



Paternalizmus és pszichológia

EDWARD L. GLAESER

Vonzóbbá teszi-e a korlátozott racionalitás a paternalizmust? Ez a tanulmány amellett érvel, hogy a döntéshozók tévedései nagyobbak lesznek, ha a meggyőzésre képes szereplők ösztönzői erősebbek, és a költségeik kisebbek; illetve a döntéshozóknak mint fogyasztóknak kevésbé áll érdekükben a valóság megismerése. Ezekből a komparatív statikai megállapításokból következik, hogy a korlátozott racionalitás gyakran növeli a kormányzati döntéshozatal költségeit az egyéni döntéshozatalhoz képest. A fogyasztók ugyanis erősebben ösztönöztek a tévedések kiküszöbölésére, mint a kormányzati döntéshozók; nagyobb valószínűséggel döntenek helyesen, amikor vásárolnak, mint amikor szavaznak; és nehezebb megváltoztatni fogyasztók millióinak vélekedését, mint néhány hivatalnokét. Az emberi megértés korlátainak elismerése tehát a korlátozott állam melletti érveket erősíti.

A lapszám megjelenését a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja támogatta a Fogyasztók a hitelpiacon – viselkedés és szabályozás pályázat keretében.



**Széchenyi István
Szakkollégium**



szisz.uni-corvinus.hu :: szechenyiszakkollegium.blog.hu



Paternalizmus és pszichológia

EDWARD L. GLAESER*

Vonzóbbá teszi-e a korlátozott racionalitás a paternalizmust? Ez a tanulmány amellett érvel, hogy a döntéshozók tévedései nagyobbak lesznek, ha a meggyőzésre képes szereplők ösztönzői erősebbek, és a költségeik kisebbek; illetve a döntéshozóknak mint fogyasztóknak kevésbé áll érdekében a valóság megismerése. Ezekből a komparatív statikai megállapításokból következik, hogy a korlátozott racionalitás gyakran növeli a kormányzati döntéshozatal költségeit az egyéni döntéshozatalhoz képest. A fogyasztók ugyanis erősebben ösztönöztek a tévedések kiküszöbölésére, mint a kormányzati döntéshozók; nagyobb valószínűséggel döntenek helyesen, amikor vásárolnak, mint amikor szavaznak; és nehezebb megváltoztatni fogyasztók millióinak vélekedését, mint néhány hivatalnokét. Az emberi megértés korlátainak elismerése tehát a korlátozott állam melletti érveket erősíti.

BEVEZETÉS

A korlátozott racionalitás és a nem szokványos preferenciák egyre növekvő irodalma sok kutatót késztetett arra, hogy megkérdőjelezze a közgazdaságtan hagyományos ellenszenvét a paternalizmussal szemben.¹ Végül is, ha az egyének ennyi kognitív korláttal szembesülnek, akkor minden bizonnyal lehetséges, hogy a kormányzat beavatkozása növelje a jólétüket. Ahogyan Christine Jolls, Cass Sunstein és Richard Thaler fogalmaz: „A korlátozott racionalitás egyfajta anti-antipaternalizmushoz sodor minket. Szkeptikussá tesz az antipaternalizmussal szemben, anélkül, hogy a paternalizmus határozott támogatására ösztönözne” ([1998], 1541.).² Még ha el is zárkoznak a hagyományos kemény paternalizmus – így például a „szenvedélyadók” [sin taxes] és tiltások – elől, Sunstein és Thaler [2003] támogatják az

úgynevezett puha vagy libertárius paternalizmust, amely szerint a kormányzat feladata, hogy segítse az embereket a döntési hibák kiküszöbölésében [*debiasing*], megváltoztassa az irányadó (diszpozitív) szabályokat, és más olyan intézkedéseket hozzon, amelyek a választási szabadság szűkítése nélkül képesek befolyásolni az emberek viselkedését.³

Ebben a tanulmányban amellett érvelek, hogy az emberi megismerés tökéletlenségei miatt nem jobban, hanem éppen ellenkezőleg: kevésbé kellene bízunk a kormányzati döntéshozatalban. A paternalizmusról szóló vitában az egyéni és a közösségi döntések hibáit is mérlegelnünk kell. Ha a döntési hibákat exogénnek tekintjük, akkor kevés okunk van feltételezni, hogy a tévedések nagyságát tekintve különbség lenne az egyéni és a közösségi döntések között. Azonban ha a pszichológiai eredetű döntési hibákra úgy tekintünk, mint endogén jelenségekre, erős érveket hozhatunk fel amellett, hogy a közösségi döntéshozatal súlyosabb hibákhoz vezethet az egyéniénél. Az első részben azokat a bizonyítékot ismertetem, ame-

¹ A Stanford Encyclopedia of Philosophy meghatározását követve a paternalizmust úgy definiálom, mint „egy állam vagy egyén beavatkozását egy másik egyén életébe, annak akarata ellenére, arra hivatkozva, hogy a beavatkozás javít az érintett egyén helyzetén vagy megvédi őt valamilyen kártól” (Dworkin [2006]).

² A szerzők azt fejtik ki, hogyan kérdőjelezi meg a korlátozott racionalitás az antipaternalizmus melletti hagyományos érvelést.

³ A szerzők a nem kényszerítő erejű paternalista beavatkozások mellett szállnak síkra.

* A közgazdaságtan Fred and Eleanor Glimp professzora, Harvard University; a Taubman Center for State and Local Government és a Rappaport Institute for Greater Boston igazgatója. Köszönöm Daniel Benjamin, Jeffrey Miron, Cass Sunstein és Cornelius A.C. Vermeule III. rendkívül értékes megjegyzéseit.

Eredeti megjelenés: Paternalism and Psychology. University of Chicago Law Review 73 (Winter, 2006), 133–156. © 2006 Edward E. Glaeser és The University of Chicago. Fordította: Udvari Zsolt. A szöveget az eredetivel egybevetette és lektorálta: Mike Károly.

lyek alátámasztják, hogy a pszichológiai eredetű döntési hibák endogén piaci jelenségek, amelyek „keresleti” és „kínálati” oldali tényezőkre is reagálnak. Egyfelől vannak, akik hiedelmeket, véleményeket „kínálnak”, amelyekkel meg tudják változtatni a közvélekedést. Másfelől a hiedelmek, vélemények „fogyasztói” képesek mérsékelni a döntési hibáikat – különösen akkor, ha érdeklükben áll tanácsot kérni és tájékozódni, továbbá erre elegendő idejük is van.

A második részben három egyszerű modellen mutatom be, hogyan növelik az endogén kognitív hibák az egyéni döntéshozatal előnyét a közösségi döntéshozatallal szemben. E modellek szerint az ember kognitív korlátainak felismerése nem sodor minket a paternalizmushoz, hanem távolabb visz tőle. A racionalitás korlátainak növekedésével a kormányzati döntéshozatal minősége még az egyéni döntéshozatalnál is gyorsabban romlik.

Az első modell azon a tényen alapul, hogy a fogyasztóknak erősebb ösztönzőik vannak a helyes döntés meghozatalára, mint azoknak a kormányzati tisztviselőknek, akik helyettük döntenek. A második modellben a döntési hibát egy vállalat „kínálja”, amely a terméke keresletét kívánja növelni. Ha egy-egy kormányhivatalnokot olcsóbb meggyőzni, mint fogyasztók millióit, akkor a hivatalnokok hajlamosabbak lesznek a tévedésre, mint a fogyasztók.

Az utolsó modell a demokratikus szavazási folyamatot vizsgálja arra alapozva, hogy az egyének ösztönzői erősebbek, amikor fogyasztási döntést hoznak, mint amikor a későbbiekben helyettük döntő politikai vezetőket választanak. Ebben a modellben lehetséges, hogy a közösségi döntéshozatal pontosabb az egyéninél. Ha az egyéni információk közötti korreláció nem túl nagy, és a többség jobban tájékozott, mint a kisebbség, a többség zsarnoksága előnyös lehet (feltéve, hogy a fogyasztói preferenciák nem túl heterogének). Ám ha az emberek nagymértékben hajlamosak a tévedésre, akkor a többség zsarnoksága mindenképp rossz döntésre kárhozhat.

Az elemzett példák korántsem perdöntőek. Vannak esetek, amikor a kormányzat jobb döntést hozhat. Mégis, ha elfogadjuk, hogy a hibák endogének, a gyenge választói és politikusi ösztönzők, valamint a kormányzati döntéshozók kis száma miatt arra számíthatunk, hogy a kormányzati döntések minősége különösen rossz lesz. Bár biztosan vannak olyan empirikus esetek, amikor a paternalizmus sikeresnek bizonyul, a modellek alapkövetkezése (a hibákkal terhelt kormányzati

döntéshozatal) elég általános körülmények mellett érvényes marad. A kormányzatok újra meg újra visszaélhetnek a paternalizmussal, miközben különérdekeket követnek, vagy éppen saját tekintélyük növelésére törekcszenek.

A harmadik részben a puha paternalizmussal foglalkozom. Bár általában egyetértek Sunstein és Thaler nézetével, hogy a puha paternalizmus kevésbé ártalmas, mint a kemény, és sok esetben a paternalizmus valamely formája elkerülhetetlen, nem tudom elfogadni azt a nézetüket, hogy a puha paternalizmust „még a leglelkesebb liberáriusnak is el kellene fogadnia” ([2003], 175.). A puha paternalizmus se nem ártalmatlan, se nem feltétlenül kedvező hatású.

Egy tökéletlen kormányzat kezében a puha paternalizmus – csakúgy, mint a kemény – akár rosszabb eredményre is vezethet, mint ha az egyénekre hagynánk a döntéshozatalt. George Loewenstein és Ted O’Donoghue [2006] úgy fogalmaz, hogy a puha paternalizmus gyakorlatilag egy pszichés adó kivetését jelenti, amely nem hoz bevételt, így még rosszabb is lehet a kemény paternalizmusnál. A kemény paternalizmus tiltásai és adói könnyen ellenőrizhetők és irányíthatók, a puha paternalizmus intézkedései azonban nem. A puha paternalizmus bizonyos viselkedések, például a dohányzás, alkoholfogyasztás vagy homoszexualitás megbélyegzésén alapul, ami ellen-szenvet, sőt gyűlöletet kelthet azokkal szemben, akik a kifogásolt tevékenységet űzik. Sőt, a puha paternalizmus hatására biztosan növekedni fog a kemény paternalizmus támogatottsága, ahogyan a dohányzás esetében is tapasztalhattuk.

Végül, a puha paternalista intézkedések lényege gyakran a meggyőzés, és korántsem egyértelmű, mennyire lenne szerencsés, ha a kormányzat növelné szakértelmét a választók meggyőzése terén, vagy a meggyőzést könnyítő infrastruktúrába ruházna be. A mindenkorai kormányzatnak erőteljes érdeke fűződik ahhoz, hogy visszaéljen a meggyőzés infrastruktúrájával, és saját céljaira, főként hatalma megőrzésére használja fel.

A tanulmányt záró következtetések között javaslatot teszek néhány egyszerű, a paternalista érvek kormányzati alkalmazása során követendő szabályra, amelyek mérsékelhetik a kognitív korlátokból fakadó kormányzati kudarcokat. Ha tapasztalat szerzésével csökkenthetők a döntési hibák, akkor a kormányzati politikaalkotás terén indokolt egyfajta óvatos konzervativizmus. Ha demokratikus választásokon súlyosan hibás döntések születhetnek, megnő a „lehülési” periódusokat biztosító

intézmények fontossága. Ha igaz, hogy a vállalkozók képesek a fogyasztók meggyőzésére, akkor a politikai (és kormányzati) hirdetések is meg kell vizsgálnunk. Végül, mivel az emberi gondolkodás számára nehezebb feladatot jelentenek a komplex döntések, erős érvek szólnak az egy-egy ügyre fókuszáló viták, sőt választások mellett.

I. A DÖNTÉSI HIBÁK ENDOGENITÁSA

A paternalizmus melletti újabb érvek két különböző pszichológiai jelenségen alapulnak: a korlátozott racionalitáson és az önkontroll-problémákon. Az önkontroll és a hiperbolikus diszkontálás irodalma szerint az emberek bizonyos tetteiket visszavonnák, ha tudnák.⁴ A korlátozott racionalitás pedig azt jelenti, hogy az emberek súlyos kognitív korlátokkal szembesülnek, így gyakran hoznak rossz döntéseket.⁵

Ez a tanulmány a korlátozott racionalitás és a paternalizmus kapcsolatára összpontosít, mert a korlátozott racionalitás nagyon gyakori jelenség, és világosabb indokot szolgáltat a paternalizmusra, mint az önkontroll-problémák.⁶ A megismerés és a gondolkodás korlátaival gyakran találkozunk. Thaler meglepően sok olyan példát gyűjtött össze, amelyek – a híres „győztes átka” szituációhoz hasonlóan – az embereknek azt a hajlamát szemléltetik, hogy elfogult és hibás döntéseket hozzanak.⁷ A közvélemény-kutatások szintén látványos példákkal szolgálnak a tévhitokról. A World Values Survey szerint például

⁴ Lásd például Laibson [1997] tanulmányát, amely szerint a hiperbolikus diszkontfüggvények azért korlátozzák a fogyasztókat, mert a jelenbeli preferenciáik megváltozhatnak, és így rossznak bizonyuló döntéseket hozhatnak. Shefrin és Thaler [1978] az embereket nem egyéneknek, hanem szervezeteknek tekintik, és a megbízási elméletet felhasználva elemzik az önkontroll problémáit.

⁵ Lásd például Saint-Paul [2002] írását, aki amellet érvel, hogy az emberek gyakran nem cselekednek racionálisan, amikor gazdasági lehetőségek közül választanak.

⁶ Az önkontroll-problémák két okból is korlátozottabb lehetőséget kínálnak a beavatkozásra. Először, ha a paternalizmus az önkontroll-problémákra reagál, akkor az mindig az emberek egy adott időpontban vett jóléte és az emberek egy másik időpontban vett jóléte közötti átsoportosítást jelent. Ez nehezen megoldható feladat elé állítja a társadalmi jóléte szem előtt tartó döntéshozókat. Másodsor, az önkontroll-problémákra az ideális megoldás mindig az, ha könnyebben elérhetővé tesszük azokat a technológiákat vagy szerződéseket, amelyek megkönnyítik az önkontrollt. Az ezt célzó kormányzati politikát pedig nem igazán nevezhetjük paternalistának, hiszen nem csökkenti, hanem növeli az egyének választási lehetőségeit.

⁷ Lásd általában Thaler [1994], aki számos olyan szituációt azonosít, amelyben az emberek nem a klasszikus közgazdaságtan előrejelzéseinek megfelelően viselkednek; köztük olyan helyze-

ket, amelyekben az árverések nyertesei többet kínálnak, mint amennyit a megszerzett eszköz ér, vagyis utoléri őket a „győztes átka”.

az amerikaiak 71 százaléka hisz az „Ördögben”, míg a franciák többsége nem; csak 19 százalékuk hiszi, hogy „létezik valamiféle Mefisztó” (Glaeser [2004], 408.). Vagy azok tévednek, aki hisznek az Ördögben, vagy azok, akik nem. Mindkét csoportban meglehetősen sokan vannak.

A) A döntési hibák kínálata

Bruno Frey és Richard Eichenberger [1994] nyomán⁸ amellet érvelek, hogy a kognitív hibák endogén módon tükrözik a hiedelmeket előállító szereplők tevékenységét és az egyének kognitív erőfeszítéseit.

Laboratóriumi kísérletek sokasága bizonyítja, hogy az embereket rendkívüli mértékben befolyásolja társas környezetük, és a külső stimulusok könnyen hibás döntésekre készítik őket. A terület egyik úttörője, Solomon Asch kimutatta, hogy a kísérleti alanyok beépített személyek véleményének hatására azt mondják a rövidebb vonalra, hogy az a hosszabb.⁹ Asch eredményét kísérletek száza erősítették meg szerte a világon (Bond–Smith [1996]), különböző kérdéseket tesztelve. Az emberek vélekedését tehát manipulálhatják a társaik.

A vélekedéseket máshogy is lehet manipulálni. Linda Babcock, George Loewenstein és Samuel Isacharoff [1994] például megmutatták, hogy különböző korrekciós technikák révén megszüntethetők a tárgyaló felek öngazoló elfogultsága [*self-serving bias*].¹⁰ Gregory Pogarsky és Linda Babcock [2001] horgonyhatást [*anchoring effect*] mutattak ki egy bírósági ítékezést modellező kísérletben.¹¹ Edward McCaffery, Daniel

teket, amelyekben az árverések nyertesei többet kínálnak, mint amennyit a megszerzett eszköz ér, vagyis utoléri őket a „győztes átka”.

⁸ A szerzők azt elemzik, hogyan reagálnak az emberek az általuk ismert kognitív anomáliákra, és milyen döntéseket hoznak az elkerülésük érdekében.

⁹ Asch [1952] azt állapította meg, hogy a válaszok egyharmada hibás volt csoportnyomás esetén. Némiképp vitatott, hogy a kísérletben az emberek valóban meggondolták magukat, vagy csak azt mondták. Az újabb bizonyítékok szerint az emberek a társas befolyás hatására valóban megváltoztatják a nézeteiket. Lásd Berns [2005] tanulmányát, aki a kísérleti alanyokról MRI-felvételeket készített, hogy megállapítsa: a csoporton belüli konformizmust az érzékelésben bekövetkező változás vagy a konformizmus melletti tudatos döntés magyarázza inkább.

¹⁰ A szerzők azt vizsgálták, hogyan mérsékelheti a beavatkozás az öngazoló elfogultságot, és hogyan segítheti elő ezáltal a jogviták hatékony megegyezései megoldását.

¹¹ A szerzők megjegyzik, hogy a kártérítési összeg felső határának előírása horgonyhatást váltott ki azokban az esetekben, amikor ez a felső határ jelentősen meghaladta a tényleges kárértéket.

Kahnemann és Matthew Spitzer [1995] pedig a megfogalmazás [*framing*] erejét szemléltette egy esküdtszéki döntést szimuláló kísérlet segítségével.¹² A kísérleti irodalomban széles körben elfogadott az a nézet, hogy a megfogalmazás kismértékű megváltoztatása is élesen eltérő eredményekhez vezethet.

A laboratóriumon kívül is számos bizonyíték van arra, hogy az emberek vélekedései manipulálhatók. A hozzáértő ügyvédek jól megfizetik, hogy megváltoztassák az esküdtek véleményét. A vállalatok nagy összegeket költenek hirdetésekre és a fogyasztók manipulálásának más eszközeire. Bár az ilyen befolyásolás néhány esetben csökkentheti is a döntési hibákat (azaz informálja a fogyasztókat), nem minden hirdetésre igaz, hogy egyszerűen információ közöl. A premodern korban gyakori volt a félrevezető (például kétes összetételű gyógyszernek csodás gyógyhatást tulajdonító) hirdetés, és az eladók valószínűleg nem költöttek volna ezekre, ha nem lett volna hatásuk.

Mennyire fajsúlyosak az arra vonatkozó bizonyítékok, hogy a vélemények manipulációja széles körben sikeres a laboratóriumon kívül is? Sajnos kevés meggyőző természetes kísérletről van tudomásunk, bár számos olyan, némi bizonyítékkal is alátámasztott anekdotát ismerünk, amely érzékelteti az indoktrináció potenciális erejét. Egy Bruce Sacerdote-tal közösen írt tanulmányunkban például megvizsgáltuk az oktatás és a vallásosság kapcsolatát különböző országokban (Glaeser–Sacerdote [2001]). A Varsói Szerződés korábbi tagállamaiban, ahol tantervi keretek között támadták a vallást, a vallásos hit szintje nagyon alacsony, és nagyon erős az iskolázottság és a vallásosság közötti negatív kapcsolat.¹³ Úgy tűnik, az iskolák képesek voltak meggyőzni a tanulókat arról, hogy a kereszténység hamis.

Matthew Gentzkow és Jesse Shapiro [2004] a média véleményformáló szerepét vizsgálta a Közel-Keleten.¹⁴ Figyelemre méltó különbség mutatkozott az iszlám világon belül a 2001. szeptember

11-i terrortámadás megítélésében.¹⁵ A Gallup Intézet 2002-es felmérése szerint az amerikaiaknak csak 7 százaléka nem hitte, hogy arab terroristák rombolták le a Világkereskedelmi Központot. Amint Gentzkow és Shapiro [2004] kimutatta, a kuvaitiak körében ez az arány 89 százalék volt. A szerzők eredményei szerint a CNN-hez való hozzáférés növelte annak a valószínűségét, hogy valaki úgy gondolja, arabok követték el a támadást; az Al-Dzsazirához való hozzáférés viszont éppen ellentétes hatást váltott ki.¹⁶ Az oktatásnak enyhe pozitív hatása volt arra a meggyőződésre, hogy arabok voltak a támadók, de a hatás előjele éppen ellentétes volt azokon a területeken, ahol az oktatás elsősorban arab nyelven folyt. Ezek a megfigyelések megerősítik, hogy az emberek (legalább részben) elhiszik, amit hallanak.

Alberto Alesinával közös kutatásunk eredménye szerint az amerikaiak 60 százaléka hiszi, hogy a szegények lusták, míg Európában ez az arány csak 26 százalék (Alesina–Glaeser [2004]). Ezzel szemben az európaiak 60 százaléka gondolja úgy, hogy a szegények csapdában vannak, míg az amerikaiaknak csak 29 százaléka van ezen a véleményen. A valóságban az amerikai szegények általában keményebben dolgoznak, mint az európaiak, és kisebb esélyük van kilépni a szegénységből. A vélemények közötti különbségek nem tükrözik a valós különbségeket, ugyanakkor jól tükrözik a viszonylag baloldali indoktrinációt, amely az európai, és a viszonylag jobboldali indoktrinációt, amely az amerikai iskolákat uralta az elmúlt évszázadban. Tanulmányunkban dokumentumokkal is alátámasztottuk azokat a tartalmi különbségeket, amelyek a szegénység jelenségével foglalkozó tananyagok között megfigyelhetők.

Ha a kognitív hibák egyik fő kiváltó oka a vélekedések manipulációja, akkor ezek a hibák nem lesznek véletlenszerűek. A megjelenésük tükrözni fogja azokat a költségeket és ösztönzőket, amelyekkel a manipulálók szembesülnek. Jóllehet a manipulációra törekvők nem feltétlenül tökéletesen racionálisak, biztosan fokozni fogják a befolyásolási tevékenységüket, ha annak megtérülése növekszik; illetve visszafogják, ha a költsége nő. Bőséges bizonyíték van arra vonatkozóan, hogy a

¹² Eredményeik szerint a kísérleti esküdtszékek döntéseiben jelentős különbségekhez vezetett az esküdtszéknek adott bírói instrukciók eltérő megfogalmazása.

¹³ „[A]z iskolázottság és a vallásosság közötti viszony nem magától értetődő, hanem a tanterv és az oktatás feletti ellenőrzést gyakorlók céljainak függvénye” (Glaeser–Sacerdote [2001], 28–29.).

¹⁴ A szerzők arra voltak kíváncsiak, milyen összefüggés van az oktatás, a médiaismeret, illetve egyes médiaforrások használata és az Amerikáról alkotott vélemények között a muzulmán országokban.

¹⁵ „Hét muzulmán országban a megkérdezettek 78 százaléka mondta, hogy nem hiszi el, hogy arabok egy csoportja követte el a Világkereskedelmi Központ elleni támadást 2001. szeptember 11-én” (Gentzkow–Shapiro [2004], 117.).

¹⁶ „A legfeltűnőbb, hogy azok, akik csak az Al Dzsazirát nézték, szignifikánsan kisebb valószínűséggel hitték el a beszámolókat, mint azok, aki egyik csatornát sem nézték” (125.).

hirdetési kiadások tervezői figyelmet fordítanak a várható megtérülésre. Például a vállalatok aránytalanul nagy összegeket fordítanak arra, hogy elérjék a sokat költő fogyasztókat. A költségek és hasznok szerepe miatt várhatóan több lesz a hibás fogyasztói döntés, ha a manipulálók a meggyőzés magasabb hozamával számolhatnak. Ellenben kevesebb hibás döntés születik, ha a manipuláció költségei nagyok.

B) A tévedések önkorrekcója

Frey és Eichenberger [1994] hangsúlyozza, hogy a tévedéseket endogénné tevő másik fontos tényező a fogyasztóknak az a törekvése, hogy korrigálják tévedéseiket.¹⁷ Az emberek nem irracionális automaták, kellő motivációval mérsékelhetik a kognitív hibákat. Vernon Smith és James Walker [1993] például bemutat egy egyszerű modellt, amelyben költséges erőfeszítéssel csökkenthető a tévedések, és összegzik az ösztönzők és a döntéshozatal kapcsolatát vizsgáló kísérleti irodalmat. Következtetésük, hogy „egyes tanulmányok a racionális modellek előrejelzéseinek kudarcáról számolnak be, de ahogy a helyes döntéssel elérhető jutalom növekszik, az eredmények közelítenek az előrejelzésekhez.”

Amos Tversky és Ward Edwards [1966] például kimutatták, hogy ha a jó válaszáért öt cent jutalom jár, az előrejelzések pontossága nő.¹⁸ Asch konformizmus-kísérletének egy változatában pedig Robert Baron, Joseph Vandellos és Bethany Brunzman [1996] azt figyelték meg, hogy a tétet növelve a társakhoz igazodók aránya 50 százalékkal csökken, ha a feladat könnyű.¹⁹ Smith és Walker [1993] is igazolta azt a hipotézist, hogy az ösztönzők növelik a pontosságot. Kísérleti ered-

¹⁷ A szerzők négy fő tényezőt elemeznek, amelyek hatnak az anomáliák mérséklésére: az észlelést, az elérhető hasznosság-növekedést, a viselkedés megváltoztatásának költségét és a viselkedési szabályszerűségeket.

¹⁸ Kísérletükben, amelyet 1000 alkalommal ismételték meg, a résztvevők 5 centet nyerhettek vagy veszíthettek a válaszuk helyességétől függően.

¹⁹ Eredményeik szerint „nagyon könnyű feladatok esetében, ha a feladat tétjét növelték azáltal, hogy pszichológiai vagy pénzügyi ösztönzőket kapcsolnak a helyes válaszadáshoz, számottevő mértékben csökkent, bár teljesen nem szűnt meg a társak befolyásoló ereje” (921.). Nehéz feladatoknál az ellenkezőjét tapasztalták, amit annak tulajdonítottak, hogy a résztvevők általában a társaik visszajelzéseire hagyatkozva „próbálták eltalálni a vélhetően legpontosabb választ” (uo.). Ennek egy lehetséges magyarázata, hogy könnyű feladat esetén kis szellemi erőfeszítéssel is sokkal pontosabbá tehető a döntéshozatal. Nehéz feladatoknál viszont a legjobb elérhető stratégia a tömeg utazása lehet.

ményük szerint a tét növekedésével a döntéshozók által elért kimenetek varianciája csökkent.²⁰

Az emberek gyakran tévednek, amikor olyan egyéni döntéseket hoznak, amelyek alapvetően csak őket magukat érintik (például fogyasztóként). A hibás döntések azonban még gyakoribbak a politikai piacokon, ahol gyengék az ösztönzők helyes döntésre. Egy amerikai közvélemény-kutatás alkalmával a válaszadók többsége úgy gondolta, hogy személyesen Szaddam Huszein állt a Világkereskedelmi Központ elleni támadások mögött (Gentzkow–Shapiro [2004]).²¹ Még látványosabb tévedésre hívta fel a figyelmet a Pew Intézet egy 1998-felmérése: a válaszadók 63 százaléka gondolta úgy, hogy az Egyesült Államok többet költ külföldi segélyekre, mint a Medicare-re, a legnagyobb állami egészségbiztosítási rendszerre (csak 27 százaléka adott helyes választ). Nem azt állítom, hogy az összes választói döntés súlyosan téves, hanem csupán azt, hogy az elmélet előrejelzése szerint az emberek szavazáskor gyakrabban döntenek tévesen, mint az egyéni döntéseik meghozatalánál, és erre bizonyítékok is vannak.

Több ok miatt is úgy kell vélnünk, hogy az ösztönzési hatások erősebbek lesznek a valóságban, mint a laboratóriumban. A kísérletek során az egyéneknek kevés eszközük van arra, hogy javítsanak a döntéseiken. Valójában az erősebb ösztönzőkre csak azzal tudnak reagálni, hogy alaposabban végiggondolják a dolgokat. A laboratóriumon kívül az emberek tanácsadókhöz, könyvekhez vagy az internethez fordulhatnak, és idejük is több van. Természetesen a döntés tétje minden bizonnyal befolyásolja, mennyi időt és pénzt hajlandók ezekre a döntési segédeszközökre fordítani.

Míg a magas hirdetési kiadások a legjobb bizonyítékok arra, hogy a vélemények befolyásolhatók, a tanácsadással és tájékoztatással foglalkozó gazdasági ágazatok létezése azt jelzi, hogy az emberek sokszor valóban szeretnék megtudni az igazat. Például az Egyesült Államokban 6,8 millió ember fizet elő a legnépszerűbb tesztmagazinná (*Consumer Reports*).²² Ez is olyan információfor-

²⁰ A szerzők olyan „oligopólium-kísérletek” eredményeit elemezték, amelyekben a kísérleti alanyok több jutalomhoz jutottak a szokásos profitjukon felül.

²¹ A szerzők a Washington Post napilap közvélemény-kutatására hivatkoznak, amely szerint az amerikaiak 69 százaléka válaszolta azt, hogy Szaddám Huszeinnek „valamelyest” vagy „nagyon” köze volt a szeptember 11-i terrortámadásokhoz.

²² Lásd Consumers Union Annual Report 2005 [2005].

rás, amely csökkentheti a kínálati oldali manipulációk torzító hatását a fogyasztói kiadásokra. Virágzó iparág a menedzsment-tanácsadás is, amely a vállalatokat látja el információval, illetve tanácsadó kiadványokkal. Senki sem állítja, hogy ezek a források minden tévedést kiküszöbölnek, de egy motivált fogyasztó felhasználhatja őket tévedései mérséklésére.

A tapasztalatokból való tanulás a hibák csökkentésének egy különösen fontos módja. John List [2003] a birtoklási hatást²³ [*endowment effect*] kutatta a gyűjthető sportkártyák piacán, és azt találta, hogy „a piaci tapasztalat növekedésével az egyéni viselkedés egyre jobban megközelíti azt, amit a neoklasszikus elmélet jósol” (41.). Monisha Pasupathi [1999] eredményei szerint az Asch-féle kísérletekben a konformizmus az emberek életkorával csökken, feltehetően a felhalmazódó tapasztalatok miatt.²⁴ A tapasztalatszerzés így a döntéshozatal javítása érdekében tett beruházásnak tekinthető.²⁵

A laboratóriumon kívül is van bizonyíték arra, hogy a fogyasztók növelik erőfeszítéseiket a jobb döntések érdekében, ha az ösztönzők erősebbek. Alan Sorensen [2001] megmutatta, hogy a fogyasztók tovább keresik az olcsóbb gyógyszereket, ha nincs biztosításuk, és olyan gyógyszerről van szó, amelyet sokszor használnak. Brigitte Madrian és Dennis Shea [2001] vizsgálatai szerint a jobban fizetett munkások, akik többet veszíthetnek, ha hibás megtakarítási döntést hoznak, kevésbé fogadják el automatikusan a vállalati nyugdíjpénztárak által javasolt járulékfizetési és nyugdíjazási tervet. Hasonló eredményről tudósít Patrick Bayer, B. Douglas Bernheim és John Karl Scholz [1996]: a pénzügyi képzettség kevésbé befolyásolja a magasabb jövedelmű háztartások döntéseit, mert ők eleve körültekintőbben tervezik meg a jövőjüket.

Ha igaz, hogy az ösztönzők csökkentik a döntési hibákat, igaznak kell elfogadnunk azt is, hogy a politikai vélekedések különösen gyakran lesznek tévesek, mivel a választóknak nem fűződik érdekük az igazság felderítéséhez. (Hiszen egy szavazat nem dönt semmiről.) A téves választói

ítéletek valószínűségét tovább növeli, hogy a politikusokat erős ösztönzők sarkallják arra, hogy befolyásolják a választók véleményét. Amint az arab terroristákra és a Világkereskedelmi Központ elleni támadásra vonatkozó vélekedések is megmutatták, az emberek a politikai vélekedéseik kialakításakor különösen gyakran követnek el hibákat.

II. ANTIPATERNALIZMUS ÉS A DÖNTÉSI HIBÁK ENDOGENITÁSA

Jolls, Sunstein és Thaler [1998] szerint „a korlátozott racionalitás az antipaternalizmus iránti szkepticizmus, vagyis egyfajta anti-antipaternalizmus felé sodor minket” (1541.). „A paternalizmus kérdései pedig nagyrészt gyakorlati jellegűek, amelyeket nem lehet *a priori* alapon megválaszolni” (1545.). Bizonyos értelemben az utóbbi állítás cáfolhatóan. Végős soron melyik közpolitikáról szóló vita nem empirikus?

Mindig is sok érvet fel lehetett hozni az állami beavatkozás mellett. Elég csak a piaci kudarc és az externália fogalmaira utalnunk. Az alkohol és a kábítószeres betiltása pusztán az externális hatásokra hivatkozva is igazolható. A kormányzati beavatkozás vonzereje pedig az externáliák megbecsült empirikus nagyságától függ. Sok puha paternalista politika – így például a cigarettásdobozokon olvasható egészségügyi figyelmeztetések – információk terjesztésének is tekinthető. Az információ pedig bizonyos fokig mindig közjószág-jelleggel bír. Majdnem minden intézkedésre találhatunk valamilyen igazolást a modern pszichológia érvei nélkül is. Ha pedig egy beavatkozás mellett akár csak egyetlen elméleti érv is felhozható, a róla folyó vita mindig empirikus lesz.

Nem vitatom Jolls, Sunstein és Thaler állítását, hogy a paternalista intézkedések empirikus kérdések. Nem értek azonban egyet azzal, hogy a pszichológiai megfontolások hatására lelkebben kellene támogatnunk a kormányzati beavatkozást. Korlátozottan racionális szavazókkal és politikusokkal a demokrácia nem garantálja, hogy a politikai katasztrófák elkerülhetők. Ráadásul, amint az alábbiakban három modellel is igyekszem megvilágítani, a közgazdasági elmélet alapján arra számíthatunk, hogy a kognitív hibák endogenitása esetén az egyéni döntések gyakran pontosabbak lesznek a közösségi döntéseknél.

A modellekben a paternalizmus paradigmaticus példáját vizsgálom meg: az egyéni döntések helyett meghozott közösségi döntést. Nem foglalkozom a vegyes döntéshozatal más formáival,

²³ A fogalmat kiindulólé helyzet-hatásnak és vagyonhatásnak is fordíthatjuk.

²⁴ Pasupathi következtetései szerint az életkorral együtt csökken a konformizmus, különösen olyan helyzetekben, amelyekben a tapasztalat segíti a pontosabb döntést.

²⁵ Klick és Mitchell [2006] szerint a tapasztalat fontossága egy további érv a paternalizmussal szemben, mivel a paternalizmus általában korlátozza a döntéshozatal gyakorlásának lehetőségét.

és eltekintek számos finom módszertől, amellyel a kormányzat befolyásolhatja az egyéni döntéseket. Mindhárom esetben felteszem, hogy az egyének tévhitiek miatt követnek el hibákat, nem pedig az általánostól eltérő preferenciáik miatt. Szokványos preferenciákat feltételezek, mert így egyértelműen meghatározható, mit kívánnak az egyének maximalizálni.²⁶ A modellek fő kérdése, hogy az egyéni vagy a közösségi döntéshozók döntenek-e pontosabban, ha a tévedések endogének. Amilyen mértékben a kormányzat rossz döntéseket hoz, olyan mértékben kérdőjelezhető meg a paternalizmus minden formája, így a liberтариус és az aszimmetrikus paternalizmus is.²⁷

A modellek legfontosabb eleme egy igen-nem döntés valamely tevékenységről – például a dohányzásról – amely B hasznot hoz, és hosszú távú költségekkel jár, például az egészségre nézve. Hogy teret hagyjunk a paternalizmusnak, a valós költség legyen $C+\varepsilon$, ami nagyobb mint B ! Az egyének ezt a költséget csak P valószínűséggel ismerik. $1-P$ valószínűséggel azt hiszik, hogy a költség csak C , amelyre igaz, hogy $B > C$. Minden esetben felteszem, hogy az egyének a várható hasznosságukat maximalizálják, az esetleges tévhitük alapján. A valós költségeken alapuló várható társadalmi jólétet – $(1-P)(B-C-\varepsilon)$ – tekintem a jólét kritériumának.

A paternalista intézkedés úgy jelenik meg a modellben, hogy egy kormányzati döntéshozó eldönti, hogy mindenki folytatja a szóban forgó tevékenységet, vagy pedig nem. Mivel felteszem, hogy mindenki ugyanazzal a költséggel és haszonnal szembesül, nem származik veszteség abból, hogy ugyanazt a választást kényszerítjük különböző személyekre. Ha figyelembe vennénk ezt a veszteséget, az az egyéni döntéshozatal vonzerejét növelné.

A kormányzati döntéshozó π valószínűséggel ismeri a valós költséget, és $1-\pi$ valószínűséggel hiszi azt, hogy a költség C . A kormányzati beavatkozás akkor és csak akkor növeli a jólétet, ha $\pi > P$. További információ nélkül lehetetlen volna eldönteni elméleti alapon, hogy az egyéni vagy

a közösségi döntéshozatal a kívánatosabb. Ám ha a tévedés valószínűsége endogén, az elméleti előrejelzések nem lesznek semlegesek. Immár arra számíthatunk, hogy az egyéni döntéshozatalt kevésbé fogják tévedések jellemezni, mint a közösségit.

1. modell: A fogyasztók erősebb ösztönzőkkel szembesülnek, hogy kijavítsák a jólétüket közvetlenül befolyásoló hibákat, mint a kormányhivatalnokok

Ez a modell abból indul ki, hogy a P és π valószínűségek az információszerzés vagy egyéb, a tévedések megelőzésére irányuló tevékenység eredményeként állnak elő. Az egyén és a kormányzat is hozzáfér egy technológiához, amely meghatározza, hogy a döntéshozó mekkora valószínűséggel ismerheti meg a kérdéses tevékenység valós költségét. Az egyén $K(P)$, a közösségi döntéshozó $K(\pi)$ költséget fizet a P , illetve a π valószínűségért. Az információszerzés költségfüggvénye konvex és növekvő, így a problémának belső ponti megoldása van. Felteszem, hogy mielőtt az egyén vagy a közösségi döntéshozó információszerzésbe ruház, 50-50 százalékos valószínűséget tulajdonít annak, hogy a tevékenység valós költsége $C+\varepsilon$, illetve $C-\varepsilon$. (A tényleges költség továbbra is $C+\varepsilon$.) E feltételek mellett az egyéni döntéshozó a $K'(P)=.5(C+\varepsilon-B)$ pontig fog beruházni.

A kormányzati döntéshozó ugyanazzal a döntési problémával szembesül – azzal a különbséggel, hogy ő kevésbé törődik az egyén jólétével, mint maga az egyén. A kormányzati döntéshozó annyit ruház be az információszerzésbe, hogy maximalizálja az egyéni jólét β -szorosát ($\beta < 1$) mínusz a megértés költségét. Bár a kormányzat bürokratái erősen altruisták lehetnek, a paternalizmus védelmezői között is kevesen vannak, akik szerint valóban ugyanazt a költséget hajlandók felvállalni azért, hogy az állampolgárok jólétét növeljék, mint maguk az állampolgárok. A megadott feltevés mellett a kormányzat a $K'(\pi)=.5\beta(C+\varepsilon-B)$ feltétel szerint választja meg π -t. Így kisebb eséllyel tudja meg az igazat, mint az egyéni döntéshozó.

A megismerés korlátainak egy természetes mérőszáma ε , amely jelzi, milyen mértékben tér el az emberek vélekedése a valós költségtől. Ahogy ε nő, úgy javul az egyéni döntés pontossága a közösségi döntéséhez képest, vagyis úgy nő a $P-\pi$ különbség értéke, feltéve, hogy $K''(P) > \beta K''(\pi)$, ami mindig fennáll, ha $K'''(\cdot)$ nem vesz fel túl

²⁶ Hiperbolikus diszkontálás esetén egy kormányzati intézkedés, amely a jövő egy adott pontján korlátozza az egyén viselkedését, elnyerheti az egyén tetszését az intézkedésről való döntés pillanatában vagy az egyén élete végén, de biztosan kedvezőtlenül érinti akkor, amikor a korlátozás tárgyát képező döntését meghozza.

²⁷ Lásd általában Camerer et al. [2003] tanulmányát, amelyben a szerzők olyan paternalizmust javasolnak, amely jelentős előnyökkel jár a korlátozottan racionális személyek számára, de nem ró számottevő költségeket azokra, akiket nem jellemez a korlátozott racionalitás.

nagy pozitív értéket, illetve P és π távolsága nem túl nagy. Az egyének érzékenyebben reagálnak egy esetleges súlyos hiba elkövetésének növekvő veszélyére, mint a közösségi döntéshozók, mivel a személyes jólétük közvetlenül függ a hiba nagyságától.

Ez a modell persze leegyszerűsítő. Sok olyan tényező van, amely visszajukra fordíthatja a belőle levont következtetéseket. A kormányzatnak jobb hozzáférése lehet a tanulási technológiákhoz, és megjelenhet a méretgazdaságosság is a tanulásban. Ha a kormányzati információszerezés elég sok fogyasztót érint, akkor ez valódi előnyt jelenthet, bár ez az előny az információ közjóság természetéből fakad, nem magából a paternalizmusból. Ekkor is számolni kell azonban az egyéni döntéshozatalnak azzal az előnyével, amely az erősebb ösztönzőkből fakad. Ez az előny pedig az elkövethető hiba mértékével együtt nőhet.

2. modell: Ha a hibás döntés vállalatok vagy más érdekelt csoportok befolyásából ered, és olcsóbb meggyőzni néhány hivatalnokot, mint sok fogyasztót, akkor a kormányzati döntéshozatalt különösen nagy tévedések jellemzik.

Most azt teszem fel, hogy a tévedések nagysága nem az egyének megelőző intézkedéseitől függ, hanem a téveszméket terjesztő vállalatok erőfeszítéseinek függvénye. Legyen adott egy vállalat, amely J hasznot szerez a kérdéses tevékenység mellett döntő minden fogyasztó után, és N fogyasztó a piacon, akik vagy önállóan döntenek, vagy egy hivatalnok dönt helyettük! A döntési hiba endogenitása most abból fakad, hogy a vállalat kiadások révén növelheti a fogyasztókat érintő tévedés nagyságát, azaz az $1-P$, illetve az $1-\pi$ valószínűségeket. A modell döntő feltevése, hogy a meggyőzés költségei növekednek, ha több embert kell meggyőzni.

Azt a feltevést, hogy olcsóbb befolyásolni néhány kormányzati döntéshozót, mint megváltoztatni milliók vélekedését, a fogyasztói hirdetések és a politikai célú kiadások nagyságrendje közötti különbség is alátámasztja. Például a Szövetségi Választási Bizottság (Federal Election Commission [2005], [2006]) jelentése szerint a 2004-es kongresszusi és elnöki választásokon a kampányadományok kevesebb mint 2 milliárd dollárra rúgtak. A lobbisták összkiadásai pedig a

Center for Responsive Politics szerint 2000-ben összesen 1,56 milliárd dollárt tettek ki.²⁸

Bármilyen nagyok is ezek a számok, eltörpülnek a fogyasztói hirdetésekre fordított kiadások mellett. Az Advertising Age [2005] szerint harminc olyan vállalat volt 2004-ben, amely egy-maga legalább 1,03 milliárd dollárt költött hirdetésre. Tíz vállalat hirdetési költségvetése pedig meghaladta a 2004-es kampány összes kiadását. Az egészségügyi szektor egésze 209 milliót költött lobbizásra 2000-ben, miközben a Pfizer 2,96 milliárdot, a Johnson & Johnson 2,18 milliárdot költött hirdetésre (Foladori [é.n.]). Ezek a számok csak a kiadásokat tükrözik, nem a vélemények megváltoztatásának marginális költségét, de a fogyasztói hirdetésekre fordított nagyobb kiadások megerősítik, hogy drágább meggyőzni fogyasztók millióit, mint politikusok egy kis csoportját.

Ezt a feltevést úgy modellezem, hogy N személy meggyőzésének költségét $g(N)b(1-P)$ -vel veszem egyenlőnek, egy hivatalnok meggyőzésének költségét pedig $g(1)b(1-\pi)$ -vel. A $g(\cdot)$ és a $b(\cdot)$ is növekvő függvények, $b(\cdot)$ egyben konvex is. Ha a fogyasztók maguk döntenek, a vállalat az $NJ=g(N)b'(1-P)$ feltételt igyekszik kielégíteni. Ha $g(N)/N > g'(N)$ (ami teljesül például $g(N)=gN^a$, $a > 1$ esetén), a meggyőzési tevékenység mennyisége a piac méretével együtt nő. Közzségi döntéshozatal esetén a vállalat optimumfeltétele $NJ=g(1)b'(1-\pi)$. A konvexitás biztosítja, hogy $P > \pi$. A sok fogyasztó magas meggyőzési költsége miatt a tévedés nagysága kisebb lesz az egyéni, mint a kormányzati döntéshozatal esetében.

Ahogy ε nő, az egyéni döntéshozatal előnye is egyre fokozódik, mert a fogyasztók kisebb valószínűséggel tévednek, és a jobb döntés haszna ε nagyságával együtt nő. Ha $g(N)=gN^a$, akkor g kisebb értéke a racionalitás erősebb korlátját jelenti, mivel ha g csökken, könnyebb lesz az embereket meggyőztetni. A magándöntéshozatal relatív pontossága nőni fog g csökkenésével, ha $N^a b''(1-P) > b''(1-\pi)$, ami mindig fennáll, ha P és π közel vannak egymáshoz, vagy ha $b'''(\cdot) \leq 0$. Ahogy g csökken, úgy nő a különbség az egyéni és a kormányzati döntéshozatal között. Ezért arra számíthatunk, hogy erőteljesebb racionalitási korlátok mellett a kormányzati döntéshozatal relatív költségei nagyobbak lesznek.

Ezt az eredményt árnyalja, hogy a hatalmas ágazat szétválasztása esetén a paternalista intézkedéseket több döntéshozónak (a bíróságoknak,

²⁸ Lásd Center for Responsive Politics: *Lobbyists Database*.

a törvényhozásnak és a végrehajtó hatalomnak is) jóvá kell hagynia. A hatalmi ágak szétválasztása növeli a befolyásolási költségeket, ezért mérsékli a kormányzati döntések hibáit. A hatalmi ágak szétválasztásának szószólói ezzel pontosan tisztában vannak.

3. modell: A fogyasztók ösztönzői erősebbek, amikor egyéni döntéseket hoznak, mint amikor szavaznak

Most összehasonlítom az információszerzést az egyéni döntéshozatal és a választási szavazás esetében. Az egyéni döntések meghozatala ugyanúgy történik, mint az első modellben. A közösségi döntés egy választáson születik meg, amelyen két jelölt indul. A jelöltek nem foglalkoznak információszerzéssel. Az egyik úgy gondolja, hogy a költségek nagyobbak, mint B , a másik jelölt szerint viszont kisebbek. A megválasztott jelölt a saját vélekedésének megfelelő intézkedést hajtja végre (megengedi az adott tevékenységet vagy nem).

Tegyük fel a korábbiakhoz hasonlóan, hogy a választók kezdetben azt hiszik, hogy a kérdéses tevékenység valós költsége egyforma valószínűséggel $C+\varepsilon$, illetve $C-\varepsilon$! Egy paternalisztikus társadalomban, ahol a kormányzat hozza meg a döntést, az emberek csak olyan mértékben fognak törekedni a döntési hibáik mérséklésére, amilyen mértékben a szavazatuk várakozásaik szerint befolyásolja a választás kimenetelét. Tegyük fel, hogy mindenki q valószínűséget tulajdonít annak, hogy az ő szavazata fogja eldönteni a választást! Bár a modell megengedi, hogy az emberek eltúlozzák ezt a valószínűséget, felteszem, hogy q egy kis szám, amely közelebb van nullához, mint egyhez.

Az információba való beruházás várható hozama nulla, hacsak az egyén nem a mediánszavazó. Az utóbbi esetben az információszerzés megtérülése éppen akkora, mint egyéni döntés esetén. Az egyén tehát addig ruház be az információszerzésbe, amíg a $K'(P)=.5q(C+\varepsilon-B)$ feltétel nem teljesül. Az egyéni döntéshozatal esetében ugyanez az elsőrendű feltétel $K'(P)=.5(C+\varepsilon-B)$ volt. Ha az egyén azt hiszi, 5 százalék esélye van a választás eldöntésére (amely a legtöbb választás esetében óriási tévedés volna), akkor huszadannyira lesz arra ösztönözve, hogy információba ruházzon be, mint egyéni döntés esetén. A döntése ezért jóval pontatlanabb lesz, amikor a szavazócédulát tölti ki, mint amikor vásárol.

A hiba mértéke attól függ, mennyire korrelálnak az egyének információi. Ha az információk közötti korreláció tökéletes – azaz, ha mindenki ugyanannyit ruház be az információszerzésbe, akkor vagy mindenki megtudja az igazat, vagy senki sem –, az egyéni döntéshozatal mindig rosszabb a választásokon alapuló döntéshozatalnál. Ha pedig az információk függetlenek, akkor legalább egy előnye van a demokratikus döntésnek: a jól informált többség zsarnoksága. Ha ugyanis az információk függetlenek, és $P > 0.5$, akkor az egységes döntés kikényszerítésének pozitív hatása lesz, mert a mediánszavazó a helyes intézkedésre szavaz, és mindenki ezt az intézkedést kénytelen követni. Ez a gondolatmenet természetesen eltekint az egységesség megteremtésének költségétől heterogén preferenciájú népesség esetén. Ennek figyelembe vétele növelné a paternalizmus költségeit.

Persze ha független információk esetén P kisebb 50 százaléknál, mindenki számára egységesen rossz döntésre számíthatunk. Ahogy q tart nullához, úgy lesz egyre valószínűbb a mindenkire érvényes rossz döntés. Ismét igaz, hogy a racionalitás korlátainak növekedésével a kormányzati döntéshozatal hátránya nő. A fentiekhez hasonlóan a gyengébb ösztönzők a torzulások kiküszöbölésére nagyobb problémát okoznak, ha a torzulások súlyosabbak. A kormányzati döntéshozatal egyetlen előnye – a bölcs többség döntésének a tévelygő kisebbségre kényszerítése – eltűnik, ha a pszichológiai eredetű tévedések súlyosabbak lesznek, és a többség egyre nagyobb valószínűséggel lesz rosszul tájékozott.

További megfigyelések. A három modell három különböző környezetben mutatta meg, hogy a tévedések nagyobbak lesznek, ha az állam hozza meg a döntéseket. Az egyéni döntéshozatal előnye a modellek tanúsága szerint annál nagyobb, minél súlyosabbak a pszichológiai problémák. Ezt az eredményt más tényezők is alátámasztják. Mivel a demokratikus választások komplex események, amelyek alkalmával sok kérdésről egyszerre kell dönteni, az emberek várhatóan nehezebben tudják kiküszöbölni a pszichológiai eredetű tévedéseket. Befolyásolni is olcsóbb egy választást, mint megváltoztatni a fogyasztók gondolkodását, mert a választások bonyolultságát kihasználva könnyebb összezavarni a szavazókat. Nem győznek minden választáson a szavazók szempontjából kedvezőtlen jelöltek, de okkal feltételezhetjük, hogy egy komplikált, ráadásul ösztönzők nélküli választási szituációban a tévedések nagyobbak

lesznek, mint egy erős ösztönzőkkel jellemezhető környezetben.

Komoly elméleti érvek alapján tehát arra számíthatunk, hogy a paternalista kormányzati döntéshozatalnak általában rossz vége lesz. De vajon nem mond-e ez a következtetés élesen ellent a tapasztalatoknak? Nem voltak-e általában sikeresek a paternalista intézkedések? Úgy tűnik, a paternalizmus ért el sikereket. Például az Egyesült Államokban az egy főre eső elszívott cigaretták száma 50 százalékkal csökkent a tisztifőorvos 1965-ös figyelmeztetése óta, így ez egy sikeres paternalista beavatkozásnak tekinthető (mégpedig a puha fajtából).

De a dohányzás elleni harcot el kell helyoznünk a többi paternalista kereszties hadjárat között, amely az Egyesült Államokban és másutt folyt, illetve folyik. A paternalizmust a kormányzatok az alkohollal, a kábítószerrel, a homoszexualitással, valláshoz kapcsolódó tevékenységekkel, a rabszolgasággal, sőt magával a kormányzat iránti hűséggel kapcsolatban is felhasználták az intézkedéseik és retorikájuk igazolására. A 19. századi alkoholelles kereszties hadjárat a szesztilalomhoz vezetett, amely úgy tűnik, csekély hatással volt az alkohollal való visszaélésre, miközben létrehozott egy nagy és erőszakos fekete ágazatot (Miron–Zwiebel [1991]).²⁹ A más kábítószerrel elleni harc inkább igazolható, de a marihuána legalizálásának támogatói szerint a kormányzati politika költségei messze meghaladják az elért hasznokat. A kormányzatok hosszú évszázadok óta fellépnek a homoszexualitás ellen, gyakran paternalista retorikához folyamodva.

Az amerikai valláspárti paternalizmus történetét ugyan nem jellemzik a másutt előforduló vallási gyökerű népiertások, de nyugtalanítóan sok példát találunk furcsa viselkedési korlátozásokra, a vallásos csoportok közötti intoleranciára, sőt időnként erőszakos megnyilvánulásokra. A déliek a rabszolgaságot rendszeresen paternalista intézményként védelmezték, amely az afro-amerikaiakat a piac kéméletlenségétől hivatott megvédeni: „A déliek, a társadalomtudósoktól a papokon és a politikusokon át az egyszerű rabszolgatartó birtokosokig, szenvedélyesen érveltek amellett, hogy az emancipáció a piacra kényszerítené a feketéket, ahol nem lennének versenyképesek, és így az indiánok sorsára vagy valami még rosszabbra ítélné őket.” (Genovese [1992], 61.)

²⁹ A szerzők kutatásai szerint a szesztilalom hatására nem csökkent drámai módon az alkoholfogyasztás.

A legnyugtalanítóbb, hogy a kormányzatok gyakran meg vannak győződve arról, hogy őket szolgálja a legmagasabb hivatás, és helyes paternalista cél az embereket a kormány hűséges szolgálataira bírni. Szerencsére az Egyesült Államokban a paternalizmusnak ez a változata viszonylag emberséges formát öltött, legalábbis a világ más részeihez képest (állampolgári hűségük, az első világháború ellenzőinek bebörtönzése). Ott, ahol a hatalmi súlyok és ellensúlyok kevésbé működtek, mint a náci Németországban vagy Szovjet-Oroszországban, az államot szolgáló, paternalista módon igazolt intézkedések borzasztó következményekkel jártak. Bár a paternalista intézkedéseknek időnként pozitív következményeik is vannak, a legtöbb esetben meglehetősen károsnak bizonyultak. Ezért vélhetően a társadalmi jólétet szolgálja a paternalista beavatkozásokkal szembeni általános elfogultság.

III. A PUHA PATERNALIZMUS ELLEN

Az előző részben kétségbe vontam azt a nézetet, hogy a pszichológiai érvek alapján jobban kellene bízunk a paternalista kormányzatokban. Ebben a részben kifejezetten a „puha paternalizmus” alkalmazásának helyességét kérdőjelezem meg. Puha paternalizmuson az olyan, viselkedést befolyásoló intézkedéseket értem, amelyek nem módosítják a fogyasztók választási halmazát. A puha vagy libertárius paternalizmus tipikus példái a döntési hibák kiküszöbölését célzó [*debiasing*] kampányok, a diszpozitív (vagyis irányadó) jogszabályok és más olyan beavatkozások, amelyek a fogyasztók vélekedéseit és attitűdjét úgy változtatják meg, hogy közben nem hatnak az általuk fizetendő formális árakra. Bár számos különbség van ezek között a beavatkozási formák között, terjedelmi korlátok miatt nem vizsgálom meg őket egyenként, hanem csak a vélekedéseket megváltoztató puha paternalizmusra koncentrálok.

Ebben a részben hét érvet veszek sorra a puha paternalizmus ellen. Nem állítom, hogy ezekből az érvekből az következne, hogy a puha paternalizmus rosszabb a keménynél, bár ez kétségkívül lehetséges. Szintén nem következik a felsorolt érvekből, hogy a puha paternalizmus mindig rossz. Ostrom azt a nézetet, hogy sokszor elkerülhetetlen a paternalizmus valamely formája. Mivel a puha paternalizmus terjedése megállíthatatlan és esetenként hasznos, a valódi kérdése nem az, hogy teljes egészében száműzzük-e a kormányzat

eszköztárából, hanem hogy általában támogassuk-e, vagy inkább próbáljuk kerülni az alkalmazását. Az alábbi érvek lényege, hogy számos ok miatt azt gyaníthatjuk, hogy a puha paternalizmus igen káros lehet, így a társadalomtudósoknak nem szabad vakon helyeselniük az eszközként való alkalmazását.

1. érv: A puha paternalizmus egy „érzelmi adó”, amely nem generál kormányzati bevételt

A puha paternalizmus gyakran arról győzi meg az embereket, hogy egy bizonyos viselkedés különösen káros. Amint Loewenstein és O’Donoghue [2006] hangsúlyozzák, a veszélyérzet felkeltése nagyon hasonlít az adóztatáshoz.³⁰ A kormányzat reményei szerint, ha az emberek elhiszik egy tevékenységről, hogy veszélyes, akkor csökken a tevékenység volumene, és mérséklődik az élvezeti értéke azok számára, akik továbbra is folytatják. A kormányzat „nevelési célú” programjai a dohányzásról és a biztonságos szexről arról győzik meg az embereket, hogy a dohányzás és a védekezés nélküli szex veszélyes. Így feltehetően csökken az e tevékenységekből fakadó élvezet.³¹ A tisztifőorvos figyelmeztetése a dohányzás megbélyegzésére irányult. Loewenstein és O’Donoghue [2006] szerint az elhízás elleni hasonló kampányok hatására az evés szégyent és büntudatot okozó tevékenységgé vált.

A puha paternalizmusnak ezek a formái olyan adóknak tekinthetők, amelyek nem járnak költségvetési bevétellel. Kevésbé vonzóvá teszik az adott viselkedést, így csökkentik a művelőik hasznossági szintjét. Míg a „szenvédélyadók” esetében a kormányzat több bevételhez jut azoktól, akik nem változtatják meg a viselkedésüket, a puha paternalizmus tiszta hasznosságvesztést okoz, amelyet nem ellensúlyoz kormányzatnak nyújtott transzfer. Ezért igazat kell adnunk Loewensteinnek és O’Donoghue-nak, akik szerint

³⁰ A szerzők megjegyzik, hogy „ugyanaz a fájdalom, amelyet akkor érzünk, amikor egy áru vásárlásakor fizetnünk kell, az adó megfizetésekor is jelentkezik” (199.), ezért ha a kormányzat adót emel, az kihát az egyén tudatállapotára.

³¹ Úgy tűnik, ezek a kampányok hatásosak voltak, de sikerük nem egyszerűen abból fakadt, hogy tájékoztatták az embereket az igazságról. A tisztifőorvos figyelmeztetése nemigen szolgált új tudományos bizonyítékokkal, és a közvélemény-kutatások szerint az emberek többsége túlbecsüli a dohányzásból fakadó kockázatokat. Viscusi [1990] egy statisztikai mintán elemzi, hogyan érzékelik az emberek a tüdőrák kockázatát a dohányosok körében. „A [kockázat] túlbecsülésének mértéke több mint húszszorosa az alulbecsülés mértékének, és több mint kilencszer annyian becsülték túl a kockázatot, mint alul” (1259.).

még ha a kormányzat tökéletesen választja is meg a puha paternalista politikáját, akkor is könnyen nagyobb holtteher-vesztéséig származhat belőle, mint a hagyományos kemény paternalizmusból.

2. érv: A puha paternalizmus ugyanúgy eredményezhet rossz döntéseket, mint a kemény paternalizmus

Az első érv a puha paternalizmus ellen az volt, hogy hatással lehet az emberek viselkedésére. Ha pedig ez így van (és nincs kétségem efelől), akkor a puha paternalizmus ugyanannyi eséllyel okozhat társadalmi veszteséget, mint a hagyományos kemény paternalizmus. A kormányzat nevelési célú programjai éppúgy befolyásolják a viselkedést, mint az adók. Ezeket a programokat ugyanúgy rosszul állíthatják be, mint a bűnös tevékenységeket sújtó adókat, és ugyanúgy helytelen döntésekhez vezethetnek. A libertárius paternalizmus vonzó azoknak, akik a szabadságot önmagában értékesnek tartják, de nem lehet különösen vonzó azok szemében, akik szerint a kemény paternalizmus fő problémáját a kormányzat által elkövetett hibák jelentik. Számos okból gondolhatjuk, hogy a kormányzati döntéshozatal jelentős tévedésekkel jár, és a standard közgazdasági elemzés szerint ezek a tévedések éppúgy a társadalmi jólétet csökkentik a puha, mint a kemény paternalizmus esetében.

3. érv: A puha paternalizmus ellenőrzése sokkal nehezebb, mint a kemény paternalizmusé

A kemény paternalizmus általában mérhető eszközöket használ. A közvélemény megfigyelheti a „szenvédélyadók” nagyságát, és a szavazók meg tudják állapítani, ha bizonyos tevékenységeket törvényen kívül helyeznek. Előre le lehet fektetni szabályokat arra vonatkozóan, hogy a kormányzat meddig mehet el a kemény paternalizmus terén. A puha paternalizmusnak ahhoz, hogy hathatós legyen, helyzetspecifikus és kreatív nyelvezetet kell használnia. Ezért természeténél fogva nehéz ellenőrizni, és nagyobb teret nyit a visszaéléseknek, mint a kemény paternalizmus. Nehéz korlátozni a puha paternalizmust, mert nagyon nehéz eldönteni, vajon egy politikai nyilatkozata vagy egy hivatalos kormányzati megnyilatkozás nem szegte-e meg a felállított nyelvi korlátokat.

A jelenségre egy aktuális példa a meleg házasságról és a hagyományos házasság „szentségéről” szóló vita. Közelmúltbeli közvélemény-kutatások

szerint az amerikaiak 55 százaléka gondolja úgy, hogy a homoszexualitás helytelen, és kevesebb mint 50 százalékuk szerint fogadható el alternatív életstílusként (Pew Research Center [2003]). Úgy tűnik, a homoszexualitás erősebb érzelmeket vált ki az emberekből, mint mondjuk a nyugdíj-megtakarítások adókedvezménye, ezért a homoszexualitás a puha paternalizmus legkedveltebb célpontjai közé tartozik. Az az azonos neműek házasságáról folyó vita részben talán valóban az élettársi kapcsolatban élő homoszexuálisokat ténylegesen érintő szabályozásról szól, de legalább annyira a puha paternalizmus példájának is tekinthető. Az azonos neműek közötti házasság ellenzői meg akarják tiltani, hogy a meleg és a leszbikusok a „házasság” szót használják, mivel az a homoszexuális együttélés társadalmi jóváhagyását fejezné ki. Ezzel szemben a meleg házasság támogatói meg akarják szüntetni a homoszexuálistigmatizáló puha paternalizmus politikáját.

A vita egy olyan nyelvi közegben zajlik, amely ellenséges a homoszexualitással szemben. Maga ez a közeg is a puha paternalizmus egy formájának tekinthető. Nehéz rögzíteni olyan szabályokat, amelyek szabályozzák a nyelvhasználatot, és az is vita tárgya, hogy egy-egy politikai beszéd valóban ellenséges-e a melegekkel. Könnyebb lenne megvitatni egy homoszexuálisok közötti házasságra kivetett adó nagyságát, mint a politikai nyelvezetet korlátozó szabályokat.

4. érv: Míg a kemény paternalizmust korlátozza a választók ellenállása, a puha paternalizmus vonzó, mert politikai támogatást épít.

A kemény paternalizmus természetes korlátja azok ellenkezése, akik rendszeresen úzik a megadott vagy szabályozott tevékenységet. A dohányosok általában nem támogatják azokat a politikusokat, akik szorgalmazzák a dohányzás szabályozását, az alkoholfogyasztók pedig annak idején igyekeztek mielőbb véget vetni a szesztilalomnak. Ha egy politikus kiáll egy kemény paternalista politika mellett, össze kell vetnie az intézkedés hozadékát annak a költségével, hogy akár nagy szavazói csoportokat is elidegeníthet.

Ezzel szemben a puha paternalizmus – ha hatásos – támogatásokat szerez a politikusnak, aki ellenzi a célba vett tevékenységet. Még akkor is növelheti a népszerűségét, ha túlzott féltelmet kelt a tevékenységet illetően, mivel a személyét az

az ellen folyó harccal azonosítják.³² Emiatt több visszaélésre számíthatunk puha, mint kemény paternalizmus esetén.

5. érv: A puha paternalizmus ellenszenvet, vagy akár gyűlöletet ébreszthet a népesség bizonyos csoportjaival szemben

Az előző érvek arra összpontosítottak, hogy a puha paternalizmussal könnyen vissza lehet élni. Az ötödik érv a puha paternalizmus egy szerencsétlen mellékhatására hívja fel a figyelmet: arra, hogy ellenszenvet vagy egyenesen gyűlöletet ébreszthet a lakosság körében. A legtöbb esetben a puha paternalizmus azt az üzenetet közvetíti, hogy egy adott viselkedés rossz, vagy önpusztító gyengeségről tanúskodik. Azok, akik nem viselkednek a szóban forgó módon, és felfogják a kormányzat üzeneteit, nem fogják vonzónak találni az elítélt viselkedést folytató személyeket. Ez megosztja a társadalmat, és az adott viselkedést folytatók egyre kényelmetlenebb társas szituációkba kerülhetnek.

Sok példát ismerünk erre a dinamikára. A dohányzásellenes kormányzati kampányok hatására sokan úgy kezdték gondolni, hogy a dohányzás önpusztító szokás, és a dohányosok gyengék és érzéketlenek a körülöttük élőkkel szemben. Az újrahasonosítási és környezettudatossági kampányok következtében pedig sokan erkölcsi hibának tekintik az újrahasonosítás elmulasztását, amelyet ennek megfelelően megvetéssel kell sújtani. Mindezek a társadalmi szankciók valós és nem egyszer jelentős költségeket rónak a dohányzókra, illetve az újrahasonosítást elmulasztókra.

Egy különösen szembeeső példa a szociális juttatásokkal kapcsolatos. A jobboldali politikusok évtizedeken keresztül megpróbálták stigmatizálni a szociális juttatásokból élőket, elsősorban a csalókról szóló történetekkel (gondoljunk csak Reagan elnöknek a szociális segélyekből dőzsölő, állítólagos „segélykirálynőket” [welfare queens] ostorozó szavaira)³³. Az ilyen történetek

³² Természetesen, ha a puha paternalizmus démonizál egy viselkedést, akkor az ellenállást válthat ki. Mivel azonban a politikai vezetők ellenőrzésük alatt tudják tartani a puha paternalista intézkedések tartalmát, olyan módon tervezhetik meg azokat, hogy növeljék a választási esélyeiket.

³³ Ifill [2001] a szociális rendszer reformjának a szegény nőkre gyakorolt hatását elemzi, és ennek kapcsán említi Reagan elnök „segélykirálynőket”-eket megbélyegző szavait, amelyek az amerikai közvélemény számára „képszerűen jelenítettek meg egy feshett, lusta és ravasz csalót... [és] a szegény fekete nőket erkölcs-telennel és betegesnek beállító korábbi ábrázolásokra építettek” (25-26.).

népszerűsítése kétségkívül a puha paternalizmus egy formájaként igazolható, amely a kormányzati juttatásokból élők stigmatizálásával ösztönzi munkavállalásra az embereket. De tényleg jó-e az a kormányzati politika, amely a társadalom szerencsésebb tagjait arról győzi meg, hogy a nélkü-lözők erkölcsileg fogyatékosok?

6. érv: A puha paternalizmus kemény paternalizmushoz vezet

A puha paternalizmus természeténél fogva növeli a kemény paternalizmus támogatottságát. A sikeres puha paternalizmus ellenszenvet alakít ki a társadalomban a megcélzott tevékenység-gel szemben, és csökkenti az adott tevékenység-let folytatók számát. Mindkét tényező növeli a kemény paternalizmus vonzerejét a választók (illetve a bíróságok) szemében. Bármely ésszerű politikai gazdaságtani modell szerint, ha a szava-zók meggyőződésévé válik, hogy egy adott visel-kedésfajta társadalmilag káros, akkor a további szabályozás társadalmi támogatottsága nőni fog.

A dohányzás szabályozásának modern története megmutatja, hogyan zajlik ez a folyamat. Az Egyesült Államokban az első jelentősebb do-hányzásellenes kormányzati intézkedés a puha paternalizmus klasszikus példája volt. Az 1964-es tisztifőorvosi jelentés egyszerűen figyelmeztetett, hogy „a dohányzás olyan egészségügyi kocká-zat, amely az Egyesült Államokban elég jelentős ahhoz, hogy indokolja megfelelő helyrehozó in-tézkedések foganatosítását” (Office on Smoking and Health [1999]). A helyrehozó intézkedések akkoriban puha paternalizmust jelentettek: 1964-ben, illetve 1969-ben a Kongresszus egészségügyi figyelmeztetések elhelyezését írta elő a cigarettás-do-bozokon és a hirdetésekben.³⁴

A tisztifőorvos figyelmeztetése fordulatot hozott a cigarettafogyasztásban, amely addig folyamatosan növekedett a 20. század folyamán. Míg 1963-ban az amerikaiak átlagosan 2768, azaz napi 7,6 szál cigarettát szívtak el, 2004-re az éves átlag 1320-ra esett vissza, ami napi 3,6 szálát jelentett.³⁵ Bár butaság lenne a teljes vál-

tozást a puha paternalizmus hatásának tekin-teni, kétségtelen, hogy az emberek vélekedése a dohányzás káros voltáról változott az idők során (Gallup [1981])³⁶. Az országok közötti összeha-sonlító vizsgálatokból pedig kiténik, hogy ne-gatív összefüggés figyelhető meg a dohányzástól való vélekedés és a dohányzás elterjedtsége között (Cutler–Glaeser [2005]).

A tisztifőorvosi jelentést követően, a cigaret-tafogyasztás csökkenésének kezdeti időszakában nem változott érdemben a dohánytermékek adóz-tatása, és a fogyasztási trend megfordulásának legkézenfekvőbb magyarázata, hogy a puha pater-nalizmus működött. Azonban a dohányzástól való vélekedések megváltozását a dohányzás adózta-tásának és szabályozásának megnövekedett igénye kísérte (Gallup [1981]). A közvélekedés változá-sára reagálva pedig a bíróságok és a törvényhozók egyre növekvő mértékben adóztatták, bírságozták és szabályozták a dohánytermékek fogyasztását. Ugyanez a logika más területeken is megfigyelhető. A szesztilalomhoz vezető út kezdetén is a puha pa-ternalizmus szószólói álltak, akik inkább próbálták a társadalmi normákat megváltoztatni, mint tör-vény által tiltani az alkoholfogyasztást.

7. érv: A puha paternalizmus felerősíti a kormányzat meggyőzőési tevékenységét

A puha paternalizmus feltétele egy olyan kor-mányzati bürokrácia, amely járatos a vélekedé-sek manipulálásában. Ez a meggyőzésre képes bürokrácia erendően veszélyes, mert olyan célokra is felhasználható, amelyek igen távol esnek az eredeti paternalista célkitűzésektől. A politikai vezetőknek számos céljuk van, és ezek-nek csak egy része kapcsolatos az emberek jólété-nek növelésével. A meggyőzés eszközeibe történő beruházás révén a kormányzat számos dolog ész-lelését megváltoztathatja, nem csak a paternalista intézkedés által megcélzott viselkedést. Nagy a visszaélés veszélye.

Hipotetikus példaként vegyük Daniel Ben-jamin és David Laibson [2003] javaslatát, hogy puha paternalizmussal ösztönözzük a

³⁴ Federal Cigarette Labeling and Advertising Act of 1965, Pub L No 89-92, 79 Stat 282 (1965), kodifikálva: 15 USC §§ 1331-41 (2000); Public Health Cigarette Smoking Act of 1969, Pub L No 91-222, 84 Stat 87, kodifikálva: 16 USC §§ 1331-41 (2000).

³⁵ A becslült amerikai dohányfogyasztásról lásd Capehart [2004] tanulmányát, akinek becslése szerint az Egyesült Államokban a dohányfelhasználás 1963-ban 523,9 milliárd cigarettát tett ki, míg 2004-ben 390 milliárdot. A lakosságszámra vonatkozó ada-

tok forrásai: U.S. Census Bureau [2003], amely az USA 1963. évi népességét 189 242 000-re teszi; és U.S. Census Bureau [2006], amely szerint a 2004. évi népesség 293 907 000 volt.

³⁶ A felmérésben szereplő statisztikák alátámasztják, hogy a dohányzók száma azért csökkent, mert az emberek fokozottan észlelték a dohányzás egészségkárosító hatásait.

megtakarításokat!³⁷ Tegyük fel, hogy egy nevelési kampánnyal arra biztatjuk az embereket, gondoljanak többet a jövőjükre, és megértetjük velük, hogy a rózsaszínű elképzeléseik nem feltétlenül válnak valóra! Benjamin és Laibson szerint egy ilyen kampánynak kedvező hatásai lehetnek az önkontroll-problémákkal szembeni harcban.³⁸

De egy ilyen kampánynak számos olyan mozzanata van, amely más, kevésbé jóindulatú célok eléréséhez is felhasználható. A kormányzat figyelmeztethet például az infláció veszélyeire, és azt sugallhatja, hogy más, kevésbé óvatos politikai vezetők (tehát az ellenzéki párt) pénzt nyomtathat, ami a fizetőeszköz leértékelődéséhez vezet. De utalhat a kampányban arra is, hogy a tőzsdei részvényárak a jövőben eshetnek, különösen ha vállalkozásellenes politikai vezetők kerülnek hatalomra. Egy további lehetőség, hogy a kormányzat a külföldi befektetések kockázatos voltát hangsúlyozza, más országok (például különösen Franciaország) megbízhatatlanságát említve. Az ilyen üzenetek talán igazolhatók, de ártalmasak is.

Bár szélsőségesnek tűnhet, mégis elgondolkodtató egy példa a közelmúltból. Az Oktatási Minisztériumnak az „Egy gyermek sem maradhat le” törvénnyel (*No Child Left Behind Act*) kapcsolatos pr-kiadásai részben egy olyan újságíróhoz, Armstrong Williamshez kerültek, aki rendszeresen dicsérte az elnök és az oktatási miniszter elkötelezettségét az amerikai közoktatás jobbítása iránt. Az ügyet övező felbolydulás emlékeztet bennünket arra, hogy a hatalmon lévők a hivataluk eszközeivel – köztük a hivatalukat övező figyelem kihasználásával – növelhetik győzelmi esélyeiket, ami állandó kockázatát jelent a demokrácia számára. Ha a puha paternalizmust támogatjuk, tulajdonképpen a hivatalban lévő kormány meggyőző erejének növelését támogatjuk. Tudva, milyen vonzó a meggyőzést politikai előnyszerzésre használni, a puha paternalizmus támogatása, úgy tűnik, óriási kockázatokat rejt magában.

³⁷ A szerzők javaslata szerint a kormányzatnak köteleznie kellene a nagyobb vállalatokat, hogy nyugdíjmegtakarítási alapot kínáljanak az alkalmazotjaiknak, az alkalmazottakat pedig arra, hogy „aktív döntést” hozzanak arról, részt vesznek-e benne. Az „aktív döntést” elmulasztók pedig automatikusan befizetőkké válnának.

³⁸ A szerzők ismertetik a „Takaríts meg többet holnap” (*Save More Tomorrow*) kampányt, amelynek hatására a megtakarítási alapokba belépő alkalmazottak a megtakarítási rátájukat 3,5 százalékról 11,6 százalékra növelték.

KÖVETKEZTETÉSEK

Úgy vélem, el kell fogadnunk, hogy a paternalizmus nem tűnik el az életünkben. Zárásképpen ezért néhány pszichológiai indíttatású szabályt javasolok, amelyek irányítúként szolgálhatnak a puha paternalizmus és talán általában a paternalizmus számára is. Először is, a paternalista intézkedések jólétsökkentő hatása mérsékelhető, ha olyan területekre korlátozzuk őket, ahol könnyen bizonyítható az egyének viselkedésének önkárosító volta. Ide sorolhatók a különösen veszélyes kábítószeres és az öngyilkosság. Másodsor, a tapasztalat fontos szerepet játszik a kognitív tévedések mérséklésében, ezért ha a meglévő szabályokon csak kis mértékben (konzervatív módon) változtatunk, valószínűleg kordában tarthatjuk a hibák nagyságát. A szavazók vélhetően könnyebben tudnak értékelni egy új intézkedést, ha az hasonlít a múltban már kipróbáltakhoz. Ugyanilyen okból lehet hasznos a kis léptékű kísérletezés, és az erre lehetőséget kínáló föderális kormányzati szerkezet, amelynek keretében az alsóbb szintű kormányzatok a demokrácia laboratóriumaiként működhetnek.

Egy további pszichológiai eredetű érv, hogy a hiedelmek, és különösen a politikai vélekedések nagyon gyakran tévesek, ezért a közvetlen demokrácia korlátozásával növelhető a társadalmi jólét. Az olyan intézmények, mint a Legfelsőbb Bíróság és a Szenátus, csökkenthetik a tévedések nagyságát. A választások közötti „lehülési időszakokban” [*cooling-off periods*] ugyanis olyan vitáknak adnak teret, amelyek nem kapcsolódnak szorosan a választásokhoz. A hatalmi ágak elválasztása esetén pedig a befolyásgyakorlóknak több kormányzati szereplőt kell meggyőzniük, aminek hatására szintén csökkenhet a kormányzat által elkövetett hibák gyakorisága. Az egyszerű viták, mint amilyenek az egy-egy konkrét ügyben kiírt népszavazásokat [*single issue referenda*] megelőzik, úgyszintén mérsékelhetik a tévedéseket.

Mivel a szándékos manipuláció nagymértékben súlyosbíthatja a tévedéseket, különösen veszélyesek azok a helyzetek, amikor arra számíthatunk, hogy erősen érdekelt szereplők eltorzítják a vélekedéseket. Ilyen esetekben hasznos, ha szabad a belépés az eszmék küzdőterére. Ám ha az egyik fél képességei messze meghaladják a többiekét, a szabad belépés nem biztos, hogy elég. Ott, ahol rendkívül erősen érdekelt, manipulációra képes szereplők megjelenésére kell számítani, a (kemény és puha) kormányzati beavatkozást megakadályozó szabályok csökkenthetik a manipuláció okozta torzításokat.

HIVATKOZÁSOK

- ADVERTISING AGE [2005]: *Special Report: Profiles Supplement in 50th Annual 100 Leading National Advertisers*. [Online: <http://www.adage.com/images/random/lna2005.pdf> (letöltve 2006. január 3.)].
- ALESINA, A – GLAESER, E. L. [2004]: *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*. Oxford University Press.
- ASCH, S. E. [1952]: *Social Psychology*. Prentice-Hall.
- BABCOCK, L. – LOEWENSTEIN, G. – ISSACHAROFF, S. [1997]: Creating Convergence: Debiasing Biased Litigants, *Law & Social Inquiry* 22, 913–925.
- BARON, R. S. – VANDELLO, J. A. – BRUNSMAN, B. [1996]: The Forgotten Variable in the Conformity Research: Impact of Task Importance on Social Influence, *Journal of Personality and Social Psychology* 71, 915–927.
- BAYER, P. J. – BERNHEIM, B. D. – SCHOLZ, J. K. [1996]: The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers. *NBER Working Paper No. 5655*. [Online: <http://nber.org/papers/w5655> (letöltve 2006. január 3.)].
- BENJAMIN, D. J. – LAIBSON, D. I. [2003]: Good Policies for Bad Governments: Behavioral Political Economy. *Boston Fed Reserve Conference Paper*. [Online: http://www.bos.frb.org/economic/conf/conf48/papers/benjamin_laibson.pdf (letöltve 2006. január 3.)].
- BERNS, G. S. [2005]: Neurobiological Correlates of Social Conformity and Independence During Mental Rotation, *Biological Psychiatry* 58, 245–253.
- BOND, R. – SMITH, P. B. [1996]: Culture and Conformity: A Meta-Analysis using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task, *Psychological Bulletin* 119, 111–137.
- CAMERER, C. – ISSACHAROFF, S. – LOEWENSTEIN, G. – O'DONOGHUE, T. – RABIN, M. [2003]: Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for "Asymmetric Paternalism", *University of Pennsylvania Law Review* 151, 1211–1254.
- CAPEHART, T. C. [2004]: *Tobacco Situation and Outlook Yearbook*. [Online: <http://www.ers.usda.gov/Publications/so/view.asp?f=specialty/tbs-bb/&arc=C> (letöltve 2006. január 3.)].
- CONSUMERS UNION [2005]: *Consumers Union Annual Report 2005*. [Online: <http://consumerreports.org/cro/aboutus/annualreport.htm> (letöltve: 2006. január 3.)]
- CUTLER, D. – GLAESER, E. [2005]: What Explains Differences in Smoking, Drinking and Other Health-Related Behaviors? *Harvard Discussion Paper No. 2060*. [Online: <http://post.economics.harvard.edu/hier/2005papers/HIER2060.pdf> (letöltve 2006. január 3.)].
- DWORKIN, G. [2006]: Paternalism. Megjelent: Edward N. Zalta (szerk.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. [Online: <http://plato.stanford.edu/entries/paternalism/> (letöltve 2006. január 3.)].
- FEDERAL ELECTION COMMISSION [2004]: *Presidential Campaign Financial Activity Summarized*. [Online: <http://www.fec.gov/press/press2005/20050203pressum/20050203pressum.html> (letöltve 2006. január 3.)].
- FEDERAL ELECTION COMMISSION [2005]: *Congressional Campaigns Spend \$912 Million Through Late November*. [Online: <http://www.fec.gov/press/press2004/20050103canstat/20050103canstat.html> (letöltve 2006. január 3.)].
- FOLADORI, G. [é. n.]: Uneven Advance of Knowledge, *Uneven Distribution of Benefits: The World Public Health at a Crossroad*. (Kézirat) [URL: <http://www.cspo.org/products/papers/Crisis-Salud.PDF> (letöltve 2006. január 3.)].
- FREY, B. S. – EICHENBERGER, R. [1994]: Economic Incentives Transform Psychological Anomalies, *Journal of Economic Behavior & Organization* 23, 215–234.
- GALLUP [2002]: *Gallup Organization Questionnaire: America's Views on Muslim Countries*. [Online: <http://brain.gallup.com/documents/questionnaire.aspx?STUDY=P0203008> (letöltve: 2006. január 3.)].
- GALLUP [1981]: Smoking Level Declines as More Perceive Health Hazard, *The Gallup Poll* (Aug 31).

- GENOVESE, E. D. [1992]: *The Slaveholders' Dilemma: Freedom and Progress in Southern Conservative Thought 1820-1860*. University of South Carolina.
- GENTZKOW, M. A. – SHAPIRO, J. M. [2004]: Media, Education and Anti-Americanism in the Muslim World, *Journal of Economic Perspectives* 18, 117–133.
- GLAESER, E. L. [2004]: Psychology and the Market, *American Economic Review* 94, 408–413.
- GLAESER, E. L. – SACERDOTE, B. [2001]: Education and Religion, *NBER Working Paper No. 8080*. [Online: <http://www.nber.org/papers/w8080> (letöltve 2006. január 3.)].
- IFILL, S. A. [2001]: Weaving a Safety Net: Poor Women, Welfare and Work in the Chicken and Catfish Industries, *Margins* 1: 23.
- JOLLS, C. – SUNSTEIN, C.R. – THALER, R. [1998]: A Behavioral Approach to Law and Economics, *Stanford Law Review* 50, 1471–1550.
- KLICK, J. – MITCHELL, G. [2006]: Government Regulation of Irrationality: Moral and Cognitive Hazards, *Minnesota Law Review* 90, 1620–1663.
- LAIBSON, D. [1997]: Golden Eggs and Hiperbolic Discounting, *Quarterly Journal of Economics* 112, 443–477.
- LIST, J. A. [2003]: Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?, *Quarterly Journal of Economics* 118, 41–71.
- LOEWENSTEIN, G. – O' DONOGHUE, T. [2006]: „We Can Do This the Easy Way or the Hard Way”: Negative Emotions, Self-Regulation, and the Law, *University of Chicago Law Review* 73, 183–206.
- MADRIAN, B. C. – SHEA, D. F. [2001]: The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior, *Quarterly Journal of Economics* 116, 1149–1187.
- MCCAFFERY, E. J. – KAHNEMAN, D. J. – SPITZER, M. L. [1995]: Framing the Jury: Cognitive Perspective on Pain and Suffering Awards, *Virginia Law Review* 81, 1341–1420.
- MIRON, J. A. – ZWIEBEL, J. [1991]: Alcohol Consumption During Prohibition, *American Economic Review* 81, 242–247.
- OFFICE ON SMOKING AND HEALTH [1999]: Tobacco Use—United States, 1900–1999, *Journal of the American Medical Association* 2202–2204.
- PASUPATHI, M [1999]: Age Differences in Response to Conformity Pressure for Emotional and Nonemotional Material, *Psychology and Aging* 14, 170–174.
- PEW RESEARCH CENTER [2003]: *Republicans Unified, Democrats Split on Gay Marriage: Religious Beliefs Underpin Opposition to Homosexuality*. [Online: <http://people-press.org/reports/pdf/197.pdf> (letöltve 2006. január 3.)].
- POGARSKY, G. – BABCOCK, L. [1997]: Damage Caps, Motivated Anchoring, and Bargaining Impasse, *Journal of Legal Studies* 30, 143–159.
- SAINT-PAUL, G. [2002]: Cognitive Ability and Paternalism, *IZA Discussion Paper No. 609*. [Online: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=343883 (letöltve 2006. január 3.)].