

# A hasznosság interpretálása és szerepe a korai közgazdasági nézetektől a viselkedési közgazdaságtanig

Bélyácz Iván<sup>1</sup> – Kovács Kármén<sup>2</sup>

**ABSZTRAKT:** A tanulmány a hasznosság koncepciójának elmélettörténeti alakulását vizsgálja a 18. századi korai közgazdasági nézetektől a viselkedési közgazdaságtanig. Kritikai értékelő, elemző módon rámutat arra, hogy hogyan alakult át a hasznosság értelmezése és szerepe a közgazdaságtan fejlődésével – az utilitarizmus normatív alapjaitól a marginális hasznosság elméletén és a racionális választás modelljén keresztül a várható hasznosság maximalizálásának formalizált keretévé. A tanulmány külön figyelmet szentel annak, hogy miként kérdőjelezte meg a viselkedési közgazdaságtan a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitásra és várható hasznosságra vonatkozó feltételezéseit. Végül arra is kitér, hogy a valós körülmények között megvalósuló döntések és viselkedésformák empirikus kutatási eredményei hogyan járultak hozzá a hasznosság koncepciójának és a hasznossági függvényeknek a gazdagításához.

**KULCSSZAVAK:** hasznosság, hasznossági függvény, elmélettörténet, közgazdasági gondolkodás

**JEL-KÓDOK:** B10, B21

**DOI:** [https://doi.org/10.35551/PFQ\\_2025\\_3\\_1](https://doi.org/10.35551/PFQ_2025_3_1)

---

1 MTA rendes tagja, Professor Emeritus, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Pénzügy és Számvitel Intézet, Pécs; <https://orcid.org/0009-0007-5196-209X>  
belyacz.ivan@ktk.pte.hu

2 PhD, habil., egyetemi docens, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Kvantitatív Menedzsment Intézet, Pécs; <https://orcid.org/0000-0002-5612-2037>;  
kovacs.karmen@ktk.pte.hu

## Bevezetés

A hasznosság a közgazdaságtan egyik legmeghatározóbb, ugyanakkor legvitatottabb alapfogalma, amely a gazdasági döntések és azok kimenetelének megértéséhez, tanulmányozásához és elemzéséhez elengedhetetlen tényező. A hasznosság-elmélet az egyének magatartásának magyarázatát eredetileg arra a premisszára alapozza, hogy az egyének konzisztens módon képesek rangsorolni választási lehetőségeiket saját preferenciáik alapján. Ezen alternatívákhoz a döntéshozatal során képzeletbeli hasznosság értékeket kapcsolnak, amelyek a későbbi döntéseiket is befolyásolják. A hasznosság elégedettséget jelöl, és az egyének ennek maximalizálására törekcszenek (Keller, 2015).

A közgazdaságtani szemléletmód, módszertan és emberkép időbeni változásával a hasznosság koncepciója is átalakuláson ment keresztül. E tanulmány a hasznosság, a marginális hasznosság és a hasznossági függvény interpretálásának és szerepének változását követi végig a korai közgazdasági nézetektől a viselkedési közgazdaságtan perspektívájáig. Elsőként a hasznosság – meghatározásainak többszemponútú áttekintése után – fogalmát megalapozó 18. századi nézetek kerülnek fókuszba, majd az utilitarizmusnak, a marginális hasznosság elméletének és kritikájának áttekintése következik. A 20. század elejétől kibontakozó racionális választás elmélete, majd a várható hasznosság maximalizációjára vonatkozó szemlélet hosszú időre meghatározta a közgazdasági gondolkodást. A viselkedési közgazdaságtan megjelenésével azonban ezeket egyre több kritika érte; szemléletmódja és az empirikus vizsgálatok integrálódása alapján a hasznosság koncepciója új értelmezést nyert. A hasznosság különböző formái kerültek meghatározásra, a hasznossági függvény pedig viselkedési komponensekkel egészült ki. Végül arra térünk ki, hogy milyen mérési lehetőségei vannak a hasznosságnak a viselkedési közgazdaságtan szemlélete szerint.

## A hasznosság értelmezései

A neoklasszikus közgazdaságtan a 19. század végén fejlődött ki a racionális választás és maximalizáció közgazdasági elméleteként. Eredetileg a neoklasszikus közgazdaságtan az utilitárius pszichológián alapult. Azt feltételezték, hogy létezik a mentális állapotok egyszimenziós, interperszonális, összehasonlítható mértéke (öröm), és ugyancsak fennállt az a hipotézis, hogy a racionális egyéni választás ennek a mértéknek a maximalizálását jelenti. A 20. században a közgazdászok elvetették az utilitárius feltételezéseket, ugyanakkor megtartották annak az elméleti struktúrájának azt a nagyobb részét, amit eredetileg csak feltételezésekből származtattak. Ezzel az elmélet fundamentumai megváltoztak, de az alapstruktúráját megtartották. A posztulátumok és a preferenciák lettek az új fundamentumok vagy a választásokról szóltak, a racionalitást nem instrumentális racionalitásként, hanem a preferenciák vagy a választások konzisztenciájaként konstruálták (Bruni, 2010).

A neoklasszikus közgazdaságtan a racionalitást hasznosság-maximalizáló magatartásként definiálja, és felállít néhány externális korlátot. A mikroökonómia alapjai-

nak megfelelően, a hasznosság a fogyasztói megelégedettség hipotetikus viselkedési mértéke, ami nem igényli a boldogság vagy a megelégedettség mentális állapotjellemzőként történt leírását, ha az egyáltalán leírható vagy mérhető lenne. A közgazdaságtanban a hasznosság csaknem megfoghatatlan kategória. A mikroökonómiában a hasznosságot elméleti és nem realiztikus konstrukcióként kezelik, amelynek általános kifejezési módja a közömbösségi görbe. Ez a javak olyan kombinációit ábrázolja, amelyek alapján az egyén (vagy a társadalom) megköveteli a megelégedettség adott szintjének megtartását. Mindazonáltal azok a közömbösségi görbék, amelyekhez szükség van a megelégedettség precíz definíciójára, azok csupán felszínesen oldják meg a hasznosság mérésének alapvetően nehéz problémáját (akár korlátozott mértékben is) (Keller, 2015).

A neoklasszikus közgazdaságtanban feltételezik, hogy a döntéshozók adott termékek, szolgáltatások, alternatívák és kimenetek hasznosságának ismeretében kiszámíthatják, hogy melyik alternatíva eredményezi a legnagyobb hasznosságot. A viselkedési közgazdaságtanban viszont a korlátozott racionalitás képezi a választás modelljének alapját, amely egyaránt figyelembe veszi a tudás és a kognitív kapacitás korlátait. A korlátozott racionalitás így centrális fogalom lesz a viselkedési közgazdaságtanban. Ez vonatkozik azokra a módokra is, amelyekkel befolyásolható az aktuális döntési folyamat (Keller, 2015).

Pareto (1893: 307) korai munkájában a piaci keresleti törvény és a hasznosság kapcsolataát a következők szerint analizálta.

*„Most látható, hogy a hasznosság végső fokának ... tulajdonságai alkalmazhatók annak demonstrálására, hogy milyen törvényeket kell követni a keresletnek és kínálatnak; ezzel szemben az ellentétes utat szükséges követni és alkalmazni az ilyen törvényeket, amelyekből tapasztalat szerezhető a végső hasznossági fok származtatásához. A kereslet törvénye direkt módon nem demonstrálható, hanem inkább abból a közvetlenül megfigyelhető tényből kiindulva, hogy a kereslet csökken az ár emelkedésével. Így levonható az a következtetés, hogy amíg ez a jelenség fontos – tekinthető úgy, mint ami megközelítőleg csak a kapcsolódó javak mennyiségétől függ.”*

Veblen (1909) szerint, ha behelyezzük a hasznossági koncepciót a neoklasszikus közgazdaságtani analízis centrumába, akkor más fontos faktorok, mint a tulajdon, a pénz és az intézmények elvesznek. Ennek tulajdoníthatóan a humán magatartás

*„felfogható és interpretálható racionális válaszként ama szituáció kényszereire, amelyekbe az emberi létezés behelyeztetett; a gazdasági viselkedés tekintetében olyan, mint egy racionális és előítéletmentes válasz az anticipált öröm és fájdalom stimulálására – ami tipikusan és főleg az anticipált öröm bátorítását célzó válasz a 19. század hedonistái és a marginális hasznossági iskola számára, különös optimista beállítottsággal” (Veblen, 1909: 623).*

Wieser (1884) nézete alapján a használati értéket meg kell különböztetni a csereértéktől: a használati érték nem különös, hanem szubjektív, a csereérték nem általános, hanem objektív. Szerinte egy jószág értékét valójában használhatósága határozza meg.

*„A javak többsége esetében különbséget kell tenni azok értékének nagysága (...) és azok alkalmazási gyakorisága között (...). Csupán azon termékek – amelyeket*

*használnak a marginális alkalmazásban – lesznek saját használaton alapuló értékforrások, és lesz egyezés a két ítélet között. Bármely más jószágra vonatkozóan az eltérő használat – ami lehet ama jószágtípus is – alap lehet értékének becsléséhez, és ennek megfelelően különbözni fog az aktuálisan felmerülő alkalmazási hatás becslésétől; az ilyen jószág esetében az aktuális használat gyakoribb lesz a független használatnál, s ezért annak értékénél is nagyobb lesz” (Wieser, 1884: 128).*

Viner (1925) úgy látja, hogy a csökkenő hasznosság törvényének alkalmazásakor a marginális hasznosság koncepciója csupán eszköz volt arra, hogy bevezessék, és kauzális hátteret találjanak a keresleti lefutás negatív meredeksége számára, valamint a piaci egyensúlyhoz, annak magyarázatához a kurrens konvencionális ábrázolás értelmében, valamint a piaci kereslet „lefelé és jobbfelé” meredek lefutásának igazolásához. Viner (1925) továbbá arra is utal, hogy a hasznossági analízis pozitív hozzájárulást tett az érték-közgazdaságtan területén meglevő tudáshoz. Ez volt az első időben kielégítő magyarázat a használati érték és a csereérték közötti diszparitásra, ami oly rejtélyes volt a klasszikus közgazdászok számára. Egyben hipotézist is szolgáltatott – harmóniában azzal, amit emberi természetnek nevezünk –, és kielégítően megmagyarázza a keresleti lefutás negatív meredekségét, ami ekkor még egyedüli volt ezen a területen. Bizonyos megvilágítást ad annak a kölcsönkapcsolatnak az okaira és típusaira, ami a különböző javak árai között van. Bár csak részlegesen, de hidat képez a közgazdaságtan ár- vagy csereérték elmélete és a filozófusok, pszichológusok általános értékelmélete között. Ezek a hozzájárulások egyaránt fontosak lehetnek a fogalmak individuális definíciója, az individuális érdek vagy ítélet szempontjából.

McCulloch (1977) amellett érvel, hogy a javak szubjektív fontosságára vonatkozó következtetésnek kiindulópontja az összes szükséglet halmazának szubjektív rangsorolásából adódik, ami aszerint rendez el azokat, hogy mennyire fontosak az egyén számára. Ha ez a skála adott, és meghatározható, hogy melyik szükséglet függ adott jószág birtoklásától, akkor ennek alapján leírható a termék fontossága, ami a szükségletek skáláján való elhelyezkedéstől függ.

Eabrasu (2011) nézete alapján az elfogyasztott javak specifikus egységein alapul az egyén preferencia skálája. Ezek a megfigyelések megmutatják, hogy adott jószág használhatósága (értéke) növekedne, ha egy egységet elvonnánk. A marginalizmus ugyanakkor csak azt magyarázza, hogy egy dolog miért hasznosabb vagy kevésbé hasznos (értékes), ez azonban nem ad válasz arra a kérdésre, hogy mit jelent a hasznosság (értékesség). Nem mondja meg, hogy mely kritériumot kell alkalmazni a javak hasznosságának (értékességének) sorba rendezéséhez. Ennek a feladatnak a megoldását elősegíti a valós cselekvés praxeológiai kritériumának formulája. Ha azt feltételezzük, hogy az egyének cselekedeteik során tárják fel preferencia skálájukat, akkor impliciten érvényesítjük az érték szubjektív koncepcióját.

Marshall (1890) a negatív meredekségű keresleti függvények törvényét határozta meg, amely csak akkor folyománya a csökkenő marginális hasznosságnak, ha a hasznossági függvény additív.

*„Egyetlen törvény van csupán, ami közös az összes keresleti mintázatra vonatkozóan, azaz minél nagyobb az eladott mennyiség, annál kisebb lesz az ár, amely mellett vevő található” (i.m. 159–160).*

Enciklopédiák és lexikonok hasznosság szócikkei:

Az Encyclopedia Britannica (2008) így definiálja a hasznosságot:

*„megelégedés vagy előny, amit a fogyasztó származtat az áru vagy szolgáltatás felhasználásából”*

Az Encyclopedia Britannica (2008) a csökkenő marginális hasznosság elméletét a következők szerint írja le:

*„Mindegyik gondolkodó kifejlesztette a marginális hasznosság elméletét, hogy megértse és magyarázza a fogyasztói magatartást. Ez az elmélet azt tartja, hogy a jószág mindegyik pótlólagos egységének hasznossága (értéke) – a marginális hasznosság – egyre kisebb a fogyasztó számára. Például amikor szomjasak vagyunk, akkor nagy hasznosságot kapunk egy pohár víz elfogyasztásából. A szomjúságot csillapítja a második és harmadik pohár is, egyre kisebb hatást gyakorolva. Ha túltittuk magunkat, akkor visszautasítjuk a további pohár vizet.”*

A Collins Dictionary of Economics (1988: 534) a hasznosságot így definiálja:

*„megelégedettség vagy öröm, amit az egyén az áru vagy szolgáltatás elfogyasztásából származtat”.*

A Penguin Dictionary of Economics (1992: 437) szerint a hasznosság:

*„az öröm vagy megelégedettség, ami az egyén által származtatható adott szituációból vagy áruk és szolgáltatások használatából”.*

Az Investopedia (2008) szerint a hasznosság:

*„közgazdaságtani fogalom, ami arra a teljes megelégedettségre utal, amely javak vagy szolgáltatások elfogyasztásából nyerhető”.*

*„A csökkenő marginális hasznosság kimondja, hogy amint növekszik az elfogyasztott termék mennyisége, úgy csökkenő tendenciájú lesz annak marginális hasznossága” (Samuelson-Nordhaus, 2010: 84–85).*

## A hasznosság szerepének előtörténete a mikroökonómiában az utilitarizmustól a marginális hasznosság elméletéig

Daniel Bernoulli (1738/1954) a klasszikus közgazdaságtan kifejlesztése előtt, a 18. század közepén a hasznosságot a gazdagság marginálisan csökkenő függvényeként definiálta, ahol a gazdagság az egyén összes tulajdonának és pénzjövedelem kapacitásának együttese. Egy adott pénznyerésből származó hasznosság az induló gazdagság növekedésével csökkenő lesz. Bernoulli a pénzvagyont helyett a hasznosságot tette a döntési választás kritériumává, ami a várható hasznosság teória kialakulásának kezdetét jelentette<sup>3</sup>. Teóriájának fontos eleme a kockázatos pénzhez kapcsolt egyedi faktor, amely magyarázza az egyének kockázathoz való viszonyulását. Elméletében nincs tere más – például

---

3 Daniel Bernoulli (1738/1954) azt javasolta, hogy a pénzjavak helyére írjanak előnyt (latinul emolumentum), ami a pénzből származtatható. Így a játék méltányos ára a játékból szerzhető előny lett. Az angol fordításban (1954) az „előny” latin kifejezése „hasznossággá” változott, az „emolumentum” pedig morális várakozásra módosult.

pszichológiai – tényezőknél, különösen a kockázatos szituációkhoz kapcsolódóknak, amik hozzátehetőek volnának a pénz-hasznossághoz, hogy magyarázható legyen a kockázat melletti magatartás. Elméletének utóbbi aspektusa nyilvánvaló annak alapján, ahogyan ő az egyén kockázati attitűdjét számításba veszi. A kockázati attitűdök nem specifikusak, hanem az egyén egyszerű pszichológiai vonásaként tekinthetők, és teljességgel meghatározottak az egyén kockázatmentes pénz iránti attitűdje által.

Moscato (2023) arra hívja fel a figyelmet, hogy Bernoulli konkvá hasznossági függvényt feltételez, azaz a pénz marginális hasznossága csökkenő, számára minden egyén kockázatkerülő, vagy elutasítja az aktuáriusan méltányos játékot. Bernoulli elméletében az egyének kockázatkerülő, mert a pénz marginális hasznossága csökkenő. Amikor Cramer (1728) és Bernoulli bevezette a csökkenő marginális hasznosságot, akkor azt inkább az esélyjáték paradoxonának kifejezésére, mint az érték paradoxonának megjelenítésére használták. Később Bernoulli meglegedettség (emolumentum) fogalmát és Cramer erkölcsi érték kategóriáját ekvivalensnek tekintették a hasznossággal.

A hasznossági elmélet forrása az utilitarizmus volt. Ennek 18. század végi és 19. század eleji doktrínája a hasznosság maximalizálására morális kritériumként tekintett, egyben a humanitás legfontosabb céljaként is kezelte. Jeremy Bentham (1789/1948) és John Stuart Mill (1843) vezető utilitaristák szerint a társadalom meg kell, hogy kísérelje maximalizálni az egyének teljes hasznosságát megcélözva „a legtöbb boldogságot az egyének legnagyobb része számára”.

Bentham a hasznosságot egy tárgy vagy cselekvés tulajdonságaként definiálja, amely vagy örömet okoz vagy csökkenti a fájdalmat. Ennek az elméletnek az eredete a hedonizmus, ami az öröm kifejezésére vonatkozik. Abból indult ki, hogy általános emberi törekvés megragadni valamit, ami örömet okoz vagy komfortérzetet kelt, valamint segít elkerülni vagy elutasítani olyasmit, ami fájdalmat vagy diszkomfort érzetet idéz elő. E tényből kiindulva a hedonizmus azt jelenti, hogy az öröm jó, ezért az élet fundamentális célja olyan dolgok megtétele, amely fokozza örömünket. A hasznosság bármilyen tárgy azon tulajdonságát jelöli, amely arra tendál, hogy az egyén számára hasznot, örömet, jót vagy boldogságot okozzon, elkerülve a bajt, a fájdalmat, az ördögöt vagy a boldogtalanságot.

Stigler (1950) szerint Bentham a diszkusszió frontvonalába helyezte a hasznossági princípiumot (sokkal szélesebb értelemben tekintve azt, mint ahogy a fogyasztás szerepel a közgazdaságtanban), és javasolta az öröm és a fájdalom mennyiségének mérését, amelynek négy dimenziója van: intenzitás, tartósság, bizonyosság, közelség.

Armesilla (2013) úgy véli, hogy Bentham és Mill a klasszikus utilitarizmus képviselőiként filozófiai állásponton voltak, és menekülnek a fájdalomtól, miközben keresték az örömet az emberek többsége számára, kapcsolódva ahhoz a mértékhez, ami növeli az egyéni boldogságot az örömmel, és ezért a jóval is. Kezdetben az utilitaristák a hasznosságot azonosnak tekintették a használhatósággal. Bentham és Mill morálfilozófusként ezt összekapcsolták az öröm előidézésével és a fájdalom elkerülésével. E filozófia alapján a hasznosságot az öröm és fájdalom „érzéseként” definiálták, továbbá „az érzület mennyiségként” határozták meg.

Bruni (2010) kritikája világosan kijelöli az utilitárius filozófiára alapozott hasznossági elmélet helyét. Az utilitárius gondolkodók ama feltevését bírálta, hogy

létezőnek tartották a mentális állapotok egydimenziós, interperszonális és összehasonlítható mértékét (öröm). A racionális egyéni választás ennek a mértéknek a maximalizálását jelenti. Bár valamelyest zavart okozott az a tény, hogy ezt a mértéket soha nem találták meg: nem világos, hogy miért reméljük e mérték megtalálását (i.m. 103. oldal).

A 19. század utolsó harmadában jelentős változás következett be a hasznosság mikroökonómiai kezelésében. Kritikus szerepe volt ebben az úgynevezett értékparadoxonnak, melynek lényegét Adam Smith (1776) a következők szerint fejezte ki.

*„A dolgok, amelyek a legnagyobb a használati értéke, azoknak általában kicsi az értéke vagy nincs is értéke a cserében; másik oldalról azok a dolgok, amelyeknek a legnagyobb csereértéke van, azoknak általában csekély a használati értéke, vagy egyáltalán nincs is ilyen értékük. Semmi nem használhatóbb a víznél, ám igen kevés dolgot lehet kapni érte és kevés dolgot kell adni érte a cserében. Ezzel szemben a gyémántnak egészen kicsi a használati értéke, ugyanakkor igen nagy mennyiséget lehet kapni érte” (Smith, 1776: 28).*

Az értékparadoxon leplezése, valamint a szubjektív érték figyelmen kívül hagyása nyomán elméleti űr keletkezett, amit a marginális hasznosság elmélet töltött be. William Stanley Jevons (1871), Carl Menger (1871) és Leon Walras (1874) elutasította a klasszikus közgazdaságtan gondolkodóinak munka-értékelméletét, hangsúlyozva az egyéni preferenciák szerepét az érték meghatározásában. Ezt a lépést marginális forradalomnak nevezték, ami az áru értékének szubjektív meghatározásából állt (azaz az egyik egyénről a másikra változó megítélés függvényében, és nem annak objektív meghatározásából), azaz az adott áru előállításához szükséges munka mennyiségének függvényében, ami nincs tekintettel a megfigyelőre, és mindig ugyanakkora.

Stigler (1950) többoldalúan értékelt Jevons marginális hasznosság elméletét. Aból indult ki, hogy ennek a teóriának a megalapozói elfogadták a hasznosságot a közös tapasztalatból származó tényként, összhangban a mindennapi önmegfigyeléssel, és ebben Jevons volt a legexplicitebb.

*„A közgazdaságtudomány mindazonáltal – bizonyos fokig – különös, tulajdoníthatóan annak a ténynek... hogy a közgazdaságtan végső törvényei azonnali intuíció által válnak ismertté számunkra, vagy valamilyen mértékben készen adottak más mentális és fizikai tudományok jóvoltából. .... Az itt bemutatott elmélet leírható a hasznosság és önérdék mechanizmusaként. Tévedés akkor történhet, ha nem kutatjuk meg a részleteket, ám fő vonásait tekintve ennek az elméletnek igaznak kell lenni. Ennek módszere annyira biztonságos, mint a kinematikáé és a statikáé, s csaknem olyan magától értetődő, mint az euklideszi teória” (Jevons, 1871: 12).*

A marginális hasznosság elmélet kialakulásával összefüggésben egyaránt fontos kérdés volt Jevons viszonya az utilitarizmushoz és a hasznosság mérhetőségéhez. Stigler úgy vélte, hogy Jevons hasznossági koncepciója Bentham és Mill utilitárius tradíciójában gyökerezett, ám ő abban különbözött klasszikus elődei felfogásától, hogy hangsúlyozta: az érték teljességgel a hasznosságtól függ, különösen a véges hasznosságtól, amin viszont a közgazdaságtan nyugszik. Jevons ezt később úgy minősítette, hogy az egyensúlyi csere modelljében az értékarányok nem csupán a hasznosság végső fokával lesznek arányosak, hanem a termelési költségekkel is.

A marginális hasznosság elmélet és az utilitarizmus közötti kapcsolatra Crimmins (2021) is felhívja a figyelmet amikor úgy fogalmaz, hogy a csökkenő marginális hasznosság gondolata már benne foglaltatik Bentham hasznosság koncepciójában. Crimmins erről így ír.

*„Bentham folyamatosan azt sugallta, hogy a fájdalmak és örömök a jövedelem vagy a gazdagság viszonylatában értékelhetők, ám ő tisztában volt e megközelítés korlátaival. Míg indokoltan feltételezzük, hogy két egyén eltérő vagyonnal rendelkezik, a kettő közül a gazdagabb a boldogabb, nem következik az, hogy ha pótlólagos adaggal növekszik az egyén gazdagsága, akkor ez őt ugyanolyan arányban teszi boldogabbá. Ez annak az esetnek a természetéből adódik, hogy a boldogság növekedése nem lesz ugyanolyan mértékű, mint a gazdagság fokának emelkedése; az azonos pótlólagos pénznövekmény történetesen kisebb növekedést idéz elő a boldogságban” (Crimmins, i.m.).*

Elahi–Reardon (2022) más véleményen van annak felvetésével, hogy Jevons elvetette Bentham hasznosság princípiumának kritikus aspektusát, miközben kifejlesztette a marginális hasznosság elméletét. Elahi–Reardon szerint a fogyasztói elmélet modern képviselői tagadják a kritikus különbséget Bentham és a neoklasszikus marginalisták között, amikor vizsgálják a közgazdaságtan hasznosság-elméletének eredetét. Jevons vonatkozó passzusa segít eligazodni e vitatott kérdés eldöntésében.

*„A soronlevő elmélet teljességgel az öröm és fájdalom kalkulusán alapul; a gazdagság célja maximalizálni a boldogságot öröm vásárlásával, ahogy az a fájdalom legalacsonyabb költsége mellett elérhető (eredeti kiemelés). Az alkalmazott nyelvezet alkalmat adhat a félreértésre és látható, hogy az öröm és fájdalom átfogó változatát úgy kezelik, mint az összes elégséges motívumot az emberi tudat irányítójaként. Nem hezitálok annak elfogadásával, hogy a morál hasznossági teóriája megvédi azt a hatást, hogy az emberi boldogság annak eldöntésére vonatkozó kritérium, hogy mi a jó és mi a rossz. Ámbár soha nem éreztem azt, hogy van olyasvalami ebben az elméletben, amely megvéd a legszélesebb és legmagasabb fogalmi interpretációtól” (Jevons, 1871: 27).*

Elahi–Reardon azt is hangsúlyozza, hogy a Bentham által vizsgált hasznosság természete eltér attól, amiről Jevons értekezett. Az általános kifejezések alapján az a hasznosság, amit a neoklasszikus marginalisták tárgyalnak, különbözik attól, amit a morálfilozófusok vizsgálnak. Bentham és mások hasznossági koncepciója szűkebb kiterjedésű, csupán a termékek és szolgáltatások alapvető szükségleteket kielégítő elemeire vonatkozik, ami azt jelenti, hogy a modern fogyasztók által használt termékek túlnyomó többsége nem tartozik ennek az elméletnek a hatálya alá. Például a luxuscikkek esetében a fájdalomnak és örömnak csupán pszichológiai jelentősége van. Jevons tagadta a hasznosság pontos mérésének lehetőségét, ám ennek kapcsán Stigler fontos körülményre hívja fel a figyelmet. Tekintsük először Jevons eredendő véleményét.

*„Nincs egysége a munkának, a szenvedésnek, az élvezetnek. Megengedem, hogy nehezen formálhatjuk az öröm vagy fájdalom egységének fogalmát. Így az érzületek mennyiségének numerikus kifejezése kizárt” (Jevons, 1871: 7; 12).*

Stigler szerint Jevons bizonytalan volt a hasznosság mérhetősége tekintetében, és korabeli mérhetőségét ítélte kétségesnek műve első kiadásában (1871), ugyanakkor a másodikban (1879) már nem szerepelt az alábbi passzus.

*„Beismerem, hogy nehéznek tűnik akár elképzelnem is, hogy a (hasznosság) milyen becslése és összegzése végezhető el, akárcsak közelítő pontossággal. Bár nagyfokú megengedéssel elfogadom Bentham világos és precíz fogalmait, ám nem tudom, hogy hol találhatók az ő numerikus adatai” (Jevons, 1871: 14).*

Menger a marginális hasznosságokat számértékekkel reprezentálta, és a marginális hasznosságokhoz egyenletet alkalmazott a javak optimális allokációjának kritériumaként, különböző alkalmazásokban (Menger, 1871: 98). Hasznosság-fogalma bizonyosan és szándékoltan neutrális volt, ám nem fűzött hozzá etikai vonásokat. Szubjektív érték koncepciója hangsúlyosan a különböző termékek értékelésén alapult, és saját következtetéseit abból a gondolatból származtatta, hogy az érték attól a jelentőségtől függ, amit az egyének a különböző javaknak tulajdonítanak. Stigler arra hívja fel a figyelmet, hogy Menger kvalitatív hasznosság-megközelítése éles kontrasztban van a marginális forradalom más korabeli gondolkodóinak – Jevonsnak és Walrasnak – kvantitatív interpretációjával. Például Walras az érték kvantitatív értelmezésére alapozva azt állítja, hogy a hasznosság súlyozható.

*„Csupán feltételeznünk kell, hogy a hasznosság mérhető, s egyből képessé válunk arra, hogy pontos matematikai számítást adjunk a hasznosság által gyakorolt hatásról, együtt az eredetileg birtokolt mennyiséggel a keresleti görbékre és így az árakra vonatkozóan” (Walras franciából fordítva közli Jaffé, 1977: 300).*

Ugyanezen a gondolati vonalon Jevons (1871: 53; 54) azt írja, hogy a különböző javak értéke mérhető a fogyasztók által érzékelt hasznossági fok alapján. Jevons véleményét követve sok közgazdász fenntartotta, hogy a hasznosságnak kardinálisnak kell lenni, azaz mérhetőnek. Az ordinális változat megfogalmazása Menger nevéhez fűződik az osztrák iskolai tradíción belül, a kardinális hasznosság pedig a neoklasszikus hagyományban gyökerezik, és Jevons munkáján alapul. A kettő közötti különbség ellenére, mindkét gondolkodó a javak külső tulajdonságaként fogja fel a hasznosságot (vagy az emberi létezés benső tulajdonságaként). A két gondolkodó és a tradíció szerint a termék nem önmagában hasznos, hanem csupán a humán szükséglettel összefüggésben. Menger véleménye megerősíti ezt a feltevést.

*„... a hasznosság elsősorban a dolgok minősége, ami nem benső minőség. Jobb úgy leírni, mint a dolgok olyan körülményét, ami az egyének szükségleteivel összefüggésben keletkezik” (Menger, 1871: 110).*

továbbá azt állítja, hogy az érték

*„nem foglaltatik benne az árakban, s nem is tulajdonsága azoknak” (u. o.).*

Ez a gondolat a közgazdászokat megerősíti abban, hogy a különbségektől eltekintve, a két gondolkodónak ugyanolyan hasznosság-koncepciója van.

Stigler hangoztatja, hogy Jevons, Menger és Walras a hasznossági elmélet megalapozásakor a javak hasznosságát csupán azok mennyiségéből származtatta. Eszerint, ha a jövedelem növekszik, akkor minden jószág (és jövedelem) marginális hasznosságának csökkenni kell, ám ezen elmélet alapján egy jószág marginális hasznossága csak a mennyiség növekedésével csökkenhet. Ebből kiindulva magyarázhatóan

tartja a csökkenő marginális hasznosság törvényét. A marginális használat közvetlen konzekvenciája az a tény, hogy ha rendelkezünk egy jószággal nagyobb mennyiséggel, akkor a függő szükségletek alacsonyabb sorolása lesz a skálán, és ezért egyetlen (következő) egység marginális hasznossága alacsonyabb lesz. A marginális alkalmazások jelentősége csökken, amint a rendelkezésre álló mennyiség növekszik.

A 19. század utolsó harmadában a közgazdaságtant a priori pszichológiai törvényekre próbálták építeni, amelyeket önmegfigyelésből származtattak. A pszichológiai önmegfigyelés pontosan megállapított törvények elérhetőségeként mutatkozott, amelyek szabályozzák az egyéni magatartást (mint például a gazdagságra törekvést). Edgeworth (1881) művében megkísérelte a közgazdaságtant a pszichofizika friss eredményeire alapozni. Fechner (1860) hitt a mentális jelenségek mérhetőségében. Fechner kiállt az érzékelés empirikus lehetősége mellett, és vonatkozó munkája a marginalista forradalom kibontakozásának közvetlen előzménye volt. Wundt (1874) az érzékeléseket az érzületek intenzitása, tartóssága és modalitása alapján klasszifikálta. Gondolatai a marginális forradalom idején váltak ismertté. Wundt ezt követően megformálta az érzületek háromdimenziós rendszerét (öröm – örömtelenség – feszültség, versus oldódás – izgalom – depresszió), ám ő ebben nem talált követőkre a közgazdaságtan gondolkodói között, akik saját elméletüket az egydimenziós hasznosságra (öröm – fájdalom) alapozták. Edgeworth (1881) számára a Fechner–Weber törvény volt az alap a stimulálás és a hasznosság méréséhez, de ez a törekvés nem váltott ki visszhangot a közgazdaságtan művelőiben<sup>4</sup>. Ezzel szemben ugyanő közömbösségi görbét prezentált, és annak tulajdonságait a marginális hasznosság elméletéből származtatta. Ezen túlmenően felírta a teljes hasznosság függvényét, amelyről azt feltételezte, hogy differenciálható függvénye kvantifikált termékeknek és szolgáltatásoknak.

## A marginális hasznosság kritikája – az első átlényegülés a hasznosság-elméletben

A 20. század legelején a közgazdászok elvetették az utilitárius feltételezéseket. Bruni (2010) úgy fogalmaz, hogy a terület mikroökonómiai gondolkodói megtartották annak az elméleti struktúrájának a nagyobb részét, amit eredetileg a feltételezésekből származtattak: az elmélet fundamentumai megváltoztak, ám a felépítményt megtartották. Az új alapok a posztulátumok és a preferenciák lettek, vagy a racionális választásról szóltak, a racionalitást a preferenciák vagy a választások konzisztenciájaként konstruálták, szemben a korábbi öröme törekvéssel.

Az elméleti kételkedés egyik célpontja a hedonizmus volt. Downey (1910) abból indult ki, hogy az emberek szokás szerint nem az anticipált érzületek fogalmaival

---

4 Viner (1958: 183) azt állította, hogy az Edgeworth általi említés „az egyetlen citátum” a Fechner-Weber törvény kapcsán, amivel találkozott a (marginális hasznosság) teória korabeli irodalmában.

fejzték ki magukat. Valószínűleg ezek az érzületek előre nem elképzelhetők, tehát azok nem anticipálhatók, így az előrejelzett érzület sem szolgálhat motívumként. Ennek alapján a hedonizmus teóriája – pszichológiai koncepcióként – továbbá nem szolgálhat biztonságos fundamentumként a közgazdasági elemzéshez. Az anticipált érzés feltevésétől eltérően az emberek direkt módon nem örömmre, boldogságra töreksenek, hanem határozott, konkrét, életszerű, realizálható célok elérése érdekében cselekszenek.

Az átlényegülési váltáspontot Fetter (1915) szerint a „megelégedés” jelenti, így a hedonizmussal szemben az elégedettség áll. Ezt tükrözi az alábbi citátum.

*„Az ipar (racionálisan felfogott) célja megelégedettséget okozni az igények teljesítésével. ... A termékek helyettesítése az emberek gondolatában a választás elmozdítását jelenti olyan terméktől távolodva, amely nem a legnagyobb megelégedettséget nyújtja, ugyanakkor közgazdaságilag lehetséges egy másikra váltani, amely képes arra” (i.m.)*

Downey (1910) arra jutott, hogy a marginális hasznosság elmélet a pszichológia segítségével nem kezelhető, mert alapvetően hedonisztikus, ugyanakkor az emberi tudat természetellenesen és kitartóan nem hedonisztikus. A hedonizmust a hasznossággal összefüggésben azon elméleti megközelítése miatt kritizálják, hogy a humán viselkedést az önérdek racionális kalkulációja irányítja az öröm és fájdalom foglaira alapozva. Hasonló bírálatot fogalmaz meg Viner (1925) is.

*„a .... hedonisztikus kalkulus az emberi magatartás – legszűkebb kulturálisan körülhatárolt – interpretációja. Megengedi, hogy az emberi magatartás általában és előfeltételezetten nincs alávetve gondos és – precíz hedonisztikus kalkulációk részletekbe menő iránymutatásának, hanem inkább reflex-reakciók, impulzusok, szokások, ösztönök, beidegződések, divatok és tömeghisztéria instabil és irracionális komplexuma” (i.m. 181)*

Downey szerint a megfontolás és az értelmes választás kisebb részt foglal el az egyének döntéseiben. A szokás és a számítás az, ami az egyének cselekedeteinek nagyobb részét irányítja. Az ilyen számítás és választás csak a szokás alapján és annak korlátain belül történhet. A gondolkodásmód, ami számít a választás-formálás eseteinek többségében, nem előírások eredménye, hanem olyan konvencióké, amelyek kritikátlanul elfogadottak adott csoporthoz tartozás alapján. Ezek azok a konvenciók, amelyek messze többek egyének racionális értékelésénél, és ezek határozzák meg a „fogyasztási javak relatív hasznosságát”.

Veblen (1898) kritikájának középpontjában az a felismerés áll, hogy a marginális hasznosság elmélet elégtelen magyarázatot ad a humán viselkedés alapját képező motivációra, ami ebben az esetben az egyén gazdasági viselkedésének is bázisa. E bírálat oka, hogy az egyéni viselkedés hedonisztikus fogalmakkal volt leírható a következő formában.

*„Az ember hedonisztikus koncepciója az öröm és fájdalom villogó kalkulátora, ami úgy oszcillál, mint a boldogság kívánásának homogén golyócskája a stimulus impulzusai hatására, ami az egyénnel egy térben mozog, ám az egyént sértetlenül hagyja” (Veblen, 1898: 389).*

Veblen (1909) szerint a marginális hasznosság iskola része a klasszikus közgazdaságtannak. Mind a klasszikus iskola általában, mind pedig a marginális hasznossági

gondolatvilág eltávolodott a korai 19. századi hedonisták tradicionális pszichológiájától, amely korábban magától értetődőként elfogadtak. A hedonisztikus dogma, kiegészülve kapcsolódó pszichológiai motívumokkal, az ember gazdasági viselkedése racionális válaszként fogható fel arra a szituációs kényszerre reagálva, amelybe az emberi létezés behelyeződik (Veblen, 1909: 623).

Downey (1910) a 20. század legelején karakteres kritikát mondott a marginális hasznosság elméletéről. Ha közgazdaságtan elsősorban a javak közötti vagy a cselekvési változatok közüli választás tényével foglalkozik, akkor az összes diszkusszió a „megelégedettségéről”, a „pszichikai jövedelemről” vagy a „hasznosságok kiegyensúlyozásáról” eltávolítható a közgazdaságtanból, hovatovább a marginális hasznosság jelentésnélkülivé válik. Ha a választás valójában javak között történik, és nem a javak által reprezentált „hasznosságok” között, akkor egyáltalán miért beszélünk hasznosságról? Ha megengedjük azt, hogy a közgazdasági választás gyakrabban történik a szokás, a tanács és más hatások alapján, mint az alternatív megelégedettségek racionalisztikus súlyozásával, akkor a termékek marginális hasznossági analízise teljesen elveszti jelentőségét. A hedonizmus el nem ismerése megfosztja a marginális hasznosság elméletet egész tartalmától, és úgy mutatható be, mint egyedi konkrét esetek kilúgozott elméletének alkalmazása. A hedonisztikus egyén számára különböző javak eltérő időben történő, vagy éppen különböző egyének számára adódó hasznossági lehetőségek összehasonlítása megoldhatatlan nehézséget okoz. A hasznosság elmélettel szembeni kritika és elégedetlenség kicsúcsosodott Downey (1910: 268) véleményében.

*„A marginális hasznosság „hocus-pocusa” nem magyarázza az árat (értéket). A hasznosság elmélet nehéz helyzetben van a körkörös megokolás veszélyes labirintusában, súlyos sérülés feldolgozására van szükség a közgazdasági elméletben, amit Jevons és az osztrák iskola hozott be a hasznossági koncepció ártalmas alakjában, s amely semmit nem tett hozzá az értékhez, s ezért el kell vetni. A marginális hasznosság közgazdaságtana .... nem is járult hozzá, és nem is járulhatott hozzá bármilyen gyakorlati probléma megvilágításához”.*

Száz évvel később Keller (2015) átfogó és részletekbe menő kritikát mond a mikroökonómia sarokköveként tekinthető hasznosság elméletéről. Ő a hasznosságra elvont, ám nem tudományos fogalomként tekint, amelyet nem lehet pontosan definiálni és megfelelően mérni. Mivel a hasznosság minden egyénre vonatkozóan egyedi jellegű, így nem használható fel valamilyen univerzális teória felépítéséhez, ami alkalmazható lenne különböző egyénekre, különböző szituációkban. Abból kiindulva, hogy a hasznosság homályos és nem mérhető jelenség, nincs értelme annak maximalizálásáról beszélni.<sup>5</sup>

---

5 Keller (2015) kritikája még tovább is megy, amikor nem csak azt állítja, hogy a hasznosság elmélet ellenszegül mind a logikai, mind az empirikus igazolásnak. Szerinte a hasznosság kategóriája csak a konzervativizmus miatt maradt meg a mikroökonómiában, ami valójában az elméleti közgazdászok ideológia- és munkaérték-ellenes eszmei torzulása. Ezen is túlmegy Black (1991: 777) véleménye, amikor azt írja, hogy Jevons, Menger és Walras – tisztán ideológiai okokból – bevezetett a közgazdaságtanba egy nem tudományos, irracionális és kártékony ideát az úgynevezett csökkenő marginális hasznosság képében.

Amikor a kardinális hasznosságot alkalmazzák, akkor a hasznossági különbségeket etikai vagy viselkedési szempontból jelentős nagyságként kezelik. Másik oldalról az ordinális hasznosság csupán a relatív sorolást ragadja meg, de nem tükrözi vissza a preferenciák erejét. Keller azt tartja a fő gondnak, hogy a két változat hasznossági függvénye tetszőlegesen (önkényesen és nem tudományos alapon) kapcsolt számértékeket a választási halmaz egyedeihez. Az említett számok utiliseket reprezentálnak, amelyek a hasznosság hipotetikus, ugyanakkor megtévesztő egységei. A marginális hasznosságot – egyetlen racionális megoldásként – ki kellene venni a közgazdaságtanból, mivel nagy és szükségtelen zavart okozott a mikroökonómiában.

A marginális hasznosság irodalmának sajátos fejezete Max Weber (1908) esszéje. Ebben azt állította, hogy a marginális hasznosság teóriája és a közgazdasági elméletnek általában nincs semmi dolga pszichológiai alapelvekkel, ideértve a Weber–Fechner törvényt is.<sup>6</sup> A marginális hasznosság teória messze van attól, hogy a Weber–Fechner törvény alkalmazásának vagy bármely alapvető pszichológiai törvénynek speciális esete lenne.

Stigler (1950) egyetértését fejezte ki Weber véleményével, mivel az demonstrálta, hogy a közgazdászok biztonsággal figyelmen kívül hagyhatják a Weber–Fechner törvényt. Zafirowski (2001) kiemeli Weber abbéli hitét, hogy a marginális hasznosság teória saját jogán is megáll, és független bármilyen pszichológiai princípiumtól. Ugyanakkor Weber esszéje feltárja, hogy a marginális hasznosság elmélete nem független minden külső hatástól. Az esszében benne van egy látens tétel, hogy ti. a hasznosság elmélet, és ugyanígy a racionális gazdasági magatartás bizonyos társadalmi, történeti és kulturális kondíciók által korlátozott, olyan feltételekkel körülhatárolt, amelyeket Weber hozzákapcsol a modern kapitalista társadalomhoz. Esszéjében – implicit módon – egy ilyen tételre ad példát a következő állításával:

*„... a marginális hasznosság teória heurisztikus jelentősége kulturális-historikus tényen (kapitalizmus) alapszik, s nem azon a feltételezett megalapozáson, amit a Weber-Fechner pszichológiai törvény jelent” (i.m. 33).*

Weber gazdasági magatartása nem egyéni jellegzetesség, amely a pszichológiában vagy a biológiában gyökerezik, hanem inkább társadalmi-intézményi tulajdonság, amely meghatározott kulturális-historikus tényekre alapozódik. Más szavakkal, a gazdasági racionalitás a külső „valóság” ügye, ahogy Max Weber (1908: 31) nevezi: „társadalmi környezet”. Ehhez azt is hozzáteszi, hogy

*„a marginális hasznosság teória, és még tágabban bármely szubjektív értékelmélet nem pszichológiai alapon áll, azaz használhatók a cél és eszköz kategóriák” (i.m. 33).*

Armesilla (2013) arra utal, hogy Max Weber szerint a várható hasznosság teória nem csupán közgazdasági elmélet. Annak támogatói elsősorban filozófusok, mivel az – hasonlóan a munkaérték-elmülethez – filozófiai teória, csak homlokegyenest ellenkező jelentéssel. A munkaérték-elmélet materialista előjelű, a marginális hasznosság viszont idealista fogatatusú.

---

6 Max Weber szerint Brentano téved annak kijelentésével, hogy a pszichofizika alapvető törvénye a marginális hasznosság teória alapja, s az utóbbi ennek megfelelően – az előző alkalmazása (Max Weber, i.m. 25).

## A racionális választás elméletének kialakulása a mikroökonómiában

A hedonisztikus alapú tradicionális utilitarizmus és a marginális hasznosság elmélet 19. század végi és 20. század eleji kritikájával elkezdődött a hasznosság mélyreható átlényegülési folyamata. Ennek keretében az örömmre törekvés princípiumát felváltották a posztulátumok és preferenciák. A 20. század elejétől a döntéseméleti gondolkodók elvetették a hedonisztikus utilitárius feltételeket, és erős kétségek ébredtek a marginális hasznosság eszmevilága kapcsán. Moscati (2023) azt hangsúlyozza, hogy Pareto (1906) a metafizikai hasznosság közgazdaságtanból történő eltávolítására törekedett. Az érdekelte, hogy miként igazolható a közömbösségi görbék létezésének feltételezése, amikor az egyéneknek a tapasztalati tények felé kell haladni. Pareto arra figyelmeztetett, hogy ha ez a probléma nem oldható meg, akkor az a vád fogalmazódik meg, hogy olyan feltételezést kell segítségül hívni a gazdasági viselkedéssel kapcsolatban, amely függ a hasznosság benső tulajdonságainak metafizikai argumentumaitól. Pareto (1900) úgy vélte, hogy a közömbösségi görbe analízis biztonságosabb alap, mivel elméletileg nem szilárd az alkalmazott pszichológiai analízis, ami mindig igényli az önmegfigyelést. Szakított a hedonista-marginalista vonallal, és két új célt követett: az egyik szerint a kardinális hasznosságot az ordinális hasznossági függvénnyel váltotta fel, a másik szerint a preferencia-indexet a választás egyszerű tényére alapozta. Pareto (1906) a közömbösségi görbe sorozatot vette alapul, ami javak kombinációjának preferálását jelentette. Pareto (1893) elfogadta Edgeworth (1881) koncepcióját: a közömbösségi görbe analízis a hasznosság kvantifikációját nélkülöző módot reprezentál, ami a közömbösségi görbék konvexitásán alapul. Eszerint ez az analízis kiszorítja a korábbi marginális hasznossági elemzést. Ez utóbbit tartalmilag divatjamúltnak tekintették, és a megfigyelés szempontjából szükségtelenné vált.

A racionális választási elmélet kialakulása Pareto (1906) munkásságával kezdődött. Hicks–Allen (1934) megerősítette Pareto véleményét a hasznosság mérésének feleslegessé válásáról. Szerintük a Pareto által alkalmazott kulcsfogalmak némelyike, mint például a csökkenő marginális hasznosság princípiuma nem konzisztens a hasznosság mérhetőségének hiányával, és ezért szükséges annak eliminálása. Nem csupán a csökkenő marginális hasznosságot iktatták ki, hanem a hasznosságot is, és kísérletet tettek olyan keresletelmélet felépítésére, amely egyedül a megfigyelhető választási magatartás alapjaira épül, és közömbösségi görbékkel ragadható meg. Kereslet-analízisük talpköve a helyettesítés marginális rátája lett, amelyen a hasznosságtól független kvantitatív és megfigyelhető entitást értettek.

A termékkombinációkra épülő, a marginális hasznosságot felváltó megoldásukra a következő magyarázatot adják:

*„Az értékelmélet nem igényli a marginális hasznosság valamilyen precíz definícióját. ... Az amikor az egyén célrendszere adott, akkor ismernünk kell a két termék közötti marginális helyettesítési rátát. Az egyik termék marginális helyettesítési rátája bármely másik termékre vonatkozóan, az egyik termék olyan mennyiségéként definiálható, ami éppen kompenzálná a másik termék marginális mennyiségének*

elvesztését. Ez a marginális helyettesítési ráta nevezhető relatív marginális hasznosságnak is” (Hicks–Allen, 1934: 1c 55).

Úgy helyettesítették Pareto alapfogalmát, a marginális hasznosságot, hogy a helyettesítés marginális rátáját tették a helyére, ami egyáltalán nem teszi szükségessé a marginális hasznosságot<sup>7</sup>. Hicks (1946) azt mondja, hogy ha elutasítjuk a kardinális hasznosságot, és megtisztítjuk tőle az analízist, akkor

*„az összes fogalom, ami fertőzött a kvantitatív hasznossággal ... ott az első áldozat mag a marginális hasznosság lesz. Amennyiben a teljes hasznosság tetszőleges, akkor olyan lesz a marginális hasznosság is. A második áldozat (jelenleg ez tűnik komolyabbnak) a csökkenő marginális hasznosság princípiuma lesz. Ha a marginális hasznosságnak nincs pontos jelentése, akkor a csökkenő marginális hasznosságnak sem lehet precíz értelme” (Hicks, 1946: 19-20).*

Az idézet rávilágít a 20. század első évtizedeiben – a hasznosság kezelésével kapcsolatban – végbement ordinális fordulatra. Az ordinalizmus támogatásában nagy szerepe volt Pareto (1906), Hicks–Allen (1934), Allen (1938) és Samuelson (1938) művének.

Ahogy erre Moscati (2023) felhívta a figyelmet, az ordinalisták számára a preferenciáknak három előnye van a hasznosság kategóriájával szemben: Először: alkalmas definíciót ad a hasznosság azonosításához: kielégíti a szükségleteket, teljesíti a kívánságokat, önzést vagy önzetlenséget idéz elő. Az ordinalisták számára a preferencia-rendezés kifejezheti az ízlés bármely típusát: anyagi vagy spirituális, önző vagy altruista vagy éppen mazochista, egészséges vagy egészségtelen, morális vagy immoralis. Másodsor: az ordinalisták állítása szerint csak a végleges preferenciák relevánsak a közgazdasági analízisben<sup>8</sup>, ugyanakkor a komplex pszichológiai folyamatok – amelyek azokat generálják – a közgazdászok számára irrelevánsak. Harmadsor: az ordinalisták számára a preferenciák előnye a hasznossággal szemben, hogy bár a preferencia fogalma megmarad mentálisnak és így közvetlenül megfigyelhetőnek, mégis közvetlenül kapcsolódik a megfigyelhető választási magatartáshoz, szemben a hasznosság fogalmával. Míg a hasznosság és a választás közötti kapocs indirekt abban az értelemben, hogy keresztülhalad hasznosság-maximalizációs folyamaton – addig a preferenciák és a választás közötti kapcsolat közvetlen.

Moscati rámutat arra, hogy a Pareto által elindított ordinalista forradalom nyomán a hasznossággal foglalkozó gondolkodók – jórészt a neopozitivisták filozófia hatására – eltávolodtak a kardinalizmustól, és a hasznosság ordinális megközelítését választották. Az ordinális hasznossági indexen alapuló elmélet magában foglalja a hasznossági elmélet korábbi koncepcióinak elutasítását, amelyek nem képesek

---

7 Lemieux (2022) Robbins véleményére vezeti vissza a neoklasszikus közgazdaságtan elméleti alapállításának okát: „A hasznosság interperszonális összehasonlítása ... úgy ismert, mint ami tudományos lehetetlenség a közgazdaságtanban. ... Robbins (1932) szerint a hasznosság interperszonális összehasonlítása nem alkalmazható a jövedelem-elosztás igazolásához. ... A modern közgazdasági elmélet nem igényli a jövedelem vagy fogyasztás csökkenő marginális hasznosságának feltételezését, csupán a javak közötti csökkenő helyettesítési rátát tételezi”.

8 Samuelson (1937; 1938) az ordinalista forradalom részeként fogalmazta meg saját „kinyilvánított preferencia tételét”.

pozitív transzformációra. Ilyen volt a csökkenő marginális hasznosság princípiuma, valamint a javak helyettesítése annak alapján, hogy az egyik jószág marginális hasznosságának változása miként módosítja egy másik jószág mennyiségét.

Bernardelli (1938) mélyebb okait kereste annak a kétségnek, hogy vajon a marginális hasznosság koncepciója megfelelő alapot jelent-e a közgazdasági elmélet számára. Ahogy ezt korábban értelmezték a közgazdaságtanban, az nem kompatibilis ama ténnyel, hogy a hasznosság valójában intenzív pszichológiai nagyság, ami nem rendelhető alá a mérés semmilyen formájának. Az értékelméletet úgy szükséges konstruálni, hogy ne maradjon kétség a teljes és marginális hasznosság fundamentális megmérhetetlensége kapcsán. Annak is ki kell derülni, hogy e két koncepció egyike vagy másika, vagy mindkettő nem illeszthető be egy újjáalakított keretrendszerbe. Ebből arra a következtetésre lehet jutni, hogy e koncepciókat jelentés nélkülinek és tudománytalannak minősítve el kell vetni. A kétség ellenére a hasznosságot nem feltétlenül kell elvetni, mivel alkalmazásának akadályai magában a koncepcióban – belül – keletkeztek. A gondok forrása Pareto hasznosság-index elmélete lehetett, nevezetesen az index invariancia posztulátum.

A marginális hasznosság teória megkísérli magyarázni a közgazdaságtan szempontjából releváns választási cselekményt az egyén marginális hasznosságainak összegzése révén. A vonatkozó motívumok vagy impulzusok az egyén döntésének okait a közgazdaságtani impulzus alapján határozzák meg. Ennek alapján jut Bernardelli a következő felismerésre: ha a marginális hasznosság koncepcióját kivesszük a közgazdaságtanból, akkor a továbbiakban nem volna lehetséges magyarázni a választási cselekményeket. Az egyén arra korlátozná magát, hogy csupán regisztrálja és osztályozza a választás eredményeit, az egyén piaci magatartásának megfigyelésére. Bernardelli abból a hallgatóságos feltevésből indult ki, hogy a marginális hasznosság a teljes hasznossághoz úgy viszonyul, mint a differenciálás az integráláshoz. Ennek az az alapja, hogy az integrál-függvény hivatott reprezentálni a teljes hasznosságot, ugyanakkor a marginális hasznosság differenciálokkal fejezhető ki. Amikor a marginális hasznosságot a teljes hasznosság differenciáljaként kezelik, akkor olyan tulajdonságokkal ruházzák fel, amelyekkel azok egyértelműen nem rendelkeznek. A matematikai ok az, hogy a differenciálok nem transzformálhatók ugyanolyan módon, mint azok integrál-függvénye, ami azon alapul, hogy az integrált alak a differenciálok összegének határértékeként definiálható. Ha ezért ugyanazt a szabályt vonatkoztatjuk a marginális hasznosságokra, akkor ez azt is magában foglalja, hogy a teljes hasznosság a marginális hasznosságok összege. Ugyanakkor a teljes és a marginális hasznosság intenzív nagyság. Az intenzitások összegzése azonban bármilyen algebrai értelemben lehetetlen. A marginális hasznosság matematikai legitimitása és a hasznosság (teljes és marginális) megmérhetetlensége közötti paradoxon csak úgy oldható fel, ha kikötjük, hogy a teljes hasznosság nem azonos a marginális hasznosságok integráljával.

A pszichológiai nagyság mérésének problémája, és annak hatása a mikroökonómiaira mindig rejtélyes volt a közgazdaságtanban. Pareto index-invariancia posztulátumának bevezetése sokak számára vezetett ahhoz a konklúzióhoz, hogy a marginális hasznosság koncepciója nem lehet része a közgazdasági elméletnek. Pareto és követői a marginális hasznosság módszerét hibáztatták annak felismerése helyett,

hogy a probléma gyökere az, hogy az index-invariancia posztulátum nem konzisztens a marginális hasznossággal. Ennek ellenére a teljes és marginális hasznosságot úgy kezelték együtt, mintha érvényesülne a konzisztencia feltétel.

A Pareto-féle index-invariancia posztulátum és a marginális hasznosság integrálhatóságának hiánya a 20. század közepéig kritikus pontja volt a hasznosság elmélet közgazdaságtani alkalmazhatóságának és a marginális hasznosság Pareto-iskola általi elvetésének. A legmeghatározóbb gondolkodók véleménye is különböző volt. Például Pareto és követői a hasznosság detronizálására törekedtek. Irving Fisher (1903) nem ismerte fel az integrabilitási problémát, Hicks (1946) tagadta a marginális hasznosság nemintegrálhatóságát, ezzel szemben Allen (1932) elfogadta azt. A kételyek feloldásában nagy szerepe volt Samuelson (1950) írásának. Ő az 1930-as évek végén már véleményt nyilvánított a „kinyilvánított preferenciák” kulcsfogalmának bevezetésével. Cikkében azt a célt tűzte ki, hogy ordinális alapvetéssel a marginális hasznosság nemintegrálhatóságának gyökereit megtalálja. Abból indult ki, hogy az egyén képes preferenciákat megfogalmazni az úgynevezett kis változásokkal kapcsolatban, viszont nem képes konzisztens választásra a sokkal későbbi szituációkra vonatkozóan. Nem tudunk pontos előrejelzést készíteni azokra az esetekre, ha az egyén nagyon gazdag vagy nagyon szegény lesz. Egyedül az realiztikus, ha különbséget teszünk rövid és hosszabb távú preferenciák, vagy az ex ante elgondolt és az ex post realizálódó magatartás között. Samuelson arra jutott, hogy az index-invariancia megítélésében a komparatív statika nem nyújthat segítséget, és még a fogyasztás optimális rendjének követésekor is fennállhat az integrabilitás lehetőségének hiánya. A Pareto index-invariancia posztulátuma elfogadhatatlan, azaz a preferenciák időben megváltozhatnak, és a hasznosságot nem volna célszerű kiiktatni a jóléti gazdaságtanból.

Az utilitarizmus elvetése és a marginális hasznosság elmélet kritikája – a 20. század első felében – olyan átlényegülési folyamaton ment keresztül, amely közvetlenül érintette a hasznosság elmélet közgazdaságtani pozícióit. Pareto törekvése a metafizikai hasznosságnak a közgazdaságtanból történő kiiktatására irányult. A hasznosság elmélet „lelke” a csökkenő marginális hasznosság törvénye (Viner, 1925), amely szerint bármely egyén, aki megszerez vagy elfogyaszt egy termékből egymást követően egységeket, nagyobb időkihagyás nélkül – akkor minden következő egységből kevesebb „hasznosságot vagy örömet”, vagy „megelégedettséget vagy beteljesülést, vagy hasznot, vagy kapacitást a kívánság teljesülésére” származtat, mint az előző egységből.

Viner próbálta oldani a hasznosság – marginális hasznosság – csökkenő marginális hasznosság elvének merev elutasíthatóságát a következő megfontolással. A hasznossági gondolkodók marginális hasznossági koncepciójának valószínű helyettesítője lehet a marginális kívánalom, amely azonosan jól szolgálhat a koncepció egyetlen logikai megoldásaként, hogy nagyobb pontossággal fejezhesse ki a különböző termékek kicsi végső növekményei közötti szubjektív relációkat. Amennyiben a marginális kívánalmat tesszük a marginális hasznosság helyére, akkor ez a következők szerint fejezhető ki: a termékek sorozatának piaci ára (ha kis egységekben vásárolhatók) méri az összes vásárlóra vonatkozóan a relatív marginális kívánalmakat, az általuk aktuálisan vásárolt termék tekintetében.

Jevons (1871: 25) a marginalizmus egyik úttörőjeként abból indult ki, hogy az érték teljességgel a hasznosságtól függ, azonban ez teszi világossá, hogy a dolgoknak mitől van értéke. Az a magyarázat, hogy a dolgok csupán az egyénekhez viszonyulásban hasznosak (értékesek), nem tekinthető kielégítőnek. Az a gond ezzel a magyarázattal – veti fel Eabrasu (2011) tanulmányában –, hogy mivel az alternatív kérdésre ad választ, nevezetesen arra, hogy kinek a számára hasznosak (értékesek) a dolgok, ahelyett, hogy közvetlenül választ kapnánk a kérdésre, hogy mi a hasznosság (érték). Mivel bármely dolog potenciálisan hasznos lehet, így honnan tudhatjuk aktuálisan, hogy adott jószág hasznos (értékes)-e számunkra.

A marginalizmus különmeműsíti a javakat, kimutatva, hogy az egyének nem vizet vagy gyémántot használnak fogyasztáshoz, hanem azok meghatározott egységeit. Ezek a specifikus egységek hozzák létre az egyén preferencia-skáláját. Ezek a megfigyelések megmutatják, hogy adott termék használhatósága (értéke) növekedne, ha egy egységet elvennénk. Mindazonáltal a marginalizmus csak azt magyarázza, hogy egy dolog miért hasznosabb vagy kevésbé értékes, ez azonban nem válasz arra a kérdésre, hogy „mit jelent a használhatóság (értékesség)”. Másként fogalmazva, a marginalizmus nem mondja meg, hogy milyen kritériumot kell alkalmazni termékkombinációk értékének sorba rendezéséhez. Ez a magyarázata annak a következménynek, hogy a marginális hasznosság alkalmas lehetett a keresletelemzés céljára, ugyanakkor a racionális választás céljára a gondolkodók keresték a megoldást az adekvát sorolási kritérium megtalálására. A hasznosság elmélet újabb átlényegülési folyamata ennek a keretrendszerét teremtette meg a 20. század közepén.

## A várható hasznosság maximalizálása mint a racionális választás kritériuma

Pareto és az ordinalisták a józan ésszel és a közbölcsessel összhangban levőnek tartották az újonnan fundamentummá tett preferenciákat (homályos tartalmuk ellenére is). Az 1930-as években tetőző ordinális fordulat keretében az ordinalisták többsége a preferenciákkal kapcsolatban elutasította azt a feltevést, hogy kardinális hasznosságot indukálnának. Ebben az időben nagy hatása volt Hicks véleményének. Az a megállapítása, hogy az egyének inkább a bizonytalan kifizetés-eloszlás alapján értékelnek, mint a kifizetések alapján. Ez előrevetítette a várható hasznosság kalkulálásának perspektíváját (Hicks, 1946). Másik oldalról jelezte: a csökkenő marginális hasznosság téziséhez hasonlóan a várható hasznosság teóriája sem kompatibilis a hasznosság ordinális koncepciójával, mert ha a hasznossági függvény a kimenetek egyéni preferenciáit reprezentálja, akkor az egyedileg vonatkozik bármely növekvő transzformációra, s a cselekvési mód a legmagasabb hasznossághoz kapcsolódik, ami lehet, hogy meghatározatlan.

Az 1930-as évek végére az ordinális fordulattal, a kardinalizmus mellőzésével, a hasznosság és a csökkenő marginális hasznosság kritikájával a racionális választás légüres térbe került. Ebben a helyzetben nagy jelentőségű változás következett be azáltal, hogy a kockázatmentes választás tradicionális hasznosság-maximalizáló teóriá-

val szemben kihívásként jelent meg von Neumann és Morgenstern azon megfontolása, hogy a közömbösségi görbék lehetővé teszik a kockázatmentes választást anélkül, hogy a hasznosság pontosan mérhető volna valamilyen skálán. Az 1940-es években von Neumann és Morgenstern elvetette a hasznosság pszichofizikai megalapozását, és ugyanígy nem fogadta el Daniel Bernoulli nézeteit. Ez utóbbi megkísérli magyarázni, hogy az egyének miként értékelik (vagy kell, hogy értékeljék) a kockázatos opciókat más tényezők hatásaként, és hangsúlyosan annak eredményeként az egyének miként értékelik a kockázatmentes pénzt. Ezzel szemben von Neumann és Morgenstern a döntéshozó preferenciáit adottságként tekinti, és nem érdekelt annak magyarázatában. Korszakalkotó művük (1944) fordulatot idézett elő a döntéseméletben annak feltételezésével, hogy elméleti egyszerűsítés révén a hasznosságot egyenértékűnek tekintették a döntés tárgyát képező pénzösszeggel. Modelljük szereplője a pénz vagy a pénzbeni egyenértéket maximalizálja, ám ezt a pénzt hasznosságnak nevezik. Erre utal az alábbi citátum.

*„Egyetlen problémára kívánunk koncentrálni – ami nem a hasznosság és a preferenciák része – s ezért megkíséreljük egyszerűsíteni az összes többi karakterisztikát, ameddig csak indokoltan lehetséges. Ezért feltételezzük, hogy a gazdasági rendszerben az összes résztvevő célja, a fogyasztóké ugyanúgy, mint a vállalkozóké – a pénz vagy ekvivalensen egyetlen pénzáru elérése. Bár nem realizisztikusan, mégis feltételezhető a pénz oszthatósága, helyettesíthetősége, szabadon transzferálhatósága és éppen kvantitatív értelemben azonossága valamilyen megelégedettséggel „vagy hasznossággal, ami minden résztvevő számára más és más” (von Neumann-Morgenstern, 1944: 8).*

A szerzők a preferenciát közgazdasági fogalomként kezelték, amelynek természetét és tulajdonságait pontosan kell definiálni axiómák segítségével. Ebben öt axióma szerepel – a teljesség, a tranzitivitás, a kontinuitás, a redukció és a függetlenség –, és mindegyiknek tisztán ordinális természete van abban az értelemben, hogy csupán a változatok rangsorolását mutatja. Von Neumann-Morgenstern műve előrevitte a preferencia-alapú várható hasznosság axiomatikus verzióját. Kimutatták, hogy ha a döntéshozó preferenciái – a kockázatos változatok közüli választáskor – megfelelnek bizonyos axiómáknak – és csak akkor – az egyén azt a kockázatos változatot fogja preferálni, amelyhez a kardinális hasznossági függvény legmagasabb matematikai várakozása kötődik. Ugyanúgy, mint Daniel Bernoulli várható hasznosságában, a von Neumann-Morgenstern várható hasznosság esetén is, a döntéshozó saját gazdagsága magasabb szintjének elérésében érdekelt, ami az eredeti gazdagsága plusz a pénzbeni nyereség, vagy mínusz a pénzbeni veszteség, amely kapcsolódik a játék kimenetéhez.

Von Neumann-Morgenstern (1944) elmélet axiómái az egyének kockázatos alternatíváit érintő preferenciáira vonatkoznak, és magukban foglalják olyan hasznossági függvény létezését, amely folytonos, idő-invariáns, valós értékű ordinális hasznossági függvény a termék-kombinációk rangsorolására.

Bizonyosság esetén a hasznossági függvény ordinális, pontos értékei nem fontosak, és a hasznossági függvény monoton növekvő transzformációja megőrzi a fogyasztási kombinációk rangsorát, azaz a transzformált változat ugyanolyan preferenciákat prezentál, mint a hasznossági függvény. Bizonytalanság esetén a válasz-

tás alapja az állapotfüggő pénzügyi kifizetések valószínűségi eloszlása. A hat axióma mellett létezik kardinális, folytonos, idő-invariáns, valós értékű von Neumann-Morgenstern-féle pénzboldogsági (hasznossági) függvény. A várható hasznosság teória alkalmazásakor – bizonytalan kifizetések mellett – a rangsorolás olyan index segítségével történik, ami lineáris kombináció formájában tartalmazza a preferencia-rendezés állapotspecifikus kifizetéseinek és az azokhoz kapcsolt állapot-valószínűségek sorozatainak összegét. A vonatkozó axiómák magukban foglalják a kardinális hasznossági függvény létezését, azaz olyan függvényét, amely egyedileg kész lineárisan növekvő transzformációra. von Neumann-Morgenstern a hasznosság e specifikus formáját „numerikus” és nem kardinális hasznosságnak nevezte.

Az 1940-es években megtörtént tehát a hasznossági elmélet újabb átlényegülése, és az eredményül kapott várható hasznosság maximalizációs teória felemelkedése kapcsolódott a kardinális hasznosság koncepció tudományos rehabilitációjához olyan előzmények után, amikor (1930-as évek) a hasznossággal foglalkozó gondolkodók a hasznossági analízis szigorúan ordinális megközelítését támogatták. A hasznosság e specifikus típusa fundamentális eszközzé vált – a 20. század közepétől – a közgazdaságtanban. A várható hasznosság maximalizálásának von Neumann-Morgenstern verziójában a specifikum nem annak axiomatikus jellege, hanem az, hogy az axiómák inkább preferenciák, mintsem hasznossági függvények.

A kockázat és a bizonytalanság központi jelentőséggel bír a jelenkori közgazdaságtanban. Ez volt fő oka annak, hogy a hasznosság maximalizációjának kvantifikált modelljei olyan nagy befolyást gyakorolnak a kutatókra. A kvantifikált modellek egyszerű megközelítést nyújtanak a kockázatos döntések analíziséhez azáltal, hogy összekapcsolják a csökkenő marginális hasznosságot a kockázati tartózkodással.

A várható hasznosság maximalizáció teóriában von Neumann-Morgenstern műve bizonyította, hogy bármely normál preferencia-reláció – állapotok véges halmazára vonatkozóan – várható hasznosságként írható fel, amely így von Neumann-Morgenstern hasznosság lett. Ez óriási fordulatot jelentett az 1920-30-as évek ordinális forradalma után. Újjáéledt a hasznosság-kardinalizáció, amelynek megengedését korábban hosszú időn keresztül elutasították. Különös inkonzisztencia alakult ki a közgazdaságtanban azáltal, hogy a von Neumann-Morgenstern várható hasznosság maximalizáció modell filozófiáját és gyakorlati megoldását a közgazdaságtan legfőbb gondolkodói elfogadták a korábban hosszú elutasítást követően. Ennek lényege, hogy a preferenciák bensőleg ordinálisnak tekinthetők, a von Neumann-Morgenstern axiómarendszer valószínűségalapú kardinalizációja azzal szemben áll. Ez elvezet oda, hogy a bensőleg ordinális marginális hasznosság princípiumának tagadása megkérdőjelezhetővé válik.

## Hasznosság a viselkedési közgazdaságtanban

A viselkedési közgazdaságtan az egyének – mint gazdasági aktorok – döntéseinek és viselkedésének valóságghú leírására való törekvésével feloldotta a neoklasszikus közgazdasági szemlélet racionalitásra, illetve a homo oeconomicus emberképre vonat-

kozó feltételezéseit. Számos olyan, a gazdasági döntést és a viselkedést befolyásoló tényezőt azonosított, amelyre a neoklasszikus közgazdaságtan nem volt tekintettel, valamint rámutatott arra, hogy az egyének döntéseiket gyakran egyszerűsítik. A szakterület kutatói igazolták továbbá, hogy az egyének nem mindig képesek vagy nem mindig törekszenek hasznosságukat maximalizálni. Mindez hozzájárult ahhoz, hogy a viselkedési közgazdaságtan perspektívája alapján az egyének döntéseiket nem a várható hasznosság alapján hozzák meg. A hasznosság értelmezése így a viselkedési közgazdaságtani kutatások előre haladásával változott. Ez egyrészt a valós körülmények között megvalósuló döntések és viselkedésformák leírását adó empirikus kutatási eredményeknek tudható be. Másrészt annak, hogy a döntéseket és a viselkedést befolyásoló azon tényezők (pl. társas hatások, jelen felé torzítás) is beépültek a hasznossági függvényekbe, amelyeket a neoklasszikus közgazdaságtan figyelmen kívül hagyott. Harmadrészt pedig, a viselkedési közgazdaságtan többféle hasznosságot különböztet meg – alapvetően attól függően, hogy a döntés, a viselkedés mely aspektusára helyeződik a fókusz.

A tanulmány további részei a hasznosság fogalmának felfogását mutatják be a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből. Elsőként a hasznosság tradicionálistól eltérő értelmezéséről és a hasznossági függvény viselkedési komponensekkel való kiegészítéséről lesz szó. Ezt követően a viselkedési közgazdaságtan által meghatározott és alkalmazott különböző hasznosság formák kerülnek áttekintésre. Végül arra térünk ki, hogy milyen mérési lehetőségei vannak a hasznosságnak a viselkedési közgazdaságtan szemlélete szerint.

## **A hasznosság értelmezései a viselkedési közgazdaságtanban**

Az 1950-es évektől kezdődően, a „rég” viselkedési közgazdaságtan kibontakozásával, az empirikus vizsgálatok terjedni kezdtek, amelyek érintették a hasznosság elméletet is. Kezdetben a várható hasznosság elmélet érvényességét tesztelték, amelyet a kapott eredmények alapján mindinkább kétségbe vontak, később pedig rámutattak arra, hogy a valóságban az egyének döntései nem felelnek meg a várható hasznosság elméletnek (Moskati, 2020). Amíg a tradicionális közgazdasági szemlélet a racionalitás és a hasznosság szoros kapcsára alapozott, továbbá a döntéshozó számára adott alternatívákból és ismert következményekből, valamint adott hasznossági függvényből indult ki, addig a „rég” viselkedési közgazdaságtan a viselkedés pontos leírására összpontosított és annak neoklasszikus feltevésektől való tényleges eltéréseinek következményeit vizsgálta, valamint a hasznossági függvény alakját és tartalmát empirikus bizonyítékokra alapozta (Sent, 2004).

A „rég” viselkedési közgazdaságtan meghatározó képviselője, Herbert Simon (1986) empirikus bizonyítékokra alapozó nézete szerint a gazdasági viselkedés nem magyarázható és előrejelezhető a racionalitás elméletére és a hasznosság-maximalizálásra vonatkozó feltételezésekre építve. E mögött az a felismerése áll, hogy az egyéneknek gyakran olyan összetett döntési problémákat kell megoldaniuk, amelyekhez kognitív képességeik nem elégségesek (Simon, 1955; 1957b). Így a döntéshozót korlátozott racionalitás jellemzi, amelynek következménye, hogy nem képes optima-

lizációra és hasznosság-maximalizálás sem valósul meg. Simon (1957a; 1982; 1997) megállapítása alapján a valóságban az egyén megfontolja az általa elérhető választási lehetőségeket, amelyek következményeit általában pontosan nem ismeri, és amint talál közülük egy olyat, amely elér vagy meghalad egy általa előzetesen megjelölt, minimálisan elfogadható küszöbértéket, megtörténik a választás. Ez a döntés az egyén számára tehát egy megfelelő vagy kielégítő (satisficing) döntést jelent, nem pedig hasznosság-maximalizálót.

Később Tversky–Kahneman (1974) – jelentős hatást kiváltó – empirikus kutatási eredményei igazolták, hogy az egyének bizonytalanság esetén nem a várható hasznosság elmélet racionális választási axiómái szerint döntenek. Megállapították továbbá, hogy az egyének nem mindig törekszenek hasznosság-maximalizálásra (Tversky–Kahneman, 1992). Kahneman–Tversky (1979) a várható hasznosság elmélet kritikájaként dolgozta ki – kísérleti kutatási eredményeire alapozva – a kilátáselméletet, amelynek megjelenésétől számítják az „új” viselkedési közgazdaságtan kezdetét. A kilátáselmélet annyiban hasonlít a várható hasznosság teóriához, hogy a kockázatos helyzetekben megvalósuló döntéshozatalt is a kimenetek közüli választásként értelmezi. Az egyik meghatározó különbség a két elmélet között az, hogy a várható hasznosság teória normatív megközelítésű, vagyis azt állapítja meg, hogyan kell kockázat mellett az alternatívák közül választani, a kilátáselmélet pedig leíró jellegű és azt mutatja be, hogy miként hoznak döntéseket az egyének a valóságban kockázat esetén. A másik releváns eltérés a két teória tekintetében, hogy amíg a várható hasznosság elméletben hasznossági függvény szerepel, addig a kilátáselméletben – a döntések pszichológiai vonatkozásait következetesebben és erősebben kifejező – értékfüggvény. Az értékfüggvény egy referenciaponthoz viszonyított döntési kimenetel észlelt nyereségének vagy veszteségének pszichológiai értékét tükrözi. A referenciapont összefügg a döntési probléma keretezésével; a keretezési hatás pedig befolyással van a választásra (Thaler, 1985). A referenciapont az S alakú értékfüggvényt két részre osztja; a nyereséges és a veszteséges szakasz azonban nem szimmetrikus. Ez arra vezethető vissza, hogy az észlelt veszteségek erősebb pszichológiai reakciót idéznek elő, mint az abszolút értékben ugyanakkora mértékű észlelt nyereségek. Az értékfüggvény referenciaponttól balra található, veszteségekre vonatkozó szakasza konvex, amely azt tükrözi, hogy az egyének hajlamosak a kockázatvállalásra a veszteség elkerülése érdekében. Az értékfüggvény jobbra eső, nyereseményeket kifejező szakasza pedig – a kockázattól való tartózkodásra utalva – konkáv. Végül, az értékfüggvény veszteséges része meredekebb, mint a nyereséges szakasza, amely azt jelzi, hogy a veszteség nagyobb fájdalmat okoz, mint amekkora örömet az azonos mértékű nyereség (Kahneman–Tversky, 1979; Tversky–Kahneman, 1991).

Kahneman–Tversky (1979) kilátáselmélete széleskörűen ismertté és elismertté vált, valamint számos gazdasági tématerület és kérdéskör vizsgálata kapcsán alkalmazták. Ennek ellenére a teória egyik releváns eleme, az értékfüggvény használata még sem terjedt el. Továbbra is a hasznossági függvény maradt a meghatározó a döntéshozó egyének értékelésének, elégedettségének, örömeinek interpretálására. A viselkedési közgazdaságtan perspektívája és kutatási eredményeinek bővülése idézte elő azt, hogy a kutatók a hasznossági függvényt

- ▶ egyrészt olyan tényezőkkel egészítették ki, amelyek az egyének választásait és hasznosságát a valóságban befolyásolják, de a neoklasszikus közgazdasági felfogás figyelmen kívül hagyta azokat,
- ▶ másrészt sok esetben, illetve mindinkább dinamikus szemléletben határozták meg és alkalmazták, különösen az intertemporális döntések gyakoriságának és jelentőségének felimerésével.

A fogyasztói hasznosság függvény különböző komponensekkel való kiegészítésének egyik meghatározó mozgója annak a tradicionális közgazdasági feltételezésnek az elvetése, hogy a döntéshozó egyén önérdékkövető és a többi gazdasági aktor nincs befolyással választásaira, valamint annak a felimerése és igazolása, hogy az egyének döntéseire, viselkedésére a valóságban mások hatással vannak, társas környezetének is szerepe van. Ennek alapján megjelenik például az altruizmus – mint a pro-szociális döntés és viselkedés érvényesülése – a hasznossági függvényben (Hori, 2009; Simon, 2016), amelynek leírása és alkalmazása olyan kontextusokban lehet releváns, amikor mások érdekeinek figyelembevétele, támogatása és jóléte fontos vagy akár fontosabb is, mint a döntéshozó egyén saját érdekei vagy boldogsága. Azon helyzetekben, amikor az egyének közötti kölcsönösségnek, együttműködésnek hatása van, a reciprocitás épül be a hasznossági függvénybe (Falk–Fischbacher, 2006; Malmendier–te Velde–Weber, 2014). A szűkebb-tágabb társadalmi környezet hatása és a másokkal való direkt vagy indirekt interakció többféle szempontból és módon megjelenik tehát az egyén hasznosságának vonatkozásában.

A szakirodalomban eddig az kapta a legnagyobb figyelmet, hogy nemcsak az abszolút fogyasztás mértéke határozza meg a hasznosság szintjét – amint ez a neoklasszikus közgazdaságtanban szerepel –, hanem a relatív fogyasztás is, vagyis hogy az egyén mit és mennyit fogyaszt másokhoz viszonyítva, és ehhez hogyan viszonyul. Ez azzal is összefüggésben áll, hogy az egyének számos döntési helyzetben, illetve jószág fogyasztása esetében úgy választanak, hogy figyelembe veszik a referenciacsoportjaikba tartozó egyének döntéseit, viselkedését, valamint az általuk használt, birtokolt javak jellemzőit, vagy mennyiségét. Többnyire annak érdekében teszik ezt (tudatosan vagy nem tudatosan), hogy relatív pozíciójukat fenntarthassák, vagy javítani tudják; a relatív fogyasztás kapcsolódik tehát az aktorok közti versengéshez is. Az egyén jószág fogyasztásának másokéval való összevetése és a társas környezet, a referenciacsoportok hatása sokféle módon épült be a hasznossági függvénybe. Elsőként Duesenberry (1949) egészítette ki a hasznossági függvényt – kardinális szempontból, arány alapú megközelítésben – mások fogyasztási szintjével, amelyekhez egyénenként súly is kapcsolódik. Frank (1985) hasznossági függvényében külön szerepel a pozícionálási és a nempozícionálási javak fogyasztásának szintje, újszerűsége továbbá, hogy az egyén pozícionálási javak fogyasztási szintjére vonatkozó rangsorbeli pozíciója is megjelenik, tehát ordinális megközelítés érvényesül a másokkal való összehasonlítás vonatkozásában. A viselkedési közgazdaságtan kutatási eredményeinek bővülésével, illetve a relatív fogyasztás és a hasznosság közötti összefüggések mélyebb megértése által egyre több tényező hasznossági függvénybe való beillesztésére tettek kísérletet a kutatók, amelyek egyúttal egyre szofisztikáltabbá is

váltak. Például Congleton (1989) függvényében megjelenik a referenciacsoporton belüli státuszra törekvő átlagos mértékének a hatása, Akerlof (1997) modelljében pedig – Duesenberry-vel (1949) szemben – az egyén nem egyenkénti összemérést végez, hanem mások választásának átlagához hasonlítja saját választását. Az abszolút és a relatív fogyasztás multiplikatív kapcsolatot kifejezve szerepel Andersson (2008) által leírt hasznossági függvényben, ahol az egyén fogyasztásának szintjét referenciacsoportjának átlagos abszolút fogyasztási szintjéhez viszonyítja, valamint ahol annak is szerepe van, hogy az utolsóként kiadott pénzegységből eredő relatív fogyasztás fokozódás mennyiben járul hozzá a hasznosság változásához. A fogyasztással közvetlenül összefüggő tényezőkön kívül Brekke–Howarth–Nyborg (2003) modelljében a munka produktivitása, a munkával töltött idő és a szabadidő is szerepel, vagyis az egyén különböző gazdasági szerepeit, munkaerő és fogyasztó, köti össze. A nagyobb termelékenység és a hosszabb munkaidő magasabb fogyasztási szintet, következésképpen pedig nagyobb hasznossági szintet eredményezhet, a hosszabb munkaidő viszont kevesebb szabadidővel jár, amely a hasznosság mérséklődését eredményezi. A hálózatok alapján modellezi Antinyan–Horváth–Jia (2020), hogyan befolyásolják az egyének pozicionálási jóság fogyasztásából származó hasznosságát a velük közvetlen kapcsolatban álló aktorok fogyasztási döntései; a függvényben szerepel továbbá egy komponens, amely azt fejezi ki, hogy mennyire érzékeny az egyén a versengésre. A relatív fogyasztás dinamikus szemléletben való hasznossági függvénybe építésére tesz kísérletet Kovács (2020), minthogy annak jelentős intertemporális hatásai vannak a versengés soha véget nem érő jellegéből adódóan. A modell többek közt figyelembe veszi, hogy a relatív fogyasztásukat a jövőben fenntartani vagy javítani szándékozó egyéneknek szükséges megbecsülnie a referenciacsoportjába tartozók jövőbeni abszolút fogyasztási szintjét, amely azonban rendszerint bizonytalan. Rámutat továbbá arra, hogy a magasabb abszolút fogyasztási szint nem feltétlenül vezet magasabb hasznossági szinthez.

A viselkedési közgazdaságtan kutatói részéről a hasznossági függvény dinamikus megközelítésben való továbbfejlesztése több oknak is betudható. Ezek közül meghatározó a diszkontált hasznossági modell anomáliáinak a felismerése, számos gazdasági döntés és viselkedés intertemporális vonatkozásainak azonosítása, és a feltárt döntési hibák és torzítások gyakran több periódust érintő volta. A viselkedési közgazdaságtan vizsgálatai rámutattak továbbá – a neoklasszikus közgazdaságtani feltevéseket megcáfolva – arra, hogy az egyének preferenciái időben nem stabilak, továbbá időben inkonzisztens preferenciákkal rendelkeznek – erről DellaVigna (2009) ad következetes áttekintést. Mindez pedig érinti a hasznossági függvény leírását.

A neoklasszikus közgazdaságtanban az intertemporális döntések leírására és vizsgálatára Samuelson (1937) diszkontált hasznossági modellje széleskörűen elfogadott és alkalmazott. A viselkedési közgazdaságtani kutatások azonban számos anomáliáját tárták fel az egyének valóságban bekövetkező döntéseinek és viselkedésének leírása és elemzése során. Az egyik legfontosabb, hogy a diszkontráta nem tekinthető a valóságban állandónak. Amellett, hogy a meghatározása nem egyszerű és egyértelmű, döntési területenként más-más módon történhet (Frederick–Loewens-

tein–O’Donoghue, 2002) és a keretezés (Matousek–Havranek–Irsova, 2022) is befolyással lehet rá. Továbbá, az objektív idő és a szubjektív időézelés közti eltérés is hozzájárul a diszkontráta nagyságának alakulásához (Bradford–Dolan–Galizzi, 2019). Thaler (1981) szerint az egyének erősebben diszkontálják a nyereségeket, mint a veszteségeket – minthogy a kilátásmélet alapján a veszteségek erősebb érzelmi hatást váltanak ki (Kahneman–Tversky, 1979); ennek folyománya pedig, hogy a hasznossági függvény rugalmasabb a veszteségekre, mint a nyereségekre (Loewenstein–Prelec, 1992). A diszkontálás mértéke a kimenetel nagyságától is függ: a kisebb összegű kimenetek diszkontálása erősebb (Hardisty–Appelt–Weber, 2013), amely alapján a hasznossági függvény az abszolút értékben nagyobb kimenetek esetén rugalmasabb (Loewenstein–Prelec, 1992). A tradicionális modell szerint az időintervallumot részekre bontva a diszkontálás mértéke nem változik (Dhami, 2016), a valóságban azonban emelkedik a rövidebb periódusokra való felbontással – ez a szubadditív diszkontálás (Read, 2001). Végül, egy további releváns anomália függetlenség megsértése; a samuelsoni modellt vitatja annak igazolása, hogy a valóságban a különböző időpontokban megvalósuló fogyasztások nem függetlenek egymástól és a döntéshozó számára a jövőbeni kifizetések, hasznosságok eloszlása nem közömbös (Frederick–Loewenstein–O’Donoghue, 2002). A korábbi időpontok fogyasztása, illetve az abból származó hasznosság hatással van a későbbi fogyasztási döntésekre és az azokból eredő hasznosságra. A jövőbeni időpontokra tervezett fogyasztás pedig befolyásolja a jelenbeni választásokat.

A viselkedési közgazdaságtanban a hasznossági függvények dinamikus szemléletben való leírása és elemzésekhez történő alkalmazása számos gazdasági döntés és viselkedésforma több időpontot érintő szerepe, jelentősége, valamint az intertemporális döntésekhez kötődő hibák, torzítások miatt vált relevánssá és terjedt el. Az egyének gyakran időben inkonzisztens preferenciákkal rendelkeznek, amelyeknek egy jellemző formája a jelen felé torzított preferenciák. Ezek érvényesülése során az egyén a jelennek relatíve nagy súlyt ad bármely későbbi időponthoz képest; következésképpen a jelenhez közeli fogyasztást és a rövid távon elérhető nyereséget preferálja a későbbi fogyasztással és a hosszú távon realizálható előnyökkel szemben (O’Donoghue – Rabin, 1999). A jelen felé torzítást elsőként Phelps–Pollak (1968) vonta be a hasznossági függvénybe, széleskörűen később mégis Laibson (1997) hiperbolikusan diszkontált hasznossági függvénye terjedt el a jelen felé torzított preferenciákkal rendelkező egyének hasznosságáramának leírására, elemzésére és a kapcsolódó gazdasági következmények feltárására. A valóságban az egyének preferenciái időben nem stabilak, és nem képesek pontosan előrejelezni azok változását a jövőre vonatkozóan. Ez miatt jelenhet meg a Loewenstein – O’Donoghue – Rabin (2003) által azonosított kivetítési torzítás, amikor egy jövőt érintő döntés során (pl. jelenbeni döntés a jövőbeni fogyasztásról, utazásról) az egyének hajlamosak úgy gondolni, hogy jövőbeni preferenciáik nagyon hasonlóak lesznek a jelenlegiekhez. Ennek a döntési hibának a folyományaként pedig a becsült és a realizált hasznosság eltér egymástól. Loewenstein – O’Donoghue–Rabin (2003) modelljében meghatározó komponens az adott időpontokban érvényes, preferenciát, ízlést kifejező „állapot”, amely meghatározza a hasznosságnak.

## A hasznossági függvények kategóriái a viselkedési közgazdaságtanban

A viselkedési közgazdaságtan a tökéletes racionalitás felfogástól való eltávolodással és a valóságban bekövetkező döntések és viselkedésformák befolyásoló tényezőinek azonosításával, valamint azok következményeinek elemzésével többféle hasznosságot határozott meg. A különböző hasznosság koncepciók létrejöttéhez az is hozzájárult, hogy többféle szempontból és kontextusban lehet a hasznosságot tekinteni, vizsgálni. A hasznosság eltérő értelmezésének módjai azonban nem terjedtek el széleskörűen a szakirodalomban; elsősorban a tapasztalt hasznossággal foglalkoznak, továbbá a társadalmi hasznosságnak van még jelentősebb szerepe.

A tapasztalt hasznosság (experienced utility) koncepciója Bentham (1789/1948) nézetéhez nyúlik vissza, aki a hasznosságot a boldogsággal azonosítja, és elhatárolja azt a választástól. Egyfajta hedonikus tapasztalatnak tekinti, amely valamely tevékenységből, például egy jószág fogyasztásából származik, azt tehát nem közvetlenül egy tárgy adja. Ezt a fajta hasznosságot egyidejűleg több különböző, a tevékenységből származó öröm képes előidézni. Bentham (1789/1948) érzéki észleletnek tekinti a hasznosságot, amely megfigyelhető és mérhető. E gondolatkör sokáig nem, valójában csak az „új” viselkedési közgazdaságtanban kapott újra számottevő figyelmet. Ez főként annak tudható be, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan szemléletmódjával nem állt összhangban a tapasztalt hasznosság. Sokkal inkább a döntési hasznosságra, vagyis az alternatíva választáshoz kapcsolódó hasznosságra helyezte a fókuszot, mivel elutasították a tapasztalás szubjektivitását, és az explicit, egyértelműen meghatározható, azonosítható választások objektivitása alapján gondolkodtak. Továbbá pedig, ha a gazdasági aktorokról feltételezett a racionalitás és a hasznosság-maximalizálás, akkor nem kell megkérdőjelezni, hogy a választásaikat, illetve azok kimenetelét jónak tekintik-e, és így az általuk választott javak fogyasztását élvezik-e. A tradicionális közgazdasági felfogás racionalitásra vonatkozó feltételezéseinek megtartása során, nem volt szükség a döntési és a tapasztalt hasznosság megkülönböztetésére. A döntési hasznosság az egyén választására vonatkozik, arra utal, hogy milyen gondolatok és attitűdök befolyásolják a tevékenységeit, az észszerű preferenciákhoz kötődik, továbbá egy ex ante fogalom. A tapasztalt hasznosság viszont a választások eredményéből származó hedonikus tapasztalat; ex post fogalom (Kahneman–Sugden, 2005).

A tapasztalt hasznosság és a döntési hasznosság megkülönböztetése azért is lényeges, mert a kettő nem mindig esik egybe. Ez azt jelenti, hogy a döntéshozó egyén nem feltétlenül azt az alternatívát választja, amely számára a legmagasabb hasznosságot nyújtja (Kahneman–Wakker–Sarin, 1997). Az emberek továbbá nem is mindig tudják, hogy mit fognak majd szeretni, és gyakran szisztematikus hibákat vétnek a kimenetek jövőbeni tapasztalásának előrejelzése során, így pedig nem tudják a tapasztalt hasznosságot maximalizálni. Mindez azért is releváns, mert gyakran szükséges olyan döntést hozni, amelynek a kimenetelét majd csak egy jövőbeni időpontban tapasztalja meg az egyén, és annak a kimenetelnek a hasznosságát kellene előrejeleznie; ennek megvalósítása nem könnyű, többnyire pontosan nem is nagyon lehet. Különösen akkor nehéz az előrejelzés, amikor nagy az időbeni távolság a döntéshozatal és a kimenetel között, valamint amikor eltérő körülmények jellemzik a dön-

téshozatalt és a kimenetelt, továbbá amikor az érzelmi és motivációs faktorok a két időpontban eltérőek (Kahneman–Thaler, 2006).

A tapasztalt hasznosság elméletének erős és gyenge verziója is létezik. Az erős verzió Bentham (1789/1948) nézetéhez áll közel; meghatározója az öröm és fájdalom kategorizálásába, amelynek a mértékére fókuszál. Reed (2007) a tapasztalt hasznosság erős elméletének főbb pontjait az alábbiak szerint foglalja össze:

1. minden pillanatban van tapasztalt hasznosság – ez lehet öröm vagy fájdalom;
2. ennek a hasznosságnak van mértéke, valamint egy semleges pont különíti el a kívánatos és a nem kívánatos, valamint az örömet és a fájdalmat;
3. ez a hasznosság fejezi ki, hogy a tapasztalás jó vagy nem;
4. az azonnali hasznosságok összegzésével adódik a teljes hasznosság egy időszakra;
5. az optimális döntés lehetővé teszi a tapasztalt hasznosság maximalizálását;
6. az azonnali hasznosságok is mérhetők.

A hasznosság méréséhez szükséges egy valódi zérus pont azonosítása, amely a semleges állapotot jelenti a jó és a rossz között. A zérus pont két módon határozható meg: 1. ahol a tapasztalat se nem kellemes, se nem kellemetlen, 2. ahol elválasztja a „stop” és a „mehet” jelzéseket a döntéshozó számára. Kahneman–Wakker–Sarin (1997) határozottan elkülöníti a nézetét az erős verziótól; ők a hasznosság hedonikus interpretációját alkalmazzák. Az egyén önálló értékítéletét jelzi a tapasztalt hasznosság, amely valójában a kimenetel értékelését tükrözi. Meghatározó az öröm és a fájdalom intenzitása és időtartama. A tapasztalt hasznosság közvetlenül és azonnal mérhető, az azonnali hasznosságokból áll össze, amelyet az érzékelés észlelések, az érzések, a gondolatok és a képzelet is befolyásol (Godovykh–Tasci, 2020). Így tehát nemcsak a javak benső minőségétől függ, hanem az előzetes várakozásoktól, a helyzeti tényezőktől és a nemvárt körülményektől is (Figini–Leoni–Vici, 2024).

Amíg a tapasztalt hasznosság a pillanatnyi tapasztalásokon alapul, addig az emlékezett hasznosság (remembered utility) az emlékek felidézéséből származik (Morrow, 2015). Az emlékezett hasznosság a retrospektív értékelése a múltbeli döntési kimenetelhez kötődő örömelemnek vagy fájdalomnak. Ugyanakkor alkalmazkodási funkciója is van, minthogy meghatározza, egy múltban átélt helyzetet most el kell-e kerülni vagy ismét közelíteni kellene.

Kahneman–Wakker–Sarin (1997) rámutatnak arra, hogy az emlékezett hasznosság a múltbeli tapasztalatok alapján mérhető, a hedonikus élmény időtartamát visszamenőlegesen becsülik meg az egyének. A változó intenzitású azonnali tapasztalások áramának értékelése során azonban csak azok számítanak, amelyekre emlékszik az egyén. Minthogy az egyén nem mindegyik pillanatnyi tapasztalásra emlékszik, így az emlékezett tapasztalások sora nem egyezik meg az átélt tapasztalások teljes folyamjával. Az emlékezett hasznosság valójában az örömelem vagy fájdalom intenzitásának átlagát tükrözi a tapasztalások teljes áramának csúcsán és a vége közelében; ez egyúttal arra is utal, hogy az az emlékezett hasznosságot nem befolyásolja az érzékelés észlelések (sensory experience) időtartama. Kahneman (2000) szerint a visszamenőleges értékelés torzítással járhat.

Az idődimenzió szempontjából releváns hasznosság fogalmak közül megemlíten-  
dő még az anticipációs hasznosság (anticipatory/anticipation utility). Az anticipá-  
ciós hasznosság azt tükrözi, hogy az egyén egy tevékenység vagy esemény jövőbe-  
ni tapasztalt hasznosságáról miként vélekedik (Wilkinson–Klaes, 2012). A jövőbeni  
tapasztalatokról való töprengésből származó pozitív és negatív érzések sorát fejezi  
ki, amely lehetővé teszi a jövőbeni tevékenységek vagy események érzelmi hatásai-  
nak megtapasztalását, mielőtt azok valóban bekövetkeznének (Loewenstein–Elster,  
1992). Ariely (2008) arra mutat rá empirikus példákon keresztül, hogy a tevékenysé-  
gekből vagy a fogyasztásból származó hasznosság az egyének várakozásain alapul.  
Barigozzi–Levaggi (2010) pedig azt igazolja, hogy az anticipációs hasznosság függ az  
információ pontosságától, a kapcsolat azonban nem monoton.

Bodner–Prelec (2002) a tüneti hasznosságot (diagnostic utility) a választáshoz kap-  
csolódó, az egyén hajlamára vonatkozó becslésként értelmezi. Továbbá úgy tekinti,  
mint amit az egyének a választás nem szándékos melléktermékeként élnek meg, az nem  
befolyásolja tudatosan a döntést. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy nemcsak a fogyasztott  
jószág tapasztalt hasznosságát kell megfontolni, hanem azt a hasznosságot is, amit a  
fogyasztása magával von. Például a gyenge akarat vagy az erős akarat következtében,  
ahogy ez az alkohol fogyasztás tekintetében rendkívül fontos. Egy tevékenység negatív  
tüneti hasznossága meghaladhatja a fogyasztott jószághoz kapcsolódó várhatóan pozi-  
tív tapasztalt hasznosságot, és ekkor az egyén eláll a fogyasztástól. Mindez különösen  
fontos a függőséget előidézhető javak és az addiktív magatartású egyének vonatko-  
zásában (Wilkinson–Klaes, 2012). A tüneti hasznosságot Wang–Menon–Ranaweera  
(2018) az előbbitől más értelmezésben és kontextusban használja. Tüneti hasznosság-  
nak tekintik a korábbi fogyasztók véleményeit és értékeléseit, minthogy azok hasznos  
információk lehetnek a jövőbeni potenciális fogyasztók számára, hogy mérlegeljék egy  
jószág megfelelőségét igényeikhez viszonyítva.

A tranzakciós hasznosság (transaction utility) fogalmát Thaler (1985) vezette be,  
és azt a vételi hasznossággal (acquisition utility) együtt tárgyalja. A tranzakciós hasz-  
nosságot a referencia ár, vagyis az az ár, amelyet a fogyasztó remél, hogy fizet a jószá-  
gért, és a ténylegesen fizetett ár közötti különbség alapján határozza meg, amely te-  
hát a vétel észlelt értékével áll összhangban. A vételi hasznosság (acquisition utility)  
pedig a megvásárolt jószág értékét fejezi ki az árhoz viszonyítva, amely valójában a  
fogyasztói többlet. Thaler (1985) szerint a tranzakciós hasznosságnak kettő releváns  
implikációja van. Az egyik, hogy az embereket gyakran olyan vételre veszik rá, ahol  
a tranzakciós hasznosság meghaladja a vételi hasznosságot. A másik, ezzel ellentétes  
helyzet, amikor az emberek olyan javakról mondanak le, amelyek a vételi hasznosság  
szempontjából vonzóak az egyén számára, elutasítják azonban azokat a nagymér-  
tékű észlelt tranzakciós hasznosságvesztés/haszontalanság (disutility) miatt. Urbany  
et al. (1997) kutatási eredményei szerint a vételi hasznosság a vásárlási szándék meg-  
határozó tényezője lehet, a tranzakciós hasznosság azonban kevésbé befolyásolja a  
döntést bizonytalan minőség esetén, jelentős befolyásoló faktorrá csak biztosabb  
minőség esetén válik. Hou–Hsueh–Zhang (2021) mentális számvitel szemléletmó-  
dú vizsgálata során arra mutat rá, hogy a digitális fizetés növeli a tranzakciós hasznossá-  
got. Ez főként annak tudható be, hogy a digitális fizetés kevésbé fájdalmas, valamint

kellemesebb és komfortosabb az egyén számára, mint a készpénzzel vagy bankkártyával való fizetés, továbbá alacsonyabb tranzakciós költséggel is jár.

Frey-Benz-Stutzer (2004) vezeti be a folyamat hasznosság (procedural utility) fogalmát a szakirodalomba. A folyamat hasznosság koncepciója mögött az a felismerés áll, hogy az emberek számára nemcsak a kimenetek fontosak, hanem az is, milyen folyamatok vezetnek el, illetve milyen körülmények között jutnak el a kimenetekhez. Az emberek továbbá jellemzően rendelkeznek preferenciákkal arra vonatkozóan, hogyan szeretnének eljutni a kimenetelhez. A folyamat hasznosság a kimenetek háttérében álló állapotoknak ad tehát szerepet. Ez összességében azt jelenti, hogy az eredmény-orientált megközelítés helyett a folyamatok örömeire és kellemetlenségére helyeződik a fókusz.

Frey-Benz-Stutzer (2004) alapján a folyamat hasznosságnak három meghatározó eleme van. Az egyik, hogy ez a fajta hasznosság a jól-létet is kifejezi – a folyamatok hozzájárulnak – függetlenül a kimeneteltől – az egyén jól-létéhez. A másik, hogy a kimenetel mögötti folyamatok szerepét helyezi előtérbe. A harmadik pedig az egyének öntudata – a folyamatok visszajelzést adnak az egyének számára. A szerzőhármas amellettt érvel továbbá, hogy a folyamatok és a kimenetek nem függetlenek egymástól; célszerű a döntési mechanizmusok elemzése során az eljárásokat is értékelni az eredmények mellett. Megállapítják, hogy a folyamatok és a kimenetek között trade-off van, ez azonban nem egyszerű átváltást jelent, mert a folyamat hasznosság és a kimenetel nem tökéletesen elkülöníthetők. Ha a kimenetel nem kedvező, akkor a folyamat minősége fontosabbá válik; ha viszont a kimenetel örömteli, akkor a mögöttes folyamat veszít jelentőségéből. A folyamat hasznosság – Frey-Stutzer (2005) alapján – a szubjektív jól-lét meghatározásával közvetlenül mérhető.

Wilkinson-Klaes (2012) a reziduális hasznosságot (residual utility) is említi, amely azt a megélt örömet vagy fájdalmat fejezi ki, amelyet valamely esemény, aktivitás után él meg az egyén, mert a különböző hasznosságok összekapcsolódnak vagy elválasztódnak egymástól. Például egy nyaralást követően a munkába visszatérve az egyén a szabadság alatt megélt érzésekkel ellentéteseket élhet át, azonban később, amikor a barátainak mesél a nyaralásáról újból pozitív érzései lehetnek. Ezek az ellentétes érzelmű későbbi epizódok ismétlődnek az eredeti esemény, aktivitás után, amelyhez kötődnek.

Az emberek számos gazdasági-társadalmi kontextusban és döntési helyzetben nemcsak saját érdekeiket tartják szem előtt, hanem másokra is tekintettel vannak. Ennek betudhatóan jelent meg a társadalmi hasznosság (social utility) koncepciója (Camerer, 1999; Fehr-Schmidt, 1999), amely nem kizárólag önérdék irányította viselkedést foglal magában. Olyan döntési helyzetek vizsgálatához alkalmazható, ahol az egyén választásának hatása van másokra. Így többek közt olyan viselkedésminták elemzéséhez használható, mint a reciprocitás, a kooperáció vagy a versengés.

## A hasznosság mérésének módjai

A viselkedési közgazdaságtan kutatói részéről a hasznossággal összefüggő tanulmányok előrehaladásával, és a különböző hasznossági függvények széleskörű alkalmazásával mindinkább megfogalmazódott a hasznosság mérésének igénye. Ez betudható nagy-

részt annak, hogy a viselkedési közgazdaságtan nem a feltételezett, hanem a valóságban bekövetkező döntésekre, viselkedésre és azok folyamányaira összpontosít, valamint hogy e szakterületen – a neoklasszikus közgazdaságtannal szemben – az empirikus vizsgálatoknak meghatározó szerepe van; azok eredményei szervesen beépülnek az elméletfejlesztésbe. Elsődlegesen a tapasztalt hasznosság mérésének lehetőségével foglalkoznak; egyrészt, mivel ez a legelterjedtebb hasznosság koncepció, másrészt pedig, mivel ez a valós idejű, a megélt tapasztalásokat legjobban tükröző hasznosság forma.

Kahneman–Sugden (2005) amellett érvel, hogy a tapasztalati hasznosság mérhető. A tapasztalt hasznosság egy lehetséges indirekt mérési módjának az anticipációs hasznosság megállapítását tartják, amely az egyén ex ante vélekedéseit jelenti a jövőbeni tapasztalásának hedonikus értékéről; ezt azonban befolyásolja, hogy az egyén mennyire pontosan tudja előrejelezni érzelmeit. Egy másik módszer az elégedettség mérése, amelyet a boldogság kutatások során gyakran használnak; ez a tapasztalt hasznosság visszamenőleges értékelésén alapul – a szerzőpáros szerint így ez nem megbízható mérési mód. A harmadik alternatívaként egy valóságűbb mérési módot javasolnak, az emberek pillanatnyi tapasztalásán, boldogságán alapulót.

Godovykh–Tasci (2020) az elégedettség retrospektív jellegű értékelésen való alapulása helyett annak számos korlátja és torzítása miatt, a tapasztalt hasznosság mérését javasolja, amelynek több előnyét is megnevezi. A tapasztalt hasznosság különböző technikákkal való mérése elkerülhetővé teszi az emlékezethez köthető hibák kiküszöbölését, a javak által kiváltott pozitív és negatív érzelmek széles körének megragadását, a tapasztalt hasznosság különböző tényezőinek és azok hatásainak megkülönböztetését.

Az adatgyűjtés a tapasztalt hasznosság mérésének egyik kritikus eleme. Kleine-Peschke–Wagner (2024) a legközvetlenebb mérési módnak a természetes körülmények között végzett valós idejű felmérést tekinti. Vannak olyan módszerek is, amelyekkel valamekkora mértékű időbeni késedelemmel történik az adatgyűjtés – ezek hátránya azonban a múltbeli tapasztalatok és érzelmek megítélésének pontatlansága, amely jelentős részben a nem tökéletes emlékezetnek tudható be. Az egyik ilyen a Kahneman és munkatársai (2004a) által kidolgozott nap rekonstrukciós módszer (day reconstruction method, DRM). Ha azonban egy konkrét eseményen vagy tevékenységen van a fókusz, akkor az esemény felidézési módszer (event recall method, ERM) alkalmazása lehet hatékony, amelynek előnye, hogy egy bizonyos aktivitásra koncentrálnak, és nem terheli túl emlékek felidezésével, valamint adatok és információk szolgáltatásával a vizsgálatba bevont egyéneket (Kahneman és munkatársai, 2004b). A tapasztalt hasznosság értékének becslésére két mutatót alkalmaznak széleskörűen. Az egyik a Kahneman és munkatársai (2004b) által kidolgozott nettó érzelmek (net affect), amelyet az egyének által megélt három pozitív és öt negatív érzelmek átlagának különbsége ad; ezek alapján az egyéneket össze is lehet hasonlítani. A másik mutató pedig Bentham (1789/1948) nyomán a fájdalom és az öröm áramából származó hasznosságon alapul, Kahneman és munkatársai (2004b) u-indexnek nevezi, a nettó érzelmek és a tevékenység időtartamának szorzataként határozza meg.

Egyre több olyan boldogság kutatás van, amely a tapasztalt hasznosságot alkalmazza az empirikus elemzések alapjaként (Akay–Bargain–Jara, 2023; Kleine-

Peschke–Wagner, 2024). A Satisfaction with Life Scale (SWLS) például az élettel való elégedettséget öt állítás mentén, 7 fokozatú Likert-skála alkalmazásával méri, kognitív értékítéletre alapozva (Diener és munkatársai, 1985). A nemzetközi boldogság kutatások közül a World Happiness Report (2025) meghatározó; az élettel való elégedettséget hat területet figyelembe véve, több tényező és szofisztikált módszertan alkalmazásával értékeli.

## Záró gondolatok

A hasznosság fogalma meghatározó a közgazdaságtanban; egyrészt kapcsolódik a döntéshozatal során az egyén választási lehetőségeinek az értékeléséhez, másrészt pedig a döntés kimeneteléből eredő elégedettség mértékéhez. Megértése, tanulmányozása elengedhetetlen az egyének gazdasági döntéseinek és viselkedésének elemzéséhez. A hasznosság nem egzakt, hanem sokkal inkább elvont koncepció; így értelmezése, szerepe jelentős változáson ment keresztül a közgazdaságtan fejlődésével.

Már a 18. században, a klasszikus közgazdaságtan kifejlődését megelőzően megjelentek a hasznosság megragadásának első törekvései, amelyek azt az egyéni döntések egyik meghatározó elemének tekintették. Ezt követően az utilitarizmus filozófiai gyökereiből kiindulva a hasznosság maximalizálása mint a döntéshozó elsődleges célja került a fókuszba. A 19. század második felében a marginális hasznosság szerepének, jelentőségének felismerésével – különösen Jevons, Menger és Walras munkásságában – a szubjektív hasznosság fogalma került előtérbe, amely lehetővé tette a fogyasztói döntések matematikai modellezését. A 20. század elejétől a döntéseméleti gondolkodók elvetették a hedonisztikus utilitárius feltételeket, és erős kritika érte a marginális hasznossághoz kapcsolódó teóriákat is. E megközelítésből kiindulva a neoklasszikus közgazdaságtan a racionális választást, illetve a várható hasznosság maximalizálását feltételezve axiomatikus alapokra helyezte a preferenciák és a hasznossági függvények elméletét, amely hosszú időre meghatározta a közgazdasági gondolkodást.

A 20. század második felétől egyre több kritika érte a hasznosság neoklasszikus közgazdaságtan szerinti értelmezését, különösen annak normatív és prediktív erejét illetően. A viselkedési közgazdaságtan megjelenésével a hasznosság fogalma új értelmezést nyert, amely figyelembe veszi az emberek kognitív korlátait, döntési torzításait és hibáit, valamint a döntési helyzetek kontextusát. A viselkedési megközelítés empirikus módszerekkel vizsgálja, hogyan térnek el a valóságban bekövetkező döntések az elméleti modellektől. Ez egyúttal azt is előidézte, hogy a hasznosság már nemcsak elméleti szinten jelent meghatározó koncepciót, hanem megragadása, mérése gyakorlati, illetve tapasztalati szempontból is relevánssá vált. ■

## Irodalomjegyzék

1. Akay, A.–Bargain, O. B.–Jara, H. X. (2023): Experienced versus decision utility: large-scale comparison for income–leisure preferences. *Scandinavian Journal of Economics*, 125(4): 823–859. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12538>
2. Akerlof, G. A. (1997): Social distance and social decisions. *Econometrica*, 65(5): 1005–1027. <https://doi.org/10.2307/2171877>
3. Allen, R. G. D. (1932): The foundations of a mathematical theory of exchange. *Economica*, 12(35): 197–220. <https://doi.org/10.2307/2549268>
4. Allen, R. G. D. (1938): *Mathematical analysis for economists*. London: Macmillan.
5. Andersson, F. W. (2008): Is concern for relative consumption a function of relative consumption? *The Journal of Socio-Economics*, 37(1): 353–364. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2007.03.008>
6. Antinyan, A.–Horváth, G.–Jia, M. (2020): Curbing the consumption of positional goods: Behavioral interventions versus taxation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 179: 1–21. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.08.018>
7. Ariely, D. (2008): *Predictably irrational*. New York: Harper Collins.
8. Armesilla, S. (2013): *Five key criticisms about the theory of marginal utility*. Madrid: Complutense University of Madrid.
9. Barigozzi, F.–Levaggi, R. (2010): Emotional decision-makers and anomalous attitudes towards information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 40: 255–280. <https://doi.org/10.1007/s11166-010-9092-y>
10. Bentham, J. (1789/1948) *An introduction to the principle of morals and legislations*. Reprinted (Oxford, UK: Blackwell, 1948).
11. Bernardelli, H. (1938): The end of the marginal utility theory? *Economica*, *New Series*, 5(18): 192–212. <https://doi.org/10.2307/2549021>
12. Bernoulli, D. (1954): Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica*, 22(1): 23–36. (Translation of Bernoulli, D. (1738): *Specimen theoriae novae de mensura sortis*; Papers Imp. Acad. Sci. St. Petersburg 5: 175–192.)
13. Black, C. R. D. (1991): “Utility” in the New Palgrave: A dictionary of economics. Vol 4. 776–778.
14. Bodner, R.–Prelec, D. (2002): Self-signaling and diagnostic utility in everyday decision making. In: Brocas, I.–Carillo, J. (szerk.): *Collected Essays in Psychology and Economics*. Oxford University Press. [www.ecare.ulb.ac.be/ecare/Juan/book.htm](http://www.ecare.ulb.ac.be/ecare/Juan/book.htm)
15. Bradford, W. D.–Dolan, P.–Galizzi, M. M. (2019): Looking ahead: Subjective time perception and individual discounting. *Journal of Risk and Uncertainty*, 58: 43–69. <https://doi.org/10.1007/s11166-019-09298-1>
16. Brekke, K. A.–Howarth, R. B.–Nyborg, K. (2003): Status-seeking and material affluence: Evaluating the Hirsch hypothesis. *Ecological Economics*, 45(1): 29–39. [https://doi.org/10.1016/s0921-8009\(02\)00262-8](https://doi.org/10.1016/s0921-8009(02)00262-8)
17. Bruni, L. (2010): Pareto’s legacy in modern economics. The case of psychology. *European Journal of Social Sciences (Revue européenne des sciences sociales)*, 48(146): 93–111. <https://doi.org/10.4000/ress.759>

18. Camerer, C. (1999): Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 96(19): 10575–10577. <https://doi.org/10.1073/pnas.96.19.10575>
19. *Collins Dictionary of Economics* (1988): London and Glasgow: Collins.
20. Congleton, R. D. (1989): Efficient status seeking: Externalities, and the evolution of status games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 11(2): 175–190. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(89\)90012-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(89)90012-7)
21. Cramer, C. (1728): Letter to Nicolas Bernoulli, a cousin of Daniel (Bernoulli). 21 May, 1728. (In Daniel Bernoulli, 1738)
22. Crimmins, J. (2021): Jeremy Bentham. In: *The Stanford encyclopedia of philosophy* (Summer 2021 Edition), Edward N. Zalta (ed.). Stanford University.
23. DellaVigna, S. (2009): Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, 47(2): 315–372. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.315>
24. Diener, E.–Emmons, R. A.–Larsen, R. J.–Griffin, S. (1985): Development of the satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1): 71–75. [https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901\\_13](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13)
25. Downey, E. H. (1910): The futility of marginal utility. *Journal of Political Economy*, 18(4): 253–268.
26. Duesenberry, J. (1949): *Income, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
27. Eabrasu, M. (2011): A praxeological assessment of subjective value. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 14(2): 216–241.
28. Edgeworth, F. Y. (1881): *Mathematical psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences*. London: C. Kegan Paul & Co.
29. Elahi, K.–Reardon, J. (2022): Jevons' marginal utility theory is contestable? Discussion Paper. ResearchGate.
30. *Encyclopedia Britannica* (2008): Marginal utility.
31. Falk, A.–Fischbacher, U. (2006): A theory of reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 54(2): 293–315. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2005.03.001>
32. Fechner, G. T. (1860): *Elemente der Psychophysik*. Leipzig: Breitkopf und Härtel.
33. Fehr, E.–Schmidt, K. M. (1999): A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 817–868. <https://doi.org/10.1162/003355399556151>
34. Fetter, F. A. (1915): *Economic Principles*. New York: The Century Company.
35. Figini, P.–Leoni, V.–Vici, L. (2024): And suddenly, the rain! When surprises shape experienced utility. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 224: 771–784. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2024.06.026>
36. Fisher, I. (1903): *The nature of capital and income*. New York: Macmillan.
37. Frank, R. H. (1985): The demand for unobservable and other nonpositional goods. *American Economic Review*, 75(1): 101–116. <https://www.jstor.org/stable/1812706>
38. Frederick, S.–Loewenstein, G.–O'Donoghue, T. (2002): Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2): 351–401. <https://doi.org/10.1257/jel.40.2.351>
39. Frey, B. S.–Benz, M.–Stutzer, A. (2004): Introducing procedural utility: Not only

- what, but also how matters. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 160(3): 377–401. <https://doi.org/10.1628/0932456041960560>
40. Frey, B. S.–Stutzer, A. (2005): Beyond outcomes: measuring procedural utility. *Oxford Economic Papers*, 57(1): 90–111. <https://doi.org/10.1093/oep/gpio02>
  41. Godovykh, M.–Tasci, A. D. A. (2020): Satisfaction vs experienced utility: Current issues and opportunities. *Current Issues in Tourism*, 23(18): 2273–2282. <https://doi.org/10.1080/13683500.2020.1769573>
  42. Hardisty, D. J.–Appelt, K. C.–Weber, E. U. (2013): Good or bad, we want it now: Fixed-cost present bias for gains and losses explains magnitude asymmetries in intertemporal choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 26(4): 348–361. <https://doi.org/10.1002/bdm.1771>
  43. Hicks, J. R. (1946): *The theory of wages*. (2nd ed.) London: Macmillan.
  44. Hicks, J. R.–Allen, R. G. D. (1934): A reconsideration of the theory of value. Part I. *Economica, New Series*, 1(1): 52–76.
  45. Hori, H. (2009): Nonpaternalistic altruism and functional interdependence of social preferences. *Social Choice and Welfare*, 32(1): 59–77. <https://doi.org/10.1007/s00355-008-0310-3>
  46. Hou, L.–Hsueh, S.-C.–Zhang, S. (2021): Digital payments and households' consumption: A mental accounting interpretation. *Emerging Markets Finance and Trade*, 57(7): 2079–2093. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2021.1887727>
  47. Investopedia (2008): Utility.
  48. Jaffé, W. (1977): The birth of Léon Walras's *Éléments*. In: *William Jaffé's essays on Walras*. Cambridge: Cambridge University Press.
  49. Jevons, S. W. (1871): *The theory of political economy*. London: Macmillan.
  50. Jevons, W. S. (1879): *The theory of political economy* (2nd ed., rev. & enl.). London: Macmillan.
  51. Kahneman, D.–Tversky, A. (1979): Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2): 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
  52. Kahneman, D.–Wakker, P. P.–Sarin, R. (1997): Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 375–406. <https://doi.org/10.1162/003355397555235>
  53. Kahneman, D. (2000): Experienced utility and objective happiness: A moment-based approach. In: Kahneman, D.–Tversky, A. (szerk.): *Choices, values, and frames*. New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation, Ch 37, 673–692.
  54. Kahneman, D.–Krueger, A. B.–Schkade, D.–Schwarz, N.–Stone, A. (2004a): A survey method for characterizing daily life experience: The day reconstruction method. *Science*, 306(5702): 1776–1780. <https://doi.org/10.1126/science.1103572>
  55. Kahneman, D.–Krueger, A. B.–Schkade, D.–Schwarz, N.–Stone, A. (2004b): Toward national well-being accounts. *American Economic Review*, 94(2): 429–434. <https://doi.org/10.1257/0002828041301713>
  56. Kahneman, D.–Sugden, R. (2005): Experienced utility as a standard of policy evaluation. *Environmental & Resource Economics*, 32: 161–181. <https://doi.org/10.1007/s10640-005-6032-4>

57. Kahneman, D.–Thaler, R. H. (2006): Anomalies: Utility maximization and experienced utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1): 221–234. <https://doi.org/10.1257/089533006776526076>
58. Keller, R. (2015): The problem with the concept of utility and its measurement. *Polish Journal of Political Science*, 1(4): 6–44.
59. Kleine, J. – Peschke, T. – Wagner, N. (2024): Beyond financial wealth: The experienced utility of collectibles. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 97: 101865. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2024.101865>
60. Kovács, K. (2020): Relative consumption with multiple reference points under uncertainty. *Economics and Sociology*, 13(4): 61–80. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2020/13-4/4>
61. Laibson, D. (1997): Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 443–447. <https://doi.org/10.1162/003355397555253>
62. Lemieux, P. (2022): Interpersonal Comparisons of Utility. [www.econlib.org/interpersonal-comparisons-of-utility](http://www.econlib.org/interpersonal-comparisons-of-utility)
63. Loewenstein, G.–Prelec, D. (1992): Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 573–597. <https://doi.org/10.2307/2118482>
64. Loewenstein, G.–Elster, J. (1992): Utility from memory and anticipation. In: Loewenstein, G.–Elster, J. (szerk.): *Choice over time*. Russel Sage Foundation, 213–234.
65. Loewenstein, G.–O’Donoghue, T.–Rabin, M. (2003): Projection bias in predicting future utility. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1209–1248. <https://doi.org/10.1162/003355303322552784>
66. Malmendier, U.–te Velde, V. L.–Weber, R. A. (2014): Rethinking reciprocity. *Annual Review of Economics*, 6: 849–874. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080213-041312>
67. Matousek, J.–Havranek, T.–Irsova, Z. (2022): Individual discount rates: A meta-analysis of experimental evidence. *Experimental Economics*, 25: 318–358. <https://doi.org/10.1007/s10683-021-09716-9>
68. McCulloch, J. H. (1977): The Austrian theory of marginal use and of ordinal marginal utility. *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 37(3–4): 249–280. <https://doi.org/10.1007/bf01291374>
69. Menger, C. (1871): *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (Principles of Economics). Wien: Wilhelm Braumüller.
70. Morewedge, C. K. (2015): Utility: Anticipated, experienced, and remembered. In: Keren, G.–Wu, G. (szerk.): *Wiley-Blackwell handbook of judgment and decision making*. John Wiley & Sons: 295–330.
71. Moscati, I. (2013): How cardinal utility entered economic analysis, 1909–1944. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 20(6): 906–939. <https://doi.org/10.1080/09672567.2013.825001>
72. Moscati, I. (2020): History of utility theory. BAFFI CAREFIN Centre Research Paper No. 2020-129. <https://ssrn.com/abstract=3530949> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3530949>

73. Moscati, I. (2023): *The history and methodology of expected utility*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781009198295>
74. O'Donoghue, T.–Rabin, M. (1999): Do it now or later. *American Economic Review*, 89(1): 103–124. <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.103>
75. Pareto, V. (1893): *Considerazioni sui principi fondamentali dell'economia politica pura*. Firenze: G. Barbèra.
76. Pareto, V. (1900): Sunto di alcuni capitoli di un nuovo trattato di economia pura del Prof. Pareto. *Giornale degli Economisti*, 20 (Serie 2, Vol. X), Marzo: 216–235 és 511–549.
77. Pareto, V. (1906): *Manual of political economy*. New York: Kelley.
78. *The Penguin Dictionary of Economics* (1992): London: Penguin.
79. Phelps, E. S.–Pollak, R. A. (1968): On second-best national saving and game-equilibrium growth. *Review of Economic Studies*, 35(2): 185–199. <https://doi.org/10.2307/2296547>
80. Read, D. (2001): Is time-discounting hyperbolic or subadditive? *Journal of Risk and Uncertainty*, 23(1): 5–32. <https://doi.org/10.1023/A:1011198414683>
81. Read, D. (2007): Experienced utility: Utility theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman. *Thinking & Reasoning*, 13(1): 45–61. <https://doi.org/10.1080/13546780600872627>
82. Robbins, L. (1932): *An essay on the nature and significance of economic science*. London: Macmillan.
83. Samuelson, P. (1937): A note on measurement of utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2): 155–161. <https://doi.org/10.2307/2967612>
84. Samuelson, P. A. (1938): The empirical implications of utility analysis. *Econometrica*, 6(4): 344–356. <https://doi.org/10.2307/1905411>
85. Samuelson, P. A. (1950): The problem of integrability in utility theory. *Economica, New Series*, 17(68): 355–383. <https://doi.org/10.2307/2549499>
86. Samuelson, P.–Nordhaus, W. D. (2010): *Economics*. (19<sup>th</sup> ed.) New York: McGraw-Hill/Irwin.
87. Sent, E.-M. (2004): Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36(4): 735–760. <https://doi.org/10.1215/00182702-36-4-735>
88. Simon, H. A. (1955): A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1): 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
89. Simon, H. A. (1957a): *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization*. (2nd ed.) New York: Macmillan.
90. Simon, H. A. (1957b): *Models of man*. New York: John Wiley.
91. Simon, H. A. (1982): *Models of bounded rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
92. Simon, H. A. (1986): Rationality in psychology and economics. *Journal of Business*, 59(4): S209–S224. <https://doi.org/10.1086/296363>
93. Simon, H. A. (1997): *An empirically based microeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press.
94. Simon, J. (2016): On the existence of altruistic value and utility functions. *Theory and Decision*, 81(3): 371–391. <https://doi.org/10.1007/s11238-016-9537-0>
95. Smith, A. (1776): *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.

96. Stigler, G. (1950): The development of utility theory. Part I. *Journal of Political Economy*, 58(4): 307–327.
97. Thaler, R. H. (1981): Some empirical evidence of dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8(3): 201–207. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(81\)90067-7](https://doi.org/10.1016/0165-1765(81)90067-7)
98. Thaler, R. (1985): Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3): 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
99. Tversky, A.–Kahneman, D. (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157): 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
100. Tversky, A.–Kahneman, D. (1991): Loss aversion in riskless choice: A reference dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106(4): 1039–1061. <https://doi.org/10.2307/2937956>
101. Tversky, A.–Kahneman, D. (1992): Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4): 297–323. <https://doi.org/10.1007/bf00122574>
102. Urbany, J. E.–Bearden, W. O.–Kaicker, A.–Smith-de Borrero, M. (1997): Transaction utility effects when quality is uncertain. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25:45–55. <https://doi.org/10.1007/BF02894508>
103. Veblen, T. (1898): Why is economics not an evolutionary science? *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4): 373–397.
104. Veblen, T. (1909): The limitations of marginal utility. *The Journal of Political Economy*, 17(9): 620–636. <https://doi.org/10.1086/251614>
105. Viner, J. (1925): The utility concept in value theory and its critics. *Journal of Political Economy*, 33(6): 369–387. <https://doi.org/10.1086/253725>
106. Viner, J. (1958): *The long view and the short: Studies in economic theory and practice*. Glencoe, IL: The Free Press.
107. Von Neumann, J.–Morgenstern, O. (1944): *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
108. Walras, L. (1874): *Éléments d'économie politique pure; ou, Théorie de la richesse sociale*. Lausanne: Corbaz.
109. Wang, F.–Menon, K.–Ranaweera, C. (2018): Dynamic trends in online product ratings: A diagnostic utility explanation. *Journal of Business Research*, 87: 80–89. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.02.015>
110. Weber, M. (1908): Die protestantische Ethik und der ‚Geist‘ des Kapitalismus. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 26: 1–54.
111. Wieser, F. von (1884): *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthschaftlichen Werthes*. Wien: Alfred Hölder.
112. Wilkinson, N.–Klaes, M. (2012): *An introduction to behavioral economics*. (2nd ed.) Basingstoke; New York: Palgrave Macmillan.
113. World Happiness Report (2025): <https://worldhappiness.report/>
114. Wundt, W. (1874): *Grundzüge der physiologischen Psychologie*. Leipzig: Wilhelm Engelmann.
115. Zafirovski, M. (2001): Max Weber's analysis of marginal utility theory and psychology revisited: Latent propositions in economic sociology and the sociology of economics. *History of Political Economy*, 33(3): 437–458.