

2013. 01. 27. - **Miért sikeresek a kuruzslók, mi az oka, hogy politikai tényeket is gyökeresen eltérően látunk világnézettől függően, hogyan tanulhatnak exportálni a magyar cégek?**

– többek között ezekre a kérdésekre keres választ Szeidl Ádám, a CEU közgazdasági tanszékének docense. A kutató, aki a közgazdaságtan egyik viszonylag új területét, a hálózatok gazdasági döntésekre való hatását vizsgálja az Európai Kutatási Tanácstól kapott támogatással, azt mondja: a pletyka nem úgy működik, mint gondolnánk, és hogy a kocsmában is lehetne tanulni.

A hálózatokat kutatja az ERC több százmilliós ösztöndíja segítségével. De hogy jönnek a hálózatok a közgazdaságtanhoz?

A közgazdaságban az elmúlt tizenöt-húsz évben két olyan változás volt, ami a kutatási irányomat befolyásolta. Az egyik, hogy közgazdászok elkezdtek figyelni más társadalomtudományokra. Példa erre a pszichológia; ebből jött a viselkedési közgazdaságtan, ami a pszichológiai viselkedésminták gazdasági hatásait vizsgálja. Az én munkámhoz közvetlenebbül kapcsolódó példa pedig a szociológia, ahol már régóta a főáramban volt, hogy társadalmi hálózatok, a beágyazottság nagyon sok döntésben számít. A közgazdászok ezt a közelmúltban ismerték fel. A másik fontos változás, hogy a technológiai fejlődés miatt sokkal nagyobb adatbázisokat tudunk kezelni, így a méréseket sokkal komolyabban vesszük. Az ok-okozati kapcsolatok lettek különösen érdekesek, aminek egy fontos mérési módszere az orvostudományi kísérletekhez hasonlít, ezt használom én is.

Hogyan képzeljük el ezeket a kísérleteket?

Olyasmi ez, mint amikor egy csoport egyik fele véletlenszerűen placebót kap, a másik pedig valódi gyógyszert, és azt nézik, hogy eltérő körülményekre hogyan reagálnak. Mondjuk azt vizsgáljuk, hogyan lehet a leginkább rávenni a kenyai diákokat, hogy bejárjanak az iskolába. Az egyik iskolában ingyenessé tesszük az ebédet, a másikban kifizetjük az iskolai egyenruhát, a harmadikban a szülők pénzt kapnak, ha a diák bejár, a negyedikben ingyen irtják mondjuk a diákok bélférgeit. Valószínűleg mindegyik segít, de egyáltalán nem tudjuk, melyik a legjobb. És kiderült?

Igen, ez egyébként egy konkrét tanulmány, aminek az lett az eredménye, hogy a bélférgek elpusztítása a leginkább költséghatékony megoldás. Ezek a módszerek viszonylag megbízható válaszokat adnak fontos konkrét kérdésekre, és ez erősen hatott rám.

Mi a különbség az emberi viselkedés gazdasági és szociológiai vizsgálata között?

Mondjuk egy közgazdász-karaktert végletesen úgy írhatunk le, mint akinek csak az egyéni ösztönzők számítanak, míg egy szociológust úgy, hogy szerinte csak az határozza meg, milyen a családjod, kik a barátaid. Az a kérdés, hogy ez a két erő, szituációtól függően, hogyan függ össze.

Ön ettől a végletes karakterről azért elmozdult. Hogyan lehetne összefoglalni a kutatását?

Van nagyon sok olyan gazdasági helyzet, ahol a társadalmi hálózatok – baráti, ismerősi kapcsolatok – kiemelt jelentőséggel bírnak. Nagyon sok ember a barátain keresztül talál munkát, a barátaitól kap kölcsönt, vagy ha valakinek a kollégiumi szobatársai hajtósebbak, akkor neki is jobb jegyei lesznek, vagy ha a munkatársai keményebben dolgoznak, akkor ő is. Viszont aránylag keveset tudunk arról, hogy ezek a hatások mekkorák. Az ötéves kutatásban több témával is foglalkozom, de az a közös bennük, hogy mindegyiknél ezeket a hatásokat próbálom mérni.

Mik a konkrét témái?

Miután még gimnazistaként megnyerte a nemzetközi matematikai diákolimpiát 1994-ben, az ELTE matematika és a CEU közgazdaságtan szaka után 2004-ben a Harvardon doktorált közgazdaságtanból. Tanított a Harvardon és Berkeley-n is, most a CEU közgazdasági tanszékének docense. Elméleti közgazdaságtannal, ezen belül főleg vállalati termelékenységgel és külkereskedelemmel, hálózatok gazdasági jellemzőivel és háztartási fogyasztási döntésekkel foglalkozik.

Az egyik a tanulás és a hálózatok szerepe. Rengeteg dolgot, amit tudunk, azt a barátainktól vagy munkatársainktól tanultunk meg. Számos bizonyíték van arra, hogy ez egy nagyon fontos területe a tanulásnak, de azt is tudjuk, hogy sokszor nem működik igazán jól. Egy jó példa a politikai vélemények kérdése. Az ember politikai nézeteit erősen befolyásolják, hogy a barátai mit gondolnak, miket tesznek ki a Facebookra, tehát valamilyen szinten működik társadalmi tanulás. Mégis elképesztő véleménykülönbségek fedezhetők fel politikai ténykérdésekről is, mondjuk, hogy találtak-e tömegpusztító fegyvereket Irakban? Ha erről megkérdezzük egy csapat amerikai, tudjuk, hogy nem fognak egyetérteni. Vagy példák erre a városi legendák is, amik bizonyos értelemben sikerei a társadalmi tanulási folyamatnak, mert gyorsan elterjednek, ugyanakkor kudarcok is, mert a legtöbbször hamisak, vagyis rengeteg ember valami rosszat tanul meg.

Hogyan vizsgálják a hálózatos tanulást a közgazdászok?

Megpróbálnak megfogalmazni hipotéziseket, amik ezeket a jelenségeket magyarázhatják. Egy lehetséges magyarázat a De Groot modell, aminek az alaplogikája egy pletykaszerű mechanizmus: ha több helyről hallom ugyanazt a hírt, nem feltétlen jövök rá, hogy a hír forrása csak egy ember. Emiatt, mint egy városi legendánál, esetleg túlságosan biztos leszek benne, hogy a hír igaz. Ennek a logikának van egyfajta visszahangszerű hatása, ami a politikai véleménykülönbségeket is magyarázhatja. Az amerikai példánál maradva, tegyük fel, ha a demokraták főleg demokratákkal, a republikánusok főleg republikánusokkal beszélgetnek. Ekkor egy Obamáról szóló pozitív hír, amit egy demokrata kezd terjeszteni, sokáig pattoghat a demokraták közösségében, és ha nem jönnek rá, hogy nincs benne új információ, akkor túlságosan pozitív nézetet alkotnak róla.

De hogyan lehet azokat a különbségeket kezelni, hogy a demokraták és a republikánusok jellemzően más újságot olvasnak, más iskolákba jártak, máshogy szórakoznak és még lehetne sorolni?

Igen, az ilyen jellegű összehasonlításoknál komoly nehézség, hogy az összehasonlítható csoportok az etnikumuktól a vallásosságukig millió dologban eltérhetnek. Ezért hasznos a kísérletes megközelítés, ahol a hozzárendelés véletlensége garantálja, akár csak a gyógyszert és a placebot kapó csoportoknál, hogy ez legyen az egyetlen lényeges különbség.

A tanulás példájára visszatérve, mi egy amerikai egyetem hallgatóival csináltunk egy kísérletet, akiknek egy hipotetikus kincsről kellett információt gyűjteni, és ha helyesen válaszoltak, akkor mozijegyekkel jutalmaztuk őket. Napközben egyébként élték az életüket, de beszélniük kellett egymással, és tudtuk követni, hogyan terjed a kincsről a tudás. Összességében úgy tudtuk tesztelni a De Groot modellt, hogy ha mondjuk tőlem eljut az információ három barátomhoz, akik mind elmondják egy negyediknek, akkor ő háromszor akkora súlyt helyez-e rá vagy sem. Az eredmény a mi kísérletünkben cáfolta ezt a gondolatot.

Hogyhogy?

A mi kísérletünkben az emberek azt is továbbadják, hogy kitől származik az információ. Azaz ebben a helyzetben a pletykalogika nem úgy működik, ahogy vártuk. Egyébként nekem az a tapasztalatom, hogy az ilyen empirikus, kísérletes méréseknél sokszor nem azt találjuk, ami a

kiinduló hipotézis. Ez valahol jó, mert azt jeleni, hogy mi is tanulunk – de persze az is lehet, hogy azért tapasztalom így, mert keveset tudok még a világról.

És mi látszik a várt eredmény helyett?

Például az, hogy az információ nem utazik messze, csak két-három lépésnyit, utána teljesen elvész. És amikor a fiatalok kiválasztják, miről beszélnek, akkor – talán mert van egy sereg izgalmasabb dolog az életükben – a kincskeresős játék nem a legfontosabb téma. Ebből aztán arra a jutottunk, hogy tanulás megértéséhez az lehet inkább lényeges, hogy mi határozza meg, miről beszélnek az emberek. Ha egy republikánus leül a demokrata barátjával, akkor jó eséllyel lehet, hogy konfliktuskerülő módon kölcsönösen kerülnek a politikai témákat. De emiatt túl keveset tanulnak meg a másik csoport információiból, és nem csökkennek a nézetkülönbségek. Sok magyar családra is igaz lehet, hogy mondjuk a vacsoraasztalnál egyszerűen nem hozzák szóba a politikát. Általánosabban azt is mondhatom: valószínűleg szituációs ösztönzők határozzák meg, miről beszélünk, ezért azt is, milyen tudás terjed el. Persze ez is csak feltevés...

Ez azért viszonylag természetesnek tűnik.

Szerintünk is, de segíthet magyarázni, hogyan alakulnak ki tévképzetek. Például Magyarországhoz hasonlóan Indiában is vannak kuruzsló doktorok, akik nem képzettek az orvostudományban, de gyógyítanak embereket. Az egyik társszerzőm kedvenc példája az indiai Amma nevű asszony, aki megölel embereket, és ők ettől állítólag meggyógyulnak. Ha valaki tényleg meggyógyul, miután megkapta a mágikus kezelést, az egy sztori, arról szívesen beszélnek az emberek, míg ha nem, az nem túl izgalmas, mert ezt vártuk. Vagyis az előbbi esetek sokkal inkább beszédtemává válnak.

De miért fontos a témaválasztás?

Ebben az esetben azért, mert miatta terjed a pletyka Amma mágikus erejéről, ami aztán esetleg sok beteg rossz döntéséhez vezethet. De van másik példa is a témaválasztás fontosságáról. Ha egy szegény afrikai földműves elmegy a kocsmába, akkor nem biztos, hogy emlékezni akar, mennyit küzd a földeken, és ezért talán nem arról beszél, milyen jó az új műtrágya, hanem hogy mondjuk ki nyerte a focimeccset. Így viszont nem osztják meg a szomszédaikkal, melyik műtrágyát jó használni, pedig jól alátámasztott tény, hogy ez abban a régióban pont nagyon fontos lenne. Azaz a tanulás ilyenfajta kudarcának hatása lehet emberek életszínvonalára is. Nem számítanak itt a térségek közötti kulturális különbségek?

Jó kérdés. Ez az úgynevezett külső érvényesség az ilyen típusú kísérletezés egyik fő gyengéje: semmi sem garantálja, hogy ami igaz az amerikai egyetemistáknál, az igaz lesz a kenyai földműveseknél vagy magyar családoknál. Általánosabban is a közgazdaságtan nagy kérdése, hogy miért szegények egyes országok és miért gazdagok mások. Erre van több hihető elmélet, a földrajzi körülményektől a politikai intézményekig sokféle. De azért úgy egészen őszintén nem tudjuk a választ. A nekem szimpatikus megközelítés leginkább az MIT-n tanító Esther Duflo nyomán a „kis kérdések közgazdaságtana”. Inkább válasszunk kisebb, de lényeges kérdéseket, – hogyan fognak Kenyában iskolába járni a gyerekek –, s azokat válaszoljuk meg nagy biztonsággal.

És ha beigazolódik egy feltevés, mondjuk a mostani kutatásai során, akkor az várhatóan le fog csapódni a politikai döntéshozatalban is?

Ez attól is függ, hogy ki mennyire tekintélyes szakember, és hogy mennyire alkalmazható az eredmény. Az előbb említett Duflóra például sokszor hallgatott a szabályozás is. Az én eredményeim Magyarországon való alkalmazásaira azért nem vennék mérget, talán a Koren Miklóssal közösen tervezett, külkereskedelemmel foglalkozó projektünk lehet a leginkább

alkalmazható. Ennek a témáját az argentin borászokról szóló egy esettanulmánnyal tudnám jól bemutatni. Volt egy argentin bortermelő, aki Kaliforniában dolgozott, ott kitanulta, hogy mi kell ahhoz, hogy az amerikai piacon sikeres legyen egy borász. Hazament, elmondta a barátainak, és jó eséllyel ennek is szerepe volt abban, hogy miért értek el ilyen óriási sikereket az argentin borok az USA-ban. Ráadásul nem arról volt szó, hogy valami nagyon nehezen megtanulható tudás volt a háttérben, hanem egyszerű dolgok.

Micsodák?

Az argentin exportőröknek például meg kellett tanulniuk, hogy az amerikaiaknak fontos, hogy időben szállítsanak, és pontosan azt, amit megrendeltek. Száz üveg cabernet sauvignon helyett nem küldhetsz ötven üveg malbec-et és ötven syrah-t, még ha azokat jobb bornak tartod, akkor sem. Ez egy esettanulmány, ami alapján megnézzük a magyar adatokon, hogyan tanulnak egymástól exportálni a cégek. Ha kiderül, hogy ez egy fontos jelenség, akkor hasznos gazdaságpolitika lehet ezt a tanulást fejleszteni, ha nem, akkor exporttámogatásokkal többre megyünk.

Az ELTE-n tanult matematikát, majd közgazdaságtant itthon is, az USA-ban is. Hogyan látja a két oktatási módszer közötti különbséget?

Nehéz ezt összehasonlítani. Én az ELTE-n nagyon jó képzést kaptam, de utólag úgy érzem, kicsit túl részleteset, hiányzott az átfogó kép. Az USA-ban sokkal gyakorlatiasabbak a felsőfokú oktatás alapszintjén. Persze ez nem teljesen fair, hiszen én matematikát tanultam, ami nem különösebben alkalmazott tudomány, közvetlenül leginkább akkor hasznos, ha matematikus lesz az ember. De amikor Berkeleyn tanítottam húsz év körüli diákokat pénzügyre, akkor nekik rögtön nagyon konkrét, alkalmazott kérdéseik voltak. Ez nekem is segített, hogy valami a mindennapokban használható tudást adjak át nekik a túl absztrakt dolgok helyett. Idősebb diákként pedig mindenképp fontos, hogy azoktól lehet tanulni, akik az élvonalbeli kutatásokat végzik. Elképesztően hasznos és inspiráló, ha az ember a legfrissebb gondolatokhoz fér hozzá.

Szalai Bálint