

## **OTDK-dolgozat**

Baracsi Mária  
Dóri Gergely

2009

**Az emberi döntéshozatal sajátosságai és annak gazdasági  
következményei**  
**Nature of human decision-making process and their influence on  
economy**



Lezárva: 2008.november 10.

## Tartalomjegyzék

<b>TÉMAFELVETÉS</b> .....	1
<b>A döntések közgazdasági értelmezése</b> .....	2
<b>AZ EMBERI DÖNTÉSHOZATALOK JELLEMRAJZA</b>	3
<i>Döntéshozatal folyamata</i> .....	4
<b>Döntéselméletek</b> .....	5
<i>Adam Smith „láthatatlan kéz” elmélete</i> .....	5
<i>A klasszikus közgazdasági megközelítés</i> .....	7
<i>Adminisztratív modell</i> .....	7
<i>Az optimális és kielégítő döntések</i> .....	9
<b>A döntések pszichológiája</b> .....	10
<i>Prospect theory</i> .....	10
<i>Reinhard Selten átváltási elmélete</i> .....	11
<i>Az irracionális döntések elméletei</i> .....	11
<b>ESETTANULMÁNYOK</b> .....	19
<b>Az irracionális emberi döntések gazdasági hatásai</b>	19
1. USA hitelválság az egyéni szereplők döntésein keresztül .....	19
2. A kínai tőzsde-lufi néhány aspektusa, avagy a kínai „tőzsdeláz” .....	21
3. A magyarországi felsőoktatásba jelentkezők megoszlása .....	23
<b>Befektetési szokások kontinensenként</b> .....	25
<i>A GDP és a megtakarítás kapcsolata</i> .....	25
<i>Befektetői magatartás a világon</i> .....	28
<i>A Kelet-Közép Európai befektetési kultúra</i> .....	31
<b>Magyar hitelfelvételi szokások</b> .....	33
<i>Devizahitelezés</i> .....	36
<i>A lakosság eladósodottsága</i> .....	39
<i>Nemzetközi összehasonlítás</i> .....	40
<b>A KULTURÁLIS JELLEMZŐK, MINT DÖNTÉSHOZATALI TÉNYEZŐ ÉS A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS KAPCSOLATA</b> .....	44
<i>Bizonytalanságkerülési hajlam és a nemi szerepek</i> .....	47
<i>A férfias/nőies gondolkodásmód dominanciája és     ezek várható szerepe a döntéshozatalra</i> .....	50
<b>ÖSSZEGZÉS ÉS KONKLÚZIÓK</b> .....	55
<b>Forrásjegyzék</b> .....	57
<b>Mellékletek</b> .....	II
<i>Kutatási háttér</i> .....	II
<i>A vizsgálati minta bemutatása</i> .....	II
<i>Az alkalmazott módszerek bemutatása</i> .....	II
<i>A vezetés teszt bemutatása</i> .....	III
<i>Változásokhoz való viszony</i> .....	III

## Ábrajegyzék

1. ábra: Döntésekhez tartozó hasznosság .....	3
2. ábra: Az emberi döntéshozatal folyamatábrája .....	4
3. ábra: Pszichológiai fogalmak .....	15
4. ábra: A hozamok ( $w^+$ ) és a veszteségek ( $w^-$ ) bekövetkezési valószínűségének becslései, a válaszok mediánja alapján. [Tversky and Kahneman (1992)].....	16
5. ábra: Case-Shiller lakásár index .....	19
6. ábra: A SHANGHAI Composite index elmúlt éves teljesítménye .....	22
7. ábra: A felvettek aránya a jelentkezőkhöz a felsőoktatás néhány területén.....	24
8. ábra: Lakossági megtakarítások .....	28
9. ábra: Jövedelem és felhalmozás alakulása Magyarországon (folyó áron, milliárd Ft) .....	32
10. ábra: Háztartások megtakarítása a rendelkezésre álló jövedelem százalékában .....	32
12. ábra: A lakosság hitelállományának változása.....	34
13. ábra: Kalkulált deviza árfolyamok .....	36
14. ábra: Lakossági deviza-hitelállomány .....	37
15. ábra: Az Euró, a Svájci Frank és a Japán Jen 2003.08.25-2008.08.25 közötti devizaközép árfolyamai alapján számított átlag és szórás .....	38
16. ábra: A lakosság eladósodottságának arányváltozása 1991-2001 között.....	40
17. ábra: Az amerikai háztartások eladósodottsága .....	40
18. ábra: Az amerikai háztartások jövedelme és a tartozásaik mértéke .....	41
19. ábra: A fogyasztás és a GDP egymáshoz viszonyított növekedése .....	41
20. ábra: a háztartások eladósodottsága és a felhasználható jövedelem aránya néhány országban .....	42
21. ábra: Kulturális különbségek és GDP növekedés néhány országban.....	44
22. ábra: A társadalmi jellemzők hatása a gazdasági növekedésre .....	45
23. ábra: A társadalmi jellemzők hatása a gazdasági növekedésre .....	46
24. ábra: A bizonytalanságkerülés jellemzői.....	49
25. ábra: A teljesítménymotiváltság és a kockázatvállalás mértéke .....	51
26. ábra: A kockázatvállalás és a változásokhoz való viszony kapcsolata .....	51
28. ábra: Regresszió számítás a kockázatvállalás és a változásokhoz viszony esetén .....	52
29. ábra: A férfiak kockázatvállalása .....	53
30. ábra: A nők kockázatvállalása.....	53

## TÉMAFELVETÉS

A társadalom tagjai mindennapjaikban döntések százait hozzák meg, melyek egyéni és közösségi célokat szolgálnak. Ezek lehetnek jók, rosszak, kielégítők vagy optimálisak, de alapvetően gondolkodásmódunkat tükrözik. Annak megítélése azonban korántsem egyszerű, hogy melyik döntés tekinthető jónak, és melyik rossznak. Sőt a jóról és rosszról alkotott felfogásunk is lehet téves a számunkra rendelkezésre álló információk minősége szerint.

Döntésnek tekinthető az a helyzet, mely során alternatívák közül választunk. A döntést információkra alapozzuk és a számunkra lehetséges, és szituációtól függő legnagyobb hasznosság elérésére törekedünk.

Társadalmi szempontból tekintve azonban értelmezhető már egyéni és közösségi hasznosság, melyek nem feltétlenül esnek egybe. Ahogy a nemzetgazdaságok teljesítőképességét és eredményességét a GDP méri legjobban, úgy az egyének életszínvonala jól mutatja az egyéni hasznosság mértékét.

Az elmúlt 1-2 év során olyan jelenségnek lehettünk tanúi, melyek alapvetően felforgatták a racionális döntésekről alkotott elképzeléseinket, és az emberi viselkedés új dimenzióit nyitották meg a kutatók előtt. Ez pedig nem más, mint az Egyesült Államokból kiinduló, és a világon végigsöprő hitelválság.

Hítellel az emberek igyekeztek olyan plusz bevételi forrásokhoz jutni, melyekkel eredetileg, a gazdasági munkamegosztás és elosztás során nem juthattak volna hozzá. Így növelve egyéni hasznosságukat, jólétüket.

A dolgozat célja a döntésekről alkotott nézetek fejlődéstörténetének bemutatása, mely során alkalma adódik az Olvasónak betekinteni saját döntéseibe, a racionális döntések, illetve az egyre irreálisabb döntések világába, melyek hatásait nap, mint nap saját bőrén is tapasztalhatja. Továbbá kapcsolatot keresni a nemzeti kultúrák és a gazdasági növekedés közt.

## A döntések közgazdasági értelmezése

A közgazdászok hosszú időn át a racionalitást, mint egy alapvető és megkérdőjelezhetetlen dogmát, tényként kezelték a gazdasági elméletek kidolgozása, a gazdasági folyamatok leírása során. Elég, ha csak Adam Smith és David Ricardo a Piacról alkotott nézetét vesszük, a „láthatatlan kezét”. Azt a mozgatóerőt, ami a gazdasági rendszereket, a kereslet és a kínálat kiegyenlítődségét irányítja és „szabályozza”. Ez lényegében nem más, mint a rendszer racionális voltának feltételezése. A folyamatok racionális irányban történő lezajlásának elve önmagában még nem feltételezi azt, hogy az egyes szereplők külön-külön is ésszerű döntéseket hoznak. Egy ilyen kijelentés természetesen nem állná meg a helyét. Az általánosan elfogadott logikai következtetések szerint viszont azok a szereplők, akik nem racionális elvek mellett hozzák meg döntéseiket, hosszú távon el kell, hogy tűnjenek a piacról, az iparágból.

# AZ EMBERI DÖNTÉSHOZATALOK

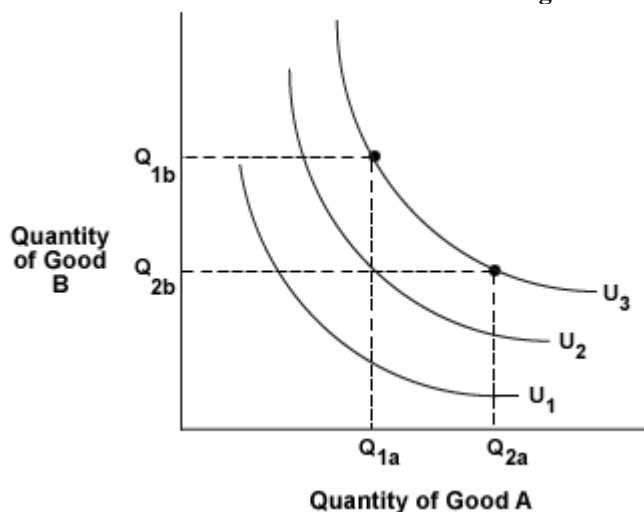
## JELLEMRAJZA

A döntés definíció szerint nem más, mint legalább két, vagy több alternatíva közötti választás. A közgazdaságtan szerint a döntések azért születnek, mert az emberek maximalizálni kívánják hasznosságukat és így magasabb hasznossági szinten, ergo jóléti színvonalon élni.

A döntések során alapvetően 3 szereplő emelhető ki:

1. a személy, aki magát a döntést hozza;
2. A környezet, mely befolyással bír a döntéshozatal során;
3. érintettek, akik a döntés hatásaival szembesülnek, akiket közvetlenül illetve közvetve érint.

1. ábra: Döntésekhez tartozó hasznosság



Forrás: Hal R. Varian: Mikroökonómia középfokon

A döntés hasznossága alatt egy döntési alternatíva relatív kívánatosságának mérésére szolgáló mennyiséget értjük. A döntéshozó személyéhez kötött, ezért relatív és szubjektív. A valószínűség esetében pedig azt vizsgáljuk, hogy a döntéshozó által kiválasztott alternatíva alkalmazása esetében mekkora az esély az elképzelt következményállapotba való eljutásra.

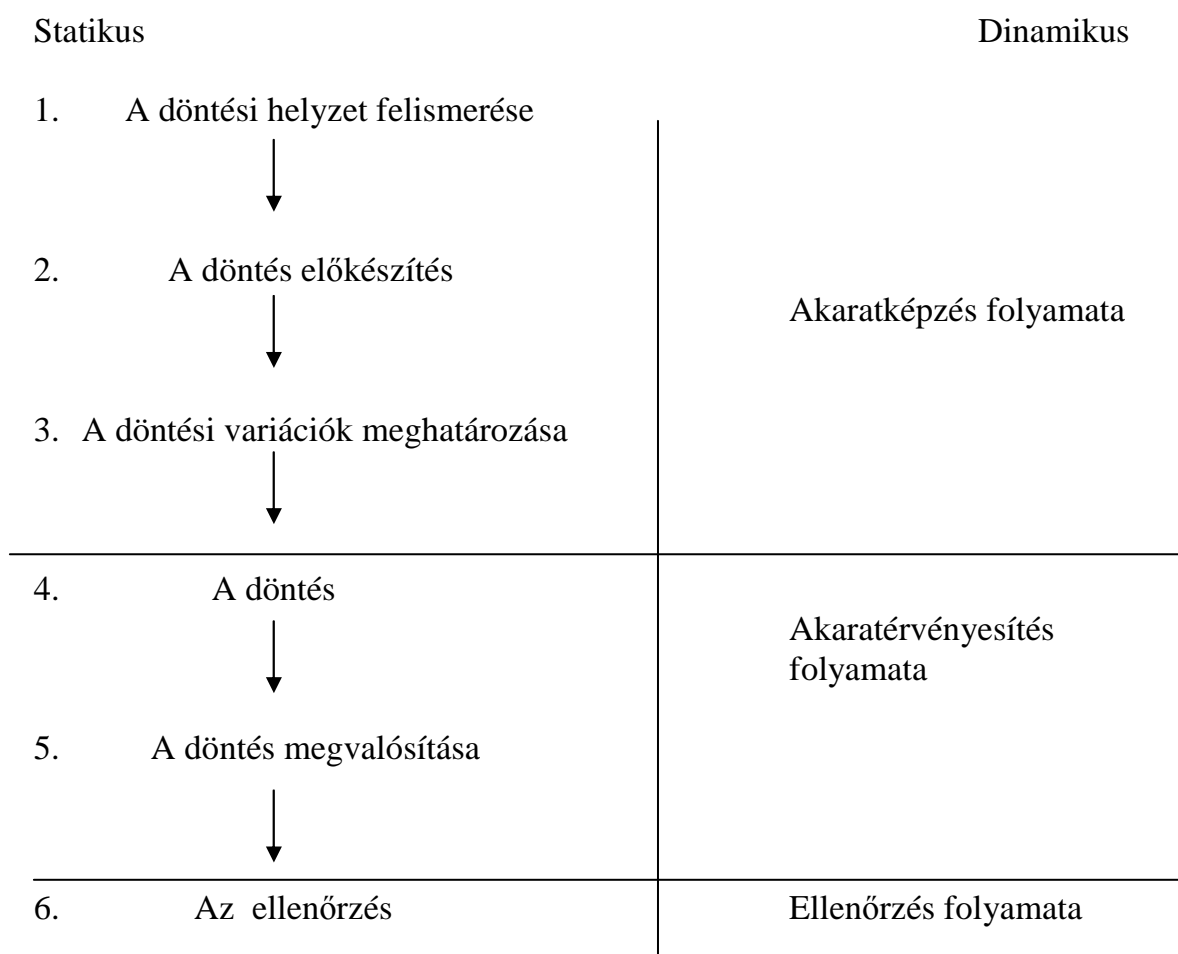
A legtöbb döntéseméleti felfogás és módszer a matematikán alapul, elsősorban az elemzés fázisában.

A döntéshozatali folyamat szereplőinek számától függetlenül, a főszereplő mindig az egyéni döntéshozó marad, akinek döntéseit meghatározzák azok az értékek, amelyeket követ.

Sok esetben itt merül fel az etika szerepe a gazdasági döntéshozatali folyamatban, azonban a legtöbb gyakorlati példa arra enged következtetni, hogy szerepe az üzleti életben elhanyagolható.

### Döntéshozatal folyamata

**2. ábra: Az emberi döntéshozatal folyamatábrája**



Forrás: Veresné Somosi Mariann: Szervezeti magatartás című tárgy előadás anyaga

Az ábra az emberi döntéshozatal két tipikus esetét mutatja be, statikus és dinamikus szemléletben. Minden döntési helyzet a probléma megfogalmazásával veszi kezdetét, mely során megfogalmazzuk azt a tényt, ami indokolja a döntést. A döntéshozatal következő lépése során háttérismeretet megszerzünk a releváns



döntéshozatalhoz. A döntés sosem korlátozódik egyen-megoldásokra, ezeket mindig alapos és sokoldalúan kialakított variációk létrehozása és értékelése teszi alkalmassá arra, hogy döntésünk tényleges célját teljesítse. A döntési variációkat kritériumrendszer szerint értékeljük a döntés céljának megfelelően. A döntéshozatal tulajdonképpen a számos lehetséges és jó megoldás közül a lehető legjobb kiválasztása, azonban a korlátozott racionalitás elméletét tanulmányozva a kielégítő megoldásokra vezető döntés is szerepelhet a döntés eredményeképpen. A döntés megvalósítása további odafigyelést igényel, mind a döntéshozó, mind környezete részéről. Az ellenőrzés szerepe nélkül nem lenne biztosítva az, hogy a döntés megvalósításával a korábbinál előnyösebb helyzetbe kerüljünk.

### **Döntéselméletek**

A következőkben a gazdasági döntéshozatalokkal kapcsolatos és egymástól alapvetően eltérő elméleteket mutatjuk be:

#### **Adam Smith „láthatatlan kéz” elmélete**

A legrégebbi döntés elméletek egyike Adam Smith nevéhez fűződik. A *nemzetek gazdagsága* című művében kifejtett gondolatai a piaci mechanizmusokról és azok szerepéről, nem más, mint egyfajta döntési modell. A piaci szereplőket, kizárólag önös érdekek által motivált egyéneknek tekinti. Ez biztosítja véleménye szerint a piaci hatékonyságot és azt, hogy a gazdasági, kereskedelmi folyamatok külső beavatkozás nélkül, racionális módon mennek végbe. A külső, politikai beavatkozást feleslegesnek, sőt károsnak ítélte meg. Mivel, ezáltal a meglévő két piaci „erő”, vagyis a kereslet és a kínálat mellett egy harmadik érdek is megjelenik. Ez a beavatkozás a hatalom részéről zavarokat okoz a piaci folyamatokban és torzítja, megváltoztatja a „természetes árat”. A politika beleszólását a gazdaság működésébe már csak azért sem tartotta kívánatosnak, mivel a politikai döntéshozók motivációi véleménye szerint zavarosak, gyakran önellentmondóak és folyamatosan változnak. Itt tehát Adam Smithnél is

megjelenik az irracionális döntés lehetősége az általa nem túlságosan kedvelt politikások formájában. A keresletet és a kínálatot meghatározó szereplők motivációi viszont egyértelműbbek és letisztultabbak. Bár Adam Smith is elfogadta annak a lehetőségét, hogy az egyes egyének külön-külön irracionális döntéseket hozzanak, fontosnak tartotta hangsúlyozni azt is, hogy a természetben csak az emberre jellemző tulajdonság az, hogy képes a hasznosság maximalizálása érdekében kockázatos döntéseket hozni.

Hiszen: *„Soha senki sem látott még kutyát, amint megfontoltan, és méltányosan csontot cserél egy másik kutyával.”*<sup>1</sup>

Olyan döntéseket ezek, melyek során mérlegeli, hogy a feláldozott erőforrásokért cserébe mit kap és ez számára milyen hasznosságot jelent. Véleménye szerint tehát, minden társadalmi jelenség egyének cselekedeteiből és a köztük kialakuló kölcsönhatásokból származik, s az egyének a saját várható pótlólagos hasznukat és költségeiket figyelembe véve döntenek.

Ezzel az elgondolással megalapozta azt a szemléletet, amit a közgazdászok évszázadokon keresztül követtek. Vagyis, hogy nem azzal foglalkoztak, hogy az emberek hogyan viselkednek, hanem hogy hogyan kellene nekik. Adam Smith elméleteiben mindazonáltal önmagával is ellentétbe került mivel egy korábbi művében a társadalom összetartó erejének nevezte azt, hogy az emberek egymással szolidárisak és eszerint döntenek.<sup>2</sup>

Később ezt az ellentmondást úgy próbálta áthidalni, hogy az önös érdekek mentén meghozott döntések végeredményben a társadalom számára is hasznosak, mivel *„Amikor saját erkölcsi értékeink parancsa szerint cselekszünk, szükségszerűen egyben a leghatékonyabban járunk el az emberiség boldogsága érdekében”*. Ezáltal lényegében elvetette azt a lehetőséget, hogy az egyéni érdekek, a vállalati érdekek ellentétbe kerülhetnek az ösztársadalmi érdekekkel.

---

<sup>1</sup><http://www.georgikon.hu/Tanszekek/agrargaz/Tananyagok/T%C3%B3th%20Gergely/K%C3%96ZG%20Sc%20nappali6/K%C3%96ZG3%20Smith%20I%C3%A1thatatlan.ppt>

<sup>2</sup> [www.gtk.szie.hu/upload\\_files/Modernkozgazdasagtaneredete](http://www.gtk.szie.hu/upload_files/Modernkozgazdasagtaneredete)

## *A klasszikus közgazdasági megközelítés*

Létezik az emberi értékek számszerűsíthető halmaza, s ezek a piacon megjelenő termékek és szolgáltatások. Az emberek készek és hajlandóak áldozatot hozni megszerzésükért, ami mutatja, hogy ezek értékkel bírnak. Ezeket az értékeket számszerűsíthetjük pénzbeli kifejezési formában. A döntéshozó a piacon megjelenő áruk esetében több cselekvési változat (alternatíva) között választhat, melyek egyenkénti megvalósítása eltérő eredményhez vezet. Ezen logika mentén az eredmények is eltérő értékkel, azaz hasznossággal jelennek meg a döntéshozó számára. Ezt a hasznosságot a szociálpszichológia valenciának nevezi.

Az értékelésen kívül mindegyik eredményt még annak a valószínűsége is jellemzi, hogy a szóban forgó eredmény bekövetkezik egy bizonyos változat választása és megvalósításakor. Egy bizonyos cselekvési változat teljes értéke az egyes eredmények értékének és ezek valószínűségének valamilyen függvénye.

A klasszikus közgazdasági modell a gazdálkodó ember igaznak tételezett döntéshozói magatartására épül.

Taylor (1965) szerint a korai klasszikus döntéselmélet alapjai a következők:

1. egy adott változat választása esetében valamennyi eredmény bizonyosan bekövetkezik
2. a döntéshozó rendelkezik a szükséges információkkal
3. az eredmények egy érték-skálán rendezhetőek
4. a döntéshozó azt a változatot választja, amelyik az értéket maximalizálja.

Az elmélet egyfajta kritikájaként az fogalmazható meg, hogy nem veszi figyelembe a társadalmi intézmények, szokások és hagyományok befolyásoló erejét, mely miatt az emberek az esetek többségében eltérnek a hasznosságmaximalizálás elvének racionális követésétől.

## *Adminisztratív modell*

Az adminisztratív modell két közelítésmód szintéziseként értelmezhető. Gyökerei a pszichológiában és a vezetéselméletben keresendőek. A pszichológiai

rész az eredmények bekövetkezési valószínűségével és az eredmények értékének kérdésével foglalkozik. Míg a vezetélméleti rész a valóságban megfigyelhető tényleges döntések vizsgálatából származó feltevésekkel ötvözte az elméletet (March-Simon, [1965]), a klasszikus közgazdaságtanbeli döntélméletet korrigálták:

1. a cselekvési változatok gyakran nem állnak rendelkezésre, hanem azokat meg kell alkotni (változatképzés);
2. az eredményekre vonatkozó információk erősen hiányosak, és az információkat keresni kell (információszerzés);
3. az információszerzés költséges;
4. az információk pontthalmazok, nem egyértelműek, és az eredmények várható értékének (hasznosságának) bizonytalanságához vezet.

A modell szerint a döntéshozó sajátos módon kezeli az információk bizonytalanságával és költségével kapcsolatos problémát:

1. a bizonytalanság csökkentése érdekében azokra az eredményekre fordítja a figyelmét, amelyek várható értéke kvantitatív formában kifejezhető. A valamely skálán nem számszerűsíthető eredményekkel nem is foglalkozik.
2. a bizonytalanság csökkentése érdekében a rövid időn belül bekövetkező eredményekkel foglalkozik.

Az információszerzés és –értékelés költségeit a döntéshozó az alábbi módokon igyekszik csökkenteni:

1. egyszerű információkkal és számításokkal dolgozik. A bonyolult kutatási programokat és nagyon komplex információrendszereket lehetőleg kerüli.
2. nem maximalizálásra, hanem kielégítésre törekszik. Addig alkot változatokat és gyűjt információkat, amíg kielégítőt nem talál, vagyis nem az optimális, hanem a kielégítő megoldásra törekszik. A döntéshozónak van egy sztereotip elgondolása arról, milyen a kielégítő változat, és utána a további kereséstől eltekint.

Annak tudatában, hogy a gazdasági szereplők mindig korlátozottan férnek hozzá a döntés szempontjából releváns információkhoz, illetve nem áll módjukban a legmodernebb döntéstámogató rendszerek alkalmazása, beszélhetünk optimális és kielégítő döntésekről.

### *Az optimális és kielégítő döntések*

Optimálisnak tekinthető egy döntés, ha a következő feltevésekre épül:

A döntéshozó:

1. ismeri az összes lehetséges cselekvés változatot és
2. biztosan tudja, hogy az egyes cselekvési változatoknak mi lesz az eredményük, továbbá
3. ha biztosan meg tudja állapítani az eredmények preferencia-sorrendjét, akkor elvileg megállapítható az optimális döntés viszonylag egyszerű módon.

Az optimális döntésnek két alapfeltétele létezik, az informáltság és a maximalizálás. Mivel az informáltságról már korábban megállapítottuk, hogy viszonylagos fogalom, könnyen eljuthatunk Herbert A. Simon, Nobel-díjas közgazdász elméletéhez, melyben kritikával illeti a fenti tézist.

A racionális döntéshozatal modelljét irreálisnak tartja, mert túlzott elvárásokat támaszt a döntéshozók kognitív képességeivel szemben, Simon egy új elv alkalmazásával oldja meg a problémát, melyet korlátozott racionalitás elveként ismert meg a világ. A való világbeli döntéshozók meglehetősen korlátozott kognitív képességekkel rendelkeznek, és a számukra rendelkezésre álló információk általában szintén korlátozottak. A döntéshozók nem képesek maximalizálni hasznosság függvényüket. (Simon, [1982])

Maximalizáló döntések helyett *kielégítően jó* (*satisficing*) döntések meghozatalára törekszenek a döntések komplexitása, a nemzetgazdaságban jelentkező folyamatok összetettsége és átláthatatlansága illetve egyéb önös érdekek következtében.

„ A komplex problémák megfogalmazásában és megoldásában, a valóságos helyzetekben előforduló problémák nagyságához viszonyítva az emberi elme kapacitása nagyon kicsi ahhoz, hogy az objektív racionalitás alapján oldhassuk meg ezeket a problémákat” (Simon, [1957])

A kielégítő döntések elméletében az objektív racionalitás harmadik feltételének (egyetlen cél létezése) valós tényét vonja kétségbe.

### A döntések pszichológiája

A pszichológiai kutatások az elmúlt évtizedben számos új ismeretanyaggal bővítették döntépszichológiai tudásunkat, melyek új megvilágításba helyezik a döntésekkel szembeni felelősség fogalmát is.

### *Prospect theory*

A Daniel Kahneman és Amos Tversky által kifejlesztett **prospect theory** a kockázatos döntéshozatal – kísérletileg jól alátámasztott – elmélete. Kahneman és Tversky fő tétele az, hogy a döntéshozók értékfüggvénye konvex a nyereségek és konkáv a veszteségek tartományában. Az emberek különbözőképpen értékelik a pozitív és negatív eshetőségeket. Az emberek/döntéshozók általában veszteségérzékenyek, azaz érzékenyebbek a veszteségekre, mint a nyereségekre.

$$V(x) < -V(-x)$$

Ahol  $V( )$  az értékfüggvény és  $x$  egy pozitív eshetőség, míg  $-x$  egy ugyanakkora negatív eshetőség.(Kahneman-Tversky, 1979, 263-291. oldal)

Kísérleti eredmények alapján arra lehet következtetni, hogy a veszteségérzékenységi koefficiens értéke 2 körül mozog, ami azt jelenti, hogy az emberek általában kétszer érzékenyebbek a negatív értéktartományban, mint a pozitívban.(Kahneman-Tversky, 1979, 263-291. oldal) Ezzel a jelenséggel az irracionális döntések kapcsán még foglalkozunk.

## Matching Law

A Richard J. Herrnstein által felfedezett, úgynevezett **matching law** azt mondja ki, hogy a választási helyzetekben az egyének *kiegyenlítésre törekednek* az alternatívák értékét tekintve. A matching law értelmében a döntéshozók az alternatívák átlagos értékét, nem pedig a marginális értékét kívánják növelni. Ezért a döntéshozók szuboptimálisan viselkednek, az átlagos megelégedettséget helyezik előtérbe, nem pedig a maximális eredményt. (Herrnstein, 1993, 137-152. oldal)

## *Reinhard Selten átváltási elmélete*

A komplex döntési helyzetek számos esetben teremtenek összemérhetetlenséget a döntéshozó számára. Számos tapasztalati megfigyelés, valamint Reinhard Selten Nobel-díjjal jutalmazott kísérleti eredményeiből tudjuk, hogy összemérhetetlenség esetén az emberek igyekeznek elkerülni az átváltásokat (trade offs) az összemérhetetlen értékdimenziók között. (Selten, in Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1994. 1. 42–44. oldal)

Herbert Simon kutatásai során alátámasztotta a fenti tézist, és arra jutott, hogy a döntéshozók összemérhetetlenség esetén a leginkább kritikus dimenzióra koncentrálnak, s abban próbálnak meg kielégítő javulást elérni. (Simon, in Free Press, 1976)

## *Az irracionális döntések elméletei*

Az irracionális döntések irracionális voltukból fakadóan nehezen modellezhetőek. Statisztikai módszerekkel nehezen leírhatóak és még nehezebben előre jelezhetőek. A következőekben az ezek leírására törekvő elméleteket mutatjuk be.

Először is egy egyszerű példán keresztül szemléltetnénk a problémát:

„Adott a következő információ:

Mary csendes, szorgalmas valamint nagyon foglalkoztatják a társadalmi kérdések, problémák. A Berkeley Egyetemi tanulmányai alatt főtantárgyként angol irodalmat és környezetgazdálkodást tanult.

Ezen információk alapján melyik válasz a legvalószínűbb?

A. Mary könyvtáros.

B. Mary könyvtáros és egy környezetvédő társaság tagja.

C. Mary a bankszektorban dolgozik.

Az értékelést kezdjük a legkevésbé valószínű válasszal. Aki a „B”-t választotta, az gondolkodásában nem tartotta be a gyakorisági szabályt. Ha összevetjük a „B” és az „A” valószínűségét, akkor feltételezve, hogy legalább egy olyan könyvtáros létezik, amely nem tagja környezetvédő társaságnak. Megállapíthatjuk, hogy az „A” eset valószínűbb, mint „B”. Ha valaki a maradék kettőből az „A” lehetőséget választotta, akkor döntését a hasonlósági heurisztika alapján hozta meg.” (Komáromi György: Pszichológiai megközelítés a pénzügyekben [2002])

A helyes válasz természetesen a „C” mivel nagyságrendekkel többen dolgoznak a bankszektorban, mint könyvtárosként. Ezt összekapcsolási téveszmeként vagy téves összekapcsolásként is nevezhetjük. Az empirikus kutatási eredmények alapján, az emberek statisztikailag kimutathatóan nagy számban hoznak téves döntést ilyen és ehhez hasonló kérdésekben.

A gazdasági szempontból irracionális emberi viselkedés tanulmányozásakor megkerülhetetlen Joseph E. Stiglitz és Daniel Kahneman illetve Amos Tversky munkája. Stiglitz az aszimmetrikus információk melletti döntéshozatalról végzett kutatási miatt kapott közgazdasági Nobel díjat, míg Kahneman és Tversky a bizonytalanság melletti emberi ítéletekkel és döntéshozatalokkal foglalkozott munkája során. Stiglitz a piacot, mint teljes egészet vizsgálta és arra a következtetésre jutott, hogy a piac csak bizonyos speciális körülmények között működik hatékonyan.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>[http://www.avf.hu/tanarok/szakolczeni/fontosabb/05.%20M%C3%A9g%20egyszer%20Stiglitzr%C5%91%20%C3%A9s%20az%20IMF-r%C5%91.%20%C3%89let%20%C3%A9s%20irodalom,%20L-35.%20\\_2006.%20szeptember%201.\\_%2016.%20o..pdf](http://www.avf.hu/tanarok/szakolczeni/fontosabb/05.%20M%C3%A9g%20egyszer%20Stiglitzr%C5%91%20%C3%A9s%20az%20IMF-r%C5%91.%20%C3%89let%20%C3%A9s%20irodalom,%20L-35.%20_2006.%20szeptember%201._%2016.%20o..pdf)



Ez a feltétel pedig Stiglitz szerint az lenne, hogy minden szereplő rendelkezik minden információval (de legalább a jó döntéshez szükséges információkkal) és ezek az információk ingyenesen állnak rendelkezésre.

Ez a feltétel pedig a valóságban természetesen nem áll fenn legtöbbször. Már-már közhelynek számít de valóban igaz, hogy a tudás és az információ hatalom, és a nyereség azé, aki ennek birtokában van. Márpedig akinek „hatalom” van a birtokában, nem szívesen osztja meg azt másokkal, hanem profitálni akar a megszerzett előnyből. A tőzsdét hagyományosan a tökéleteshez leginkább közelálló piacnak tekintik, hiszen itt a nem nyilvános információval való haszonszerzést (más néven bennfentes kereskedést) büntetik. Ennek ellenére a tőzsde teljes hatékonysága is kétes és bizonytalan. Más piacok pedig még ennél is távolabb állnak a hatékony működéstől a gyakorlati tapasztalatok alapján.

Stiglitz elvetette a „láthatatlan kéz „létezését is. Álláspontja szerint a láthatatlan kéz, amely a szabad piac önszabályozó mechanizmusának jelképe, sokszor azért láthatatlan, mert nincs is ott. Vagyis abból, hogy az egyes szereplők döntései valamilyen okból nem követik a racionális gondolatmenetet az következik, hogy nem is működik jól a piac. Magának az optimális helyzetnek a meghatározottságát is megkérdőjelezi, mivel az különböző környezeti, intézményi feltételek által befolyásolt.

Véleménye szerint „Szükség van az állam és a piacok szerepvállalásának kiegyensúlyozására is.” Abból a megállapításból indult ki, hogy az évszázad utolsó három évtizede mintegy száz nemzetközi válságának legnagyobb része a túlzott liberalizáció következménye volt. (Stiglitz, 2005, 56. oldal)

A bankoknak a buborék kialakításában játszott szerepével is foglalkozott. A TDK dolgozat szempontjából ezek a megállapításai a legfontosabbak. Stiglitz szerint a bankok, az emelkedő részvényárak, vagyis a kialakuló pénzügyi buborék és az ezzel járó nyereséglehetőségek folytán félretették a kötelező banki óvatosságot, és egyre mélyebben merültek bele olyan, morálisan és a kötelező óvatosság

szempontjából is súlyosan hibáztatható üzletekbe, amelyek tovább növelték a pénzügyi buborékot.

Stiglitzel szemben, a pénzügyi viselkedéstan irányzatának képviselői az egyes egyének döntéseit vizsgálták, pszichológiai és nem információ gazdaságtani szempontból. Ők tehát a hibás emberi döntések okát nem elsősorban az információ hiányban keresték.

Sőt, véleményük szerint, a döntési helyzetek során rendelkezésre álló egyre nagyobb mennyiségű és egyre több mindenre kiterjedő információ egyfajta tudásillúziót okoz az embereknél. Emiatt hajlamosakká válnak nagyobb kockázatot vállalni, túlbecsülik a lehetőségeiket és nem számolnak azzal, hogy mi történik akkor, ha tévednek vagy, ha valamilyen váratlan dolog történik. Ehhez kapcsolódik az az emberi tulajdonság is, hogy gyakran túlbecsüljük a saját képességeinket. (Barber-Odean [2001])

Mind az információ hiánynak mind a túlzott információ bőségnek meglehetnek a negatív következményei tehát. A hitelezés során, ha az ügyfélnek nincs minden információ a birtokában (például a konkurencia ajánlatairól) akkor nem a számára leoptimálisabb döntést fogja meghozni. Ha viszont „elárasztjuk” nagy mennyiségű információval a döntési mechanizmus során, vagy túl nagy ráfordítást jelentene neki ezek rendszerezése és értelmezése (idővesztés és ebből adódóan anyagi, jóléti veszteséget) vagy valamilyen rendszer szerint kiszűri az információk egy részét és újra korlátozott mennyiségű információ alapján próbál dönteni.

Ennek alapvetően 2 oka lehet:

A döntéshozó korlátozottan racionális, és nem minden információt tud helyesen értelmezni, tehát a *homo oeconomicus* nem létezik, a valóságban butábbak a gazdasági szereplők. A másik feltételezés, a kvázi-racionalitás egy másik oldalról közelíteni meg a kérdést. Egy kvázi racionális ember, nem feltétlen butább a *homo oeconomicus*-nál, de döntéseiben hibákat követ el, amely a viselkedési sajátosságaiából fakad. (Komáromi [2002])

A fenti példában említett problémára megfelelő megoldásnak tűnnek a hitel közvetítő (bróker) cégek. Azonban itt egy újabb problémával szembesülünk. Ha az ügyfél tanácsot kér egy közvetítőtől, felmerülhet az ügynök-megbízó probléma. Hiszen a közvetítőnek ugyan érdeke az ügyfél számára megfelelő konstrukció megtalálása, de emellett az is, hogy az ügyfél felvegye azt a hitelt, és lehetőleg minél nagyobb.

A pénzügyi viselkedéstan kidolgozói még több más olyan emberi tulajdonságot is megjelöltek, amelyek következménye a közgazdaságilag „nem helyes,, döntés meghozatala.

Ezekből a legfontosabbakat az alábbi táblázat tartalmazza.

### 3. ábra: Pszichológiai fogalmak

#### *Pszichológiai fogalmak összefoglaló táblázata*

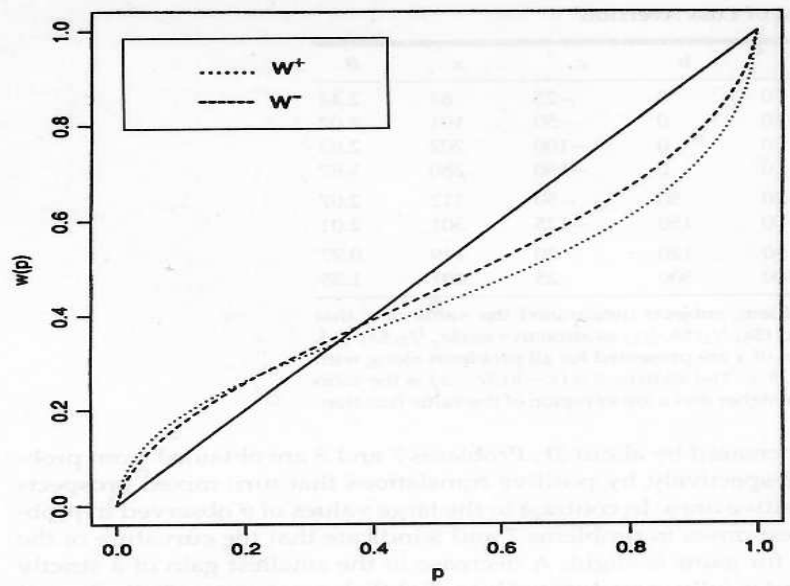
Terület	Fogalom	Következmény
Jellem	túlzott bizalom	tudásillúzió - forgalomnövekedés
	túlzott önbizalom	befolyásillúzió - forgalomnövekedés
Gondolkodás	jellegetességi heurisztika	hosszú távon a hírek túlreagálása
	horgonyok	rövidtávon a hírek alulreagálása
	elméleti nyilvántartás	reakció erősítő
Döntések	rövidlátó veszteségkerülés	hosszú távon veszteség
	utólagos éleslátás	túlzott bizalom erősödik

*Forrás:* Komáromi György: Pszichológiai megközelítés a pénzügyekben [2002]

Tversky és Kahneman is pszichológiai oldalról próbálta megközelíteni a döntéshozatal folyamatát. Feltételezésük szerint az emberek döntéseik során nem kizárólag racionális szabályokat követnek és nem a statisztikai valószínűségek alapján hozzák meg döntéseiket.

A következő ábra az események valószínűségeit és a döntéshozók által ezeknek ténylegesen adott súlyokat hasonlítja össze.

**4. ábra: A hozamok ( $w^+$ ) és a veszteségek ( $w^-$ ) bekövetkezési valószínűségének becslései, a válaszok mediánja alapján. [Tversky and Kahneman (1992)]**



Az emberek az alacsony valószínűségű eseményeknél a bekövetkezés valószínűségét magasabbra becsülik, míg a nagyobb valószínűségű eseményeknél alacsonyabbra becsülik a valóságosnál. Ezen kívül eltérően viszonyulnak a negatív és a pozitív események becsléséhez.

Magyarázatot próbáltak találni arra is, hogy az embereket miért vonzza gyakran a biztonság és a hazardírozás lehetősége egyszerre. Ennek szemléltetésére könnyen találhatunk példákat. Vegyük például a szerencsejátékokat. Ezen belül is a lottót. Annak az esélye, hogy 5 találatosunk legyen a lottón nagyjából 1:44 millióhoz. Az elmúlt héten a főnyeremény 900 millió Ft volt. Ebből könnyen kiszámítható hogy egy szelvény „értéke” a megvásárlás pillanatában nem több mint 20,5 Ft. Ha az összes lehetséges esetet bele vesszük, amikor nyerhetünk tehát a 2 találatosokat is. Akkor sem lesz több egy lottószelvény értéke, mint 25 Ft. Ha rekord nagyságú összeg halmozódik fel a nyereményalapban, akkor ez a belső érték 120-130 Ft is lehet. A lottó ára azonban jelenleg 250 Ft.

Az emberek számára mégis „megéri”, játszani ezt a játékot. Annak ellenére, hogy ez gazdasági szempontból teljesen irracionális. Ennek oka, hogy az emberek érzelmeik hatása alatt hoznak döntést. A lehetséges nagy nyeremény, amiért úgymond nem kell tenni semmit, vagy legalábbis csekély áldozatot (250 Ft) kell

hozni, irracionális viselkedésre ösztönöz. A legtöbb ember tudja, hogy nincs igazán esélye megnyerni a nyereményt, de pusztán a lehetőségért, a játék kedvéért mégis vállalják, hogy belemennek ebbe a számukra kedvezőtlen „üzletbe”. Minden egyes szelvény megvételével álmodozhatnak egy hétig ugyanis.

Nemzetgazdasági szempontból a lottónak viszonylag kicsi a jelentősége, de figyelemre méltó hogy a történelem során mindig rendkívül népszerű volt. És a fennen hangoztatott „tudás alapú társadalomban” ugyanilyen népszerűségnek örvend. Annak ellenére is, hogy az emberek iskolákban megtanulják, hogy hogyan is kell valószínűséget számolni.

Kahneman a fenti pszichológiai folyamatokhoz továbbiakat kapcsolt:

- Csomagolási vagy keretezési hatás: amelynek lényege, hogy a döntést megelőzően nyújtott információk, mennyiségében és minőségében lévő eltérések illetve a választható lehetőségek száma befolyásolja a döntést és annak hatékonyságát.
- Tükrözési hatás: lényege, hogy pozitív kimenetek (hasznok) esetén az emberek kockázatkerülők, negatív kimenetek (veszteségek) esetén viszont kockázatkeresők. Ezt mutatja a 4. ábra is.
- Bizonyossági hatás: lényege, hogy „az emberek túlértékelik a bizonyosnak tekintett következményeket a csupán valószínűekkel szemben. Ha valaki biztosan nyer 36 dollárt, az pontosan megegyezik azzal az eshetőséggel, mintha 80 százalékos valószínűséggel 45 dollárhoz jutna. Mégis a legtöbb ember egyértelműen az első lehetőséget választja, azaz a biztos nyereményt az azonos várható értéket képviselő bizonytalannal szemben.
- Felidézési előítélet: az emberek a szokatlan, rendkívüli, látványos és személyesen tapasztalt eseményeket szisztematikusan túlértékelik, amikor döntést hoznak.
- A már birtokolt tárgyak iránti elkötelezettség: az emberek azokat a javakat, amelyek birtokában vannak, sokkal magasabbra értékelik, mint amelyeket most kellene megszerezniük.

- Reprezentativitási előítélet: az egyének következetesen félreértelmezik a későbbi (időben közelebbi) valószínűségeket, vagyis nagyobb hatással van rájuk döntéseikben, ami éppen most történik, vagy nemrég történt, mint az, ami évekkorábban
- Összekapcsolási téveszme vagy téves összekapcsolás: hibás következtetések levonása bizonyos előítéletek lapján. (Hámori, in Közgazdasági Szemle, 2003, 779-799. oldal)

Tversky és Kahneman tehát azt próbálta vizsgálni, hogy viselkednek valójában az emberek és nem azt, hogy hogyan kellene nekik. Természetesen, ha az egyes esetek eltérnek a várttól az még nem anomália, azonban az általuk végzett empirikus kutatások szerint a statisztikailag várt érték sem az lesz, mint amit a logika diktálna. Véleményünk szerint ennek pedig a gazdaságra is kiható következményei vannak, ami mindenképpen megköveteli, hogy figyelembe vegyük ezeket a jelenségeket.

A vonatkozó szakirodalom vizsgálata során arra a következtetésre jutottunk, hogy az utóbbi, tehát a pszichológiai megközelítés állhat a legközelebb a valósághoz. A szemlélet képviselői által felhozott érvek, az ellen érvek mellett tekintve is meggyőzőek. Ezen kívül ennek a modellnek van egy rendkívül hasznos tulajdonsága és egyben előnye is a többivel szemben. Ez abban áll, hogy a többi elmélet a feltételekre és a pre-koncepciókra nézve több megszorítást tartalmaz. A pszichológiai megközelítés viszont „általános” körülmények közt működik. Elismerjük ugyanakkor, hogy más megközelítés használata bizonyos szituációkban és körülmények fennállása esetén biztosabb következtetések levonására ad lehetőséget. Ugyanakkor általános esetben, nehezen körülírható, bizonytalan körülmények közt, ezek az elméletek nem állják meg a helyüket. Fontos tehát eldönteni, hogy mikor, melyik elméletre alapozzuk döntéseinket.

A dolgozat következő részében a pszichológiai megközelítés létjogosultságára kívánunk igazolást találni esettanulmányok segítségével. Ezek során az elmélet egyes elmeit keressük, különböző helyen időben és döntési szituációban.

## ESETTANULMÁNYOK

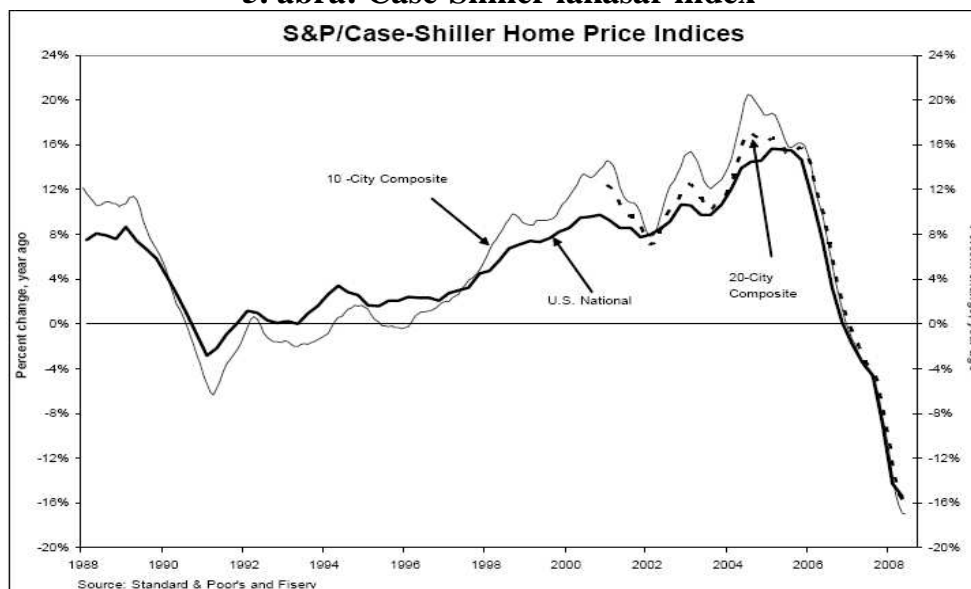
### Az irracionális emberi döntések gazdasági hatásai

#### *1. USA hitelválság az egyéni szereplők döntésein keresztül*

A pénzügyi és hitelválság kapcsán már sokat hallhattunk erről, azonban mi a dolgozatunkban megkíséreljük a folyamatokat és az eseményeket egy másfajta szemszögből bemutatni, a pszichológiai elméletekbe beleilleszteni.

Az ezredforduló táján az úgynevezett DOTCOM lufi kipukkanása után, a FED Alan Greenspan, akkori Fed elnök vezetésével a gazdaságot úgy próbálta megvédeni a mély recessziótól, hogy rekord alacsony szintre csökkentette az irányadó alapkamatot. 2001 januárja és 2003 júniusa közt összesen 500 bázisponttal 1 %-ra. Ennek köszönhetően a fellendült a hitelezés és vele együtt természetesen a gazdaság is. A csökkenő kamatok miatt egyre vonzóbbnak tűnt a lakáshitelek felvétele is.

**5. ábra: Case-Shiller lakásár index**



Forrás:[http://www2.standardandpoors.com/spf/pdf/index/CSHomePrice\\_Release\\_082653.pdf](http://www2.standardandpoors.com/spf/pdf/index/CSHomePrice_Release_082653.pdf)

Ennek következtében az ingatlanpiacon elkezdtek meredeken emelkedni az árak. Azonban az emberek jellemzően rövid időtávban gondolkoztak (reprezentativitási előítélet, összekapcsolási téveszme). Bízta a tartósan magas gazdasági

növekedésben és alacsony inflációban, amit elsősorban az olcsó import biztosított. A teherbíró-képességüket ennek figyelembe vételével ítélték meg. Az ingatlanok értéke ráadásul folyamatosan éveken keresztül emelkedett, amire újabb és újabb, úgynevezett másodlagos és harmadlagos jelzáloghiteleket vettek fel. Tovább növelte a buborékot a spekuláció megjelenése. Minthogy az ingatlanok ára már közel egy évtizede megállíthatatlanul és egyre jobban nőtt (túlzott bizalom). Az egyes emberek már nem csak a saját házuk megvételére vettek fel hitelt, hanem jelzálogot tettek a saját ingatlanukra azért, hogy még egyet vegyenek kvázi befektetésként, hiszen a fizetendő kamat és az ingatlanok értéknövekedése közt egyre nagyobb lett a különbség. Csakhogy a kereslet több okból kifolyólag is elkezdett csökkenni. Az egyik a kamatok emelkedése volt (a törlesztő-részletek és így a bedőlt hitelek száma nőtt) és természetesen az a várakozás is kezdett megjelenni, hogy az árak idővel csökkenni fognak ezért a vásárlók elhalasztották a vételeiket. Az albérletek közt hasonlóan elkezdett csökkenni a bérleti díj mivel túlkínálat alakult ki. A hitelek bedőlése miatt tovább nőtt a túlkínálat a piacon a kereslet pedig csökkent. A piramisjáték-szerűen felépített buborék kipukkant. Ennek a hatásai pedig még jó ideig érezhetőek lesznek. A gazdasági buborékok okozója itt is, mint általában az emberi kapzsiság és rövidlátás. Nem csak a hitelfelvevők, hanem a bankok szemszögéből nézve is, hiszen nem várható el minden embertől, hogy tisztában legyen a makrogazdasági törvényszerűségekkel és felismerje döntésének minden várható kockázatát. Erre a bankoknak kellett volna figyelmeztetniük őket, ám ezt elmulasztották, sőt egyre újabb és újabb hitelfelvételre ösztönözték az embereket. Rájuk persze a tulajdonosok felől hatott nagy nyomás a növekvő profitvárakozások teljesítésére, azonban a felelőtlen hitelezés következményei sokkal súlyosabbak, mintha korábban önmérsékletet tanúsítottak volna a pénzügyi szolgáltatók. A bankok működésére vonatkozó szabályok átdolgozása pedig már folyamatban van. A hitelválság kiváló példája olyan irracionális döntési mechanizmusoknak, mint a mentális horgonyzás („ami a múltban így volt az a jövőben is így lesz”), illetve annak, hogy az emberek jellemzően nem terveznek olyan időtávra, amilyen időtávra a döntéseik hatása kiterjed.



## 2. A kínai tőzsde-lufi néhány aspektusa, avagy a kínai „tőzsdeláz”



„Miközben elképesztő ütemben emelkednek a részvényárfolyamok Kínában, a több tízmillió helyi kisbefektető abban bízik, hogy a jövő évi olimpiáig a kormány biztosan nem engedi összeomlani a piacot.”<sup>4</sup> **(felismerhető a tudás illúzió)**

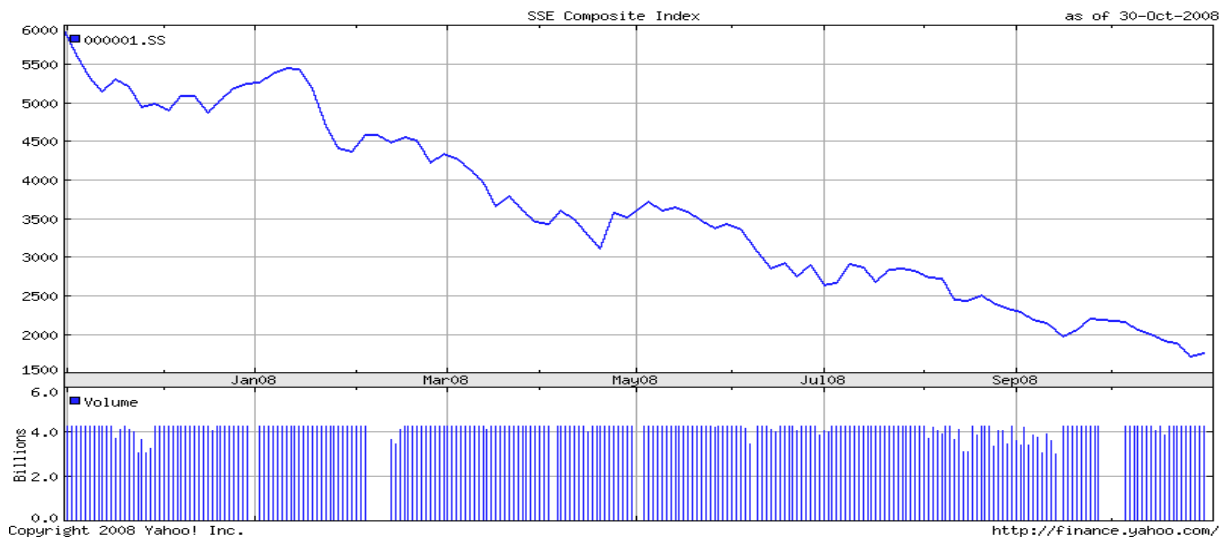
„Az asztrológiában mélyen hívő kínaiak a tőzsdei áraknál eddig teljesen igazolva láthatták a csillagjóslást, mert a múlt esztendő 80 százalék körüli átlagos áremelkedést hozott, majd 2008 elején közel egyharmadával estek eddig a tőzsdei árak. Félni azonban ez alapján nincs ok, mert a második félévben - ha hinni lehet a kínai horoszkópbölcsségnek - majd visszajönnek az árak...”<sup>5</sup> **(felismerhető a csomagolási vagy keretezési hatás)**

Az ilyen és ehhez hasonló „mély” fundamentális értékelésre épülő befektetési döntések vezettek az utóbbi idők egyik legnagyobb részvénytőzsdéi összeomlásához. A SHANGHAI Composite index az elmúlt 1 év alatt több mint 70%-ot veszített az értékéből.

<sup>4</sup> [http://www.fn.hu/penzugy/20071029/veszelyes\\_jatek\\_kinai\\_tozsde/](http://www.fn.hu/penzugy/20071029/veszelyes_jatek_kinai_tozsde/)

<sup>5</sup> [http://www.fn.hu/hetilap/20080227/beletorhet\\_palcajuk/](http://www.fn.hu/hetilap/20080227/beletorhet_palcajuk/)

## 6. ábra: A SHANGHAI Composite index elmúlt éves teljesítménye



Forrás: finance.yahoo.com

Tovább vizsgálva az okokat:

A kínaiak hagyományosan szertik a szerencsejátékokat. Ez a kulturális jellemző oda vezetett, hogy a tőzsdéző kisbefektetők száma több tízmillióra növekedett rövid időn belül.

Naponta több tízezer új értékpapírszámlát nyitottak. A kínai jegybank kamatemelései pedig, sem a gazdaságot, sem a tőzsdét nem voltak képesek lehűteni. Másrészt a Kínaiak számára nem volt túl sok piac elérhető a befektetéseikre. Állampapírpiacon tulajdonképpen nincs is. Aki pedig a banki kamatoknál többet szeretne annak csak a tőzsde maradt. Ennek következtében a csak a kínai lakosság számára elérhető részvények árát a reális értékük többszörösére hajtották fel. Azonban nem csak belföldön volt ilyen irreális az értékeltség. A Nasdaq-on (amerikai elektronikus tőzsde) forgó, online pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó China Finance Online a 2007-es eredményének több mint ötszázszorosán forgott. A külföldi befektetőket pedig jellemzően az sem érdekelte, hogy a sanghaji tőzsdén forgó részvényekhez például nem kapcsolódnak tulajdonosi jogok. Már csak azért sem, mert nem is tudtak róla többségükben.

Többek közt Magyarországon is, bizonyos pénzügyi közvetítő hálózatok bátorítására kisbefektetők sora vásárolt kínai részvényalapokból, közvetlenül az összeomlás előtt is. Az az érdekes helyzet állt elő, hogy az árak emelkedésével

párhuzamosan egyre kevesebben riogatnak a lufival, illetve elvetették annak a lehetőségét, hogy ez 2009-előtt megtörténhet.

A külföldi befektetőket ebben az esetben is az hajtotta, hogy a múltbeli adatokból indultak ki, illetve heuresztikus feltételezéseknek engedve maguk is elhitték hogy ezek az értékeltségi szintek reálisak.

Ma már a tőzsde zuhanása miatti veszteségektől tönkrement kisbefektetők tömegeinek megsegítésén kell gondolkodnia a kínai kormánynak. Mindazonáltal a kínaiak többsége valószínűleg ténylegesen egyfajta szerencsejátéknak tekintette a tőzsdét. Egyik választási szempontjuk például az volt, hogy a részvény tőzsdei (ticker) kódjában van-e „szerencsehozó” 8-as számjegy. Ezeknek az árát jóval magasabbra hajtották, annyian keresték ezeket a szerencseszám miatt. Egy másik részük pedig kizárólag érzelmi, illetve szubjektív szempontok alapján döntött. Az állami többségi tulajdonú kínai tőzsdei cégek iránt nagyobb volt a bizalom, mint a némileg kreatívan könyvelő magáncégek iránt. A kínai kisbefektetők egyáltalán nem a profit, vagy a P/E-ráta alapján döntöttek, hanem bizonyos tekintélyelvűség alapján, inkább a méret, a forgalom szerint. Ez azért a külföldi befektetőktől sem idegen. Hiszen gyakran egy-egy vállalatvezető, sztármenedzser iránti bizalom és hit is feljebb viheti az árfolyamokat.

### *3. A magyarországi felsőoktatásba jelentkezők megoszlása*

Végül vegyünk egy aktuális hazai témát, a felsőfokú felvételi jelentkezőket. Bár a mérnöki szakokra könnyebb a bejutás, és a végzés után könnyebb az elhelyezkedés is és a fizetés is jobb lehet, mégis többen és ami lényegesebb, hogy a jó képességű tanulók közül többen választanak más szakokat. Összehasonlításként egy végzett közgazdászhallgatónak átlagosan 1-3 hónap míg munkát talál. Egy villamosmérnök akár azonnal is (nyelvtudással). Mégis túljelentkezés a gazdasági és jogi szakokon nagyobb. Ennek oka szintén téves helyzetmegítélés és bizonyos döntési hibák, előítéletek. Például magasabb pontszám volt előző évben, tehát sokan mentek oda ergo biztos jó az a képzés ezért jövőre is sokan fognak oda jelentkezni. Hasonló a helyzet, mint a marketingesek által hangoztatott magasabb ár

jobb minőség asszociációval. A következő táblázat az egyes szakokra vonatkozóan mutatja a jelentkezők és a felvettek arányát. A nehezebb bejutás és a későbbi egyre nehezebb elhelyezkedési lehetőségek ellenére, még mindig a gazdasági és jogi szakok a népszerűek.

**7. ábra: A felvettek aránya a jelentkezőkhöz a felsőoktatás néhány területén**

Szak/Év	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
jogász	28%	31%	26%	25%	20%	32%	39%
közgazdász	39%	40%	41%	38%	37%	44%	41%
mérnök	61%	55%	61%	55%	59%	68%	62%

Forrás: saját szerkesztés a Felvi.hu statisztikái alapján

Az általános felfogás és a preferenciák pedig úgy tűnik, csak lassan változnak. Mindennek azonban makrogazdasági következményei vannak. Az országba betelepült gyárak folyamatos mérnökhíányról panaszkodnak. Ez pedig más cégeket is visszatartat attól, hogy Magyarországon építsenek ki újabb gyártókapacitásokat. Konkrét példa lehet az Audi, amely azonnal több tucat képzett mérnöknek tudna állást biztosítani.

A fenti példák azonban csak a leglátványosabb elemei voltak annak, hogy bemutassuk az emberi döntések tökéletlenségét. A dolgozat további részeiben a háztartási megtakarítás és a hitelfelvétel gazdasági hatásait mutatjuk be, külön tekintettel a fenntartható gazdasági fejlődésre. Ezeknek a tényezőknek a szerepe jelentős a gazdasági növekedés szempontjából. Az elemzésekor az egyes egyének döntéshozatali és motivációs szempontjait is figyelembe véve teszünk makrogazdasági szintű megállapításokat. A vizsgálat, bár elsősorban a magyarországi helyzetre koncentrál, nemzetközi viszonylatban is összehasonlítást nyújt.

## *Befektetési szokások kontinensenként*

Egy nemzetgazdaság teljesítményét a GDP, azaz a bruttó hazai termék alakulásával mérhetjük legjobban. Azonban az ország lakosságának befektetői magatartására kétségkívül nagy hatást gyakorol az ország gazdasági fejlettségén kívül, és a jólét színvonala mellett a kockázatvállalás mértéke is.

### *A GDP és a megtakarítás kapcsolata*

A gazdaságban megjelenő jövedelem (kibocsátás) alapvetően két tényező együttese, a fogyasztás és a beruházás összege:

$$Y = C + I$$

Ugyanakkor a társadalom e kibocsátást jövedelemmé realizálja. Jövedelme a tulajdonosoknak van, a tulajdonosok viszont a háztartási szférát képviselik. A háztartási szféra a gazdaság (nem termelő, közvetlen) fogyasztási folyamatait aggregálja, tehát logikus, hogy a háztartások a jövedelmet elfogyasztják. Különböző motivációkkal magyarázható módon a háztartások a jövedelemnek csak egy részét fogyasztják el, a többit megtakarítják. A megtakarítást nagy S betűvel jelöli a makroökonómia.

A félreértések elkerülése végett, a megtakarítás csak a fogyasztással áll szemben és nem a felhasználással. Azt az elvi álláspontot, hogy a fel nem használt termék meg sincs termelve, nem adtuk fel. A megtakarítások az előbb említett motivációktól függően különböző felhasználásokat jelentenek. Ezek közül mindig az a legfontosabb, hogy a megtakarított jövedelemrészt (amely eltekintve attól, hogy átmenetileg pénzformát ölthet, végső soron terméktömeg) valamilyen megfontolásból a háztartási szféra átengedi a vállalati szférának beruházás céljára. Az egyensúly tehát a jövedelem oldaláról:

$$Y = C + S$$

Az elsődleges jövedelem elosztás alapján a makrojövedelem a háztartás szektorában realizálódik, így, ha eltekintünk a jövedelem-újraelosztástól, akkor a megtakarítás (S) a háztartás szektorához kapcsolható.

Ha azonban a jövedelem-újraelosztást is figyelembe vesszük, akkor már megtakarítást nem csak a háztartás szektorában mutathatunk ki.

- Az újraelosztás után a **háztartási szektorban** maradó jövedelemből keletkezik a háztartás (szűken értelmezett) megtakarítása:  $S_H$
- A vállalatok irányító szervei (például a részvényesek közgyűlése) dönthetnek úgy, hogy a profitot nem osztják ki teljes egészében a vállalatok tulajdonosainak (azaz a jövedelem ezen részét visszafogják a vállalati szektorba). Ekkor a vállalat szektorában maradó jövedelemből, a fel nem osztott nyereségből keletkezik a **vállalati megtakarítás**:  $S_V$
- Az állam a jövedelem egy részét adó és egyéb befizetések formájában elvonja a háztartásoktól. Ennek a jövedelemnek egy részét – fogyasztásszerűen – elkölti az állam saját fenntartásának (intézmények stb.) fedezésére. Ami esetleg megmarad – a költségvetési többlet (szufficit) – az **állam megtakarítása**:  $S_A$
- A külföldi tranzakciók eredményeképpen, ha a külföldi szektor a gazdaságban többet ad el, mint amennyit vásárol, akkor a behozatali többlet a **külföld megtakarítását** alkotja:  $S_K$

Így tehát a beruházással szemben álló, annak forrásául szolgáló megtakarítás (Nagy, [2006])

$$S = S_H + S_V + S_A + S_K$$

Magyarország bruttó hazai terméke 2006-ban 23 795,3 milliárd Ft volt, mely előző évhez képest 3,9%-os növekedésnek tekinthető. Egy ország gazdaságáról azonban releváns információkat szolgáltat a megtakarítások nagysága, valamint ennek

felhasználási módja is. Ebben az évben a magyar munkavállalók 8 545,6 milliárd Forintnak megfelelő összeget vittek haza, a korrekciók után az elsődleges jövedelem nagysága elérte a 14 969,9 milliárd Ft-ot. A fogyasztás, egyéb kiadások és nyugdíjpénztári befizetések után még mindig 1 106,5 milliárd tiszta megtakarítással számolhattak országunk lakosai. Ez az összeg, a korábbi évek megtakarításaival együtt 918,6 milliárd értékű lakásberuházást, valamint 703,3 milliárd Forintnak megfelelő nettó hitelnyújtást tett lehetővé.

2006-ban Magyarországon a lakossági megtakarítások a GDP mintegy 2 %-t tették ki. A háztartások alatt (és a háztartásokat segítő non-profit intézmények) szezonálisan kiigazított nettó finanszírozási képességét figyelembe véve (pénzügyi megtakarítása) 2006 második negyedévében a GDP 3,3 százalékát érte el. A szezonálisan nem korrigált nettó finanszírozási képesség 99,2 milliárd forint, a GDP 1,8 százaléka volt.

A pénzügyi eszközeik közül a háztartások 2006 során elsősorban a készpénz állományukat, betéteiket, tőzsdei részvényeiket és nyugdíjpénztári, életbiztosítási követeléseiket növelték. A háztartások kötelezettségei közül továbbra is dinamikusan növekedtek a devizahitelek.

A devizabetétek és devizahitelek állományát jelentősen növelte a forint árfolyamának gyengülése, összességében a deviza-árfolyamváltozás közel 140 milliárd forinttal csökkentette a háztartások nettó pénzügyi vagyonát. (Magyar Nemzeti Bank hivatalos honlapja)

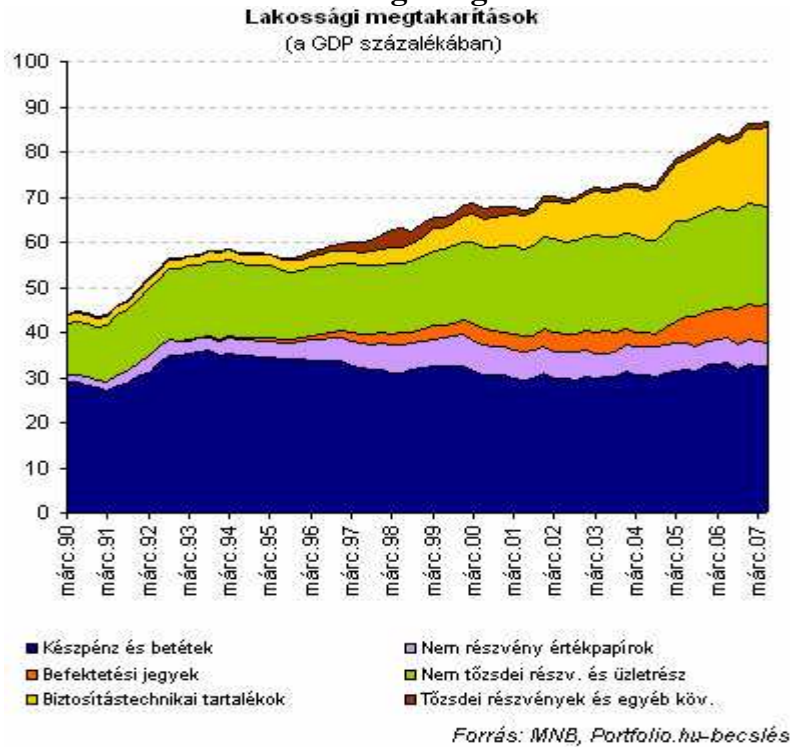
## 2007

A megtakarítások figyelemreméltó emelkedése mellett a nettó nemzeti vagyon csökkenése következett be a gazdaságban a háztartások minden rekordot megdöntő hitelfelvétele miatt.

Az emelkedő lakossági megtakarítás-arány elsősorban a befektetési jegyek népszerűségének fokozódásával függ össze (közel nettó 200 milliárdért vettek

ilyen értékpapírokat a háztartások), miközben a lakosság összességében csak alig tudott készpénz és betét formájában felhalmozni (13 milliárd forint).

### 8. ábra: Lakossági megtakarítások



Forrás: portfolio.hu

### *Befektetői magatartás a világon*

A reális és gazdaságilag megfontolt befektető jövedelme fennmaradó részét, azaz megtakarításait fekteti be. Ez a kép világszerte eltéréseket mutat, mely egyben a gazdaság hajtóerejét is feltérképezi. A *The Wall Street Journal Europe* megbízásából elkészített tanulmány arra mutat rá, mely országok lakói mely befektetési formát választják és miért.

A kutatásban 14 országból – Ausztria, Belgium, Csehország, Franciaország, Németország, Magyarország, India, Olaszország, Lengyelország, Spanyolország, Svédország, Törökország, az Egyesült Királyság és az Egyesült Államok – összesen 10.806 főt kérdeztek meg az alábbi kérdéssel:

Hogyan fektetné be az 50 000 eurós megtakarítását (az Egyesült Államokban 50.000 dollár, Kelet-Közép-Európában 25 000 eurónak megfelelő összeg) és hogy



inkább az alacsony kockázattal, vagy magas hozammal járó eszközöket preferálnák?

A tanulmány tanulsága az alábbi pár mondatban foglalható össze:

1. Tízből nyolc magánbefektető számára a megtakarítások kamatoztatásakor fontosabb a biztonság, mint a magas hozam.
2. Európában a megkérdezettek 40 százaléka, az Egyesült Államokban pedig közel minden második megtakarításokkal rendelkező válaszadó bankbetétbe fektet.
3. Európában ugyanakkor legalább ekkora azoknak az aránya, akik megtakarításaik kamatoztatására egy befektetési eszközt sem választottak.

Nyugat-Európában a válaszadók 82 százaléka, Kelet-Közép-Európában 77 százaléka részesíti előnyben a kevésbé kockázatos befektetési eszközöket. Nem ez a helyzet Svédországban és a tengeren túl, ahol a válaszadók egyötöde kevésbé kockázatkerülő. Európa egészét tekintve a kockázatot vállaló magánbefektetők aránya 9 százalék, a legóvatosabbak a spanyolok (2 százalék), az olaszok (3 százalék) és a németek (5 százalék).

## Európa

Az európai befektetési szokások alapvetően a kockázatkerülő magatartást tükrözik. Az európai magánbefektetők 40 százaléka, az amerikaiak 53 százaléka bankbetétben tartja megtakarításait. Nagy népszerűségnek örvendenek továbbá az életbiztosítások és nyugdíjalapok is, bár országonként jelentős eltérések figyelhetők meg. Belgiumban szinte minden megkérdezett investál nyugdíjalapba csakúgy, mint az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban tízből kilenc válaszadó. Ezzel szemben Törökországban, Lengyelországban és Spanyolországban mindössze tízből egy válaszadó jelezte, hogy pénzét nyugdíjalapban tartja. Az európai magánbefektetők körében a harmadik legnépszerűbb befektetési formát a részvények, illetve részvényalapok jelentik: a

megkérdezettek 18 százaléka investált ezen eszközökbe. Az Egyesült Államokban e befektetési eszközöket a megkérdezettek 79 százaléka választotta, mely így – a nyugdíjalapok mellett – itt az egyik legkedveltebb befektetési forma.

Mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy a megtakarításaik kamatoztatására egyik befektetési formát sem választók aránya továbbra is viszonylag magas. Nyugat-Európában a válaszadók 42 százaléka, míg Kelet-Közép-Európában a megkérdezettek 67 százaléka nem investált egyik vizsgált befektetési eszközbe sem.

A Nyugat-Európában széles körben előnyben részesített nyugdíjalapokat a megkérdezettek jelenleg csupán mintegy 5 százaléka veszi igénybe.

#### A befektetési eszköz megválasztása

A válaszadók egynegyede a bankbetéteket jelölte meg kívánatos befektetési eszközként, a megtakarításokkal rendelkezők mintegy harmada bankbetétbe fektetne Ausztriában, Franciaországban, Németországban, és ez a legnépszerűbb befektetési forma Kelet-Közép-Európában is.

#### Egyesült Államok

Az európai óvatos befektetési szemlélettel ellentétben az egyesült államokbeli magánbefektetők 37 százaléka a részvényeket, illetve részvényalapokat preferálná és mindösszesen 14 százalékuk fektetné pénzét bankbetétbe. Ezen felül az Egyesült Államokban a részvényalapokat, mint kívánatos befektetési eszközöket a megkérdezettek 79 százaléka választotta, mely így – a nyugdíjalapok mellett – itt az egyik legkedveltebb befektetési forma.

#### Magyarország

Magyarországon 75 százalékra tehető azok aránya, akik pénzüik kamatoztatására egyik vizsgált befektetési eszközt sem veszik igénybe. Megtakarításaik kamatoztatására bankbetétet 11 százalék (ez az arány 2004 őszén még 22 százalék volt), életbiztosítást pedig 10 százalék választott. Hazánkban a válaszadók 27 százaléka tanácstalan azzal kapcsolatban, mely befektetési formát válassza,

amennyiben hétmillió forint állna rendelkezésére befektetési céllal. A válaszadók egyötöde a mérsékelt kockázattal, ugyanakkor mérsékelt hozammal kecsegtető bankbetétre szavazna, és ugyancsak 20 százalék kutatna más, a felmérés során nem vizsgált, egyéb eszközök után. Kötvénybe 8 százalék, életbiztosításba és részvényekbe 7-7 százalék fektetné pénzét.

### *A Kelet-Közép Európai befektetési kultúra*

A pénzzel és a kockázatokkal való helyes bánásmód a modern, európai kapitalista gazdaság elengedhetetlen alapelemének számít. Azonban e téren még jelentős lemaradást kell behozniuk Kelet-Közép Európa országainak. A probléma gyökerei valószínűleg a múltban keresendőek, mivel a szocializmus évtizedei alatt a felhalmozás és a megtakarítás társadalmilag elítélendő dolognak, „a nyugati kapitalizmus kizsákmányoló magatartása megnyilvánulásának” számított, persze tévesen. Az ideológia téves képzetei ellenére, létezett bizonyos mértékű befektetői magatartás, szerepe azonban elhanyagolható a nyugati társadalmakhoz képest. A szocialista állam a működőképes tőkepiac létrejöttéhez szükséges tényezőket (szabad tulajdonlás, a jövedelmek feletti rendelkezés joga, valós árverseny) kisajátította, ezért jelentős megtakarításokra lehetőség nem adódott.

Ma Magyarországon a lakosságnak csak kétharmada rendelkezik valamilyen bankkapcsolattal, míg Csehországban a lakosok 81% százaléka, Szlovéniában 91% százaléka, Horvátországban 83 százaléka (az utóbbi két esetben a kimagasló arány oka, hogy mindkét országban bankszámlára utalják a nyugdíjakat), Ausztriában 98% százaléka, Németországban pedig 99% százaléka vezet egy vagy több pénzügyintézetnél számlát.

A bankrendszerrel szembeni ellenérzés azonban nemcsak a lakossági megtakarítások jövedelmező befektetésének lehetőségét csökkenti, hanem korlátozzák a részletes piaci és banki információkhoz történő hozzáférést a különböző, főként új befektetési konstrukciókhoz, a szakszerű befektetési tanácsadók segítségének igénybevételéről nem is beszélve.

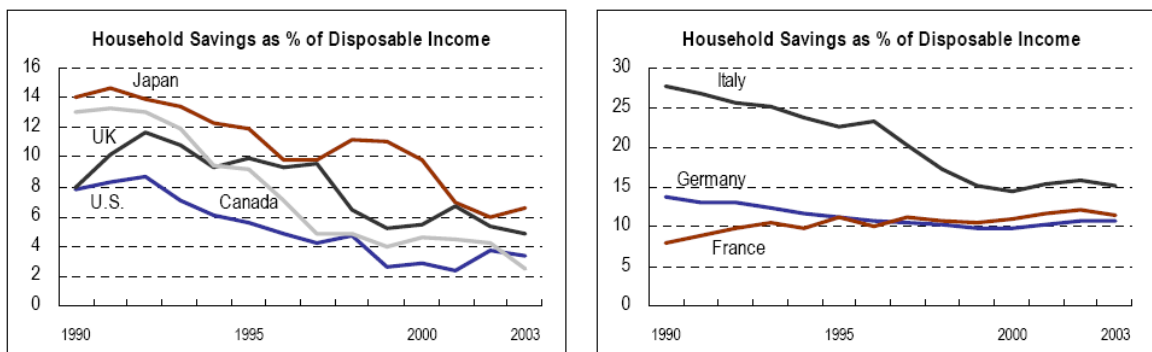
## 9. ábra: Jövedelem és felhalmozás alakulása Magyarországon (folyó áron, milliárd Ft)

Megnevezés	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Jövedelem összesen</b>	<b>11 086,40</b>	<b>12 562,10</b>	<b>13 986,80</b>	<b>15 333,40</b>	<b>16 467,80</b>	<b>17 466,90</b>
<i>Ebből:</i>						
hazai fogyasztás összesen	10 535,40	11 818,50	13 284,00	14 138,00	15 236,70	16 183,10
az idegenforgalmi kiadások egyenlege	-733,6	-470,3	-364,3	-275	-326	-438,7
a rezidens háztartások fogyasztása összesen	9 801,80	11 348,20	12 919,70	13 863,00	14 910,70	15 744,40
<b>Felhalmozás összesen</b>	<b>869,5</b>	<b>996,9</b>	<b>1 131,10</b>	<b>1 317,40</b>	<b>1 206,60</b>	<b>1 106,50</b>
<i>Ebből:</i>						
lakásberuházás	668	807,1	936,9	1 112,10	1 014,40	918,6
A tőke-transzferek egyenlege	101,5	121,5	110	91,2	97,6	87,2
Nettó hitelnyújtás	516,6	338,5	46	244	448,1	703,3

Forrás: KSH, saját szerkesztés

A fenti ábra a magyarországi háztartások jövedelmét és annak felhasználását mutatja be. A felhalmozás aránya a jövedelemhez viszonyítva 6,3% volt 2007-ben, mely az európai háztartásoknál megfigyelhető szintnél alacsonyabb értékű. Azonban a tengerentúlon semmiféle meglepetést nem okozna. Az angolszász országok megtakarítási rátáival azonos szintű. Ennek oka, Magyarország esetén a lakosság nagyfokú immobilitásával magyarázható, hiszen a saját lakás megvásárlása központi helyet foglal el a megtakarításoknál. A jövedelmek által biztosítható életszínvonalnál magasabb szinten élnek a magyar háztartások, ezért a megtakarítás alacsony értékekkel jellemezhető parallel a növekvő hitelállománnyal. Ami pedig sérülékennyé teszi az ország gazdaságát.

## 10. ábra: Háztartások megtakarítása a rendelkezésre álló jövedelem százalékában

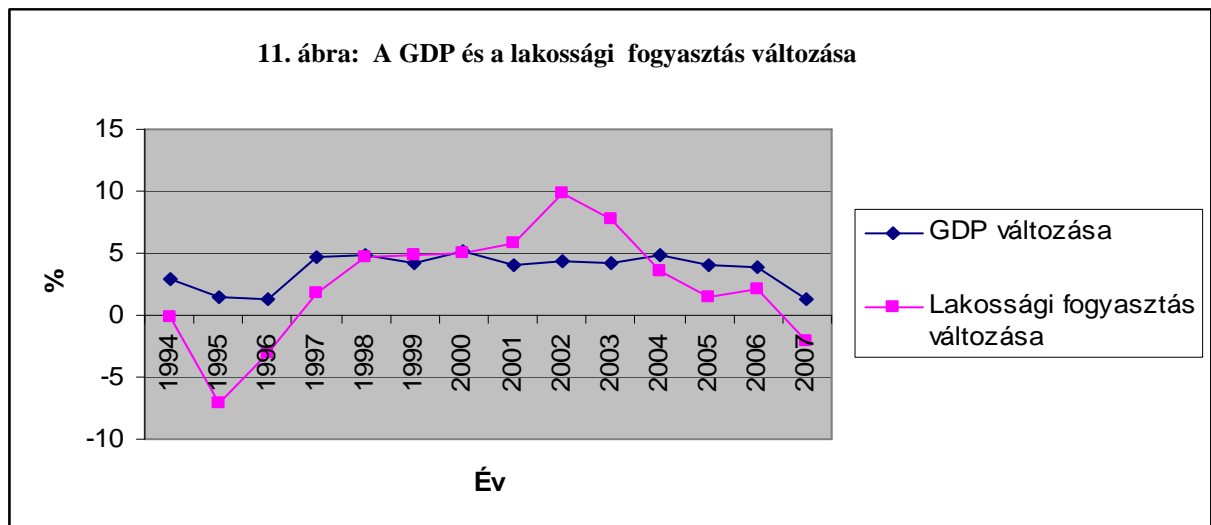


Source: OECD Economic Outlook

Forrás: *The New Face of Economic Downturns and Upturns* (www.marubeni.com/research/0407.html- 2004 Jul.)

## Magyar hitelfelvételi szokások

A modern fogyasztói társadalmakban a GDP egyik legfontosabb összetevője a lakossági fogyasztás mértéke. Különösen kiemelkedő ennek a jelentősége az Egyesült Államokban ahol a GDP 2/3-át adja a háztartások fogyasztása. A következő ábrán a magyar GDP és a lakosság fogyasztásának dinamikája látható az elmúlt években.



Forrás: saját szerkesztés a KSH statisztikák alapján

A két mutató nagyjából együtt mozog. Az elmúlt 15 évet tekintve kétszer láthatunk olyan értéket, amikor a fogyasztás és a GDP növekedés nagyon eltávolodik egymástól. Az egyik ilyen 1995/1996-ban a Bokros csomag idején volt. A másik pedig 2002/2003-ban. Ekkor a fogyasztás növekedése jelentősen meghaladta a gazdasági növekedés által lehetővé tettet. Ez kétféle módon elképzelhető. Ha a lakosság a feléli korábbi megtakarításait, vagy ha hitelekből fedezi a növekvő fogyasztását. A dolgozat előző részében bemutattuk a magyarországi megtakarítási szokásokat és láthattuk, hogy a magyar lakosságra nem igazán jellemző a hosszú távú megtakarítás (a saját lakás megvásárlását leszámítva). Így a növekedés forrása valószínűleg a hitelfelvételekben keresendő. Megjegyzendő, hogy 2002 választási év volt. A kormány (mindkettő) nagymértékben növelte a jóléti kiadásokat ezek „ára” viszont az ország adósságállományának megugrása volt. A közös adósságot ilyenformán

lebonthatjuk egy-egy állampolgárra is, vagyis a fogyasztás növelésére való hitelfelvétel ezen módja lényegében nem sokban különbözik attól, mintha mindenki külön-külön bement volna a bankba és szabad-felhasználású hitelt vett volna fel.

Ezen kívül, ahogy a következő ábra is mutatja 2002-ben 72%-al 2003-ban pedig 66%-al nőtt a lakosság eladósodottsága. A fogyasztás a GDP-t ilyen mértékben meghaladó növekedési üteme, tehát ennek köszönhető.

### 12. ábra: A lakosság hitelállományának változása

év	összes háztartási hitel állomány	változás (%)
2001 december	702,279	
<b>2002 december</b>	<b>1 204,158</b>	<b>71,46</b>
<b>2003 december</b>	<b>2 000,328</b>	<b>66,12</b>
2004 december	2 597,116	29,83
2005 december	3 370,849	29,79
2006 december	4 311,144	27,89
2007 december	5 449,994	26,41
2008 május	5 791,211	6,26

Forrás: saját szerkesztés MNB statisztikák alapján

Amennyiben a hitelek felhasználását vizsgáljuk a következőket tapasztaljuk:

Magyarországon a leggyakrabban a ház- vagy lakásfelújítás illetve vásárlás finanszírozására vesznek fel hitelt. A családok eladósodottsága tehát jórészt az ingatlanvásárlási célú hitelfelvétel és jelzálogkölcsön miatt alakul ki, ami a pénzügyi megtakarítást csökkenti, a felhalmozási kiadásokat viszont növeli. Ezen kívül a fogyasztói és a beruházási célú hitelek növekedése is megfigyelhető. Ennek oka, hogy a betelepült transznacionális supermarket hálózatok egyre több terméket árúsítanak hitelre, vagy éppen önrész nélküli részletfizetéssel. Harmadrészt a kormány megszorító intézkedéseinek ellensúlyozására is

kölcsönöket vesznek fel az emberek így fenntartva a korábbi fogyasztási színvonalat. Az emberek motivációit az alábbi kutatás tökéletesen bemutatja:

„A tervezett hitelfelvétel okaként 46 százalékban arra hivatkoznak, hogy nincs elég megtakarított pénzük, illetve kevés a fizetésük céljaik megvalósításához (27%). A lakosság 11 százaléka említette, hogy kedvező kamatozású hitelhez tud hozzájutni, 8 százalék pedig kényelmi okokból vesz fel hitelt. A hitelfelvételt tervezők meglepően alacsony aránya, 3 százaléka állami támogatással összefüggésben igényelne kölcsönt. „<sup>6</sup>

Egy 2007-es felmérés szerint az összes potenciális hitelfeltevő 35 százaléka ház- vagy lakásfelújítás céljából szeretne kölcsönhöz jutni. 17 százalék szeretne hitelre venni személygépkocsit. A válaszadók 17 százaléka lakást, 14 százaléka pedig önálló házat vásárolna hitellel. A potenciális hitelfeltevők 14 százaléka gyermeke iskoláztatását oldaná meg kölcsönből. A hitelfelvétel gondolatával foglalkozó megkérdezettek 11%-a tartós fogyasztási cikket vásárolna hitelből, míg 6% saját vállalkozást indítana, 5% pedig már meglévő vállalkozását fejlesztené a kölcsön segítségével.

A kölcsönre számítóknak mindössze 3 százaléka költené a pénzt külföldi-, 2 százaléka pedig belföldi utazásra.

A fogyasztási hitelek állománya több mint 35 százalékkal nőtt 2007-ben, ezen belül az áruvásárlási hitelek állománya jelentős mértékben csökkent. A személyi hitelek állománya május és szeptember között jelentősen emelkedett, de októberben és decemberben már csökkent. A két, korábban népszerű hiteltípus helyett a szabad felhasználású jelzáloghitelek állománya nőtt a legnagyobb mértékben. Ez viszont arra utal, hogy a lakosság egy része - a bankok erőteljes marketingtevékenységének hatására - egyfajta adósságspirálba került, és korábbi túlköltekezésének következményeit már csak újabb hitelek felvételével képes kezelni. Az év során szinte kizárólag a deviza adósságok nőttek (a deviza alapú fogyasztási és ingatlanhitelek 33, illetve 31 százalékkal növekedtek), ami arra utal,

---

<sup>6</sup> [http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/konjunktura/lakossagi/2003\\_02.html](http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/konjunktura/lakossagi/2003_02.html)

hogy a lakosság az alacsonyabb kamatszintért hajlandó elfogadni az árfolyamkockázatot is. (Ecostat kiadványok)

### *Devizahitelezés*

Magyarországon a devizában denominált hitelek felvétele különösen az utóbbi években vált népszerűvé a lakosság körében. Ahogy a következő táblázat is mutatja, 2004-ben például a növekedés közel négyszeres volt. A devizás hitelfelvétel azonban jelentős kockázatokat rejt magában. Nemcsak a hitelfelvevők számára de az ország számára is. A forint erősödésének elmúlt években megfigyelhető folyamata is részben a devizahitelek felvételének köszönhető. 2005-ben például már 1000 milliárdos nagyságrendű forintkeresletet jelentett. A bankok eszközeik közt nagyjából 90%-10% arányban tartják nyilván svájci frankban és euróban a deviza-hiteleket.

**13. ábra: Kalkulált deviza árfolyamok**

<b>Év/deviza</b>	<b>Euró</b>	<b>Svájci Frank</b>	<b>arányosított</b>	<b>%-os változás</b>
<b>2001 december</b>	<b>246,33</b>	<b>166,23</b>	<b>174,24</b>	<b>100,00%</b>
<b>2002 december</b>	<b>235,9</b>	<b>162,37</b>	<b>169,723</b>	<b>97,41%</b>
<b>2003 december</b>	<b>262,23</b>	<b>168,3</b>	<b>177,693</b>	<b>101,98%</b>
<b>2004 december</b>	<b>245,93</b>	<b>159,34</b>	<b>167,999</b>	<b>96,42%</b>
<b>2005 december</b>	<b>252,73</b>	<b>162,33</b>	<b>171,37</b>	<b>98,35%</b>
<b>2006 december</b>	<b>252,3</b>	<b>156,99</b>	<b>166,521</b>	<b>95,57%</b>
<b>2007 december</b>	<b>253,35</b>	<b>152,42</b>	<b>162,513</b>	<b>93,27%</b>
<b>2008 május</b>	<b>240,8</b>	<b>148,02</b>	<b>157,298</b>	<b>90,28%</b>

Forrás: saját szerkesztés az MNB árfolyamai lapján

Ez alapján a hitelállomány relatív nagysága kiszámítható



#### 14. ábra: Lakossági deviza-hitelállomány

	lakossági deviza-hitelállomány	2001-es árfolyamon számolt állomány	Éves növekedés (%)
2001 december	21,551	21,551	
2002 december	36,397	37,366	173,383
2003 december	100,911	98,950	264,815
2004 december	378,092	392,138	396,299
2005 december	1 099,164	1 117,572	284,995
2006 december	2 015,863	2 109,307	188,740
2007 december	3 217,852	3 450,053	163,563
2008 május	3 597,275	3 984,725	115,497

Forrás: saját szerkesztés MNB statisztikák alapján

A devizahitelek nagyságrendje jelentősen meghaladja a forintbitelek állományát. 2194 milliárd Ft forintalapú hitellel szemben közel kétszer annyi 3597 milliárd Ft a devizahitelek állománya.

A devizában történő eladósodás azonban kockázatos makrogazdasági szempontból is. Ugyan nem lehet párhuzamot vonni az Argentin vagy a dél-kelet ázsiai válsággal, de található néhány érdekes hasonlóság. Argentínában a Peso a dollárhoz volt kötve, mind a háztartások, mind pedig a vállalkozások elkezdtek dollárban felvenni a hiteleiket. A Peso leértékelődésekor ez tömeges fizetésképtelenséghez vezetett. Magyarország esetében természetesen ilyen pénzügyi összeomlás nem fordulhat elő, már csak az EU tagság miatt sem, de a hitelfelvevőknek a Forint töretlen erősségébe vetett hite (amelyet az utóbbi időben a jegybank is táplál, hogy letörhesse a magas inflációt) kellemetlen meglepetést és a hitelek bedőlésének növekvő arányát okozhatja.

A magyarországi pénzügyi kultúra és ismeretek mellett különösen veszélyes lehet például a japán Jen alapú hitelek bevezetése. A következőekben ennek előnyeit és kockázatait fogjuk röviden bemutatni.

**15. ábra: Az Euró, a Svájci Frank és a Japán Jen 2003.08.25-2008.08.25 közötti devizaközép árfolyamai alapján számított átlag és szórás**

**Leíró Statisztikák**

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás	Variancia
Euro	1255	229,11	282,69	253,5393	9,08346	82,509
Frank	1255	141,31	180,96	160,6916	7,16961	51,403
Jen	1255	135,42	207,17	175,3084	16,15014	260,827
Valid N (listwise)	1255					

Forrás: saját számítások MNB adatokból

Ahogy azt láthatjuk a Jen árfolyamának szórása, más szóval a kockázata az elmúlt 5 évben jóval meghaladta az Euró és a Svájci Frank kockázatát. Amennyiben a relatív szórásokat vizsgáljuk az Euróé nagyjából 3,6%, a Franké 4,5%, míg a Yené 9,2% volt!

Ha megnézzük a kamatlábak alakulását, jelenleg az EKB alapkamat 4,25% a BOJ irányadó kamatlába 0,5% a svájci jegybanké pedig 2,75%<sup>7</sup>

Ha ezt is figyelembe vesszük az értékelésnél, akkor azt tapasztaljuk, hogy az euró egységnyi kockázatára jutó hitelkamat (a kamatláb elosztva a szórással) 1,18. A Frankké 0,61. A Jené pedig mindössze 0,054. Tehát hiába kétszer nagyobb a Jen kockázata, mint a svájci fizetőeszközben denominált hiteleké, a fizetendő kamat kevesebb, mint ötöde. Ezért a Jen hitel vonzónak tekinthető, amennyiben a hitel felvevője tisztában van a veszélyekkel és képes kezelni és elviselni az árfolyam-ingadozásból adódó kockázatot. Ez az, ami az átlagos magyar hitelfelvevőről nem mondható el. Jellemzően a törlesztő részlet nagyságához igazítják az emberek a hitelfelvételüket. Ami jelen esetben erősebben és gyakrabban változik, mint azt az ügyfél várná.

<sup>7</sup> 2008. szeptember 12-i értékek

Ráadásul a Jen kamata mélyponton van. Innen tovább már nemigen csökkenhet ezért a törlesztő részletek növekedésének kockázata igen magas. A magyar bankok hitelezési gyakorlata szerint a kamatokat önkényesen, vagyis nem egy objektív index, mint például az EURIBOR függvényében határozzák meg. Ez növeli a hitelfelvevő kiszolgáltatottságát és így számára felesleges kockázatot is jelent. Mégpedig azért mert a magyar bankrendszerben erősen megkérdőjelezhető, hogy a verseny miatt mekkora is a küzdelem az ügyfelekért. Elég csak a magyar bankok jövedelmezőségi mutatóit megnéznünk ahhoz, hogy lássuk, a verseny bizony korántsem olyan erős, mint Nyugat-Európában. Ennek következményeképpen az ügyfél nem bízhat abban, hogy a bank a számára legkedvezőbb feltételek mellett fogja a hitelt nyújtani.

A hitelezéseknél tehát megjelenik a korlátozott információk melletti döntéshozatal problémája, illetve a téves összekapcsolás hibája az ügyfelek részéről, a bankok részéről pedig a túlzott bizalom, illetve maga az ügynök-megbízó ellentét.

### *A lakosság eladósodottsága*

A magyar háztartások eladósodottsága növekvő, azonban még elmarad az USA, de még az EU átlagától is. „Az Egyesült Államokban 2005 végén a háztartások összes adóssága a rendelkezésre álló jövedelmük 130 százalékát tette ki, adósságszolgálati rátájuk pedig 14 százalék volt. Az euró-térségben az adósságráta mértéke 100 százalék körüli, az adósságszolgálati ráta 12 százalék. Magyarországon az adósságráta 2000-ben még csak 10 százalék volt, 2005 végére azonban már 42 százalékra nőtt. Az átlagos adósságszolgálati ráta a rövidebb átlagos lejárat és a magasabb kamatszint miatt meglehetősen magas, a rendelkezésre álló jövedelem 10 százaléka. „(Lakossági hitelnyilvántartás, [2007])

## 16. ábra: A lakosság eladósodottságának arányváltozása 1991-2001 között<sup>8</sup>

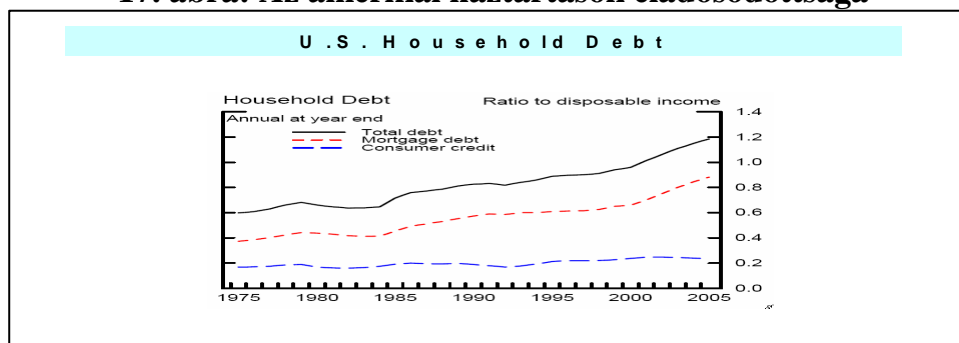
Ország	1991	1995	1998	2001
USA	83,9	89,3	93,1	103,9
Euró-zóna**	60,1	66,9	74,1	80,3
Nagy-Britannia	102,2	96,6	99,5	111,9
Spanyolország	44,3	45,7	58,0	76,7

Forrás: BCE, nemzeti bankok, euró-zóna és OECD adatbázis.

### Nemzetközi összehasonlítás

USA: Az USA a világ legnagyobb gazdaságaként persze más megítélés alá esik, mint hazánk, de ahogy az az alábbi grafikonon látszik az eladósodottság mértéke már meghaladja a rendelkezésre álló jövedelem nagyságát!

### 17. ábra: Az amerikai háztartások eladósodottsága

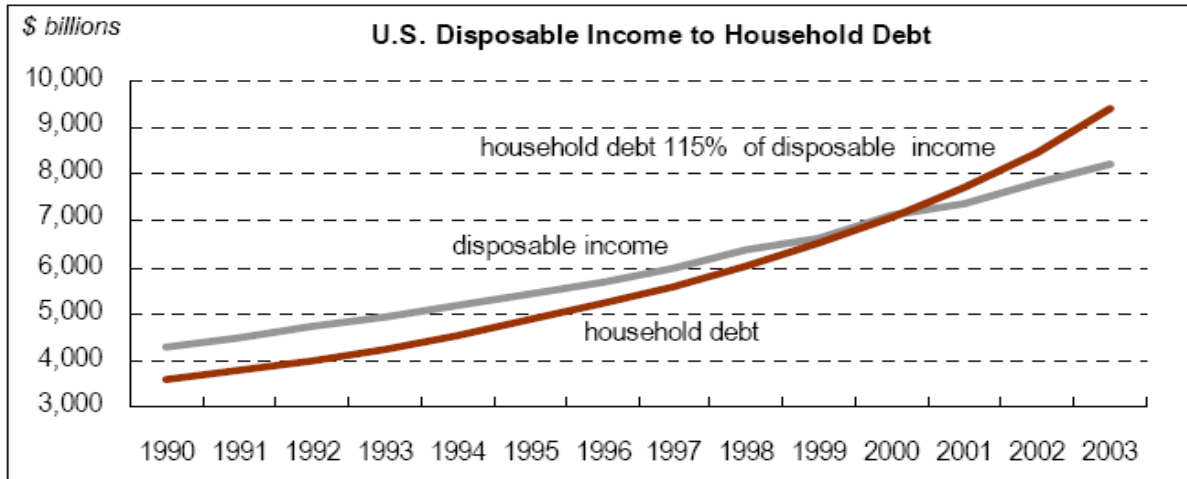


Forrás: Susan Hume McIntosh: *U.S. Household Balance Sheet Analysis (2005 Paris)*

Vagyis a fogyasztás jelenlegi mértéke már csak az eladósodottság fokozásával tartható fent. A legjelentősebben a jelzáloghitelek növekedtek, míg a fogyasztási célú hitelek aránya nem változott lényegesen. A jelzáloghitelek növekedését valószínűleg az ingatlanpiac 2000 utáni felfutása fűthette. A Fed rendkívül alacsonyan tartott irányadó kamatrátájának következményeként. Ennek következménye lett a jelenlegi hitelválság is. Az amerikai emberek szintén túlbecsülték a teherbíró-képességeiket. A növekvő infláció és ezzel párhuzamosan emelkedő kamatlábak és mindennapi kiadások költségei miatt tömegesen dőltek be ezek a hitelek.

<sup>8</sup> <http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/mikroszkop/61.html>

### 18. ábra: Az amerikai háztartások jövedelme és a tartozásaik mértéke

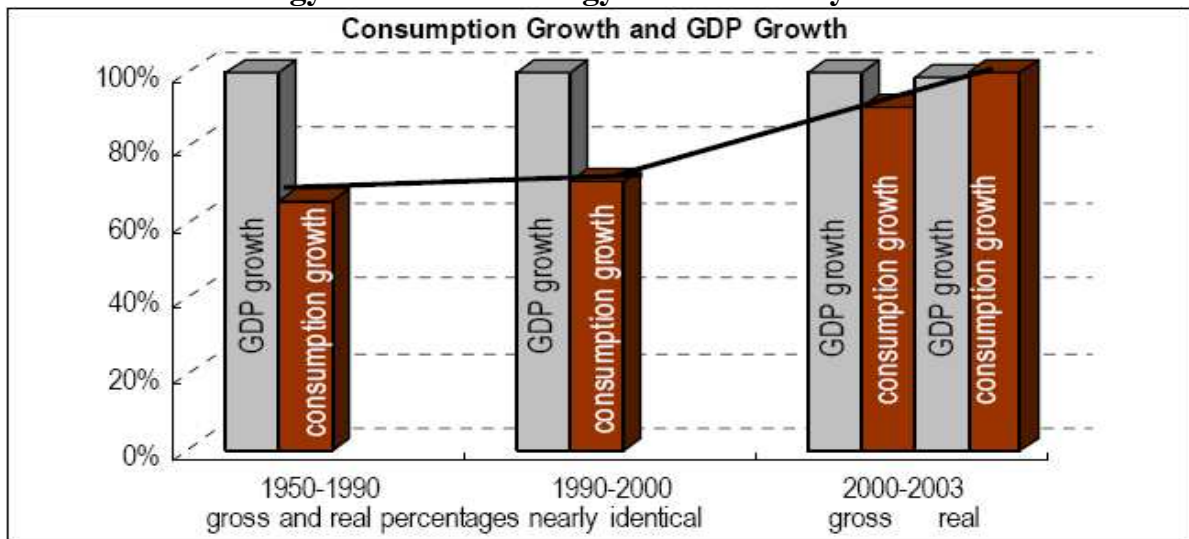


Source: BEA National Economic Accounts and FRB Flow of Funds

Forrás: The New Face of Economic Downturns and Upturns (www.marubeni.com/research/0407.html- 2004 Jul.)

A fogyasztás növekedési ütemének mértéke ezen kívül az utóbbi évtizedben már meghaladta a GDP növekedési ütemét is. A fogyasztói kultúra, mint életstílus egyre erősebben hat. A lakosság megtakarítási rátája csökken, a fogyasztásé pedig nő, akárcsak az infláció. Ennek ellenére a dollár több mint 6 éve tartó gyengülésére nem sokan számítottak. Úgy hitték egy olyan hatalmas gazdaságot, mint az USA-é nem érinthet meg ez sem. Mivel senkinek nem érdeke ez. Az importárak folyamatos emelkedése ellenére az árak azonban az USA-ban nem nőttek olyan radikálisan és ez az inflációt is fékezte némiképp.

### 19. ábra: A fogyasztás és a GDP egymáshoz viszonyított növekedése



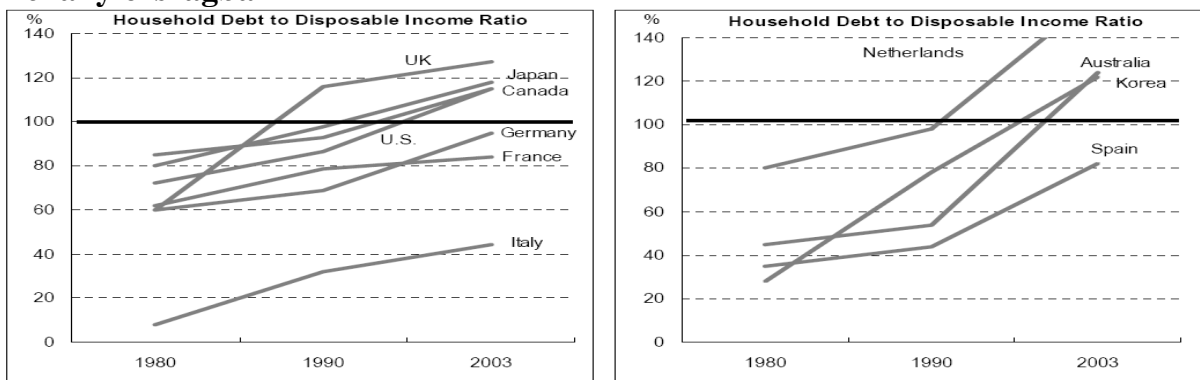
Source: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) National Economic Accounts (3/2004)

Forrás: The New Face of Economic Downturns and Upturns (www.marubeni.com/research/0407.html- 2004 Jul.)

A fogyasztás növekedési rátája meghaladja a GDP növekedési rátáját, a megtakarítási ráta ennek következtében csökken, ahogy azt tapasztaltuk is. 2003-ra az USA hitelpiacra elérte az éves GDP 317%-át.

Az EU és Japán: Az adósság állomány az Egyesült Királyságban, Hollandiában is veszélyes magasságokba emelkedett. Megfigyelhető, hogy ezekkel párhuzamosan az ingatlan árak is folyamatosan emelkedtek. Vagyis az eladósodottság növekedésének egyik oka az ingatlan piaci buborék kialakulása. Azonban amint a hitelfelvevők teherbíró képessége eléri a korlátait, az ingatlanok iránti kereslet csökkenésnek indul. Ezt követi az árak csökkenése, majd pedig a spekulációs befektetések kivonása, amely újabb árcsökkenést generál. Néhány éves távlatban az építőipar is csökkenti a „kibocsátását” és a kínálat fokozatosan (tehát meglehetősen rugalmatlanul) alkalmazkodik az új helyzethez. Az ingatlanok árának csökkenése miatt azonban a bankok fedezet kiegészítést kérnek az ügyfeleiktől, amit azok vagy képesek biztosítani vagy nem. A jelzáloghitelek tömeges bedőlésének következményeit pedig a jelenlegi hitelpiaci válság során láthatjuk.

**20. ábra: a háztartások eladósodottsága és a felhasználható jövedelem aránya néhány országban**



Forrás: OECD statisztikák

Az EU többi tagállamában azonban a háztartások adóssága és jövedelmeinek aránya még nem emelkedett hasonlóan magasra. Ahogy azt láthatjuk a fogyasztási célú hitelek aránya hasonló ütemben nő, kivéve Japánt, ahol a recessziós és

deflációs fenyegetettség miatt a lakosság jelentősen visszafogta kiadásait. Ennek ellensúlyozására a kormányzat kezdett nagy volumenű beruházásokba. Az eladósodottság mértéke tehát kezd aggasztó méreteket ölteni, ami arra utal, hogy az emberek bíznak a töretlen gazdasági növekedésben a jövőben is.

A dolgozat következő részében a fenti megfigyeléseket az egyes országok kulturális jellemzőivel vetjük össze. A vizsgálat tárgya a továbbiakban az, hogy felfedezhetőek-e gazdasági jelenségek és a kulturális jellemzők között összefüggések. Ennek vizsgálatát azért tartjuk fontosnak, mivel feltételezésünk szerint az egyes pszichológiai jelenségek, ha nem is alapvetően másképp, de némi eltéréssel jelenhetnek meg az egyes kultúrákban. Kíváncsiak lehetünk arra, hogy hosszú távon vajon egyik vagy másik kulturális sajátosság sikeresebb lehet-e a globalizált világ gazdaságban, illetve a konjunkturális ingadozások és válságok kezelésében. A lentebb látható táblázatból azt láthatjuk, hogy az Ázsiai országokban jellemzően nagyobb a hosszú távra való tervezés jelentősége. Míg a nyugat-európai és angolszász országokban jellemzően rövidebb időtávban gondolkodnak az emberek. Túlzás lenne ezt hedonizmusnak titulálni, de mindenesetre fontos lehet, ha azt vizsgáljuk, hogy az emberek mi alapján hoznak döntéseket ezekben az országokban.

## **Hipotézisek**

- a. Jobban teljesítenek azok az országok, ahol a társadalomra a hosszú távú szemléletmód a jellemző**
- b. A bizonytalanság kerülés negatívan hat a GDP növekedésre**
- c. Jobban teljesítenek azok az országok, ahol a társadalomra a férfias jelleg a jellemző**

**A KULTURÁLIS JELLEMZŐK, MINT  
DÖNTÉSHOZATALI TÉNYEZŐÉS A GAZDASÁGI  
NÖVEKEDÉS KAPCSOLATA**

A nőiesség–férfiasság dimenzióját Hofstede [1998] a nemzeti kultúrák jellemzésére használta. Maszkulinnak tartotta azt a társadalmat, ahol a férfiak kemények, az anyagi sikerre koncentrálnak, a nők pedig szerényebbek, gyengédek, az élet minősége érdekli őket. Feminin az a nemzeti kultúra, amelyben a férfiakra és a nőkre egyaránt a következő tulajdonságok jellemzőek: szerény, gyengéd, az élet minősége érdekli.

**21. ábra: Kulturális különbségek és GDP növekedés néhány országban**

Ország	Hatalmi távolság	Individualizmus	Férfiasság	Bizonytalanság kerülés	Hosszú távú szemléletmód	Átlagos GDP/fő változás 1988 és 2008 között <sup>9</sup>
Australia	36	90	61	51	31	1,94%
Brazil	69	38	49	76	65	0,77%
Canada	39	80	52	48	23	1,64%
China	80	20	66	30	118	8,80%
Czech Republic	57	58	57	74	13	2,02%
Germany	35	67	66	65	31	1,69%
Hong Kong	68	25	57	29	96	3,66%
Hungary	46	80	88	82	50	2,06%
India	77	48	56	40	61	4,18%
Japan	54	46	95	92	80	1,95%
Netherlands	38	80	14	53	44	1,86%
Norway	31	69	8	50	20	2,43%
Pakistan	55	14	50	70	0	2,71%
Poland	68	60	64	93	32	2,33%
Slovakia	104	52	110	51	38	5,17%
Sweden	31	71	5	29	33	1,91%
Taiwan	58	17	45	69	87	5,30%
Thailand	64	20	34	64	56	4,57%
United Kingdom	35	89	66	35	25	2,27%
United States	40	91	62	46	29	1,91%
Vietnam	70	20	40	30	80	5,19%

Forrás:[http://reszvetelidemokracia.blog.hu/2008/02/17/v\\_hofstede\\_kutatasi\\_szempontjairol\\_4\\_szempont\\_1](http://reszvetelidemokracia.blog.hu/2008/02/17/v_hofstede_kutatasi_szempontjairol_4_szempont_1)

<sup>9</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weodata/weoselgr.aspx>



22. ábra: A társadalmi jellemzők hatása a gazdasági növekedésre

Correlations

		Hatalmitá volság	Individualiz mus	Férfiasság	Bizonytalanságk erülés	Hosszútáv úszemléle tmód	ÁtlagosGD Pfváltozás 1980és2008 között
Hatalmitávolság	Correlation	1,000	-,634**	,465*	,013	,482*	,640**
	Sig.		,002	,033	,954	,027	,002
	N	21,000	21	21	21	21	21
Individualizmus	Correlation	-,634**	1,000	,018	-,027	-,569**	-,629**
	Sig.	,002		,939	,907	,007	,002
	N	21	21,000	21	21	21	21
Férfiasság	Correlation	,465*	,018	1,000	,329	,140	,130
	Sig.	,033	,939		,146	,546	,573
	N	21	21	21,000	21	21	21
Bizonytalanságkerülés	Correlation	,013	-,027	,329	1,000	-,202	-,391
	Sig.	,954	,907	,146		,380	,080
	N	21	21	21	21,000	21	21
Hosszútávúszemléletmód	Correlation	,482*	-,569**	,140	-,202	1,000	,650**
	Sig.	,027	,007	,546	,380		,001
	N	21	21	21	21	21,000	21
ÁtlagosGDPfváltozás 1980és2008között	Correlation	,640**	-,629**	,130	-,391	,650**	1,000
	Sig.	,002	,002	,573	,080	,001	
	N	21	21	21	21	21	21,000

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). \*

Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Az eredmények szerint a hosszú távú szemléletmód, a bizonytalanság kerülés és a hatalmi távolság is szoros kapcsolatban van a gazdasági növekedés mértékével. Felmerülhet, hogy a vizsgálat eredményeit az ázsiai országok eredményei esetleg túlzott mértékben torzítják. Hiszen nem feltétlenül a társadalmi, kulturális jellemzők miatt magasabb ezekben az országokban a gazdasági növekedés. Az esetleges hibás következtetések elkerülése érdekében elvégeztünk még egy tesztet,

amiben csak a fejlett gazdaságú országok kerültek be. (vagyis a nyugat-európai országok az USA és Japán)

**23. ábra: A társadalmi jellemzők hatása a gazdasági növekedésre a legfejlettebb országokban**

Correlations		Átlagos GDP/fő változás 1980 és 2008 között
Hatalmitávolság	Pearson Correlation	-,260
	Sig. (2-tailed)	,499
	N	9
Individualizmus	Pearson Correlation	,034
	Sig. (2-tailed)	,930
	N	9
Férfiasság	Pearson Correlation	-,242
	Sig. (2-tailed)	,531
	N	9
Bizonytalanságkerülés	Pearson Correlation	-,204
	Sig. (2-tailed)	,599
	N	9
Hosszútávú szemléletmód	Pearson Correlation	-,166
	Sig. (2-tailed)	,669
	N	9
Átlagos GDP/fő változás 1980 és 2008 között	Pearson Correlation	1,000
	Sig. (2-tailed)	
	N	9,000

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

A kontroll eredményekből kitűnik, hogy a bizonytalanság elkerülése ezekben az országokban is fontos szempont. Ahol magasabb kockázatot vállalnak nagyobb lesz a növekedés is. A hosszú távú szemléletmód itt negatív korrelációban áll a növekedéssel, azonban a vizsgált országokban ez a mutató mindenhol nagyon kis értéket vett fel és viszonylag kis szórást mutatott. Mindebből arra következtetünk, hogy ennek a mutatónak az esetében az eredmény nem igazán releváns. Hipotézisünk szerint a hosszú távú szemlélet valóban jobb eredményekre vezet a megfelelő időtávon. Ennek statisztikai belátása azonban nem sikerült maradéktalanul és a későbbiekben mindenképpen további vizsgálatokat igényel majd.

A „férfias” jellemzőjű társadalom a vizsgálat alapján kevésbé sikeresnek tűnik, a teljes mintát figyelembe véve viszont nem tűnik fontos tényezőnek. Ez némiképp ellentmond az alapfeltételezésünknek is, így tovább bontottuk ezt a témát, hogy megtaláljuk ennek az okait.

Feltételezéseink szerint, a maszkulin jellegű társadalmakban a kockázatvállalás, a döntések meghozásában a biztonságosság szerepének csökkenése figyelhető meg. A vizsgálat szempontjából a férfias jelleg és a hosszú távú szemléletmód és legfőképp a bizonytalanság kerülési hajlam az, ami várakozásaink szerint érdekes lehet, így a továbbiakban ezekkel foglalkozunk.

### **Bizonytalanságkerülési hajlam és a nemi szerepek**

Geert Hofstede kutatásait az 1980-as évek elején végezte el az IBM vállalatnál. Arra a következtetésre jutott, hogy a kultúrák vizsgálatánál bizonyos szempontok illenek egy adott kultúra tagjaira, ezeket az értékeket közösen vallják, mélyen személyiségükben lakozik. Ennek oka lehet a szocializálódás során tanult értékekben rejlik, hiszen egy egyén akkor állja meg a helyét az adott társadalomban, és felel meg a vele szemben támasztott követelményeknek, ha beleillik és belesimul környezetébe. Az értékek mentén a bizonytalanságot tartalmazó helyzetek tekintetében két figyelemreméltó szélsőség értelmezhető, mely segíti a megértést. Az egyik típusú, nevezzük alacsony

bizonytalanságkerülési hajlandósággal rendelkező kultúrák esetében a bizonytalanság az élet természetében rejlik, rugalmasság és adaptivitás jellemző minden életkorban és élethelyzetben. A szabályok szükségszerűen részei az életnek, de csak minimális mértékben hivatkoznak rájuk, a sok szabály kényszerként nehezedik az emberekre. A társadalomban alapvető érték itt a tolerancia, a sokféleség elfogadása és az új helyzetek nyitott kezelése. Fejlődő és haladó típusú gondolkodás jellemzi ezt a kultúrát. A másik végletet olyan típusú kultúrák alkotják, melyek számára a bizonytalanság a lehető legrosszabb dolog, és állandó fenyegetésként élik meg nap, mint nap. Ezen kultúrákban a szabályok bírnak a legnagyobb erővel, egyéni szorongás és stressz kíséri a munkavégzést és a mindennapokat. Az innovatív és sokoldalú gondolkodásnak itt nincs helye, mert ez ellentétes a vallott értékekkel.

Természetesen egyik kultúra sem nevezhető egyértelműen jónak vagy rossznak. Az emberek egyik csoportja itt, a mások csoportja ott érezheti magát igazán jól és képes lehetőségeihez mérten legjobban teljesíteni. Dánia, Hollandia, Nagy-Britannia, Svédország és Lengyelország tipikusan az első csoportba sorolhatóak, míg a második csoportba illő országok köre Belgiumra, Franciaországra, Görögországra, Japánra és Portugáliára jellemző.(Állásmonitor, [2006])<sup>10</sup>

Japánban például a munkahelyi stressz olyan méreteket öltött az elmúlt évek során, hogy új szó született a japán nyelvben a stresszel összefüggésben bekövetkező halálnem kifejezésére. Ez a szó a karoshi, és a japán egészségügyi minisztérium jelentése szerint évente több, mint százan dolgozzák magukat halálra a szigetországban.

A probléma központjában a nagyon hosszú japán munkanapok vannak: 1990-ben a japánok átlagban 2124 órát dolgoztak, a német vagy francia átlag 500 órával maradt el. 2001-re ez az átlag a tűrhetőbb 1843 órára csökkent. A problémát csak tovább súlyosbítják a szigetországot 2002-től jellemző visszaesések és a leépítések sorozata.(Consultation Magazin, [2003])

---

<sup>10</sup> Állásmonitor: Figyeljen a cégek kultúrára és legyen sikeres  
(<http://www.allasmonitor.hu/karrier.php?kcikk=111&hirkat=3> )

**24. ábra: A bizonytalanságkerülés jellemzői**

<i>Alacsony bizonytalanság kerülés</i>	<i>Magas bizonytalanság kerülés</i>
A bizonytalanság az élet normális velejárója és elfogadott, minden napot úgy fogadunk, ahogy jön	A bizonytalanság az életben benne rejlik, egy folyamatos fenyegetés, amely ellen küzdeni kell
Alacsony stressz; egyéni jólétérzés	Magas stressz; egyéni szorongás érzése
Az ismeretlen kockázatok és bizonytalan szituációk nem okoznak különösebb szorongást	A gyakori kockázatok elfogadása; aggodás a bizonytalan szituációk és az ismeretlen kockázatok miatt
A tanulók kedvelik a többféle megoldást biztosító tanulási szituációkat, és a megvitatással értenek egyet	A tanulók a strukturált tanulást preferálják, és a helyes válasszal értenek egyet
A tanárok mondhatják azt, hogy „nem tudom”	A tanárokról feltételezik, hogy mindenre tudják a választ
Csak a szükséges számú szabályt kedvelik	Érzelmi szükséglet a szabályokra, még ha soha nem kerül rájuk sor, akkor is
Tolerancia a normálistól eltérő és az innovatív ötletek és viselkedések iránt	A normától eltérő ötletek és viselkedések elnyomása
Motiváció a teljesítmény és a nagyrabecsülés által	Motiváció a biztonság és a tisztelet által

*Forrás: Dr. Heidrich Balázs: Multikulturális menedzsment c. tantárgy előadás anyaga*

A pénzügyi válság szembeütően kimutatható, hogy a gyengébb gazdaságú országok esetében éreztette hatását leginkább. Azonban ne felejtsük el, hogy még a pénzügyeikben a biztonságra és kiegyensúlyozottságra törekvő országok kormányai is jelentős pénzügyi transzfereket juttattak a bankrendszer megmentésére bankjaik számára. Tovább vizsgálva a helyzetet amerikai és svéd tudósok most megjelent tanulmánya szerint, a tesztoszteron nevű férfi nemi hormon szintje összefüggésben van azzal, hogy a férfiak mennyire hajlandóak kockázatot vállalni pénzügyletekben – közölte a Live Science cikkében. A kísérleteket Coren Apicella, a Harvard Egyetem antropológusa és Anna Dreber, a Stockholmi Gazdasági Iskola munkatársa vezették, az eredményeket közlő tanulmány az Evolution and Human Behavior című szaklapban jelent meg. A tudósok száz, 18 és 23 év közötti férfitől (többnyire harvardi hallgatóktól) vettek

nyálmintákat, majd az alanyoknak egy befektetési játékban kellett részt venniük. Mindannyian kaptak 250 dollárt, ebből kellett egy "fej vagy írás" játék eredményére feltenniük annyit, amennyit jónak láttak. Ha eltalálták az eredményt, a feltett összeg két és félszeresét kapták meg, ha nem, elvesztették a feltett pénzt. Az alanyok motivációját úgy növelték, hogy a játék végén egy személyt sorsolással kiválasztottak, és ő hazavihette a pénzt, amivel rendelkezett.

### *A férfias/nőies gondolkodásmód dominanciája és ezek várható szerepe a döntéshozatalra*

Azok a férfiak, akiknek a tesztoszteron-szintjük az átlagosnál nagyobb volt, 12 százalékkal több pénzt kockáztattak a játékban, mint a többiek. "Bár a pontos okot nem ismerjük, biztosak vagyunk benne, hogy a tesztoszteron befolyásolja, miként viselkedik valaki kockázatos üzleti helyzetekben", kommentálta az eredményt Apicella. A kutató szerint evolúciós okai lehetnek az összefüggésnek: a férfiak a nőket akarják lenyűgözni azzal, hogy sokat kockáztatnak. A nyertesek ugyanis nagyobb eséllyel találhatnak párt: korábbi kutatások kimutatták, hogy a nők párválasztáskor sokkal inkább figyelembe veszik a jelöltek anyagi helyzetét, mint a férfiak.

Hasonló típusú kutatás elvégzése nem állt módunkban, azonban kérdőíves felmérés során megkérdeztünk 278 egyetemi hallgatót kockázatvállalási és adaptációs képességeiket vizsgálva.

A mintában 80 férfi és 178 női hallgató szerepelt, mindannyian részesültek, eltérő mértékben és mélységben ugyan, pénzügyi, matematikai és mikro- valamint makroökonómiai képzésben.

**25. ábra: A teljesítménymotiváltság és a kockázatvállalás mértéke**  
Férfi hallgatók értékei: Női hallgatók értékei:

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ érzelmesség: 19,3%</li> <li>▪ figyelem: 42,9%</li> <li>▪ értelem: 17,1%</li> <li>▪ bizalom: 31,4%</li> <li>▪ én: 36,9%</li> <li>▪ <b>kockázat: 25,7%</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ érzelmesség: 15,4%</li> <li>▪ figyelem: 31%</li> <li>▪ értelem: 17,6%</li> <li>▪ bizalom: 25%</li> <li>▪ én: 20,2%</li> <li>▪ <b>kockázat: 26,2%</b></li> </ul> |
|--|--|

**26. ábra: A kockázatvállalás és a változásokhoz való viszony kapcsolata**

**Correlations**

		KOCKÁZAT	Tradicion alista	REALISTA	Szabadgo ndolkodó
KOCKÁZAT	Pearson Correlation	1,000	,162**	,399**	,247**
	Sig. (2-tailed)	,	,007	,000	,000
	N	278	278	278	278
Tradicion alista	Pearson Correlation	,162**	1,000	-,035	-,128*
	Sig. (2-tailed)	,007	,	,556	,032
	N	278	278	278	278
REALISTA	Pearson Correlation	,399**	-,035	1,000	,277**
	Sig. (2-tailed)	,000	,556	,	,000
	N	278	278	278	278
Szabadgondolkodó	Pearson Correlation	,247**	-,128*	,277**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,032	,000	,
	N	278	278	278	278

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

A hallgatók eredményeinek vizsgálata során egyértelművé válik, hogy a kockázatvállalás képessége szorosan összefügg a realista és szabadgondolkodó stílusú személyeknél. Természetes, hogy anyagi és pénzügyi területeket érintő döntések meghozása előtt mérlegelni kell a lehetséges előnyöket és realizálható veszteségeket. Ez kimutatható a tanulmányaikat folytató egyetemisták tekintetében is. Azt lényeges kiemelni, hogy a tradicionalista, vagyis csak a kijárt utat követő és régi beidegződésekben bízó emberek számára a kockázatvállalás szinte ismeretlen fogalom. A valódi kockázatot kordozó döntések esetében a fenti másik típusú személyiségjegyekkel rendelkező emberek érhetnek el sikereket. Ők nem csupán

érzelmi alapon döntenek egy változat mellett, hanem annak újdonságtartalmát és a realizálható előnyöket összevetve, az optimális döntésre törekednek.

### 27. ábra: A változásokhoz való viszony hatása a kockázatvállalás alakulásában

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,466 <sup>a</sup>	,217	,209	2,42	,217	25,371	3	274	,000

a. Predictors: (Constant), Szabadgondolkodó, Tradicionalista, REALISTA

A kockázatvállalást a lineáris regresszió számítás szerint mindössze 21,7%-ban befolyásolja az illető személy hozzáállása a változásokhoz. Az alkalmazkodás a mai gyorsan változó feltételek között szinte nélkülözhetetlen, azonban az esetek döntő többségében a piaci információk és korábbi tapasztalatok, ismeretek szerepe jóval nagyobb.

### 28. ábra: Regresszió számítás a kockázatvállalás és a változásokhoz viszony esetén

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	445,014	3	148,338	25,371	,000 <sup>a</sup>
	Residual	1601,994	274	5,847		
	Total	2047,007	277			

a. Predictors: (Constant), Szabadgondolkodó, Tradicionalista, REALISTA

b. Dependent Variable: KOCKÁZAT

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	6,635	1,321		5,022	,000	4,034	9,235
	Tradicionalista	9,969E-02	,027	,197	3,655	,000	,046	,153
	REALISTA	,216	,034	,358	6,435	,000	,150	,282
	Szabadgondolkodó	,109	,035	,173	3,084	,002	,040	,179

a. Dependent Variable: KOCKÁZAT



## Férfi kockázat

### 29. ábra: A férfiak kockázatvállalása

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,506 <sup>a</sup>	,256	,227	2,61

a. Predictors: (Constant), Szabadgondolkodó, Tradicionalista, REALISTA

A férfiak esetében a kockázatvállalásban 25,6%-ban a változásokhoz való viszony a döntő. Köztudott, hogy a férfiak számára a kockázatvállalás az evolúció óta a fajfenntartás alapja, kockázatot jelentett már évezredekkel ezelőtt is egy megfelelő állat elejtése, és a mai világban pedig a megfelelő egzisztencia és pozíció elérése. A férfi, korunk társadalmában ezen értékek mentén szervezi életét, ez megítélésének alapja. A legtöbb férfi számára a változások örök bizonytalansággal párosulnak, melyek a sokasodó szív- és érrendszeri megbetegedések formájában számunkra is könnyen beláthatóak. A férfiak a mai napig sokkal nagyobb arányban veszítik életüket ilyen betegségekből, mint hasonló korú nő társaik.

## Női kockázat

### 30. ábra: A nők kockázatvállalása

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,449 <sup>a</sup>	,202	,189	2,35

a. Predictors: (Constant), Szabadgondolkodó, Tradicionalista, REALISTA

A nők kockázatvállalási hajlandóságát vizsgálva arra juthatunk, hogy náluk mindössze a kockázatvállalás 20,2%-nak alakulására van döntő hatással a változások szerepe. Számukra a társadalmi változások és egyenlőségi küzdelmek eredményeképpen sorozatos változások várnak életük minden területén nap mint nap. Helyt kell állniuk munkájuk során, családanyaként és mindemellett nőként is. A kihívások ugyan más természetűek, hiszen még a mai napig a férfi a család fenntartója, de a női jelenlét erősödik a gazdaság minden területén.

A German Consulting Group 220 német vállalatvezetőt kérdezett meg a vezetői munkához elengedhetetlen tulajdonságokról. A válaszadók 75-80 százaléka a női

erősségek között említette a diplomáciai érzéket, a konfliktuskezelési képességet, a szerénységet, a motiváló képességet és a csapatban dolgozás készségét.

A megkérdezetteknek azonban alig 10 százaléka állította azt, hogy ezek a kompetenciák elengedhetetlenek a cégek első számú vezetőinél. A vezetők 70 százaléka sokkal fontosabbnak tartotta a döntésképeséget, a feladatok leosztásának képességét, az átütőerőt, az önbizalmat és a kockázatvállalási képességet. Ezeket a készségeket azonban a 70-75 százalékban a férfiakra mondták jellemzőnek.(Jobpilot, [2005])<sup>11</sup>

Saját kutatási eredményeink ismeretében elmondható, hogy ténylegesen a férfias tulajdonságok dominanciája a siker kulcsa, a kockázatvállalás, mint ilyen mindkét nem esetében szükséges tulajdonság. Ahogy láttuk még a „legnőiesebb” társadalomban is (svéd) a bizonytalanság elkerülési hajlam meglehetősen alacsony.

---

<sup>11</sup> JobPilot: Vezetői készségek, férfi tulajdonságokkal lehet érvényesülni? 2005. szeptember 14.

## ÖSSZEGZÉS ÉS KONKLÚZIÓK

Egyes elméletek szerint, minél nagyobb az ember személyes elkötelezettsége egy döntésben – akár morális, akár személyes okokból –, annál kevésbé fogékony a manipulációkra. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy pont az érzelmi érintettség az, ami manipulálhatóvá teszi az embereket. A valós viselkedés a tapasztalatok szerint nem előzetesen kialakított logikai feltételezéseken, hanem bizonyos magatartási mintákon alapul. Ezek a magatartási minták megteremtik a feltételeket az előítéletes, következtelen, hüvelykujjszabályokon nyugvó döntések, illetve gazdasági cselekvés számára is. Fontos az is, hogy az emberek döntéseiknél tisztában vannak-e azzal, hogy mások vajon hogyan határoznak. Meghatározza-e ez az egyéni döntéseket. Lehetséges, hogy figyelembe kell venni azt is egy-egy döntés meghozatalakor, hogy a többi szereplő vajon racionálisan (a mi szempontjaink szerint) vagy irracionálisan fog-e dönteni. A döntések megítélésénél mindazonáltal figyelembe kell venni azt is, hogy a döntéshozónak mik voltak a céljai, mik a motiváció és persze, hogy milyen értékek mentén hozta meg a döntését. Az egyes emberek értékrendjét pedig a személyiségük határozza meg, aminek a kialakulására nagy hatással van a társadalmi környezet. A kutatásaink alapján azt mondhatjuk, hogy a férfias tulajdonságok és a nagyobb kockázatvállalás a kívánatos. Ámde akárcsak egy vállalat esetében itt is érdemes lehet átgondolni, azt hogy vajon a nagyobb „siker” (amit az analógia szerint tehát tekintsünk hozamnak) nem csak a nagyobb kockázatvállalás „prémiuma”? És a kockázatvállalás bizonyos szintre való növekedésének nem természetes velejárói az időről-időre bekövetkező gazdasági válságok? A hosszú távú gondolkodásmód önmagában megoldást jelenthetne-e a válságokra? Ez utóbbira a válasz valószínűleg nem, hisz az emberi viselkedés okozta gazdasági hullámokra az egyik példa éppen a kínai „tőzsdeláz” volt. Holott a kínai társadalomra a felmérések szerint jellemző a hosszú távú szemlélet. Azt kell mondanunk, hogy az emberi viselkedés és az emberi motivációk sokkal szerteágzóbbak annál mintsem, hogy egyik vagy másik kultúrát feltétlenül sikeresnek és követendőnek tartunk a válságok kezelésekor. Ami pedig a többi

kérdést illeti, azok alapvetően gazdaság filozófiai jellegűek. Megválaszolásuk még sok vitára adhat okot. A gazdaságpolitika, melyet végeredményben az adott nép kultúrája szab „méretre”, pedig nem mutathat teljes egységességet, mint ahogy nincs két egyforma ember és egyforma társadalom sem.

## Forrásjegyzék

Állásmonitor: Figyeljen a cégek kultúrára és legyen sikeres  
(<http://www.allasmonitor.hu/karrier.php?kcikk=111&hirkat=3> )

Consultation Magazin: Drága és veszélyes a munkahelyi stressz

Daniel Kahneman-Amos Tversky: Prospect Theory. An Analyses of Decision Under Risk. Econometrica ,1979. 263-291.

Dr. Berényi László: OTKA PD71685 - A környezettudatosság összetevői és mérési lehetőségeik, kutatásvezető, 2007)

Dr. Heidrich Balázs: Multikulturális menedzsment c. tantárgy előadás anyaga

Dr. Nagy András: Bevezetés a közgazdaságtanba II. 2006

HÁMORI BALÁZS: Kísérletek és kilátások Daniel Kahneman

Herbert A. Simon: Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. The Free Press, New York, 1976.

Herbert A. Simon: Korlátozott racionalitás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp., 1982.

[http://reszvetelidemokracia.blog.hu/2008/02/17/v\\_hofstede\\_kutatasi\\_szempontjair\\_ol\\_4\\_szempont\\_1](http://reszvetelidemokracia.blog.hu/2008/02/17/v_hofstede_kutatasi_szempontjair_ol_4_szempont_1)

[http://www.avf.hu/tanarok/szakolczai/fontosabb/05.%20M%C3%A9g%20egyszer%20Stiglitzr%C5%91%20%C3%A9s%20az%20IMF-r%C5%91.%20%C3%89let%20%C3%A9s%20irodalom,%20L-35.%20\\_2006.%20szeptember%201.\\_%2016.%20o..pdf](http://www.avf.hu/tanarok/szakolczai/fontosabb/05.%20M%C3%A9g%20egyszer%20Stiglitzr%C5%91%20%C3%A9s%20az%20IMF-r%C5%91.%20%C3%89let%20%C3%A9s%20irodalom,%20L-35.%20_2006.%20szeptember%201._%2016.%20o..pdf)

[http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/konjunktura/lakossagi/2003\\_02.html](http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/konjunktura/lakossagi/2003_02.html)

<http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/mikroszkop/61.html>

<http://www.felvi.hu>

[http://www.fn.hu/hetilap/20080227/beletorhet\\_palcajuk/](http://www.fn.hu/hetilap/20080227/beletorhet_palcajuk/)

[http://www.fn.hu/penzugy/20071029/veszelyes\\_jatek\\_kinai\\_tozsde/](http://www.fn.hu/penzugy/20071029/veszelyes_jatek_kinai_tozsde/)

[http://www.geert-hofstede.com/hofstede\\_dimensions.php](http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php)

<http://www.georgikon.hu/Tanszekek/agrargaz/Tananyagok/T%C3%B3th%20Gergely/K%C3%96ZG%20BSc%20nappali6/K%C3%96ZG3%20Smith%20I%C3%A1thatatlan.ppt>

[http://www.gtk.szie.hu/upload\\_files/Modernkozgazdasagtaneredete](http://www.gtk.szie.hu/upload_files/Modernkozgazdasagtaneredete)

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weodata/weoselgr.aspx>

[http://www2.standardandpoors.com/spf/pdf/index/CSHomePrice\\_Release\\_082653.pdf](http://www2.standardandpoors.com/spf/pdf/index/CSHomePrice_Release_082653.pdf)

JobPilot: Vezetői készségek, férfi tulajdonságokkal lehet érvényesülni? 2005. szeptember 14.

Joseph E. Stiglitz: A viharos kilencvenes évek. A világ eddig leprosperálóbb tíz évének új története Napvilág kiadó, Budapest, [2005], 56.o, negyedik fejezet

Komáromi György: Pszichológiai megközelítés a pénzügyekben

Közgazdasági Szemle, L. évf., 2003. szeptember (779-799. o.) alapján

KSH kiadványok

Lakossági hitelnyilvántartás: az ügyfelek döntenének adataikról 2007.06.26 (<http://www.kalkulator.hu/?fejezet=5&cid=33507&wa=KALRSS0730>)

Magyar Nemzeti Bank

OECD statisztikák

Reinhard Selten: New Challenges to the Rationality Assumption. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1994. 1. 42-44.

Richard J. Herrnstein: Behavior, Reinforcement, and Utility. In: The Origin of Values. (Red Michael Hechter- Lynn Nadel-Richard E. Michod) Aldine de Gruyter, New York, 1993. 137-152.

Susan Hume McIntosh: U.S. Household Balance Sheet Analysis (2005 Paris)

The New Face of Economic Downturns and Upturns?( 2004 Jul.)

Veresné Somosi Mariann : Szervezeti magatartás című tárgy előadás anyaga

## Mellékletek

### *Kutatási háttér*

Dolgozatunk elkészítésekor a GLOBE kutatási eredményeire, valamint Geert Hofstede nemzetközileg elismert kultúra-kutató munkásságára alapoztuk hipotéziseinket. A GLOBE kutatásai elsőként világítottak rá a nemzetgazdaságok fejlettsége és a teljesítménymotiváció és a bizonytalanságkerülés kapcsolatára. Célunk annak bemutatása, milyen kapcsolat van a kockázatvállalás és a változások hatása között. Az adaptáció női és férfi hallgatók esetében eltérő képességekre és személyiségjegyekre világít rá. A nemi jellegek vizsgálatán túl célunk a kockázatvállalás mögött meghúzódó társadalmi és kulturális jellegzetességek bemutatása.

A dolgozat OTKA PD71685 - A környezettudatosság összetevői és mérési lehetőségeik, kutatásvezető: Berényi László, PhD. kutatás része, mely kérdőíves anyaga a [www.szervez.uni-miskolc.hu/blaci](http://www.szervez.uni-miskolc.hu/blaci) oldalon megtalálható.

### *A vizsgálati minta bemutatása*

Dolgozatunkban megkíséreltük a kockázatvállalást leginkább befolyásoló tényezők meghatározását statisztikai módszerek segítségével. A Miskolci Egyetem szakirány-választáson túljutott hallgatói körében végzett felmérés célja a vezetői személyiségjegyek és a döntéshozatal feltérképezése volt. A vizsgálati minta összesen 278 hallgató válaszait tartalmazza, melyből 198 nő, és 80 férfi.

### *Az alkalmazott módszerek bemutatása*

A vizsgálat során korreláció- és regresszió-számításra került sor, melyek segítségével az egyes tényezők eredményváltozóra gyakorolt hatását sikerült kimutatni. Lineáris regresszió függvények meghatározásával módomban adódott az egységnyi növekmény eredményváltozóra gyakorolt hatásának kimutatására.

## **Tesztek:**

### ***A vezetés teszt bemutatása***

**Dr. Warren Bennis** egyike a legnagyobb tiszteletnek örvendő tudósoknak, mely olyan sikeres amerikai nagyvállalatok vezetőit vizsgálta, akiket alkalmazottaik karizmatikusnak és sikeresnek tartottak. Ez alapján öt alapvető viselkedési mintát határozott meg, illetve azt, mely meghatározott érzelmi reakciót vált ki az alkalmazottakból, ezt a hatodik tényező fejezi ki.

*A Vezetés és Figyelem* alatt a vezetők azon képességét érti, mely kifejezi, mennyire képesek kidolgozni, és átadni a szervezet jövőjéről alkotott világos képet.

*A Vezetés és Értelem* arra a vezetői képességre utal, hogy kommunikálni tudja az üzenetét, hogy mozgósítsa alkalmazottait, segítsen nekik elfogadni a szervett új filozófiáját. A hatékony vezetőket nem riasztja el, hogy ismeretlen és szokatlan módszereket használjanak üzenetük átadására.

*A Vezetés és Megbízhatóság* arra utal, hogy a vezetők mennyire hajlandóak betartani ígéreteiket, még akkor is, ha ez nehézkes. Bennis szerint a hatékony vezetők teremtik meg a szervezet állandóságát, egységét.

*A Vezetés és Én* arra utal, hogy a vezetők mennyire tudják kihasználni erős oldalaikat, és nem hagyják, hogy gyenge oldalaik hatással legyenek rájuk.

*A Vezetés és a Kockázatviselés* arra a vezetői képességre utal, hogy megvizsgálva a siker és kudarc esélyét, mennyire hajlandók kiszámítható kockázatot vállalni.

Dolgozatunk során feltételezéseinket a teszt Kockázatvállalás részének bemutatására alapoztuk. (Berényi, [2007])

### ***Változásokhoz való viszony***

#### **A-típus: A tradicionalista**

Az e csoportba tartozókat idegesítik a változtatások, sőt néha meg is ijesztik őket. A régi rendet azért tisztelik, mert csak akkor érzik biztonságban magukat, ha a szabályok változatlanok maradnak. Ezért őrzik és ápolják olyan nagy lelkesedéssel a hagyományokat. Abban igazuk van, hogy bizonyos alapvető rendezési



alapelvekre a társadalmi életben ma is szükség van. Nem szabad azonban elfelejteniük, hogy az idők változnak és nekünk is változnunk kell bennük. A társadalomban és a tudatunkban végbemenő változásokat nem szabad letagadni! Ezek a változások az okai, hogy bizonyos hagyományok a kelleténél tovább élnek, pedig már elvesztették az értelmüket. Ne ragaszkodjunk tehát fölöslegesen olyasmikhez, amelyek a saját életünket és embertársainkét is megkeserítik.

( Berényi, [2007])

### **B-típus: A realista**

Az e csoportba tartozók realista módon viszonyulnak a változásokhoz: Legyen meg, aminek lennie kell - és ehhez akkor is ragaszkodnak, ha valaminek az elvesztése fájdalmat okoz nekik. Noha megértik az idők szavát, csak olyan változtatásokat fogadnak el, amelyeket indokoltnak tartanak. Szó sincsen arról, hogy mindenáron változtatásokat akarnak keresztülvinni. A változtatásokat nem hirtelen, egyik percről a másikra vezetik be, hanem igyekeznek folyamatosan alkalmazkodni a környezetben végbement változásokhoz. Ösztönszerűen érzik, hogy az élet mikor követel változtatásokat. Cselekedeteik alaptörvénye: „Minden folyik”.( Berényi, [2007])

### **C-típus: A szabadgondolkodó**

A szabadgondolkodók (liberálisok) számára a változás az élet sója. A hagyományok és szokások nem nagyon érdeklik őket. A rögzült struktúrák és idejüket túlélt ideálok megvetésük tárgyai. Ezt a véleményüket mind viselkedésükkel, mind ruházatukkal kifejezésre juttatják. Még hosszabb kapcsolatokba sem szívesen mennek bele, és hogy valakivel egy életen át kapcsolatban maradjanak, számukra elképzelhetetlen. Munkahelyükön is állandóan a változatosságot keresik. Ha már beleuntak az egyik fajta munkába, másik után néznek. Joggal vethető fel a kérdés, hogy valóban csupán a szabadság és

függetlenség iránti vágy készíti-e őket életük állandó átalakítására – vagy csupán a szoros kötődéstől való félelem miatt vándorolnak-e folyton egyik helyről a másikra? ( Berényi, [2007])