő diskurzus témánk szempontjából legfontosabb tanulsága az, hogy napjainkban a közgazdászokat egyre inkább zavarba ejtik az irracionális gazdasági interakciók.

„A legszorosabban vett gazdasági döntésekben – amint azt számos közgazdasági elemzés bizonyítja – sem csak a racionalitás munkál. Az utóbbi néhány évben kísérletek és tereptanulmányok (field studies) sokasága bizonyította, hogy az emberek meghatározott körülmények között *szisztematikusan eltérnek a közgazdasági értelemben vett racionalitástól.*” (Hámori 1998, p. 17).

A fenti idézet is mutatja, hogy a zavar oka igen egyszerű: egyre világosabbá válik, hogy a gazdasági szereplők közgazdaságtani értelemben vett irracionálisága nem elhanyagolható mértékű torzító hatással járhat. Azonban:

„Ha csak annyit tudunk valakinek a viselkedéséről, hogy nem racionális, akkor semmit sem tudunk arról mondani, hogy bizonyos körülmények bekövetkezése esetén mit fog tenni. Nem tudjuk ugyanis megmondani, hogy a racionális viselkedéstől milyen irányban fog eltérni. Irracionálisan ugyanis rendkívül sokféleképpen lehet viselkedni.” (Kertesi 2004, p. 4).

Ez az alapállás egyre nehezebben tartható. Egyre nagyobb az igény¹ arra, hogy a közgazdaságtan lépjen túl ezeken a kereteken, és újszerű módon kezdjen valamit az irracionális gazdasági interakciók jelenségével.

„A mindig hideg fejjel, mindig egyértelmű döntést hozó, érdekeit másokra való tekintet nélkül érvényesítő, nyereségét maximalizáló Robinson helyett a közgazdasági elméletben is színre lép a társadalomban élő, *tradíciók, kötöttségek, szabályok, érzelmek* által befolyásolt „Homo politicus” vagy „Homo sociologicus”.” (Hámori 1998, p. 15).

Ahogy az idézetből is kitűnik, a közgazdaságtan piaci (és társadalmi) körülmények magyarázó ereje iránti tiszta elköteleződése változik a legnehezebben. A közgazdászok gondolkodásától sokáig az állt a legtávolabb, hogy a gazdasági szereplők belső, pszichés folyamatait oki tényezőként figyelembe vegyék (Friedman 1986).

Jelen tanulmányban egy olyan kutatási téma bemutatására és vizsgálatára vállalkoztunk, amely - nyíltan vagy burkoltan - de ezt a kérdéskört érinti. A neoklasszikus közgazdaságtan emberképe, amit gyakran csak „homo oeconomicusként” emlegetünk, (többek között) azzal az egyszerűsítéssel él, hogy a fogyasztók *korlátlan akaraterővel* rendelkeznek, tehát képesek arra, hogy a tökéletesen racionális preferenciák mentén megingás nélkül kivitelezék gazdasági tranzakcióikat (Jolls 1998).

Álláspontunk szerint a „fogyasztói önkontroll” tanulmányozása *nemcsak* azt jelenti, hogy időben statikus döntések helyett időben dinamikus („intertemporális”) döntéseket vizsgálunk. Ez a kutatási téma alkalmas annak vizsgálatára is, hogy mi történik akkor, hogy a fogyasztó – *tökéletesen racionális preferenciái mentén (!)* – *nem következetes gazdasági tranzakcióinak kivitelezésében*. A korlátlan akaraterő axiómájának enyhítése, véleményünk szerint, alkalmas lehet arra, hogy árnyaltabbá és pszichológiailag realiztikusabbá tegye a mikroökonómiai modelleket.

A „korlátozott akaraterő” (bounded willpower) hipotézise számos új jelenséget vonhat be a közgazdasági elemzés hatókörébe. Ezt a feltevést igazolhatja az is, hogy a fogyasztók jelentős része nemzetgazdasági szempontból is jelentős mennyiségű pénzt költ olyan termékek fogyasztására, amelyek hosszútávon károsak jólétükre. Az egészségtelen ételek és italok, dohánytermékek és más pszichoaktív szerek (pl. alkohol, drogok) piaci forgalmának

¹ Továbbá a társadalom és más tudományágak részéről a nyomás..., vö. Hunyady és Székely (2003)

nagyságrendje jelzi a kérdéskör gazdasági jelentőségét.² E termékek fogyasztását nem lehet pusztán a hiányos informáltság rovására írni. A dohányosok többsége tökéletesen tisztában van azzal, hogy a szenvedélye káros az egészségére. Az elhízott emberek többsége is tudja, hogy milyen ételek mértéktelen fogyasztásától kellene tartózkodnia, vagy hogy miért káros a mozgásszegény életmód. Valami miatt azonban mégis képtelenek arra, hogy nyíltan vallott személyes preferenciáiknak megfelelően cselekedjenek.

Ez a kutatási terület azonban jelenleg is forrong: számos egymásnak gyakran ellentmondó modell képviselői állnak szüntelen vitában egymással.

A mainstream, neoklasszikus közgazdaságtan szerint például szükségtelen a korlátozott akaraterő bevezetése a fenti jelenségek megértéséhez. Becker és Murphy „racionális addikció” (rational addiction) modellje egy elegáns példája annak, hogy a neoklasszikus eszköztár kreatív alkalmazása milyen mélységig képes megragadni a fenti problémát. A későbbiekben részletesebben kifejtett álláspontunk szerint ez a megközelítés logikus és következetes, empirikus bizonyítékok is szólnak mellette, de csupán a jelenség szűk tartományának leképezésére képes.

További problémák forrása, hogy magára a fogyasztói önkontroll mechanizmusára vonatkozóan sincs még egységes elképzelés a közgazdaságtanban. Vannak, akik különböző időhorizontú preferenciarendszerek közötti kölcsönhatásként írják le (pl. Thaler és Shefrin 1981); vannak, akik egy kísértésfüggvényként leírható szituatív csábításra adott reakcióként (pl. Gul és Pesendorfer 2004); de van olyan modell is, mely a - gazdaságtani szempontból egyébként szintén ingoványos talajnak számító – hiperbolikus intertemporális diszkontálás következményének kezeli a fogyasztói önkontrollt (pl. Monterosso és Ainslie 2006).

Végül, fontos vitapont az lehet, hogy az így kialakított modellek mennyire alkalmasak arra, hogy a „korlátozott akaraterő” *mindennapi fogyasztói döntésekre* gyakorolt hatását elemezzék. Ezekben az esetben ugyanis a mély filozófiai és vallási gyökerekre visszavezethető racionális „önmegtartóztatás” fölénye, vagyis a „rövidtávon költséges / hosszútávon nyereséges” alternatíva preferálása, megítélésünk szerint, nem tekinthető teljesen egyértelműnek.

Egyfelől erős társadalmi nyomás formájában a fogyasztás örömteliségére, élvezetességére szocializálnak bennünket, ami gyengíti a fenti elv hatását (Hankiss 2005). De megtörténhet az is, hogy az örömteli tevékenységet racionalizáljuk – vagyis megpróbálunk valamilyen értelmet / hasznot találni abban, amit örömmel teszünk, mintegy újraakasztva azt

² A KSH 2008. januári jelentése szerint a magyar háztartások jövedelmük 3,2%-t költötték 2006-ban szeszes italok és dohányárak fogyasztására (összehasonlításként: ruházat, lábbeli 4,8%, egészségügy, 3,9%, oktatás 0,9%, szabadidő és kultúra 8,3%). (Statistikai Tükör 2008)

(Garai 1998). Viszont az sem meglepő jelenség, ha egy „hasznos”, vagy „értelmes” tevékenységet próbáljuk élvezetessé tenni a magunk számára (Garai 1998). A szórakozást alapvetően illékony, rövidtávon élvezetes hosszútávon azonban haszontalan tevékenységnek, a munkatevékenységet pedig erőfeszítést – önkontrollt - igénylő, ugyanakkor értelmes tevékenységnek tekintjük. Ez rendkívüli mértékben megnehezítheti a fogyasztói önkontroll mechanizmusának tettenérését. Ugyanis így nem egyszerű olyan tevékenységeket azonosítani, amelyről egyértelműen kijelenthető, hogy az mindenki részéről jelentős mértékű önkontrollt igényelne.

Megítélésünk szerint, a fenti problémák kezelésében igen hasznosnak bizonyulhat a pszichológia önkontroll-fogalmának elemzése és integrálása a közgazdaságtani modellekbe. A pszichológia egyik meghatározó modellje (Baumeister 2002)³ ugyanis az önkontroll folyamatát az „automatikusan” lezajló cselekvések megállítási készségeként kezeli, így azok problematikus értéktartalmától gyakorlatilag eltekint. E modell gazdaságtani jelentőségét napjainkban már néhány neuroközgazdaságtani kutatás is mutatja (pl. Benhabib és Bisin 2005).

Jelen tanulmányunk egyik célkitűzése az, hogy – a teljesség igénye nélkül – áttekintsük a fenti problémakörrel kapcsolatos elméleti és empirikus eredményeket, a közgazdaságtan és a pszichológia területén egyaránt⁴. A másik cél az, hogy bemutassuk egy önálló vizsgálatsorozat eredményeit, amely ötvözi a két tudomány szemléletmódjának és módszertanának előnyeit. Ennek körvonalait a következő alfejezetben vázoljuk fel.

1.2 A DISSZERTÁCIÓ SZERKEZETE, FELÉPÍTÉSE

A tanulmányban a fentebb vázolt problémakör feldolgozása két nagyobb logikai egységre tagolódik. Az első nagy logikai egység az önkontroll közgazdaságtani és pszichológiai szakirodalmának elemzését tartalmazza, míg a másik nagy logikai egység a témában végzett vizsgálatsorozatunk módszertani megalapozását, az itt végzett kutatások céljának és hipotéziseinek részletes kifejtését, valamint eredményeit tartalmazza.

³ Ez a megjegyzésünk arra utal, hogy véleményünk szerint a pszichológiában sincs egységes önkontroll-koncepció.

⁴ Azonban, ahogy az a tanulmány szerkezetéből is kiténik, elsősorban a közgazdaságtanra helyezve a hangsúlyt.

1.2.1 Az önkontroll közgazdaságtani és pszichológiai szakirodalmának elemzésével foglalkozó logikai egység struktúrája

A fenti problémakör elméleti alapjainak bemutatását a közgazdaságtan fővonalbeli, neoklasszikus irányzata által képviselt racionalitás-fogalom hiányosságainak elemzésével kezdjük. Itt a gazdasági aktor magatartásának leírása egy olyan sematikus emberképre épül, mely a tökéletes racionalitás axiómáján alapul. Ez az axióma elengedhetetlen a preferenciarendszer konzisztenciájának valamint profitmaximalizáló magatartás leírása szempontjából. Ez az axióma azonban korántsem használható problémamentesen *minden* közgazdaságtani kérdés esetében. Ezért, a 2.1 fejezetben a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-fogalmának definiálására, valamint hátrányainak elemzésére teszünk kísérletet. Vagyis elsősorban arra fogunk koncentrálni, amikor a racionalitás és a fogyasztói magatartás kapcsolatának neoklasszikus elemzése nem nyújt kielégítő magyarázatot.

A fogyasztói önkontroll jelenségének gazdaságtani elemzése előtt azonban az is szükséges, hogy az intertemporális fogyasztási döntések neoklasszikus alapjai kifejtésre kerüljenek. Ahogy már jeleztük, intertemporális fogyasztói döntésről akkor beszélünk, amikor a potenciális döntési kimenetek nemcsak hasznosságukban, hanem realizálódásuk időpontjában is különböznek. Ezt a speciális döntési helyzetet a 2.2 fejezetben elemezzük. A gazdaságtani modellekben a *fogyasztók* leszámítolási ráták használatával hozzák „közös nevezőre” a különböző időpontokhoz rendelt outputok hasznosságát. A fogyasztók intertemporális döntése, a neoklasszikus álláspont szerint exponenciális leszámítolási függvények alkalmazásával tökéletesen megoldható.

Azonban, a fenti modellel, például a fogyasztói rövidlátás és a halogatás elemzése során, számos probléma adódik. Ezért, ebben a fejezetben egyrészt bemutatjuk a fogyasztói diszkontálás jelenségét, valamint elemezzük azt, hogy milyen előnyökkel és hátrányokkal jár, ha exponenciális modellt alkalmazunk a fenti jelenségek elemzésére.

Álláspontunk szerint a fogyasztói önkontroll mechanizmusának fontos részmechanizmusát képezi a diszkontálás, de azonossá nem tehetők. Ezért a továbbiakban olyan koncepciók bemutatására térünk át, amelyek a diszkontálási modelleken túlmutató módon kívánja magyarázni az intertemporális fogyasztói döntéseket.

Az addiktív fogyasztásnak vannak nyilvánvaló intertemporális vonatkozásai, azonban, néhány kutató szerint ezt a kérdést érdemes külön kezelni. Becker és Murphy (1988), a *homo oeconomicus* emberkép megtartásával, egy korábban nem kutatott fogyasztói magatartást, nevezetesen a dohányzást vonta be a neoklasszikus közgazdaságtan érdeklődésének

homlokterébe. Fő céljuk a racionális fogyasztói választás modelljének „megvédése” és hatókörének kiterjesztése volt. A 2.3 fejezetben ismertetjük modelljük lényegét, majd a modell érvényességével kapcsolatos *pro és kontra* eredményeket tekintjük át. Tanulmányunk szempontjából a racionális addikció modell jelentőségét az adja, hogy az önkontroll változójának használata nélkül, pusztán a neoklasszikus elmélet premisszáival, a diszkontálási modelleken túlmutató módon kívánja magyarázni az addiktív fogyasztás jelenségeit.

Csak ezután, a 2.4 fejezetben térünk át a gazdaságtani alapú önkontroll-elméletek ismertetésére. Az intertemporális fogyasztói döntések mérvadó önkontroll-alapú megközelítései alapvetően két mechanizmusra építenek: a rövidlátásra és a halogatásra. Előre kell bocsátanunk, hogy nem beszélhetünk egy egységes irányzatról. Ez a gyakran riválisként kezelt két irányvonal – vagyis a racionális addikció és a fogyasztói önkontroll - összevetését is megnehezíti.

A kiindulópont Thaler és Shefrin (1981) koncepciója, amely azért jelentős, mert az önkontroll gazdaságtani jelentőségének, modelljének első kifejtését, valamint a lehetséges alkalmazási területek mértékadó áttekintését adja. Kifejtjük, hogy a 2.2 fejezetben már megemlített fogyasztói rövidlátásra milyen modellek alakíthatóak ki a fogyasztói önkontroll felhasználásával.

Akerlof (1991) neve fémjelzi a *halogatás* jelenségének kutatását a közgazdaságban. Akerlof megfogalmazásában, a halogatás során az egyén azért halasztja egy későbbi időpontra feladata végrehajtását, hogy nem látja előre azt, hogy a későbbi időpontban is ugyanígy fog eljárni. Erre akkor van esély, ha a jelenbeli költségek aránytalanul szembetűnők a jövőbeni költségekkel összehasonlítva. A fejezet végén az önkontroll gazdaságtani modelljei és a *homo oeconomicus* koncepció néhány szembetűnő különbségének okát és következményeit tekintjük át.

Egy gazdaságpszichológiai munkában a fogyasztói önkontroll közgazdaságtani aspektusa mellett a *lélektani aspektusok* bemutatását is fontosnak tartottuk.⁵ Az önszabályozás, az önkontroll és az akarat kérdésköre ősidők óta foglalkoztatja az embereket. Filozófusok és teológusok gyakran elemeztek olyan témákat amelyek a rövidlátó döntésekkel, valamint a vágyak kontrolljával kapcsolatosak. A *tudományos pszichológiába* akarva-akaratlanul is beépültek ezek az előzmények. A 3.1 fejezetben olyan önkontrollal, önszabályozással és az akarattal foglalkozó pszichológiai modelleket mutatunk be, melyeknek a közgazdaságtani elméletek fejlesztése szempontjából is jelentőségük lehet. Külön hangsúlyt

⁵ Ezt a szerző pszichológus identitása is indokolja.

helyezünk arra, hogy a logikai kapcsolódási pontok felfedezhetőek bizonyos közgazdaságtani koncepciókkal, talán kevésbé sikerült eddig hatást gyakorolnia az eddigi magatartástani kutatásokba. Ezért, tanulmányunk empirikus részébe fokozottan próbáltuk bevonni ezt az irányzatot is.

1.2.2 A fogyasztói önkontroll jelenségének vizsgálatára végzett empirikus vizsgálatsorozat bemutatása

Az önkontroll gazdasági jelentőségével foglalkozó szakirodalom tanulmányozása során világossá vált, hogy a közgazdaságtani gondolkodásmód szempontjából az lehet lényeges, hogy a pszichológia tágabb értelemben használt önszabályozás és önkontroll fogalma miként jelenik meg a gazdasági tranzakciókban. Az átfogó önkontroll mutatóknak van-e előrejelző erejük, jelentőségük a fogyasztási és a megtakarítási döntések során? Ezért végeztük el a **4.2 fejezetben** található vizsgálatot, melynek célja az volt, hogy a fogyasztók mindennapi **fogyasztási és megtakarítási kontrollját** jellemezzük és összevessük az önkontroll általános szintjével. A fent kifejtett kutatási kérdésünket operacionalizáltan megfogalmazva, ebben a vizsgálatban a célunk az, hogy:

- Wahlund és Gunnarson (1996) munkájából adaptált fogyasztási és megtakarítási kontroll-indikátor mentén jellemezzük az általunk vizsgált populációt
- a kapott eredmények összevetése a pszichológiai önkontroll-skálákkal (Tangney, Baumeister és Boone – skála, Carver és White-féle BIS/BAS skála), abból a célból, hogy az önkontroll és a fogyasztási / megtakarítási kontroll együttjárását elemezhessük.

A kutatási kérdésünk alapján az alábbi hipotézisekkel élünk:

- 4.2.1 hipotézis: a fogyasztási kontroll esetében még ez a viszonylag homogén minta is jelentősen tagolt lesz, magas fogyasztási kontroll csak a minta egy kisebb hányadára lesz jellemző
- 4.2.2 hipotézis: a megtakarítási kontroll mentén is jelentős eltéréseket mutatnak a megkérdezettek, a magas megtakarítási kontroll csak a minta egy kisebb hányadát jellemzi majd
- 4.2.3 hipotézis: a fogyasztási kontroll és a megtakarítási kontroll korrelációban lesz egymással
- 4.2.4 hipotézis: a fogyasztási kontroll és a megtakarítási kontroll kimutatható kapcsolatban lesz az önkontroll skálákkal (Tangney, Baumeister és Boone (2004) valamint Carver és White (1994) esetében is).

A fogyasztói döntésekkel foglalkozó gazdaságtani elméletek – akár elismerik, akár tagadják a fogyasztói önkontroll létét – a fogyasztó leszámítolás jelenségét valamiképpen beépítik megközelítéseikbe. Miután ez a jelenség az önkontroll szempontjából is lényeges, ezért ezzel kapcsolatban is lényegesnek tartottuk egy vizsgálat elvégzését, melynek eredményeit a **4.3 fejezet** tartalmazza. A 2.2 fejezetben részletesebben is bemutatásra kerülő szakirodalom alapján feltételeztük, hogy a **fogyasztói diszkontálás** lényege az, hogy a jövőben fogyasztásra kerülő jószág/szolgáltatás hasznosságának jelenértékével számol a fogyasztó. A jövőbeni fogyasztás jelenben észlelt hasznossága így kisebb, mégpedig a késleltetés időtartamának megfelelően. Célunk ebben a vizsgálatban az volt, hogy négy nagy modell⁶: az exponenciális leszámítolási megközelítés, illetve háromféle hiperbolikus leszámítolási képlet⁷ előrejelző erejét összevegyük. Ahogy 2.2 fejezetben kifejtjük, az exponenciális megközelítés számos mikroökonómiai feladat (pl. befektetői döntések) előkészítésére alkalmas, de számos közgazdász is úgy véli, hogy a konkrét fogyasztó konkrét leszámítolási döntésének modellezésére nem alkalmas. Erre a fent említett hiperbolikus modellek, nagyobb pszichológiai realizmusuk folytán, alkalmasabbnak tűnnek, de erre még viszonylag kevés empirikus vizsgálatot végeztek (lásd. 2.2 és 2.4 fejezet). Ezt a kérdést szeretnénk volna alaposabban elemezni, empirikus eszközökkel.

A fenti kutatási kérdés vizsgálatára (Wahlund és Gunnarson 1996; Bretteville- Jensen 1999 nyomán) egy hipotetikus szituációt dolgoztuk ki, mellyel kapcsolatban az alábbi hipotézisekkel élünk:

- 4.3.1 hipotézis: a kapott válaszokból számított leszámítolási ráták átlaga valamiféle függvényszerű kapcsolatot mutat majd a várakozási idővel;
- 4.3.2 hipotézis: ez a függvényszerű kapcsolat inkább hiperbolikus lesz, mint exponenciális;
- 4.3.3 hipotézis: a hiperbolikus leszámítolási modellek közül is leginkább Loewenstein és Prelec modellje fogja a legjobb illeszkedést mutatni a kapott adatokhoz.

A következő vizsgálatban azt elemeztük, hogy a megkérdezettek hogyan döntenek három különböző, több-kevesebb gazdasági szempontot is magában hordozó szituációban: az egészség, a fogyasztás és a gazdaságpolitika kontextusában. A 2.2 fejezetben fogjuk bemutatni Chapman (2003) kutatásait, amelyek rávilágítottak arra, hogy az egészség és a pénz

⁶ A fogyasztók leszámítolásának modellezésére számos koncepció létezik, ezeket részletesen majd a 2.2 fejezetben mutatjuk be.

⁷ Loewenstein és Prelec, Rachlin, és Mazur modellje, lásd. 2.2 fejezet

intertemporális diszkontálásában jelentős különbségek vannak. Ezt a hipotézist tovább finomítva kívántuk **az önkontroll szempontjából vizsgálni a fogyasztók döntéseit** az egészségükkel, a fogyasztásuk késleltetésével és bizonyos gazdaságpolitikai alternatívák véleményezésével kapcsolatban. Továbbá, kvalitatív információk gyűjtésével arra is kísérletet tettünk, hogy megpróbáljuk azonosítani a fogyasztók preferenciarendszerének háttérében álló motívumokat. Ezeket az eredményeket a **4.4 fejezet** tartalmazza.

Vizsgálatunk célja az volt, hogy összevessük a különböző döntési szituációkban hozott döntéseket, *az idői preferenciák mentén*. Továbbá, célunk volt az is, rövidtávú ill. hosszútávú kimenetek preferáló csoportok vizsgálata során olyan független változókat azonosítsunk, amelyek alkalmasak lehetnek a két csoport diszkriminálására (Ez esetleg a későbbiekben segítséget nyújthat az önkontroll mérésére szolgáló skálák finomításában). Hipotézisünk az volt, hogy

- 4.4.1 hipotézis: a különböző kontextusban született döntések esetében az emberek azonos idői preferenciákat fognak tanúsítani (mert feltételezésünk szerint valamilyen belső személyiségvonás függvénye az önkontroll)
- 4.4.2 hipotézis: az 4.3 fejezetben mért továbbjátszási hajlandóság („s”) pozitív korrelációban lesz a fogyasztási kontextusban hozott döntésekkel

Az intertemporális döntések során a fogyasztók gyakran **a pénz és az idő közötti trade-off problémájával** szembesülnek. Miután az önkontroll, pszichológiai és közgazdaságtani szempontból egyaránt a fogyasztás *késleltetésében* nyilvánul meg leggyakrabban, ezért e jelenség vizsgálata kiemelkedő fontosságú lehet. Következő vizsgálatunkban egy ordinális preferenciasor kialakítására kértük a válaszadókat, mindennapi tevékenységeik végiggondolásával. Ezután, a személyreszabott tartalommal „feltöltött” preferenciasor mentén kellett allokálniuk pénzüket és idejüket a megkérdezetteknek. Ebben a szituációban tulajdonképpen arról kellett dönteniük, hogy a rendelkezésükre álló szűkös anyagi erőforrásból mennyit fordítanak arra, hogy mentesüljenek bizonyos tevékenységeik elvégzése alól. A racionális döntés az lenne, ha a megkérdezettek preferencia-sorrendjüknek megfelelően allokálnák pénzüket és idejüket. A tipikus intertemporális döntési helyzetben, közgazdaságtani szempontból, akkor van jelentősége az önkontrollnak, ha a fogyasztó *kísértést* jelentő azonnali jutalommal szembesül, de a közvetlen jutalom csábítása ellenére is a későbbi jutalmat választja, vagyis a döntése nem a legkísértőbb alternatíva mellett szól. Ebben az esetben a legkísértőbb alternatíva is az, hogy a fogyasztó minden lehetséges erőforrását a legkevésbé kedvelt tevékenységének eliminálására fordítsa. Feltételezésünk szerint, (vö. 2.4 fejezet), minden olyan esetben, amikor ez nem így történik, akkor valamilyen kontroll-

mechanizmus működésére volt szükség. A **4.5 fejezetben** azt elemezzük, hogy a fenti szituációban kimutatható volt-e a fogyasztók döntéseiben ez a jelenség. A cél annak demonstrálása volt, hogy a fogyasztók számára sokféle racionalitás létezik, amely részükről több-kevesebb önkontrollt igényel. Ennek megfelelően, hipotéziseink a következőképpen alakultak:

- 4.5.1 hipotézis: a megkérdezettek révén megadott tevékenységek sorrendje preferenciasort tükröz, ezt igazolja a tevékenységek kellemességének és hasznosságának monoton növekvő jellegű megítélése
- 4.5.2 hipotézis: a megkérdezettek kimutatható hányada *nem* a legkevésbé kedvelt tevékenységének eliminálására fogja fordítani a rendelkezésére álló anyagi erőforrásait

Összegezve, vizsgálsorozatunkban az alábbi kutatási célokat tűztük ki.

- Vizsgáltuk a fogyasztói és megtakarítási magatartásban *észlelt* kontrollt és összevetettük a megkérdezettek önkontrolljával. Ezzel próbáltuk demonstrálni, hogy közgazdaságtani problémák elemzése (fogyasztás és megtakarítás) során érdemes pszichológiai változókat is használni (vö. 4.2 fejezet)
- Elemeztük a jelenleg „forgalomban lévő” intertemporális diszkontálási modellek empirikus előrejelző erejét. Ezt azért tartottuk fontosnak, mert a fogyasztói önkontroll jelenségében az intertemporális diszkontálási mechanizmusok lényeges szerepet játszhatnak. (vö. 4.3 fejezet)
- Adatokat gyűjtöttünk a fogyasztók önkontrollt igénylő gazdasági döntéseivel kapcsolatban az egészség, a fogyasztás és megtakarítás, valamint a gazdaságpolitika értékelése kapcsán. Továbbá elemeztük azt is, hogy ezek a döntések mennyire hozhatók kapcsolatba bizonyos személyiségvonásokkal, ill. egyéb mért változókkal (vö. 4. 4 fejezet)
- Végül demonstrálni szeretnénk volna a fogyasztói önkontroll jelenségének létét (4.5 fejezet)

Az interdiszciplináris munkáknak mindig van egy bizonyos kockázatuk. A gazdaságpszichológiai munkák esetében is megvan az a reális veszély, hogy a közgazdász olvasó túlságosan pszichológiai, a pszichológus olvasó pedig inkább közgazdaságtani hangvételűnek „bélyegzi”. A pszichológus végzettségű szerző szándéka azonban egyértelmű: *közgazdaságtani* problémafelvetésből indulva, magatartásgazdaságtani (behavioral economics) és pszichológiai módszertant alkalmazva egy *gazdaságtani* jelenséget próbál

feltárni. Tisztában vagyunk azzal, hogy ez még nem igazi interdiszciplináris, de ebbe az irányba törekedtünk. Ehhez kérjük a továbbiakban az olvasó türelmét és értő figyelmét...

2. A KUTATÁSI EREDMÉNYEK ÖSSZEGZÉSE

A vizsgálat sorozat elvégzésével az alábbi eredményekre jutottunk.

2.1 Fogyasztási és megtakarítási kontroll

A „fogyasztási kontroll” háttérváltozót, melyet Wahlund és Gunnarson (1996) mérőeszközéből fejlesztettünk ki, arra szántuk, hogy jelezze: a fogyasztó *általában* milyen mértékű kontrollt érez a vásárlásai során. A másik „megtakarítási kontroll” elnevezésű háttérváltozóba pedig a fogyasztók megtakarítási döntései felett érzett kontrolljával kapcsolatos indikátorállításokat gyűjtöttük. Fontosnak tartottuk a kétféle fogyasztói döntés megkülönböztetését, mert véleményünk szerint eltérő információkat, információfeldolgozási mechanizmusokat és preferenciarendszereket mozgósítanak.

A fogyasztási és megtakarítási kontroll vizsgálata során négy hipotézist állítottunk fel. A 4.2.1 hipotézisünket megerősítették adataink, vagyis fogyasztási kontroll esetében mintánk markáns csoportokra volt bontható, és erős fogyasztási kontrollt, vagyis a neoklasszikus axiómáknak leginkább megfelelő fogyasztói magatartást a minta kisebb, de azért viszonylag jelentős hányada (39,6%) mutatott.

A 4.2.2 hipotézis a megtakarítási kontrollra vonatkozott, itt markánsabb tagolódást tapasztaltunk, és kiemelhető, hogy erős megtakarítási kontrollal csak a minta 33,2%-a volt jellemezhető. Abszolút értelemben azonban még ők is nehezen érik el a neoklasszikus axiómák alapján várható mértéket.

A 4.2.3 hipotézis is teljesült, vagyis a fogyasztási kontroll és a megtakarítási kontroll szignifikáns, közepesen negatív korrelációban állt egymással: vagyis kijelenthető hogy a pl. gyenge fogyasztási kontroll jelentős valószínűséggel járt együtt gyenge megtakarítási kontrollal is (és vice versa).

A 4.2.4 hipotézisünk kapcsán azt vizsgáltuk, hogy a fogyasztási kontroll és a megtakarítási kontroll kimutatható kapcsolatban van-e az önkontroll skálákkal. Itt egyrészt Tagney, Baumeister és Boone (2004) skáláját használtuk, melynek jellemzője, hogy az önkontrollt személyiségvonásként kezeli. Másrészt Carver és White (1994) BIS/BAS skáláját, ami áttételesen ugyan, de a humán viselkedés megközelítő és gátló folyamatainak jellemzésével alkalmas lehet az önkontroll leírására is. Kimutattuk, hogy a TBB- önkontroll skálán elért pontszám szignifikánsan magasabb volt a magasabb fogyasztási és megtakarítási

kontrollal rendelkező csoportok között. Ez azért is fontos eredmény, mert magasan kvalifikált mintáról van szó.

A TBB-önkontroll skála öt faktorra bontható (az önfegyelem, az impulzivitás hiánya, az egészséges szokások, a munkaetika és a megbízhatóság). A magasabb fogyasztási kontrollal rendelkező csoport tagjai esetében kimutattuk, hogy a TBB skála minden faktora esetében szignifikáns mértékben nagyobb pontszámot értek el a többi csoporthoz képest.

A megtakarítási kontroll szempontjából is hasonló szignifikáns különbségeket kaptunk, kivéve az impulzivitás hiánya faktor esetében.

A BIS/BAS skála és a fogyasztási kontroll kapcsolatát vizsgálva egyedül az örömkeresés mutatott szignifikáns eltérést. Adataink szerint a gyenge fogyasztási kontrollal rendelkezők mutatták a legnagyobb hajlandóságot az örömkeresésre, a legkisebb örömkeresés-érték viszont az erős fogyasztási kontrollal rendelkezők esetében található. Ez az eredmény egyébként összhangban van a fogyasztói rövidlátás modellezésére kialakított közgazdaságtani modellek elvárásaival is.

A megtakarítási kontroll alapján a büntetésre való érzékenység mentén lehetett szignifikáns különbséget kimutatni az erős, átlagos és gyenge kontrollal rendelkező csoportok között, de az eredmények ellentmondásosak. Az tapasztaltuk ugyanis, hogy az átlagos kontrollal rendelkező csoport volt legkevésbé érzékeny a büntetésre, míg az alacsony és a magas kontrollal rendelkezők a leginkább. Ezt úgy értelmeztük, hogy a gyenge megtakarítási kontrollal rendelkezők a rövidtávú, míg az erős megtakarítási kontrollal rendelkezők a hosszútávú jutalom elmaradására voltak érzékenyek.

Azonban, hogy a TBB-skála és a BIS/BAS skála között nem tudtunk szignifikáns korrelációt kimutatni. Ezt azért tartjuk fontos eredménynek, mert arra utalhat, hogy az önkontroll személyiségvonása nem egyszerűsíthető le az idegrendszeri megközelítő és gátló folyamatok kiegyensúlyozottságának mértékére.

2.2 Intertemporális diszkontálás

Az intertemporális diszkontálás hiperbolikus vagy exponenciális jellege kulcskérdésnek számít a magatartásgazdaságtani modellekben. Jelen vizsgálatban a közgazdaságtanban egyeduralkodó exponenciális leszámítolási modell, valamint három hiperbolikus modell előrejelző erejét teszteltük. Ezt úgy értük el, hogy az első hónapi leszámítolási rátát alapul véve az exponenciális, illetve a hiperbolikus modellek felhasználásával intertemporális becslőfüggvényeket adtunk meg, majd az így becsült, 3, 6, 12 és 24 hónapra diszkontált

pénzösszegeket összevetettük azokkal az összegekkel, amelyeket a kísérleti személyek ténylegesen megadtak a kérdőíves lekérdezés során.

Itt is három hipotézissel dolgoztunk. A 4.3.1 hipotézisnek megfelelően az kaptuk, hogy válaszokból számított leszámítolási ráták átlaga valamiféle függvényszerű kapcsolatot mutatott a várakozási idővel, mégpedig alapjában véve egy monoton csökkenő jellegű kapcsolatot. Teljesült a 4.3.2 hipotézisünk is, mert eredményeink szerint a populáció szintjén számolt átlagok előrejelzésében Loewenstein és Prelec diszkontálási modellje bizonyult a legpontosabbnak, míg az exponenciális modell volt a leggyengébb. A zömében aggregált értékekkel dolgozó közgazdászok számára ez talán elegendő, azonban az egyének diszkontálására vonatkozó előrejelzések elemzése azt mutatja, hogy a becsült és a tapasztalati pénzösszegek korrelációjában messze nem volt akkora különbség az exponenciális modell és hiperbolikus modellek között. Az egyéni válaszok előrejelzése esetében Mazur modellje jobbnak bizonyult.

Végül, a leszámítolási ráták átlagának tekintetében, nem túl meggyőzően ugyan, de megerősíthetjük a 4.3.3 hipotézist is. A hiperbolikus leszámítolási modellek közül is leginkább Loewenstein és Prelec modellje mutatta a legjobb illeszkedést a tapasztalati ráták átlagához. Viszont az exponenciális modell, bár populációsztű előrejelzésekre kevésbé bizonyult alkalmasnak, az egyéni válaszok becslése során meglepően magas korrelációt mutatott.

2.3 Önkontrollt igénylő döntések

Az önkontrollt igénylő fogyasztói döntéseket három helyzetben vizsgáltuk. Az első, *a fogyasztó egészségével kapcsolatos döntési helyzetben* a válaszadók kb. 80%-a biztos, vagy szinte biztos volt abban, hogy a nagyobb önkontrollt igénylő kimenetet választaná. A bizonytalan válaszadókat nem számítva közel 90% hajlott arra, hogy egészségéért hosszútávon kifizetődő áldozatokat hozzon.

A rövidtávú kimenetet (gyógyszerfogyasztást) preferálók olyan válaszadók, akik idősebbek, a testtömegindexük relatíve magasabb és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve kellemesnek tartják. Az ingadozókra (nem tudtak választani a gyógyszerfogyasztás és a gyógytorna között) viszont az volt jellemzők, hogy magas a jutalomra való válaszkészségük és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve hasznosnak tartják.

Az ingadozók és a hosszútávú kimenetet preferálók (gyógytornát) közötti különbséget más módon tudtuk megragadni. A diszkriminanciaelemzés azt mutatta, hogy az ingadozók relatíve magas összeget jelöltek meg a 24 hónapos várakozási időtartam után és a

tevékenységgazdálkodási feladatban inkább az idejüket optimalizálják (tehát hajlandóak több pénzt költeni azért, hogy több szabadidejük legyen).

A gyógytornát preferálókra (az ingadozókhoz képest) nagyobb önfegyelem- és magasabb önkontroll-pontszám jellemző, valamint viszonylag magasabb életkor és a nagyobb mértékű nem impulzivitás.

A kvalitatív elemzés kimutatta, hogy a hosszútávú szempontokat preferáló (3) csoport esetében dominált a „tartós javulás keresése” és a „gyógyszerhasználat elkerülése”, mint indok. Az ingadozók (2) fő indoka az időhiány lehetőségének mérlegelése volt. A rövidtávú kimenet preferálását leggyakrabban az alacsony fájdalomküszöbvel indokolták.

A fogyasztás- megtakarítás közötti választás vizsgálata során feltevésünk – a legtöbb magatartásgazdaságtani kutatáshoz hasonlóan – az volt, hogy az azonnali fogyasztás kisebb önkontrollt feltételez, hiszen a fogyasztó enged az azonnali fogyasztás kísértésének, míg a megtakarítás esetében az individuuum lemond az azonnali fogyasztás hasznáról a jövőbeni nagyobb fogyasztás reményében.

Eredményeink szerint a válaszadók közel egyharmada többé-kevésbé biztos abban, hogy azonnal elköltené az összeget, 14,5%-a valamilyen optimalizáló megoldásra törekedne a fogyasztás és a megtakarítás között, tehát az összeg egy részét elköltené a másik részét félretenné. A válaszadók több mint fele (55,9%-a) azonban a teljes összeg megtakarításában gondolkozott.

A kvalitatív elemzés szerint a rövidtávú, azonnali fogyasztást preferálók legfőbb indoka az olyan élethelyzet, amikor azonnal szüksége lenne ennyi pénzre (11,6%), másrészt viszont, a második leggyakoribb motívum az volt, hogy nem tekintették a feladatban szereplő 500.000 forintot annyira jelentős összegnek, hogy érdemes lenne hosszútávon jövedelmező befektetési formát keresni (7%). Az ingadozók egyfajta optimalizáló stratégiára utalnak indoklásukban, leggyakoribb érvük az, hogy a pénz egy részét elköltenék másik részét pedig félretennék (5%). A hosszútávú, önkontrollt igénylő választásnak két fő motívuma volt: egyrészt a tartalékképzés (11,3%), másrészt az, hogy tőkeforrásként vennék igénybe valamilyen hozamot, nyereséget nyújtó befektetési formában (11,3%)

A diszkriminanciaelemzés azt mutatja, hogy az ingadozók azok, akik viszonylag nagymértékben hasznosnak és kellemesnek találják az általuk szívesen végzett tevékenységeket, azonban időnként hajlamosak a kontrollvesztésre (túlzott gyógyszer- és alkoholfogyasztás). A rövidtávú, azonnali fogyasztást preferálók közé a viszonylag idősebb, nehezebben takarékoskodó, rosszabb anyagi helyzetben élőket sorolhattuk.

A hosszútávú kimenetet preferálókhoz képest viszont abban különböztek az ingadozók, hogy kellemesebbnek élik meg nem szívesen végzett tevékenységeiket is, továbbá a szívesen végzett tevékenységet hasznosabbnak a nagyon szívesen végzett tevékenységeket kellemesebbnek észlelik és viszonylag idősebbek. Vagyis, nagyobb kísértést élhettek meg az azonnali fogyasztásra.

A hosszútávú kimenetet preferálók viszont a pénzügyekkel kapcsolatosan pozitívabb attitűdöket mutatnak, érzékenyebbek a büntetésre és magasabb összeget jelöltek meg az intertemporális játékban a várakozásukért cserébe. A TBB önkontroll skálán is relatíve magasabb eredményt értek el.

A fogyasztók önkontrollal kapcsolatos döntéseit végül egy olyan helyzetben néztük meg, ahol gazdaságpolitikai döntési szituációt kellett feldolgozniuk és olyan kérdésben állást foglalni, amely rájuk nézve is jelentős következményekkel járt.

A válaszadók 15,2%-a preferálta a rövidtávú áldozatokkal nem járó, ám hosszútávon nem eredményes stratégiát. 66,7% pártolta a kezdeti megvonásokkal járó, ám hosszútávú előnyökkel járó kimenetet, 18,1%-uk pedig ingadozott a két output között.

A rövidtávú kimenet preferálásának indoka leggyakrabban a napi élet- és munkakörülmények nehézségei („most él” – 5,3%) , illetve a politikusok iránti bizalomvesztés (3,9%) motiválta. Az ingadozók esetében szintén magas a bizalomhiány a politika iránt (4,2%), a leggyakoribb indok azonban az, hogy egyik megoldást sem tartják igazán kielégítőnek, ezért valamilyen kompromisszumos megoldást keresnének (6,7%). A hosszútávú kimenet preferálásának indoka a stratégiai gondolkodás, a jövő tervezésének pártolása (25,4%), de gyakori az is, hogy valamilyen értékre hivatkozva vállalják a megszorításokat (gyermekük jövője, a változás értelmessége és realitása stb.). Megfigyelhető azonban az is, hogy a kvalitatív válasz megtagadása itt volt a legmagasabb mindhárom válasz közül (27 fő). Ez, megítélésünk szerint, a kérdés politikai felhangjainak tudható be, és azt jelezheti, hogy az emberek tartózkodóak politikai állásfoglalásuk nyilvánításában.

A Friedman-próba szignifikáns különbséget jelez a fogyasztási és a gazdaságpolitikai döntésekben tanúsított önkontroll mértéke között. Eredményeink azt mutatják, a 4.4.1 hipotézissel ellentétben, hogy az emberek a döntésük kontextusától függően jelentős különbséget mutatnak a racionálisnak tekintett hosszútávú kimenetek preferálása esetében. Meglepő módon az egészség esetében a legjellemzőbb az önkontroll, vagyis a kezdetben költségesebb de később hasznosabb alternatíva preferálása. A mikroökonómiai szintű – fogyasztási és megtakarítási döntések – esetén ez szintén jelentős, de már kevésbé egyöntetű.

A makroökonómiai szintű döntés esetében ez a tendencia még kifejezettebb. A 4.4.2 hipotézist viszont el kellett vetnünk, mert a pénzügyi kockázatvállalási hajlandóság általunk használt mérőeszköze nem bírt magyarázó erővel a vizsgált döntési helyzetekben.

2.4 Preferenciák stabilitása

Egy tipikus intertemporális döntési helyzetben akkor lehet jelentősége az önkontrollnak, ha a fogyasztó *kísértést* jelentő azonnali jutalommal szembesül, de a közvetlen jutalom csábítása ellenére is a későbbi jutalmat választja. Ez a kísértés nagyon gyakran a fogyasztók preferenciáinak instabilitásában nyilvánul meg.

Jelen vizsgálatban először egy hipotetikus preferencia-sorrend kialakítására kértük a résztvevőket. Feladatuk az volt, hogy nevezzenek meg általuk gyűlölt, nem kedvelt, kedvelt és imádott tevékenységet. Az így kialakult preferenciasor validitását több, szubjektív értékelésre lehetőséget adó skálával ellenőriztük. A 4.5.1 hipotézisnek megfelelően, a megkérdezettek révén megadott tevékenységek sorrendje preferenciasort tükrözött, vagyis a tevékenységek kellemességének és hasznosságának megítélése monoton növekvő jellegű volt.

Továbbá, a 4.5.2 hipotézisnek megfelelően, a megkérdezettek kimutatható hányada *nem* a legkevésbé kedvelt tevékenységének eliminálására fordította álló anyagi erőforrásait. Az általunk vizsgált hipotetikus napon, a résztvevők 31,6% választotta azt az opciót, hogy az összes rendelkezésre álló pénzét az általa gyűlölt tevékenység kiváltására fordítsa. A válaszadók 43,6% kisebb-nagyobb önkontrollt mutatott azzal, hogy csak részben engedett a kísértésnek és az így felszabaduló összeget más tevékenységekre allokálta. 24,8% pedig nem költött pénzt erre a tevékenységre, és nem használta a fennmaradó összeget más tevékenységek kiváltására sem.

3. KONKLÚZIÓ ÉS TÉZISEK

Az önkontroll jelensége áthatja mindennapjainkat. Lépten-nyomon kerülünk olyan helyzetekbe, amikor szembe kell mennünk az „ösztönös” vagy automatikus gondolatokkal, vágyakkal, kísértésekkel, korábbi választások megszokottá vált kimeneteivel. Ez a jelenség annyira általános, hogy a fogyasztó/ gazdasági aktor közgazdaságtani modellezése sem kerülheti meg ennek a kérdésnek a vizsgálatát.

A neoklasszikus közgazdaságtani gondolkodásmód elszánt védelmezői, pl. Gary Becker álláspontja szerint nincs szükség a neoklasszikus axiómák átalakítására, elegendő a

fogyasztói döntés időhorizontját kibővíteni a múlt és a jövő felé ahhoz, hogy az addiktív fogyasztás *megszakítása* elemezhető legyen. Más szerzők, pl. Richard Thaler szerint a megoldás nem ez. A fogyasztói rövidlátás vagy halogatás jelensége nem magyarázható meg teljesen a fogyasztói időhorizont bővítésével, ehelyett a fogyasztó egydimenziós preferenciarendszerének (legalább) kétdimenzióssá bővítésére van szükség. A fő különbség azonban az implikált axiómákban van. Becker (megítélésünk szerint paradox módon) azzal haladja meg a neoklasszikus hipotézist, hogy a *homo oeconomicus* addiktív fogyasztásának modellezésekor nem csak annak objektív piaci környezetével, hanem annak dinamikus változó észlelésével, percepciójával is dolgozik. Thaler álláspontja más, ő a *homo oeconomicus* emberképben „fekete doboz”-ként kezelt fogyasztói személyiség pszichológiai realizmusát kívánja a kettős preferenciarendszert használó modelljével növelni.

Jelen kutatásunkban arra találtunk bizonyítékokat, hogy ez a témakör messze túlmutat az addiktív fogyasztás tanulmányozásán. Célunk az volt, hogy demonstráljuk: a fogyasztók más, gazdasági jellegű döntései sem feltétlenül korlátlan akaraterő axiómáira épülnek. A fogyasztó jóval több esetben küzd akaraterojének hiányosságaival, mint ahogy azt a neoklasszikus közgazdaságtan feltételezi. És jóval többször használ önkontrollfolyamatokat azért, hogy akaraterojének gyengeségéből fakadó hátrányos következményeket valamilyen módon ellensúlyozza. Ezzel Becker modellje teljesen adós maradt, Thaler pedig viszonylag kevés (de annál jelentősebb) empirikus vizsgálatot végzett ezen a téren. Arra nem vállalkozhattunk, hogy a két versengő modell validitása felől döntsünk. Összehasonlításuk is csak részben jogos: azonos kutatási témával foglalkoznak, de eléggé eltérő terepen és eltérő módszerekkel. Vizsgálatunk tanulságait, a fenti fenntartások figyelembevételével, az alábbi tézisekben összegezhetjük.

1. Tézis: A fogyasztási és a megtakarítási kontroll vizsgálatának legnagyobb tanulsága az volt, hogy a racionális választás modelljével gond van. A válaszadók közel 60%-a olyan módon jellemezte saját fogyasztói és megtakarítási magatartását, amely kevéssé hozható összhangba a fogyasztói racionalitás neoklasszikus felfogásával. A probléma itt nem a sokat vizsgált információfeldolgozási torzításokkal volt, hanem a fogyasztás közben megtapasztalt kisebb-nagyobb mértékű kontrollvesztéssel és a megtakarítások kézbentartásának alacsony motivációjával. Ez arra utal, hogy a fogyasztóknak *önértékelésük szerint* lehetnek problémáik döntéseik kivitelezésével.

2. Tézis: Az intertemporális diszkontálási folyamat vizsgálatában a legmeglepőbb eredmény az, hogy empirikusan megvizsgálva az exponenciális és a hiperbolikus modellek előrejelzési pontosságát nem találtunk meghatározóan nagy különbséget. Ez nem vonja kétségbe az hiperbolikus modellek nagyobb magyarázó erejét az önkontroll folyamatokat

magyarázó elméletekben és alkalmazásuk empirikus jelentőségét, de valószínűleg további pontosításra szorulnak.

3. Tézis: Az önkontroll igénylő gazdasági döntések vizsgálatából levonható legfontosabb következtetésnek azt tartjuk, hogy a fogyasztói önkontroll nem egyszerűen egy időtáv preferálásában jelentkezik. Gyenge önkontrollal is preferálhatja valaki a hosszútávon hasznos alternatívákat és az erős önkontroll sem garancia arra, hogy a fogyasztó nem választhatna rövidtávon hasznos outputokat. Ennél a fogyasztói magatartás jóval komplikáltabbnak bizonyult. Amiben viszont szerepe van az önkontrollnak, az a fogyasztó bizonytalansága. Vagyis, döntésének kivitelezése során a gyenge önkontrollal rendelkező fogyasztó valószínűleg többször bizonytalanodik el. Vagyis a gyenge önkontrollal rendelkező fogyasztó is leszokhat a dohányzásról (vagyis preferálhatja a hosszútávon hasznos alternatívát), de nagyobb eséllyel gyújt újra cigarettára az erős önkontrollal jellemezhető volt dohányoshoz képest. Ez a fogyasztó belső bizonytalansága, vagyis a személyiségéből fakad, nem pedig a külső körülmények bizonytalanságának, pl. a cigaretta árváltozására vonatkozó bizonytalan előrejelzések következménye.

4. Tézis: A preferenciák stabilitására vonatkozó vizsgálatunk során azt demonstráltuk, hogy nem szükséges két preferenciasor kialakítása az önkontroll döntések modellezéséhez. Álláspontunk szerint a gazdasági döntésekben önkontrollra akkor van szükség, amikor a fogyasztónak nem racionális az eleve meglévő preferenciasora szerint allokálnia erőforrásait. Ha ez a felismerés nem történik meg, akkor beszélünk fogyasztói rövidlátásról. A preferenciasor inerciájából fakadó nehézségek pedig a korrigáláshoz szükséges önkontroll-folyamatok energiaigényét szabják meg. Közgazdaságtani szempontból szempontból bármilyen racionális is egy döntés, ha az aktuális/hasznos/fárasztó viselkedéssel ellentétes készlettel *gátlására* van szükség, akkor az önkontrollt igényel.

4. A DISSZERTÁCIÓ TÉMAKÖRÉHEZ KAPCSOLÓDÓ FONTOSABB PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE

A) folyóirat-cikkek, A/1 Magyar nyelvű listás folyóiratban

1. Lippai László (2010): Az önkontroll jelentősége magatartásgazdaságtani és pszichológiai perspektívából. *Pszichológia*, XXX. évf., 1. szám, 59-75. old. **(Lektorált)**
2. Lippai László (2009): Az intertemporális diszkontálási folyamatok jelentősége a fogyasztói döntésekben. *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., 7-8. szám, 689-708. old. **(Lektorált)**
3. Benkő Zsuzsanna, Lippai László (2001): Teljességigény egy egészségműhelyben. Egészségfejlesztő mentálhigiénikus képzési spektrum a szegedi egyetemen. *Új pedagógiai szemle*. LI. évf. 2001. május
4. Benkő Zsuzsanna, Lippai László (2002): Pedagógusok és más segítő foglalkozásúak az egészségfejlesztésben. *Budapesti Népegészségügy*. XXXIII. évf. 2002. 2. szám. 139-143. old..
5. Benkő Zsuzsanna, Lippai László (2004): Kihagyott lépcsőfok? Egy óvodai együttnevelési projekt tanulságai a szegedi egyetemen. *Új pedagógiai szemle*. LIV. évf. 2004. október. 109-120. old.

A) folyóirat-cikkek, A/2 Idegen nyelvű listás folyóiratban

6. László Lippai (2010): Rationality requires self-control – an empirical study on the phenomenon of consumer self-control, *Acta Oeconomica, In Press, (befogadó nyilatkozat)* **(Lektorált)**

B) Monográfia, B/3 Könyvfejezet - magyar

7. Lippai László, Benkő Zsuzsanna (2005): Egészségfejlesztő szervezetfejlesztés, projektmenedzsment. In. Benkő Zsuzsanna, Tarkó Klára (szerk.): Iskolai egészségfejlesztés. JGYF Kiadó. Szeged. 55-76. old.
8. Lippai László, Benkő Zsuzsanna, Erdei Katalin, Tarkó Klára (2007): Társadalmi esélyegyenlőtlenség az iskolákban: a kisebbségtudományokban jártas pedagógus. In Szretykó György (szerk.): A szegénység, az egészség és a társadalmi kirekesztettség. A roncsársadalom szociológiai és társadalomgazdaságtani dimenziói. Comenius Kft. Pécs. 440- 480 old. **(Lektorált)**

B) Monográfia, B/4 Könyvfejezet –idegen nyelven

9. Lippai László (2004): Introduction to the results of stress research. In: The Erasmus Lectures (Lectures). 1998-2003. II. Szegedi Tudományegyetem. Szeged.
10. László Lajos Lippai (2004): Introduction to the theory of saga analysis. In: Zsuzsanna Benkő (2004): Integrated Programmes for Lower-Primary Teacher Training. Sagas. Juhász Gyula Felsőoktatási Kiadó, Szeged. 11-18 old.
11. Laszlo Lippai, Zsuzsanna Benko, Klára Tarkó (2006): Multidisciplinary Background of Gypsy Children's Failure in Hungarian Schools. In: Merisuo-Storm, T. és Soininen, M. (eds.): Cultural diversity and its impact on education. Painsalama Oy, Turku 167-
12. Klára Tarkó, Zsuzsanna Benkő, László Lippai and Katalin Erdei (2007): Hungarian sample, sampling, and research procedure. In: Zsuzsanna Benkő (2007, Ed.): Tradition and Modernity in the life-style of the families of the Visegrád countries. JGYF Kiadó, Szeged. 53. – 56. **(Lektorált)**

13. László Lippai (2007): Free time. In: Zsuzsanna Benkő (2007, Ed.): Tradition and Modernity in the life-style of the families of the Visegrád countries. JGYF Kiadó, Szeged. 79. – 90. **(Lektorált)**
14. László Lippai (2007): Family habits. In: Zsuzsanna Benkő (2007, Ed.): Tradition and Modernity in the life-style of the families of the Visegrád countries. JGYF Kiadó, Szeged. 91. – 114. **(Lektorált)**
15. Zsuzsanna Benkő, László Lippai, Klára Tarkó and Katalin Erdei (2007): Tradition and Modernity: Summary Description of Relevant Indicators in the Hungarian Sample. In: Zsuzsanna Benkő (2007, Ed.): Tradition and Modernity in the life-style of the families of the Visegrád countries. JGYF Kiadó, Szeged. 151. – 185. **(Lektorált)**
16. Klára Tarkó, Zsuzsanna Benkő, László Lippai and Katalin Erdei (2007): Tradition and modernity: a comparative trans-national analysis. In: Zsuzsanna Benkő (2007, Ed.): Tradition and Modernity in the life-style of the families of the Visegrád countries. JGYF Kiadó, Szeged. 381. – 401. **(Lektorált)**
17. László L. Lippai (2008): Health promotional consequences of consumer's intertemporal decisions. In: Tarkó Klára és Barabás Katalin (szerk.): Egészségfejlesztés a tudományokban. Szemelvények a Szegedi Egészségfejlesztő Műhely hazai és nemzetközi tudományos munkáiból. JGYF Kiadó, 211-216. o. **(Lektorált)**

B) Monográfia, B/5 Tankönyvfejezet magyar nyelven

18. Lippai László (2009): Projektmenedzsment. In: Benkő Zsuzsanna (szerk.): *Egészségfejlesztés*. Mozaik Kiadó, Szeged. 86-95. o. **(Lektorált)**
19. Erdei Katalin és Lippai László (2009): Csoportdinamika. In: Benkő Zsuzsanna (szerk.): *Egészségfejlesztés*. Mozaik Kiadó, Szeged. 127 - 132. o. **(Lektorált)**

B) Monográfia, B/6 Tankönyvfejezet idegen nyelven

20. László Lippai and Klára Tarkó (2005): Celebration of Gender diversity in Hungary. In: Klára Tarkó (2005, Editor of Volume.): Diversity and Multicultural Education. In: Zsuzsanna Benkő (2005., Editor of Series): CANDOR _ Changing the attitude of teachers through normal and distance learning for open human relationships. JGYF Kiadó, Szeged. 95 - 99.
21. Klára Tarkó and László Lippai (2005, gyűjtemény): Children's protection and rights in Hungary. In: Mary Issitt (2005, Editor of Volume.): Children and young people: Social inclusion and exclusion, issues and debates. In: Zsuzsanna Benkő (2005., Editor of Series): CANDOR _ Changing the attitude of teachers through normal and distance learning for open human relationships. JGYF Kiadó, Szeged. 59-65.
22. Zsuzsanna Benkő és László Lippai (2005, gyűjtemény): Project management. In: Peter Paulus and Thomas Petzel (2005, Editor of the Volume): Health Promotion. In Zsuzsanna Benkő (2005. Editor of Series): CANDOR _ Changing the attitude of teachers through normal and distance learning for open human relationships. JGYF Kiadó, Szeged. 95-105
23. Katalin Erdei és László Lippai (2005, gyűjtemény): Group dynamics. In: Peter Paulus and Thomas Petzel (2005, Editor of the Volume): Health Promotion. In Zsuzsanna Benkő (2005. Editor of Series): CANDOR _ Changing the attitude of teachers through normal and distance learning for open human relationships. JGYF Kiadó, Szeged. 95-105
24. László Lippai és Zsuzsanna Benkő (2005, gyűjtemény): „Integration of special education needs children into the majority kindergarten”. In: Klára Tarkó (2005, Editor of the Volume): Diversity and multicultural education. In Zsuzsanna Benkő (2005. Editor of Series): CANDOR _ Changing the attitude of teachers through normal and distance learning for open human relationships. JGYF Kiadó, Szeged. 46-51
25. Katalin Erdei és Lippai László (2005, gyűjtemény): The phenomenon of prejudice in Hungary. In: Klára Tarkó (2005, Editor of the Volume): Diversity and multicultural education. In Zsuzsanna Benkő (2005. Editor of Series): CANDOR _ Changing the

attitude of teachers through normal and distance learning for open human relationships. JGYF Kiadó, Szeged. 46-51

D/1 Konferencia ea. magyar nyelven

26. Lippai László (1997): "A titkolódzó kisfiu és az ő kis kardja" — egy magyar népmese eriksoni analógiái; In: Koncz Attila (főszerk.): *A XXIII. Országos Tudományos Diákköri Konferencia Humán Tudományi Szekció előadásainak tartalmi összefoglalói*, Miskolc, 1997. 242.
27. Lippai László (1998): *Egy "könyvtári történet" tanulságai — egy játékelméleti alapokon nyugvó döntési szituáció több szempontú elemzése*. XIII. Munkapszichológus Szakmai Napok. Balatonkenese.
28. Benkő Zsuzsanna, Erdei Katalin, Tarkó Klára és Lippai László (2005): Hagyomány és modernitás. A családok életmódját meghatározó tényezők. Elméleti bevezető egy empirikus kutatáshoz. Előadás. NETT Konferencia, 2005. április 22.-23.
29. Dr. habil. Benkő Zsuzsanna, Dr. Erdei Katalin, Dr. PhD. Tarkó Klára, Lippai László (2005): Kisebbség-koordinátor pedagógus szakvizsga program. Előadás. Egészségfejlesztés a felsőoktatásban a Bologna folyamat tükrében - nemzetközi konferencia, Szeged. 2005. szeptember 22.-23.
30. Dr. habil. Benkő Zsuzsanna, Dr. Erdei Katalin, Dr. PhD. Tarkó Klára, Lippai László (2005): „Társadalmi esélyegyenlőség az iskolákban: a kisebbségtudományokban jártas pedagógus” c. előadás. VEAB Szociológiai munkabizottság "A szegénység megjelenési formái és a társadalmi kirekesztettség" c. konferencia. Veszprém 2005. november 18.
31. Málóvics Éva, Lippai László és Nagy Ágnes (2005): Kompetenciák és kockázatterület az egészségügyi szolgáltatásokban. In: Európai Kihívások III. Tudományos Konferencia. Szeged, 2005. november 3. SZTE SZÉF. 288-292. old.
32. Benkő Zsuzsanna, Erdei Katalin, Tarkó Klára and Lippai László (2006): Hagyomány és modernitás a Visegrádi országok családjainak életmódjában – nemzetközi empirikus kutatás. (Tradition and modernity in the life-style of the families of the Visegrad Countries – international empirical research). Oral Presentation: Conference of the Public Health Society, Siófok, 2006. April 25. – 27.
33. Dr. Tarkó Klára, Dr. habil Benkő Zsuzsanna, Erdei Katalin, Lippai László (2006): Szolidaritás és vallásosság a családban. Egy empirikus vizsgálat tükrében. (Solidarity and religion in the family. In reflection of an empirical research.) SZAB, Szeged, 2006. November 10.
34. Lippai László (2007): A jövő anticipálásának, mint az intuíció egyik közvetítőjének szerepe a fogyasztói döntésekben. Implicit Laboratórium Egyesület. II. éves konferencia. Az intuíció szerepe a döntéshozatalban és a gazdasági folyamatok során. 2007. június 30. IBS, Budapest
35. Lippai László (2008): A „rövidlátó” fogyasztói döntések és az önkontroll kapcsolatának gazdaságpszichológiai elemzése. Magatartástudományi Napok. 2008. június 5-6. Szeged – MTA SZAB Székház
36. Lippai László (2008): Az intertemporális diszkontálási folyamatok jelentősége fogyasztói döntésekben, előadás, Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület II. konferenciája, 2008. december 18-19., Budapest – MNB Konferenciaközpont

D/2 Konferencia ea. idegen nyelven

37. P. Paulus, Prof. Dr., T. Petzel, Zs. Benkő, Prof. Dr., L. Lippai and K. Tarkó, PhD. (2006): Internet-based distance education in health promotion. presentation: IUHPE Conference, Budapest, October 18.-20.
38. É. Málóvics, Z. Veres. L. Lippai, Á. Nagy (2006) Competences and Risk Perception in Medical Services. Vth International Congress on Public and Non Profit Marketing. Konferencia CD.

39. Tarkó, K. Benkő, Zs., Lippai, L. and Erdei, K. (2007): Transnational Empirical Research into the Healthy Life-style Determinants of Families in Hungary, Poland, Czech Republic and Slovakia (2005-2007). EUPHA Conference, Helsinki, 2007. október 11-13.)
40. Klára Tarkó, Zsuzsanna Benkő, László Lippai and Katalin Erdei (2007): Traditional and Modern Lifestyle Factors in Service of Health Promotion – Experiences of a Transnational Comparative Research (Hungary, Poland, Czech Republic, Slovakia). The Celebration of Science 2007 – A Tudomány Ünnepe 2007. Health promotion in the different settings and activities. International scientific conference. 09. November 2007.
41. László Lippai (2007): Health Promoting Relevance of Intertemporal Consumer Decisions. The Celebration of Science 2007 – A Tudomány Ünnepe 2007. Health promotion in the different settings and activities. International scientific conference. 09. November 2007.

Egyéb:

42. Benkő Zsuzsanna, Lippai László (2004): Tájékoztató. Kisebbség-koordinátor képzési program. JGYF Kiadó. Szeged
43. Grossmann, R. – Scala, K. (2004): Egészségfejlesztés és szervezetfejlesztés. Juhász Gyula Felsőoktatási Kiadó. Szeged. (fordítás)