

Kell-e kompenzálnunk a gazdasági válság kárvallottjait?

Interperszonális összehasonlítás és felelősség az analitikus gazdaságfilozófiában

I. BEVEZETÉS

A 2008-as gazdasági világválság nyomán sokan képtelenné váltak rá, hogy kifizessék a lakáshitelüket. Egy gazdaságpolitikai döntéshozó szempontjából a következő morális dilemmák merülnek fel ilyen esetben: milyen segítséget kellene nyújtani azoknak, akik azért veszítették el a lakásukat, mert elvesztették a munkájukat, vagy – mert nagy kockázatot vállalva – megvásároltak egy drága otthont, hogy azt később majd magas profittal eladják? Igazságos dolog-e azoknak segíteni, akik nagy kockázatot vállaltak, de semmit nem tenni azokért, akik nem veszítették el ugyan az otthonukat, ám annak értéke drasztikusan lecsökkent?

Általánosabban megfogalmazva a kérdést: kell-e kompenzálnunk azokat, akik a válság során önhibájukból, vagy önhibájukon kívül rosszabb helyzetbe kerültek, mint korábban? Két olyan filozófiai kérdés adódik ebből, amely közgazdaságtan számára is fontos lehet. Az egyik: mit jelent az, hogy valaki „rosszabb helyzetben van, mint korábban”? A másik: számít-e kompenzáció szempontjából, hogy felelős-e az illető a helyzete megromlásáért?

Tanulmányomban azokat az analitikus gazdaságfilozófiai elméleteket vizsgálom, melyek az emberi *jóléttel* (*well-being*) foglalkoznak, de jelen vannak a közgazdaságtan gyakorlatában is. Ezek a jóléttel foglalkozó elméletek eszközt nyújtanak arra, ha egy gazdaságpolitikai döntéshozónak az emberek helyzetét kell összehasonlítania, vagyis interperszonális összehasonlítást kell végeznie.

Írásomban először a kortárs gazdaságfilozófia és a közgazdaságtan kapcsolatát igyekszem röviden tisztázni. Ezt követően három csoportba osztom a jólétről szóló gazdaságfilozófiai (és a közgazdaságtanban implicit, vagy explicit formában jelenlevő) elméleteket. Ezek kulcsfogalmai: (1) preferencia-kielégítés, (2) jólét eszközei, (3) képességek. Megvizsgálom, mit mondanak ezek az elméletek a felelősség jelentőségéről, végül megpróbálok választ adni a címben feltett kérdésre.

II. GAZDASÁGFILOZÓFIA ÉS KÖZGAZDASÁGTAN

Közismert, sőt, szinte közhely, hogy a gazdálkodásra irányuló filozófiai reflexiókkal már az ókori görög szerzők műveiben is találkozhatunk. Például Arisztotelész háztartástanról ír (Arisztotelész 1994), Xenophón pedig *A gazdálkodásról* című munkájában olyan problémákra keresi a megoldást, melyekre a kortárs közgazdaságtannak sincsenek konszenzuálisan elfogadott válaszai (Xenophón 2003). Például: milyen a hatékony munkamegosztás? Milyen a foglalkoztatás és az árak közötti viszony? Hogy járul hozzá a technikai fejlődés a gazdagság előteremtéséhez? Az anyagi javak kielégítik-e a vágyainkat?

Hosszadalmas volna arról értekezni, hogy történetileg hogyan alakult a gazdasági folyamatokra vonatkozó filozófiai vizsgálódás és a közgazdaságtan mint szaktudomány viszonya, valamint hogy mi is pontosan a gazdaságfilozófia szerepe. Némileg leegyszerűsítve úgy látom, jelenleg két fő álláspont van ezzel kapcsolatban. Az egyik szerint a közgazdaságtan pozitív tudomány, amely *tényekkel*, a gazdaság *törvényszerűségeivel*, tesztelhető előrejelzésekkel foglalkozik (Friedman 1953/1992), és mint ilyen, szigorúan elválasztandó a normatív közgazdaságtantól és etikától, amely *értékekkel*, és egy-egy gazdaságpolitikai beavatkozás *kívánatosságával* (Samuelson–Nordhaus 2009). Eszerint például a pozitív közgazdaságtan foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy a vámok eltörlése *csökkenti-e* az egy főre eső reáljövedelmet, és a normatív közgazdaságtan feladata megmondani, hogy *helyes-e* eltörlőnünk a vámokat. E megközelítés felől nézve: míg a pozitív közgazdaságtan állításai a sztenderd tudományos módszerek szerint igazolhatók, addig a normatív közgazdaságtan állításai se nem igazolhatók, se nem cáfolhatók, hanem pusztá értékítéletek. Ahogy Friedman írja: „a pozitív közgazdaságtan objektív tudomány – vagy legalábbis lehet objektív tudomány, pontosan ugyanolyan értelemben, ahogy a fizikai tudományok azok” (Friedman 1953/1992. 2).

A másik álláspont szerint nem lehetséges pozitív közgazdaságtan, vagy legalábbis a pozitív közgazdaságtan nem elválasztható az értékelő ítéletalkotástól. Az e mellett szóló érvek általában a tények és értékek szétválasztásának nehézségére, a pozitív közgazdaságtan gyakorlati lehetetlenségére, vagy a pozitív közgazdaságtani elméletek filozófiai előfeltevéseire támaszkodnak (ez utóbbira példa: a pozitív közgazdaságtan a racionalitás *normatív* elméletére épül) (Sen 2005, Sedláček 2012, Hausman 2018).

A korábbi példánknál maradva, a második álláspont szerint mielőtt feltesszük azt a kérdést, hogy „a vámok eltörlése csökkenti-e az egy főre eső reáljövedelmet?”, meg kell vizsgálnunk, hogy helyes-e az egy főre eső reáljövedelem növelését célul kitűzni. Így választ tudunk adni a „helyes-e eltörlőnünk a vámokat?” típusú kérdésekre – mégpedig a filozófiai vizsgálódás segítségével. Tehát a közgazdaságtan nem leíró tudomány, hanem normatív vizsgálódás, mely arról szól és azt vizsgálja, hogy milyennek *kellene* a világunknak lennie. Ahogy Partha Dasgupta ironikusan megjegyzi:

[a közgazdászok] az egész emberiséget ma érintő ügyeket úgy keretezik, hogy tényekről provokáljanak vitát, és ne értékekről. Még feltűnőbb, hogy a közgazdászok úgy beszélnek és írnak, mintha egyetértenének az értékekben, és csak a tényekről kellene vitatkozniuk. (Dasgupta 2009. 580).¹

A kortárs gazdaságfilozófia e két álláspont között helyezkedik el. Az első szerint a gazdaságfilozófia pusztán a normatív közgazdaságtan *kiegészítője*, a második szerint valamennyi közgazdaságtani vizsgálódás *előfeltétele*. Fontosabb témái: a racionális döntés feltételei és lehetségesége, a jólét (*welfare*), jóllét (*well-being*), életminőség és jó emberi élet fogalmainak meghatározása, a helyes erőforrás-elosztás, a gazdasági jelenségek ontológiája és episztemológiája, valamint a közgazdaságtan mint tudomány episztemikus státusza

Amennyiben szubsztantív filozófiai állításokat használunk gazdaságpolitikai javaslatok értékelésére, úgy a gazdaságfilozófia alkalmazott filozófia. Ezzel szemben az olyan kérdések, mint „milyen a jó emberi élet?”, vagy „milyen volna a helyes erőforrás-elosztás?”, ugyanúgy valódi (*genuin*) filozófiai kérdések, mint például az, hogy létezik-e szabad akarat. A mai gazdaságfilozófia elsősorban analitikus gazdaságfilozófia (Eszes–Tózsér 2005; Tózsér 2018). Olyan analitikus szerzőkre támaszkodik, mint például: Richard Arneson, Gerald Allan Cohen, Ronald Dworkin, Ernest Nagel, Hilary Putnam, Amartya Sen vagy John Rawls (Arneson 1989; Cohen 1989; Nagel 1991; Rawls 1997; Dworkin 2000; Putnam 2002; Sen 2005). Ugyanakkor létezik a gazdaságfilozófiának olyan ága, amely kontinentális szerzők művein keresztül gondolja újra a gazdaságfilozófia problémáit (Painter-Morl – ten Bos 2011).

Tanulmányomban a kortárs analitikus gazdaságfilozófia egyik fontosabb témáját, az interperszonális összehasonlítást járom körbe a felelősség fogalmán keresztül. Nem céloom ugyan, hogy részletesen érveljek a pozitív közgazdaságtan lehetetlensége és filozófiától való elválaszthatatlansága mellett, de úgy gondolom, tanulmányom következtetései ezt támasztják alá.

III. A JÓLLÉT FOGALMAI

1. Preferencia-kielégítés

A preferencia-kielégítés szerint: ha egy racionális személy inkább az x helyzetet választja, mint y -t, akkor ez azt jelenti, hogy számára az x helyzet nagyobb hasznossággal bír, mint az y (Hausman–McPherson 1997). Az egyén a preferenciáit a

¹ Professional discussions on some of the most significant issues facing Humanity today are so framed that they provoke debates over facts, not values. More strikingly, economists speak or write as though they agree on values but differ on their reading of facts.

döntéseivel nyilvánítja ki, azaz dönt x , vagy y helyzet között, ezért beszélnek a közgazdászok *kinyilvánított* preferenciákról.

Vegyük észre, ez következményelvű megfontolás: x helyzet azért jobb, mint az y helyzet, mert a következménye nagyobb hasznossággal bír az egyén számára. Másként fogalmazva: annak, hogy mi a jó, vagy mi a rossz az egyén számára, egyedüli mércéje az egyén saját preferenciája (Harsányi 1977). Összességében tehát az egyén akkor rendelkezik jólléttel, ha a preferenciái kielégítettek (Sen–Williams 1982).

A preferencia-kielégítés elmélete szerint a preferencia-kielégítés mértékét, vagyis az elért hasznosságot ordinális és kardinális skálákon lehet mérni és hasznossági függvényekben lehet megragadni. A kardinális skálák a hasznosság mértékegységeként leggyakrabban a jövedelmet (illetve fogyasztói és termelői többletet) használják (Angner 2015). Az egész társadalom jólétét pedig az össz-társadalmi jóléti függvény mutatja, mely az elért egyéni hasznossági szintek összege, vagy átlaga. Mindebből az következik: az egyén jövedelmi helyzete megmutatja az egyén jólétét, a nemzeti jövedelem pedig megmutatja az ország jólétét.

Fontos látni: szemben a klasszikus utilitarizmussal, a preferencia-kielégítés elmélete nem foglalkozik mentális állapotokkal, a fájdalom és az öröm legnagyobb elérhető egyenlegével, hanem csak kinyilvánított döntésekkel. Tehát a preferencia-kielégítés elmélete nem hedonista elmélet (Robbins 1935/1952, Angner–Loewenstein 2012). Érdeemes ezzel kapcsolatban azt is megjegyezni: noha a gazdaságpszichológia és a viselkedés-gazdaságtan a klasszikus, neoklasszikus elmélettel szemben az egyén mentális állapotaira és pszichológiai jellemzőire fókuszál, valójában itt nem a boldogság vagy öröm fogalma áll a középpontban, hanem az élettel való általános elégedettség (Kahneman–Tversky 1984, Angner 2015).

A pozitív közgazdaságtanban használt preferencia-kielégítés elmélete számára a preferenciák tartalma külső adottság, vagyis az ízlés nem vita tárgya (*de gustibus non est disputandum*). A kérdés az, hogy morális szempontból tartható-e ez az előfeltevés? Más szavakkal: ha a jóllétet a preferenciák kielégítésével mérjük, akkor számít-e, hogy mi a preferenciák tartalma? Egy gazdaságpolitikai döntéshozónak figyelembe kell-e vennie e tartalmakat?

A preferenciák tartalmával kapcsolatban olyan problémák merülnek fel, mint az inkonzisztens preferenciák, önmagára vagy másokra káros preferenciák, téves hiteken vagy manipuláción alapuló preferenciák (Sen 2003). Ez utóbbi különösen fontos, hiszen nehezen tagadható, hogy az intézmények, a politikai döntések, a propaganda és a reklám nincs hatással a preferenciák alakulására (Hausman–McPherson 1997).

E problémák miatt a legtöbb gazdaságfilozófus egyetért abban, hogy a kinyilvánított preferenciák helyett a *jól informált* vagy *ideális* preferenciák számítanak. Vagyis azok, amelyeket egy racionális és tökéletesen informált egyén választana

(Harsányi 1977; Gauthier 1986; Angner 2015). Az egyén számára a jó élet az, amelyre akkor vágyik, ha birtokában van minden releváns információnak. De még a jól informáltság sem oldja meg a preferenciákért való felelősség kérdését (Sen 1979; Rawls 1997).

Vegyük a következő példát. Ágnes és Barbara azonos mennyiségű erőforrással rendelkeznek és a történet kezdetén mindketten a füstölt sonkát preferálják. A füstölt sonka viszonylag olcsó, ezért e preferenciájukat mindketten könnyedén ki tudják elégíteni. Csakhogy Ágnes bővíti gasztronómiai ismereteit, a témában könyveket olvas és filmeket néz. Így a preferenciái megváltoznak, és a füstölt sonkával szemben most már a beluga kaviárt részesíti előnyben. Ahhoz azonban, hogy ki tudja elégíteni ezt a preferenciáját, lényegesen több erőforrásra van szüksége, mint korábban (és mint amennyivel Barbara rendelkezik). Mármost, ha a kielégített preferenciák lehető legnagyobb összegét szeretnénk elérni, akkor abból az következik, hogy támogatnunk kell Ágnes drága preferenciájának kielégítését. Márpedig legtöbbünk morális intuíciója ellenkezik a luxusigények támogatásával: Ágnes támogatni a drága preferenciái miatt morálisan helytelennek és pazarlónak tűnik. Tehát plusz erőforrásokat adni Ágnesnek, de Barbarának nem, olyan, mintha Barbarát büntetnénk az olcsó preferenciái miatt. A preferencia-kielégítésre való fókuszálás egész egyszerűen azokat jutalmazza, akiknek drága a preferenciájuk, és azokat bünteti, akiknek olcsó (Clayton–Williams 1999).

De vezessünk be még egy szereplőt a történetbe: Csabát, aki gyógyíthatatlan betegséggel született, mozgáskorlátozott és kerekesszékre szorul. Az erőforrásai azonban nem elegendőek arra, hogy beszerezzen magának egyet, mert a kerekesszékek drágák, épp úgy, ahogy a beluga kaviár. Csakhogy ezúttal a morális intuíciónk szerint az a helyes, ha támogatjuk Csabát. A különbség Csaba és Ágnes között a preferenciák feletti *felelőségben* rejlik: Csabát azért tartjuk érdemesnek a támogatásra, mert nem tartjuk felelősnek a drága preferenciájáért.

Egészítsük ki most a preferencia-kielégítés elméletét az ambíció fogalmával, és tegyük fel, hogy csak azoknak morálisan helyes támogatást adni, akiknek a preferenciája nem személyes döntés, ambíció eredménye (vagyis: Csabának helyes, de Ágnesnek helytelen) (Arneson 1989). De ez sem menti meg a preferencia-kielégítés elméletét.

Vegyük a következő szereplőt a történetben: Donátot. Donát kevesebb erőforrással rendelkezik, mint Ágnes, Barbara, vagy Csaba. De ez nem jelent számára problémát: Donát ugyanis a párizsi felvágottat szereti, vagyis rendkívül olcsó preferenciái vannak, amelyeket könnyű kielégíteni, s ezért aztán Donát épp olyan elégedett, mint Barbara a füstölt sonkával. De tegyük fel, Donát is megváltozik. Könyveket olvas, filmeket néz, internetes tartalmakat fogyaszt, majd arra a következtetésre jut, hogy az olcsó preferenciái értéktelenek és új, drágább preferenciákat alakít ki: mostantól ő is füstölt sonkát szeretne enni. Ehhez azonban Donátnak több erőforrásra van szüksége, mint korábban, ezért ő is

pont annyi erőforrásra tart igényt, mint amennyi a társadalom többi tagjának van. Nem evidens, hogy nem kell több erőforrást adnunk neki annak érdekében, hogy neki is ugyanannyi legyen, mint mindenki másnak.

Úgy tűnik tehát: a preferencia-kielégítés két szempontból is ellentmondásos. (1) Ha elfogadjuk, hogy Donát megérdemli a kompenzációt az új ízléséért (preferenciájáért), akkor azt is el kell fogadnunk, hogy Ágnes is megérdemli. Ez utóbbi azonban ellenkezik a morális intuíciónkkal. (2) Ha azt állítjuk, hogy Ágnes nem érdemli meg a kompenzációt, mert felelős azért, hogy megváltozott az ízlése, akkor azt is állítanunk kell, hogy Donát sem érdemli meg a kompenzációt, hiszen ő is felelős az ízlésének megváltozásáért. De Donátot büntetni az olcsó ízléséért – szintén ellentétes a morális intuíciónkkal.

Mindebből az látszik következni, hogy a gazdaságpolitikai döntéshozók preferencia-kielégítés elmélete nem tud kellő támpontot adni a preferenciák tartalmával kapcsolatos szubjektív felelősségről. Ha viszont nincs ilyen támpont, akkor a következőt is el fogadhatjuk: arra kellene kondicionálnunk a társadalmat, hogy olcsó, könnyen kielégíthető preferenciái legyenek (Hausman–McPherson 1997).

Már csak azért sem helyes a kielégített preferenciákra fókuszálni, mert gyakran érdemesebb a sürgősség szerint rangsorolni a különböző társadalmi csoportok preferenciáit, mint azok erőssége szerint. Például: még akkor is, ha egy nyomorban élő csoport előnyben részesíti a templomok építését az ételnél és lakóhelynél, a társadalom többi tagja (vagy egy külföldi adakozó) joggal gondolhatja azt, hogy neki igenis az étkezés és lakóhely biztosítása a morális kötelessége (Scanlon 1975). E csoport preferenciája nem (feltétlenül) irányítja a döntéshozó kötelességét. Vagyis a döntéshozónak csak akkor lehet kötelessége kielégíteni valakinek a preferenciáit, ha be tudja látni, hogy van értelme annak, amit az illető szeretne (Nagel 1991). Vagyis a gazdaságpolitikának csak addig kell törődnie a társadalmi csoport preferenciáival, amíg azok megfelelnek valamilyen más külső, objektív szempontnak.

2. A jóllét eszközei

A jóllét eszközeire vonatkozó elméletek nem arról mondanak valamit, hogyan tudhatjuk meg mi az emberek számára a jó (mik kinyilvánított preferenciáik), hanem objektíve állítanak valamit arról, hogy mi a jó az ember számára, attól teljesen függetlenül, hogy az emberek maguk egyetértenek-e ezzel, vagy sem. Ezek az elméletek a jóllét eszközeivel, erőforrásokkal foglalkoznak. Végző soron a közgazdaságtan az „erőforrások elosztásának tudománya” (Samuelson–Nordhaus 2009). Bármi is legyen az egyén által kitűzött cél, ezekre az eszközökre az egyénnek feltétlenül szüksége van, hogy elérje őket.

Hogy mit tekinthetünk ilyen eszköznek vagy erőforrásnak, arról több elmélet is létezik. Az egyik meghatározó elmélet Rawls „alapvető javak”-elmélete

(Rawls 1997), a másik Dworkin „erőforrás”-elmélete (Dworkin 2000). Noha mindkét elmélet az eszközökkel foglalkozik, a két elmélet igen eltérő következtetésekre jut.

Rawls szerint amikor interperszonális összehasonlítást végzünk, akkor nem a preferenciákat, hanem a preferenciák kielégítéséhez szükséges eszközöket kell figyelembe venni. Ugyanis az, hogy milyen sikeres az egyén a preferenciái kielégítésében, az részben saját erőfeszítés és felelősség kérdése. Ezért olyan javakat határoz meg, amelyeket akar az egyén, mielőtt bármi mást is akarna. Rawls szerint ezek a javak a következők: szabadság, jog, hatalom, lehetőség, jövedelem, vagyon és az önbecsülés társadalmi alapjai (Rawls 1982; Rawls 1997).

A javak felsorolásának sorrendje fontossági sorrendet is takar. Vagyis a szabadságjogok elsőbbséget élveznek a hivatalviseléssel, jövedelemmel, vagyonnal, vagy akár a társadalmi önbecsülés alapjaival szemben, tehát a szabadságjog nem váltható át gazdasági nyereségre, azaz nincs *trade-off* a két kategória között. Rawls olyan dolgokat sorol a társadalmi önbecsülés alapjaihoz, amelyek ahhoz szükségesek, hogy egy ember a társadalom teljes értékű tagjának érezhesse magát. Ahogy már Adam Smith is megfogalmazta: „[bármilyen], ami nélkül az adott ország szokásai szerint minden tiszteletre méltó embernek, akár a legalacsonyabb osztályba tartozónak is, illetlenség számba megy mutatkoznia. Szigorúan véve a vászonlósó nem létszükséglet.” (Idézi Sen 2003. 123.)

Egy tökéletes társadalomban az alapvető javak egyenlően oszlanak el a személyek között. A gyakorlatban azonban ez persze nincs így. Rawls szerint szabadsággal, jogokkal, lehetőségekkel minden egyes egyénnek ugyanúgy rendelkeznie kell, ezzel szemben a hatalom, jövedelem, vagyon és a társadalmi önbecsülés alapjai tekintetében megengedettek a különbségek. Ezeknek a különbségeknek azonban a társadalmi különbségek elvének megfelelően kell alakulniuk: csak akkor megengedett az egyenlőtlenség egy igazságos társadalomban, ha az mindenki számára előnyös. Más szavakkal: a társadalmi különbségek elve szerint valaki csak akkor rendelkezhet több hatalommal, jövedelemmel, vagyonnal, ha ezzel javul azoknak a helyzetére, akiknek kevesebb jutott.

Rawls szerint tehát az interperszonális összehasonlításnak nem arra kell fókusznia, hogy a társadalom tagjai mennyiben élnek az alapvető javak által adott lehetőségekkel, milyen mértékben tudják megvalósítani az életcéljaikat, mert ezek az életcélok nagyon is különbözőek lehetnek attól függően, hogy az egyes ember mit tekint a maga számára jónak. Ahogy Rawls fogalmaz:

[a]z életcélok különbözőek, mivel az egyéni képességek, körülmények és szükségletek különbözők, s az ésszerű életcélok esetlegességekhez igazodnak. Ám bármik is legyenek egy egyén számára a célok, az alapvető javak lesznek a szükséges eszközök. (Rawls 1997. 124.)

Az alapvető javak nem alkalmasak a boldogság, jóllét vagy a morálisan helyes életmód mérésére, csupán a gazdasági értelemben vett jóllét mértékét mutatják meg. Az alapvető javak koncepciója nem támaszkodik semmilyen átfogó erkölcsi doktrínára, hanem csak materiális dolgokra és intézményi sajátságokra (Rawls 1988). Az olyan emberi adottságok, mint egészség, életkedv, intelligencia, vagy képzelőerő mindenki számára véletlenszerűen adottak, birtoklásuk csak közvetve befolyásolható, ezért nem képezik tárgyát egy újraelosztásról szóló igazságossági elméletnek.

Vegyük észre a fontos különbséget az aggregált preferencia-kielégítést előnyben részesítő elmélet és a társadalmi különbségek elve között. A preferencia-kielégítés esetén akkor beszélünk optimális állapotról, ha nincs olyan személy, akinek javítani tudnánk a helyzetén anélkül, hogy valaki másé ne rosszabbodna. Ugyanakkor a preferencia-kielégítés elmélete megengedi, hogy javítsunk a jó helyzetűek kilátásain anélkül, hogy a rossz helyzetben lévőkén is javítanánk, növelve ezzel az osztársadalmi jóllétet, de szintén növelve a társadalmi különbségeket. Ez utóbbi helyzetet azonban az társadalmi különbségek elve nem engedi meg.

Dworkin elmélete szerint a személyközi összehasonlítás alapját a birtokolt erőforrások alkotják. Ezek az erőforrások személyektől független javak, úgymint természeti tőke, vagy mesterségesen előállított javak (Dworkin 2000). Dworkin az erőforrásokban való egyenlőség mellett érvel; azt állítja: egy igazságos társadalomban senkinek sem szabad több erőforrással rendelkeznie, mint másnak.

Az egyes személyek helyzetének összehasonlítása kapcsán az úgynevezett irigység-tesztet javasolja: az elosztás akkor igazságos, ha senki sem irigyli mások javait. A hipotetikus irigység-teszt két lépésből áll. Az első lépés a személytelen erőforrások egyenlő elosztása. De a gyakorlatban nem lehet pontosan egyenlően elosztani az erőforrásokat az emberek között. Ugyanis vannak olyan javak, amelyek oszthatatlanok és nincs belőlük annyi, mint ahány ember van a társadalomban. Egy nagyon egyszerű példával élve: ha egy faluban kevesebb ló van, mint ahány ember. Természetesen nem az lesz a falu egalitarista vezetőjének a megoldása, hogy addig darabolja a lovakat, amíg mindenkinek egyenlő darab lórész jut, hanem valami más.

Dworkin javaslata e probléma kezelésére az úgynevezett hipotetikus aukció (Dworkin 2000). Képzeljünk el egy olyan helyzetet, ahol hajótöröttek egy lakatlan szigetre tévednek. Mivel igen kicsi az esélye annak, hogy hamarosan megmennek őket, ezért előttük áll a feladat, hogy elosszák maguk között a sziget erőforrásait, élelmet termeljenek és beindítsák a sziget gazdaságát. De ahelyett, hogy egyenlően elosztanák maguk között a javakat, egy aukciót rendeznek. Az aukcióhoz mindenki ugyanolyan mennyiségű kagylóhéjat kap (vagy tetszőlegesen bármilyen más, nagy mennyiségben rendelkezésre álló, értéktelen dolgot), amivel licitálhat a különböző jóságokra. Az aukció egészen addig folyik, ameddig már senki sem irigyli a másik javait.

Az irigység-teszt második lépésében most már mindenki egyenlő erőforrásokkal indul, azaz, senki sem irigyli mások erőforráskosarát. Vannak azonban olyan emberek, akik keményen dolgoznak, ezért egyre több erőforrással rendelkeznek és vannak olyanok, akik egész nap csak lustálkodnak és elpazarolják az erőforrásaikat. Értelemszerűen az előbbi csoport meggazdagszik, az utóbbi csoport pedig elszegényedik. Ennek következtében a szegény csoport irigyelni fogja a gazdag csoport erőforrásait. Dworkin szerint még sincs szükség arra, hogy újracsoportosítsuk az erőforrásokat. A második lépésben ugyanis az irigység-teszt tárgyai már nem csak az erőforrások lesznek, hanem a személyes ambíciók is, amelyek immár az erőforrás-kosár részének számítanak. A lustálkodó emberek persze irigyelni fogják a keményen dolgozó csoport javait, de ha hozzászámítjuk a kosárhoz a befektetett munkamennyiséget, akkor már nem így áll a helyzet: a lustálkodó emberek valószínűleg nem irigylik a gazdagságot a kemény munkával együtt.

Igen ám, de mi a helyzet a mozgássérült Csabával a dworkini scenárióban? Dworkin megkülönbözteti a *véletlen (brute luck)* és az *észlelt kockázat (option luck)* fogalmát. Az észlelt kockázat előre kiszámítható, felvállalt kockázat. Például játszani a lottón: ebben az esetben pontosan kiszámítható, milyen nyeresi esélye van egy szelvénynek, mekkora választott kockázatot vállal az, aki lottószelvényt vesz. Ezzel szemben a véletlen előreláthatatlan. Dworkin példájával: egy meteor becsapódása. Mind az észlelt kockázatnak, mind a véletlennek lehet hatása az erőforrások elosztására. A megkülönböztetés azért fontos mégis, mert alapvető morális intuíciónk szerint míg a véletlen folytán szerencsétlenné vált egyéneket mindenképpen megilleti valamilyen kompenzáció, addig a választott kockázat miatt rossz helyzetbe kerülőket nem feltétlenül. Kompenzáljuk azt, akit elüt egy meteor és megbénul, de nem kell kompenzálni azt, aki eljátszotta a vagyonát pókeren.

Dworkin megoldása a véletlen áldozatainak kompenzálására az ún. biztosítások piaca. E piacon az emberek megosztják a véletlenből fakadó kockázatokat, vagyis biztosítást kötnek véletlen eseményekre. Így a biztosítások piaca véletlen kiszámítható kockázattá tudja tenni. A biztosítások piaca ki tudja kerülni az úgynevezett „tehetségesek rabszolgasága” problémát (Clayton–Williams 1999), amelyben a tehetséges és jól dolgozó, nagyobb erőforrásokra szert tevő emberek kényszerülnek arra, hogy kompenzálják a szerencsétlenül járt embertársaikat a társadalmi igazságosság nevében.

Dworkin megkülönbözteti a személyes erőforrásokat a személytelen erőforrásoktól. Személytelen erőforrásokon természeti és mesterséges javakat ért Dworkin, személyes erőforrásokon személyes tulajdonságokat (fizikai, mentális egészséget, erőt, tehetséget), egyszóval mindazt, ami segíthet elérni a céljainkat (Dworkin 1990). Mármint, ha a személyes erőforrások is beletartoznak az irigységteszt kosaraiba, akkor az irigységteszt csak úgy teljesül, ha a másik embernek nincsen olyan személyes tulajdonsága, amelyet az egyén irigyelne. Tehát ha va-

laki mozgáskorlátozott, akkor neki hiányzik valamilyen személyes erőforrása és ezért kompenzáció illeti meg.

Ugyanakkor az irigységtesztből az is következik, hogy egy személyes tulajdonság akkor számít előnyösnek, vagy hátrányosnak, ha az illető maga annak tekinti. Nincsenek objektív mércék arra vonatkozóan, hogy mely személyes tulajdonságok számítanak hátrányosnak, ráadásul ez az ítélet időről időre változhat is. Clayton és Williams példájával élve: egy olyan társadalomban, ahol mindenki átlagos magasságú, a különösen magasnak, óriásnak született embernek másoknál több ruhára van szüksége. De vajon jár-e neki kompenzáció a hiányzó erőforrásaiért, ha a saját hozzáállása a következő: „inkább vagyok didergő óriás kevesebb ruhával, mint törpe, mint ti”.

Ez a probléma nemcsak visszahozza a preferencia-kielégítés elméletét, hanem elég abszurd társadalmi intézményeket is megkívánna. Valami ilyesmit: „Ezt az e-mailt a Személyes Erőforrások Minisztériuma küldte Önnek. Kérem, kattintson az alábbi linkre, ha a személyes erőforrásait ma szokatlanul hátrányosnak véli!” (Cohen 1989.)

Az alapvető javak, vagy az erőforrások elméletének számtalan kritikája van a szakirodalomban. Az interperszonális összehasonlítás szempontjából a legfontosabb az, amely szerint az alapvető javak, vagy erőforrások elmélete csak a jóllét *eszközeivel* foglalkozik, de nem az *alkotóelemeivel* (Sen 2005). Ugyanis abból, hogy valaki birtokol bizonyos eszközöket, nem következik, hogy el is tudja érni a céljait. Más szavakkal: az, hogy *mi* van valakinek a birtokában, még nem nyújt információt arról, hogy *hogyan* tudja használni a kérdéses dolgot. Visszatérve a személyes példákra: hiába van Csabának ugyanannyi jövedelme, mint Barbarának, ha Csabának a jövedelme nagy részét kerekesszékre kell költenie, hogy közlekedni tudjon a lakóhelyén, akkor a fennmaradó jövedelméből jóval kevesebb dolgot tud megvalósítani, mint Barbara, akinek nem kell kerekesszékre költenie. Ezért nem azzal kell foglalkoznunk, hogy milyen erőforrásokkal rendelkezik az egyén, hanem azzal, hogy meg tudja-e valósítani a céljait.

3. Képességszemlélet

A képességszemlélet szerint az interperszonális összehasonlítás során nem az erőforrásokra/alapvető javakra, és nem a kielégített preferenciákra kell fókuszálni, hanem a „kettő között” valamire: az értékes célok megvalósításának *lehetőségére*. Ezt a lehetőséget hívja Sen képességnek.

A *képesség* fogalma tehát az emberek által élvezett *tényleges szabadságot* jelenti, amely együttesen jelenti mind az egyén által birtokolt erőforrásokat, mind az erőforrások felhasználása során releváns személyes tulajdonságokat (például testi, szellemi fogyatékoság, nem, etnikum, kor, testfelépítés), mind pedig a külső körülményeket (például környezeti tényezők, társadalmi normák, diszkri-

mináció), amelyek befolyásolják, hogy valaki milyen módon képes használni az erőforrásait és a saját céljainak szolgálatába állítani.

A képességszemlélet másik kulcsfogalma a *tevékenység/állapot (functioning)*: „[a] tevékenység/állapot fogalma – amely határozottan arisztotelészi gyökerű – azokat a dolgokat tükrözi, amelyeket az egyén értékesnek tart megtenni” (Sen 2003). Ide tartoznak az olyan alapvető dolgok, mint jóltápláltnak, egészségesnek lenni, de ugyancsak ide sorolhatóak a összetettebb életcélok is, mint diplomát szerezni, autót vezetni, kirándulni menni. Fontos hangsúlyozni: szemben a preferenciákkal, a tevékenységek/állapotok nem azért értékesek, mert hasznosságot vagy örömet okoznak, hanem azért, mert az egyénnek jó oka van arra, hogy ezeket önmagukban értékesnek tartsa.

A képességszemlélet lényegéhez tartozik az is, hogy nem a megvalósított célokra, vagy kielégített preferenciákra, hanem a célok megvalósításának lehetőségére fókuszál. Ugyanis Sen szerint értékesnek tekinthetünk olyan lehetőségeket is, amelyekkel nem élünk. Például aki vallási okokból böjtöl, és aki élelem hiányában éhez, ugyanazt a tevékenységet végzi: nem eszik. De amíg az előbbinek lehetősége van rá, hogy egyék, addig az utóbbinak nincs. Sőt, a böjtölés értékét pontosan az adja, hogy az egyén *nem* választ bizonyos számára elérhető lehetőséget.

A képességszemléletben a szabadságnak egyszerre van intrinzikus és instrumentális értéke (Sen 2009). Egyrésztől a tényleges szabadság megléte önmagában értékes – Sen szerint *kétségkívül* értékesebb az az élet, amelyben több választási lehetőség áll valaki előtt, mint az az élet, amelyben nincs választása. Másrészt aligha vitatható, hogy az olyan lehetőségek, mint politikai szabadságjog, vagy munkahelyválasztás szabadsága, oktatásban való részvétel értékesek más képességek megvalósítása szempontjából.

A képességszemlélettel rokonszenvező közgazdaságtani elméletekben egyre gyakrabban használnak olyan reáljövedelemtől, nemzeti vagyontól eltérő indikátorokat, amelyek az emberek valódi lehetőségeit próbálják megragadni. Ezek az elméletek sokkal inkább lehetőségekről és hozzáférésről beszélnek, mintsem erőforrások birtoklásáról. Ilyen indikátor például a kifejezetten képességszemlélet elméletére alapozott *Emberi Fejlődés Indexe (Human Development Index)* (Alkire, Qizilbash et al. 2008).

A képességszemlélet talán legtöbbet vitatott része a tevékenységek/állapotok értékelése és a köztük lévő fontossági sorrend felállítása. Sen javaslata erre a deliberatív demokratikus folyamat, melynek során az érintettek megvitatják és értékelik a legfontosabb képességeket. Sen szerint nincs szükség minden képesség értékelésére, elegendő a legfontosabbak kiválasztása és hozzávetőleges fontossági sorrendbe rendezése (Sen 2009). Ezzel szemben Martha Nussbaum amellet érvel, hogy lehetséges morális érvek alapján összeállítani egy objektív listát a legfontosabb képességekről, amelyet minden társadalomnak figyelembe kellene vennie (Nussbaum 2011).

Sok más nehézsége mellett a képességszemlélet érzéketlen a felelősség problémája iránt (Olsaretti 2005). A képességszemléletben ugyanis nincs jelentősége annak, hogy az egyén lehetőségei miért csökkennek: azért, mert valaki vagy valami sérti az illető szabadságát (például a diszkrimináció megakadályozza, hogy munkát találjon), vagy a saját hibájából csökkennek a lehetőségei (például lusta volt tanulni, nincs végzettsége, és ezért nem talál munkát).

IV. ÉS AKKOR KELL-E TÁMOGATNUNK A LAKÁSTULAJDONOSOKAT?

Rátérve a bevezetőben szereplő morális dilemmára: különböző interperszonális összehasonlításról szóló elméletekből négy különböző következtetés adódik. Ha elköteleződünk a preferencia-kielégítés mellett, akkor morálisan helyes támogatnunk a gazdasági válság kárvalloottjait, ha a támogatás következményei társadalmi összhaszon (kielégített preferenciák összege) szempontjából jobbak, mint a támogatás elmaradása. És ez teljesen független attól, hogy a lakástulajdonosok felelősek-e, vagy sem a kialakult helyzetért. Vegyük észre: ez az érvelés húzódik meg a „too big to fail” típusú esetek mögött. Amikor hiába tartunk jogosan felelősnek egy globális pénzügyi céget a kialakult gazdasági válságért, a cég támogatásának következményei kielégített preferenciák tekintetében jobbak, mint annak elmaradása.

A rawlsi társadalmi különbségek elve szerint akkor kellene támogatnunk a nehéz helyzetbe került lakástulajdonosokat, ha azzal a társadalom legrosszabb helyzetben lévő tagjait hoznánk jobb helyzetbe. Ez alapján nem lenne a válasz, mert a lakáshittel rendelkezők minden valószínűség szerint nem a társadalom hatalom, jövedelem, vagyon tekintetében legrosszabb helyzetben lévők közül kerültek ki, még esetleg a lakásuk elvesztése után sem.

Az erőforrások elmélete szerint a lakáshitel felvétele kiszámítható kockázatot, azaz észlelt kockázatot jelent. És ugyan kevés volt az esélye annak, hogy a kialakult helyzet bekövetkezik, de korántsem volt előre láthatatlan. Így az észlelt kockázatot vállaló lakástulajdonosokat morálisan helytelen lenne kompenzálni az elveszett lakásuk miatt.

Ha a képességszemlélet mellett köteleződünk el, akkor a következőt mondhatjuk: ha a társadalmi deliberáció fontosnak tartja a „megfelelő hajlékkal bírni” állapotát, akkor kompenzálnunk kell azokat, akik a válság következtében elvesztették ezt a lehetőséget. Akiknek azonban a válság után még mindig vannak megfelelő lakhatási lehetőségeik, azokat nem kell támogatnunk, akármekkora vagyonukat veszítették is el. És ez a támogatás nem feltétlenül (csak) anyagi támogatást jelent, hanem a lakhatás lehetőségéhez szükséges erőforrások (például üres lakások megléte) és körülmények (például kifizethető lakbér) előteremtését.

Összességében tehát a gazdaságfilozófiában a jóllét különböző fogalmai vannak jelen és e különböző alapállásokból, különböző következtetések adódnak a

különböző gazdaságpolitikai beavatkozások célját tekintve. A közgazdászok tehát „használják, sőt mi több, termelik a filozófiát” (Bunge 1976). Azt gondolom, a filozófiai elemzés segít rávilágítani az ezekből a helyzetekből fakadó különbségekre. A „kell-e kompenzálnunk a gazdasági válság kárvallottjait?” kérdés tehát nem (csak) hatékonysági kérdés, ahogy a közgazdászok többsége megformálja, hanem filozófiai kérdés (is).

A különböző filozófiai alapállások rávilágíthatnak arra is, hogy sokszor miért összeegyeztethetetlenek egymással a közgazdaságtan tudományos eredményei annak dacára, hogy az elérhető empirikus adat mennyisége (és a feldolgozást segítő technológia hatékonysága) drasztikusan növekszik. Az, hogy mit gondolnak a közgazdászok a gyakorlatban a jóllét definíciójáról, meghatározza a jóllét mérésének és a társadalmi döntésekhez szükséges interperszonális összehasonlítás megbízhatóságát.

Ha a közgazdaságtani állítások, konklúziók igazsága filozófiai előfeltevésektől függ, akkor közgazdászoknak lenne mit tanulnia a filozófusoktól, akik minden bizonnyal nem kevés időt töltöttek a különböző álláspontok előnyeinek és hátrányainak feltérképezésével. Továbbá, a filozófiai konklúziók – időnként még az alkalmazott etikán kívül is – gyakran empirikus előfeltevéseken nyugszanak, ami azt jelenti, hogy az empirikus kutatás nagyon is releváns a filozófiai konklúzióhoz.

IRODALOM

- Alkire, Sabina – Qizilbash, Mozzafar – Comim, Flavio 2008. Introduction. In Sabine Alkire – Mozzafar Qizilbash – Flavio Comim (szerk.) *The Capability Approach. Concepts, Measures and Applications*. Cambridge, Cambridge University Press. 1–25.
- Angner, Erik 2015. Well-being and Economics. In Guy Fletcher (szerk.) *The Routledge Handbook of the Philosophy of Well-being*. London, Routledge. 492–503.
- Angner, Erik – Loewenstein, George F. 2012. Behavioral Economics. In Uskali Mäki (szerk.) *Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economics*. Amsterdam, Elsevier. 641–690.
- Arisztotelész 1994. *Politika*. Ford. Szabó Miklós. Budapest, Gondolat.
- Arneson, Richard J. 1989. Equality and Equal Opportunity for Welfare. *Philosophical Studies*. 56. 77–93.
- Bunge, Mario 1976. The Relevance of Philosophy to Social Science. In William R. Shea (szerk.) *Basic Issues in the Philosophy of Science*. New York, Science History Publications. 136–155.
- Clayton, Matthew – Williams, Andrew 1999. Egalitarian Justice and Interpersonal Comparison. *European Journal of Political Research*. 35. 445–464.
- Cohen, Gerald Allen 1989. On the Currency of Egalitarian Justice. *Ethics*. 99. 906–944.
- Dasgupta, Partha 2009. Facts and Values in Modern Economics. In Harold Kincaid – Don Ross (szerk.) *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford, Oxford University Press. 580–640.
- Dworkin, Ronald M. 1990. Foundations of Liberal Equality. In Grethe B. Peterson (szerk.) *Tanner Lectures on Human Values*. Salt Lake City, Utah, University of Utah Press. 11. 1–119.

- Dworkin, Ronald M. 2000. *Sovereign Virtue. The Theory and Practice of Equality*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Eszes Boldizsár – Tózsér János 2005. Mi az analitikus filozófia? *Kellék*. 27–28. 45–71.
- Friedman, Milton 1953/1992. *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, Chicago.
- Gauthier, David 1986. *Morals by Agreement*. Oxford, Oxford University Press.
- Harsányi, John 1977. Morality and the Theory of Rational Behavior. *Social Research*. 44/4. 623–656.
- Hausman, Daniel M. – McPherson, Michael S. 1997. *Economic Analysis and Moral Philosophy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Hausman, Daniel M. 2018. The Bond between Positive and Normative Economics. *Revue d'économie politique*. 128/2. 191–209.
- Kahneman, David – Tversky, Amos 1984. Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*. 39/4. 341–350.
- Nagel, Thomas 1991. *Equality and Partiality*. New York, Oxford University Press.
- Nussbaum, Martha. 2011. *Creating Capabilities: The Human Development Approach*. Cambridge/MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Olsaretti, Serena 2005. Endorsement and Freedom in Amartya Sen's Capability Approach. *Economics and Philosophy*. 21/1. 89–108.
- Painter-Morland, Mollie – ten Bos, René 2011. *Business Ethics and Continental Philosophy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Putnam, Hilary 2002. *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy*. Harvard University Press.
- Rawls, John 1982. Social Unity and Primary Goods. In Amartya K. Sen – Bernard Williams (szerk.) *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge, Cambridge University Press. 159–185.
- Rawls, John 1988. The Priority of Right and Ideas of the Good. *Philosophy and Public Affairs*. 17/4. 251–276.
- Rawls, John 1997. *Az igazságosság elmélete*. Ford. Krokovay Zsolt. Budapest, Osiris.
- Robbins, Lionel 1935/1952. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London, Macmillan and Co.
- Samuelson, Paul A. – Nordhaus, William D. 2009. *Közgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai.
- Scanlon, Thomas 1975. Preference and Urgency. *Journal of Philosophy*. 72. 655–670.
- Sedláček, Tomas 2012. *A jó és a rossz közgazdaságtana*. Budapest, HVG Könyvek.
- Sen, Amartya K. 1979. Personan Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics. *Economic Journal*. 89/35. 537–558.
- Sen, Amartya K. 2003. *A fejlődés mint szabadság*. Ford. Hegedűs Judit. Budapest, Európa.
- Sen, Amartya K. 2005. *On Ethics and Economics*. Oxford, Blackwell Publishing.
- Sen, Amartya K. 2009. *The Idea of Justice*. Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- Sen, Amartya K. – Williams, Bernard (szerk.) 1982. *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Tózsér János 2018. *Az igazság pillanatai. Esszé a filozófiai megismerés sikertelenségéről*. Budapest, Kalligram.
- Xenophón 2003. A gazdálkodásról. Ford. Németh György. In Xenophón *Filozófiai és egyéb írásai*. Budapest, Osiris. 45–104.