

## Konferenciabeszámoló

### Prague Conference on Behavioral Sciences 2018



Második alkalommal rendezték meg Prágában a viselkedéstudományok konferenciáját 2018. május 4-én és 5-én. A rendezvényt a Center for Behavioral Experiments (CEBEX) szervezte a CEVRO Institute és a Jan Evangelista Purkyně Egyetem együttműködésével. A 2016-ban alapított, nonprofit szervezatként működő, prágai székhelyű CEBEX az experimentális közgazdaságtan és a viselkedéstudományok terén folytat kutató, oktató és tanácsadói tevékenységet. Szoros kapcsolatban áll a konferencia helyszínét biztosító CEVRO Institute-tal, amely egy társadalomtudományi alap-, mester- és posztgraduális képzéseket nyújtó magánegyetem nemzetközi hallgatói közösséggel és oktatói gárdával. A szakmai programra több, mint 15 országból érkeztek szakemberek, 3 plenáris és 32 szekció előadás hangzott el. A konferencia célja a viselkedési gazdaságtan újszerű elméleti és experimentális eredményeinek bemutatása volt, ugyanakkor a tudományterület és a viselkedéstudományok interdiszciplináris jellegét szem előtt tartva a fő témakörön kívüli kérdésekkel foglalkozó jelentkezéseket is fogadtak.

A konferencia első napján a plenáris előadásokra került sor. A főelőadást a 2002-ben - az experimentális közgazdaságtan terén végzett úttörő munkájáért - Nobel-díjjal elismert Vernon L. Smith tartotta. Elmélettörténeti példák bemutatása során kiemelte, hogy már Adam Smith rámutatott az egyének humán természetének szerepére és jelentőségére gazdasági tevékenységeik vonatkozásában. Különböző experimentális vizsgálatok eredményeit ismertette, amelyek vagy ellentmondanak az elméletnek, vagy segítenek (jobban) megérteni a hibák különböző forrásait. Ezek (1) a nem tartós javak piaci kereslete és kínálata, (2) a(z) újraértékesíthető tartós eszközök adásvétele és (3) a kétszemélyes bizalom játék (trust game) területeihez kapcsolódtak. Az elemzéshez Denzau, North és Ravi mentális modelljeinek szemléletmódját alkalmazta. Vernon L. Smith előadását követően Vojtěch Zíkatól, a CEBEX ügyvezető igazgatójától átvette az Allais Emlékdíjat, amelyet a viselkedéstudományok területén elért kiemelkedő eredményeiért ítéltek oda neki.

Adam Oliver, a London School of Economics kutatója előadásában arról számolt be, hogy a viselkedési gazdaságtan és a viselkedési tudományok eredményeit mindinkább felhasználják a gazdaságpolitikai döntéshozók informálására. Kiemelte, hogy sokan ezt azonosnak tekintik a libertárius paternalizmus irányába való elmozdulással. A viselkedési gazdaságtan azonban számos más módon is alkalmazható az informálásra, minthogy többféle alternatív politikai keret áll rendelkezésre. Az előadó végkövetkeztetése, hogy azok a beavatkozások, amelyeket gyakran nudge-nak tekintenek, valójában egyáltalán nem azok.

Andrej Svorenčík (University of Mannheim) előadásának középpontjában az állt, hogy a közgazdaságtan experimentális tudománnyá vált. A 20. század utolsó harmadában az experimentális közgazdaságtan kibontakozása megkérdőjelezte azt a régóta fennálló meggyőződést, hogy a közgazdaságtan nem experimentális tudomány. Svorenčík meglátása szerint nem csupán arról van szó, hogy experimentális módszereket vezetnek be a közgazdaságtanba; a közgazdászok, illetve a kutatói közösségek sokkal inkább újraértelmezik a gazdaságelmélet és az adatok közti kapcsolatot. A kontrollált körülmények közötti adatgyűjtés nem lehet jelentőség nélküli a gazdaságelmélet számára. Svorenčík szerint az 1980-as évek végén következett be az általa experimentális fordulatnak nevezett változás, amelyet követően az experimentális módszerek széleskörűen elfogadottá váltak a közgazdász kutatók körében. Kiemelte továbbá, hogy az Economic Science Association is elengedhetetlennek tartja a kontrollált kísérleteket a gazdasági viselkedés megismeréséhez.

A konferencia második napján került sor a szekció előadásokra. Ezek közül néhány számomra érdekeset emelek ki. Xijie Zhang (Ilmenau University of Technology) a technológiai fejlődés egyes viselkedési gazdaságtani következményeire mutatott rá. Kutatása arra fókuszált, hogy a mindennapi tevékenységeinket és döntéshozatalainkat támogató virtuális asszisztensek (virtual assistants, VA) miként befolyásolják az egyének vásárlását, és hogy ennek milyen következményei lehetnek. Különösen heurisztikus döntéshozatali helyzetben valószínű a VA-k hatása. Zhang rámutatott arra, hogy a tökéletesen informált, teljesen racionális, VA-t alkalmazó egyén számára olyan előnyök érvényesülnek, mint a tranzakciós költség csökkenése és a jólétének növekedése. A korlátozottan racionális és a naiv egyének számára viszont a VA alkalmazása mérsékelheti a jólétet. A teljesen racionális egyének elővigyázatosak a VA szolgáltatások használata során, ezzel szemben a korlátozottan racionális és naiv felhasználók sokkal inkább hajlamosak megbízni a VA-kban. Az előadó arra is kitért, hogy a különböző keretelési helyzetekben a VA-k miként befolyásolhatják a döntéshozatalt.

Omar Baris (Nazarbayev University) előadásában a viselkedési gazdaságtan és a gazdaságpolitika kapcsolatát elemezte. Hangsúlyozta, hogy a viselkedési gazdaságtan felemelkedése átalakította a racionalitásról, a döntéshozatalról, a választásról és az emberi magatartásról való gondolkodást. A viselkedési gazdaságtan által alkalmazott újszerű perspektíva és annak elterjedése megváltoztatta a gazdaságpolitika elméleti és gyakorlati eszközeit is azokon a területeken, amelyek az egyének döntéseire és cselekvésére kapcsolódnak. Számos metodológiai probléma és kihívás van jelen azonban a viselkedési gazdaságpolitikában, és nem szabad figyelmen kívül hagyni a viselkedési perspektíva alkalmazását korlátozó tényezőket sem.

Charlotte Duke a London Economics munkatársaként mutatta be prezentációját. A London Economics Európa egyik vezető tanácsadó szervezete, amelynek viselkedési gazdaságtani munkacsoportja segít megérteni az egyének döntéshozatalt – innovatív technikák alkalmazásával végzett vizsgálatok alapján – a vállalatok, a gazdaságpolitikai döntéshozók, továbbá olyan ügyfelek számára, mint az Európai Bizottság. Duke egy olyan experimentális vizsgálat eredményeit

mutatta be, amely az Egyesült Királyság biztosítási piacára való intervenció bevezetéséhez kötődik, és a Financial Conduct Authority (FCA) számára készült. Ezek alapján a biztosítás értékesítésének struktúrája és a vásárlási folyamat jelentős hatást gyakorolhat a fogyasztói magatartásra, és felvázolható, hogy miként irányítják a fogyasztók a biztosítási termékek piacán a versenyt.

Johannes Ross (University of Hamburg) kutatása során arra fókuszált, hogy elméletileg és experimentálisan is meghatározza azt, hogyan alkalmazzák az egyének a hazug magatartást, amikor annak másokra gyakorolt negatív következményei nem biztos kimenetelnek, hanem lutrinak tekinthetőek. Ez releváns lehet például akkor, amikor az állásra pályázó egyének valótlanosságokat állítanak, hogy meggyőzőbbnek tűnjenek és sikeresebbek legyenek a felvételi elbeszélgetés során; valamint amikor a választások előtt a politikusok ígéreteket tesznek a választópolgároknak a kampány során. Ross megállapítja, hogy a hazug viselkedés megfigyelhetőségének mértéke helyzetenként változó. Továbbá, a kis hazugságok például előnyösek lehetnek abból adódóan, hogy azok kevésbé leleplezhetőek abban az esetben, ha csak a végső kimenetel a megfigyelhető a megtévesztett számára.

Robin Maialeh (Czech Technical University) a viselkedési gazdaságtan néhány tisztázatlan elemét mutatta be prezentációjában. Kiemelte: a viselkedési gazdaságtan érdeme, hogy a neoklasszikus közgazdaságtani modellek a döntéshozatal különböző pszichológiai szempontjaival gazdagodni tudtak, és ezáltal pontosabb kép alkotható a valóságról. Ennek ellenére a természettudományoktól eltérően, hasonlóan más társadalomtudományokhoz, trade-off van az elméleti objektivitás és az empirikus partikularitás között; ez egyúttal maga után vonja azt is, hogy elővigyázatosnak kell lenni a viselkedési gazdaságtan eredményeinek gazdaságpolitikai döntések során való alkalmazásakor. Maialeh kiemelte, hogy nehéz általánosítani a viselkedési gazdaságtan eredményeit, valamint megkülönböztetni a racionális és a nem racionális magatartást. Szemléletmódja szerint egyes lényeges viselkedési fogalmak magyarázhatóak a neoklasszikus racionalitás alapján. Következésképpen a viselkedési metodológiának korlátai vannak, így a gazdaságpolitikai döntéshozatalban való alkalmazása is körültekintést igényel.

A szervezők jövőre is megrendezik a viselkedéstudományi konferenciát Prágában, időpontja 2019. április 5. és 6. A nyitó előadást Gerd Gigerenzer, a Max Planck Institute kutatója fogja tartani, aki főként korlátozott racionalitással, valamint időkorláttal és bizonytalansággal jellemezhető döntési helyzetekkel foglalkozik. Az idei konferencia sikere alapján jövőre is színvonalas szakmai rendezvényre lehet számítani.

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A publikáció a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatásával készült.