

2012/4

Boda Zsolt

Homo politicus, avagy egy politikai
cselekvés- és motivációelmélet
vázlata

Boda Zsolt

Homo politicus, avagy egy politikai cselekvés- és motivációelmélet vázlatja

A társadalomtudományi paradigmák sok elemből állnak, de – talán a rendszerelméleteket leszámítva – mindig tartalmaznak egy többé vagy kevésbé explicitté tett cselekvés- és motivációs elméletet, vagyis egy modellt arról, hogy az adott kontextusban mi alapján és hogyan viselkednek az emberek. Minden elmélet, így a cselekvési modell is egyszerűsít: eltekint az emberi természet gazdagságától, és csupán egy vagy néhány motiváció mentén határozza meg a cselekvőt, annak érdekében, hogy plasztikussá, értelmezhetővé tegye a viselkedést. A legismertebb, és kétségkívül legnagyobb társadalomtudományos karriert befutott ilyen modell a gazdasági ember, a Homo oeconomicus koncepciója, amely racionális önérdékkövető cselekvőket feltételez. A Homo oeconomicus karrierje nyilván több tényezőnek köszönhető, de ezek között minden bizonnyal ott van a modell robosztussága: erőteljes leegyszerűsítések árán, de világos előfeltevésekkel és jól kalkulálható implikációkkal jár. A szociológia emberképe – vagy inkább emberképei – ugyan már kevésbé jól megragadható kontúrokkal rendelkeznek, ám legalább léteznek. Úgy tűnik ugyanis, hogy a politikatudománynak nincsen sajátos emberképe, vagyis cselekvéselmélete. A politológia nem mondja meg, miben áll a politikai cselekvés lényege, és mi motiválja az aktorokat, hanem a közgazdaságtan, a szociológia, az antropológia vagy a pszichológia modelljeit veszi kölcsön, hogy a politikai viselkedés mintázatait megrajzolja. Úgy gondolom, hogy ez nem szükségszerű, hiszen a politikatudományban jelen van a Homo politicus egy sajátos értelmezése. Írásomban ennek a modellnek a vázlatos kifejtésére vállalkozom. Először szemügyre veszem a közgazdaságtan, majd röviden a szociológia emberképét. Ezután bemutatom a Homo politicus egy modelljét, amelynek relevanciáját igyekszem elméleti és empirikus szempontból is felmutatni. Ezen írás keretei között, és az ötlet kidolgozottságának jelenlegi szintjén ugyanakkor nem vállalkozhatok többre, mint a koncepció felvetésére, első megfogalmazására – a részletek vagy az alapos kifejtés hiányát számon kérő minden kritika jogos.

A Homo Oeconomicus és társai

A közgazdaságtant sokan a „társadalomtudományok királynőjének” tekintik, mivel irigylésre méltóan komplex, ráadásul matematikai formulákkal kifejezhető modelleket képes alkotni. A közgazdaságtan nemcsak arra képes, hogy magyarázatokkal szolgáljon a gazdasági jelenségekről, hanem előrejelzéseket is tud tenni, és ezáltal a közpolitikai programértékelés számára is hasznos. Vagyis a közgazdaságtan szilárd teoretikus alapokra építkezik, és empirikusan releváns állításokat tud megfogalmazni.

A közgazdaságtan teljesítménye azért lehetséges, mert egy olyan társadalmi alrendszerrel – a gazdasággal – foglalkozik, amelynek állítólag kényszerítő erejű logikája van. A piaci

mechanizmus eszerint aggregált szinten a kereslet és a kínálat, az árak és a termelés egyensúlyi helyzete felé tereli a folyamatokat; egyéni szinten pedig a döntések egységes és objektív értékelését, valamint a cselekvések egyértelmű motivációs struktúráját biztosítja. A közgazdaságtan teljesítménye továbbá azért lehetséges, mert komoly leegyszerűsítő feltevésekkel él a piaci mechanizmus működéséről,¹ a gazdasági cselekvések értékéről², és a cselekvők motivációjáról.

Azt, hogy a piac milyen, persze éppen a modern közgazdaságtanból tudjuk, amely a piac vizsgálatára jött létre; ekképpen a körbeforgó érvelés veszélye fennáll.³ Éppenséggel a mai globális gazdasági válság (is) felveti, hogy a piac a valóságban mennyire felel meg a közgazdaságtan leírásának.⁴ A közgazdaságtan teljesítményének megítélése két „szélsőség” között szóródik: az egyik azt hangsúlyozza, hogy minden probléma ellenére a közgazdaságtani modellek meglepően jól leképezik a gazdasági folyamatokat (Friedman, 1986), míg a másik a valóságtól elrugaskodott mesterséges konstrukciónak tartja a közgazdaságtani modelleket, és módszertani kényelmességgel vádolja a közgazdászokat, amikor irreális előfeltevésekkel és leegyszerűsítésekkel élnek (Brohman, 1995).

Mindez jelen írás gondolatmenetét annyiban érinti, amennyiben a közgazdasági modellek egyik leegyszerűsítő előfeltevését szeretnék szemügyre venni: a gazdasági embert, avagy a Homo oeconomicust. A közgazdaságtan elméleti konstrukciójában fontos sarokkő a gazdasági cselekvőről alkotott jól meghatározott modell. Eszerint a gazdasági cselekvő célracionálisan, önérdekkövető és haszonmaximalizáló döntéseket hoz. Vagyis másokra nincsen tekintettel, sem negatív, sem pozitív értelemben (sem ártani, sem segíteni nem akar másoknak), egyetlen célja, hogy a döntési alternatívákból kiválassza azt, amelyik a saját egyéni hasznosságát a leginkább növeli. Erre nemcsak azért képes, mert racionálisan mérlegel, és mert feltételezzük, hogy a releváns információkhoz hozzájut, hanem azért is, mert világos preferenciákkal rendelkezik, vagyis mindig el tudja dönteni, hogy melyik alternatíva felel meg leginkább az érdekeinek (vö. Etzioni, 1988).

Elég egyértelmű, hogy a modern közgazdaságtan és különösen annak a „szívét” adó mikroökonómia a Homo oeconomicus modellje nélkül nem volna lehetséges. A közgazdasági elméletek lényegében továbbra is ezen az emberképen alapulnak, bár az óta már több ponton lazították a modell előfeltevéseit. Például az információ közgazdaságtana irányzaton belül (amelyet a Nobel-díjas Joseph Stiglitz neve is fémjelez) a tökéletes informáltság kritériumát és ezzel összefüggésben a maximalizáló/optimalizáló döntéshozatal képességét oldották fel. Ennek ellenére továbbra is a közgazdasági elemzések egyik – gyakran csak implicit módon

¹ Ilyen pl., hogy a piac az egyensúly felé tart, vagy hogy a piac az a koordinációs mechanizmus, amely a legmagasabb szintű társadalmi jólétet tudja előállítani.

² Pl., hogy nincsenek externáliák.

³ A körbeforgó gondolatmenetet bírálja a Nobel-díjas Gunnar Myrdal is, amikor megjegyzi, hogy a közgazdaságtan leíró és normatív természete nem választható szét, hiszen a „szabad piac” elmélete nem csupán magyarázó eszköz annak bemutatására, hogy milyenek lennének a gazdasági kapcsolatok meghatározott előfeltételek mellett, hanem egyszersmind bizonyítékul is szolgál arra, hogy adott feltételek mellett termelődik a legnagyobb jövedelem, illetve a társadalmi igények a legmagasabb szinten elégülnek ki. A szabad piac így válik logikailag és tényszerűen is politikai *desideratummá* (Myrdal, 1984).

⁴ Például, hogy mit kell gondolnunk a pénzügyi spekulációról: a gazdasági folyamatokat az egyensúlyi állapot felé terelő, és a gazdaságot afféle „kenőanyagként” segítő, avagy a csordaszellem működésére hasonlító, újabb és újabb egyensúlytalanságot előidéző mechanizmusról van-e szó.

jelen lévő – posztulátuma. Sőt, jelentős befolyást gyakorolt a közgazdaságtanon kívül is: nemcsak az elvileg szükségszerűen árnyaltabb pszichológiával dolgozó menedzsment-tudományokat infiltrálta (ennek kritikája pl. Frey – Osterloh, 2005), hanem a társadalomtudományokat is. Az ugyancsak Nobel-díjas Gary Becker munkássága nyomán kifejlődött racionális választások elmélete olyan társadalmi jelenségeket is a Homo oeconomicus modelljével elemez, mint a bűnözés vagy a gyerekvállalás (erről magyarul lásd Szántó, 2006). Anthony Downs pedig a politikai cselekvésre alkalmazta a racionális, önérdékkövető és haszonmaximalizáló aktor feltevését (Downs, 1957, 1990). Nem túlzás tehát azt állítani, hogy a Homo oeconomicus modell nélkül nemcsak a közgazdaságtan nem létezne a mai formájában, de a társadalomtudományok egy meghatározó paradigmája sem.

Mi a státusza a Homo oeconomicus modelljének? Herbert Simontól Amartya Senen keresztül Daniel Kahnemanig Nobel-díjas közgazdászok sora kritizálta elméleti és/vagy empirikus alapon a koncepciót vagy egyes előfeltevéseit. Az erre irányuló kutatások szinte külön iparággá nőttek ki magukat (vö. Zsolnai, 2007). Nos, a Homo oeconomicus koncepciója valódi ideáltipikus modell a weberi értelemben, és mint ilyen, az empirikus relevanciája nyilvánvalóan korlátozott. Nem az a kérdés, hogy mennyire pontosan írja le a valóságot, hogy pontosan kik és hányszor döntenek Homo oeconomicus módjára, hanem, hogy mennyire szolgál *adekvát modellként* a valóság értelmezéséhez. Az adekvátság megítélése azonban nem egyszerű kérdés. Thomas Kuhnra és a paradigmaváltások általa leírt mechanizmusára utalva feltehetjük a kérdést, hogy hány empirikus ellenérv kell ahhoz, hogy egy modell megkérdőjeleződjön. Ennek azonban nincsen objektív mércéje, ezt csak a tudományos közösség döntheti el. Ráadásul az adekvátság nem csupán empirikus megfelelést jelent – aminek kívánatos, vagy elvárható mértéke egy ideáltipikus modellnél eleve problémás –, hanem azt is, hogy mennyire alkalmas további modellalkotásra, értelmezésre. Erre pedig a Homo oeconomicus alkalmasabbnak tűnt a „versenyársainál”. Amitai Etzioni például az „egyén a közösségben” („I & We”) paradigmát javasolta, amely az önérdékkövetés mellé a közösségi elvárások, a normakövetés motivációját is beemeli (Etzioni, 1988). Amartya Sen pedig egy háromdimenziós motivációs modellt tartana megfelelőnek, amelyben az önérdékkövetés és a normakövetés mellett harmadikként az érzelmek is szerepet kapnak (Sen, 1987). A probléma az, hogy már egy második dimenzió beemelése is jelentősen bonyolítja a modell matematikai kezelhetőségét: csak az egydimenziós modell alkalmas például a maximalizációra. Vagyis Etzioni és Sen javaslata meglehetősen adekvátabb empirikus értelemben, azonban kevésbé adekvát a közgazdaságtan mai paradigmáján belül – ha úgy tetszik, kevésbé *hasznos*.⁵ Persze az is kérdés, mit is jelent a hasznosság. A közgazdaságtan mai paradigmáját szolgálni hasznos egy szempontból – azonban más oldalról ez akár jogosan nevezhető „módszertani kényelmességnek” (Daly, 2004). Figyelemre méltóak ugyanis azok az érvek, amelyek szerint a közgazdaságtan mai paradigmája, amely túlságosan a piac önszabályozó mechanizmusát, a verseny jelentőségét és a Homo oeconomicus modell relevanciáját hangsúlyozza, *nem adekvát* egy mélyebb értelemben. Ezek szerint a piacgazdaság a saját társadalmi és ökológiai alapjait kezdi ki, teszi tönkre, és erre a közgazdaságtan nem képes adekvát választ adni (Soros, 1999, Daly, 2004, Zsolnai – Tencati,

⁵ Etzioni ezt felismerve új paradigmát hirdetett: a szocio-ökonómiát (Etzioni, 1988).

2010); éppen ellenkezőleg: a „jó vállalati gyakorlatokat a rossz elméletek teszik tönkre” (Goshal, 2005). Konkrétan a Homo oeconomicusszal kapcsolatban figyelemre méltóak azok az érvek, amely szerint a valósághoz képest a közgazdasági képzésben el van túlozva a Homo oeconomicus modell jelentősége, aminek pedig hatása van a jövő közgazdászainak értékvilágára, felfogására. Kimutatták például, hogy a közgazdász hallgatók a tanulmányaik során „önzőbbek” lesznek: a versenyre és kooperációra épülő játékokban (pl. fogolydilemma) hajlamosak a versenyző, nem kooperatív stratégiát választani (vö. Etzioni, 1988, Zsolnai, 2007). Vagyis érvelhetünk amellett, hogy meglehet, a Homo oeconomicus modell hasznos a közgazdaságtan paradigmája szempontjából, ám nem szolgálja a közgazdaságtan társadalmi hasznosságát.

Ebben a kérdésben nem célokom itt állást foglalni. Azért tartottam fontosnak mindezt áttekinteni, hogy világos legyen, milyen kérdések merülhetnek fel egy társadalomtudomány emberképe és az ehhez kapcsolódó motivációs elmélete kapcsán. Beszélhetünk-e más társadalomtudományok, például a szociológia domináns emberképéről? Meggyőződésem, hogy minden társadalomtudományos paradigma épít egy többé vagy kevésbé explicitté tett antropológiára. A szociológia modelljei hagyományosan kevésbé zártak és formalizáltak, mint a közgazdaságtané, sztochasztikus összefüggésekkel dolgoznak, így az emberképe sem annyira precízen definiált, mint amazé.⁶

Dahrendorf szerint a Homo sociologicus lényege a normakövetés. Az emberek minden társadalomban szembesülnek elvárásrendszerekkel, amelyeknek a betartását szankciók biztosítják. Az elvárások betartása általában pozitív, az elvárások be nem tartása negatív szankciót von maga után – természetesen nem elsősorban jogi, hanem társadalmi szankciókra kell gondolnunk (pl. megszégyenítés). Az elvárások internalizálódnak, azaz követésük személyes motivációvá válik. Így az emberi viselkedést az elvárások, a hozzájuk kapcsolódó szankciók, valamint az elvárások internalizálódása alakítja ki (Dahrendorf, 1958; Opp, 1986, Lindenberg, 1985). Azonban míg egy pre-modern, tradicionális társadalomban nagyjából egységes az elvárásrendszer (vagyis az antropológus a norma- és hiedelemrendszer megismerése után nagymértékben előre tudja jelezni a cselekvéseket), addig a modern társadalmat a több egymás mellett élő elvárásrendszer jellemzi, amelyek normái között a konfliktus sincs kizárva. A modern társadalom emberét továbbá az egyéni szabadság növekedése jellemzi, vagyis az egyénnek módja van, sőt bizonyos értelemben kénytelen választani a különböző elvárásrendszerek között. Emiatt azonban az egyéni cselekvés csak sztochasztikus állításokkal jellemezhető: valószínűségi változókkal (avagy a populációban megoszlásokkal) írható le az, hogy ilyen vagy olyan vallású, korú, társadalmi státuszú, értékrendszerű stb. egyén adott helyzetben hogyan fog cselekedni.

⁶ Nem térek ki arra az egyértelmű tényre, hogy ma már persze a szociológián belül (is) több paradigma van jelen, így a racionális döntések elmélete is, amely a közgazdaságtan antropológiáját fogadja el. Boudon (2006) egyébként három domináns emberképet különböztet meg a szociológiában: a racionális önérdékkövető embert, a társadalmi erők által befolyásolt embert (itt én elsősorban erről írok a Homo sociologicus kapcsán), végül az értelemtelit, racionális (ám nem a cél-eszköz racionalitás értelmében vett) cselekvést végrehajtó embert. E legutóbbi a megértő szociológia emberképe. Nyilvánvaló, hogy a különböző emberképeknek eltérő módszertani implikációi vannak (lehetnek), hiszen ne felejtjük el, hogy tudományos modellekről beszélünk. Márpedig a modern tudományban igazság és módszer összefüggnek – meghatározott tudományos igazságokhoz csak adott módszerekkel juthatunk el.

Az így meghatározott Homo sociologicus modellje nem tudja megmondani, hogy az emberek miért döntenek inkább az egyik, mint a másik elvárásrendszer mellett: instrumentális megfontolások alapján, meggyőződésből, érzelmi okokból vagy megszokásból.⁷ Ha azonban döntöttek, a magatartásuk valamilyen mértékben előrejelezhető. A társadalmi identitásnak van egy bizonyos kényszerítő erejű logikája: meg kell felelni a képnek, amit kialakítottam magamról, amit elvárnak tőlem. Ez egyfajta motivációs elmélet is: az aktorok igyekeznek úgy cselekedni, hogy ne kerüljenek sem kognitív disszonanciába saját magukkal, sem pedig konfliktusba a tőlük mások által elvárt magatartással.⁸

Nyilvánvaló, hogy amint a közgazdaságtannak adekvát a Homo oeconomicus modellje, úgy a szociológiának is megfelel ez az emberkép, hiszen alkalmas arra, hogy az egyéni szabadság és a közösségi kötöttségek által egyaránt jellemezhető modern társadalom mintázatait leírja. Hasznos is, hiszen társadalmi jelenségek, változások – köztük akár közpolitikai döntések hatásai – elemezhetőek, modellezhetőek.

Homo politicus?

Vajon beszélhetünk-e a politikatudomány emberképéről? Van-e Homo politicus? Erre a kifejezésre bizonyára sokaknak eszébe jut a politikatudomány klasszikusának, Seymour M. Lipsetnek eredetileg a hatvanas évek elején megjelent szeminális műve, a Homo politicus⁹ (Lipset, 1995). Lipset azonban vállaltan politikai szociológiát művel, és valóban, az ő politikai embere tulajdonképpen a Homo sociologicus, politikai kontextusba helyezve.

A Homo politicus kifejezés felbukkan továbbá Anthony Downs nagyhatású munkájában is (Downs, 1957). Azonban, mint ismeretes, Downs egy korai képviselője volt a közgazdasági modellek politikatudományi alkalmazásának. Az ő Homo politica valójában a jól ismert Homo oeconomicus politikai kontextusba helyezve, aki racionálisan mérlegeli politikai részvételének vagy szavazatának várható költségeit és hasznait. A racionálisan mérlegelő, önérdékkövető ember modellje nem csupán a szociológiában, hanem a politikatudományban is jelentős karriert futott be: elsősorban a politikai gazdaságtanban és a közösségi döntések elméletében használták a közgazdasági megközelítést (vö. Csontos, 1997), de a választói magatartás kutatásában is az egyik domináns elmélet (vö. Tóka, 2001).

Ha a Homo politicus nyomait keressük, nem sok mindent találunk a politikatudományi szakirodalomban – és ami van, az is a racionális döntéshozónak, avagy a szociológia emberképének felel meg. A „legpolitikatudományibb” koncepció talán még a szavazói magatartás-elméletekből ismert „pártos szavazó” fogalma (vö. Tóka, 2001). Eszerint a szavazást valamely párttal való azonosulás jelzi előre. Ám ez a modell sem mondja meg, hogy a párttal való azonosulás hogyan alakul ki. Lehet, hogy racionálisan: ésszerű lehet az értékrendszeremhez, érdekeimhez közel álló párt mellett elköteleznem magam, hiszen így a választások előtt megkímélem magamat a pártprogramok áttanulmányozásának, a közpolitikai kérdésekben való állásfoglalás kialakításának fáradságos munkájától. De a modell

⁷ Vagyis elvileg a weberi racionalitástípusok bármelyike meghúzódhat a háttérben.

⁸ Például Axel Honneth a szociológiáját az elismerés fogalmára építi (vö. Honneth, 1997).

⁹ Eredetiben: Political Man.

kompatibilis a Homo sociologicus fentebb adott definíciójával is, ahol az adott identitás melletti döntés alapjait nem feltétlenül ismerjük, ám az azonosulás azután valamelyest előre jelezhetővé teszi a magatartást.

Úgy tűnik, a politikatudománynak nincsen cselekvésemélete, speciális emberképe. A politikai motivációnak mint olyannak nincs elmélete, és szakirodalmi is viszonylag csekély, illetve látszólag egymással össze nem függő rész kérdésekkel foglalkozik. A kutatott témák egyike például a politikusok motivációja. Míg Schumpetertől kezdve általános volt azt feltételezni, hogy a politikusok elsődleges motivációja a választásokon való győzelem mint olyan, később a közpolitikai célok megvalósításának célját is felvették modellbe (Wittman, 1983). Mostanában inkább azt szokás feltételezni, hogy a politikusok több, de legalább háromféle alapmotívummal rendelkeznek: a hatalomszerzés motívuma mellett az eredmények elérésének (achievement), illetve a kapcsolatok kialakításának (affiliation) motívuma is megjelenik (Winter, 2002). A probléma az, hogy ezek a tanulmányok is többnyire erősen a pszichológia terminusait használják, és vizsgálódásukat a politikusokra, a vezetőkre szűkítik, vagyis nem törekednek általános politikai motivációs elmélet kialakítására. Mindazonáltal úgy gondolom, hogy a politikusok motivációjának vizsgálata hasznos hozzájárulásként értékelhető egy általános elmélet kialakításához.

A motiváció vizsgálata megjelenik a közigazgatás-tudományban is, ahol a kérdés az, hogy a közszolgák és köztisztviselők milyen motivációval rendelkeznek, és milyen ösztönzési rendszerekkel lehet őket leginkább jó munkára készíteni. Kimutatták például, hogy a magánszférához képest a közszférában dolgozók erősebb belső (intrinsic) motivációval rendelkeznek: például fontos nekik az érzés, hogy valamit meg tudtak valósítani (sense of accomplishment), vagy hogy hasznosak a társadalom számára. Ezek a belső motivációk a külső (fizetés, állásbiztonság, karrier) ösztönzőknél is erősebbnek bizonyultak Amerikában (Crewson, 1997: 505). Más kutatások is azt találták, hogy már az egyetemi (jog)hallgatók attitűdjeiből és morálpszichológiai profiljából meg lehetett jósolni, hogy később mely szektorba mentek dolgozni: a magánszektorba, a közszférába, vagy a civil szervezetekhez (Frank, 2004). A külső motiváció (fizetés) és a belső (elkötelezettség a társadalmi hasznosság iránt) között fordított összefüggés érvényesült: akinek az első volt a fontos, később vállalatnál helyezkedett el, míg a legerősebb belső motivációval rendelkező diákok később civil szervezetnél dolgoztak; a köz szolgálatát a közepes erősségű belső és külső motivációval rendelkező hallgatók választották¹⁰. Frank követéses panelvizsgálata cáfolja, hogy a közszolgálatban dolgozók az alacsonyabb fizetésüket racionalizálnák a köz érdekében végzett tevékenységük hangsúlyozásával, és azt sugallja, hogy a köz szolgálatát bizonyos beállítottságú emberek nagyobb eséllyel választják. Ezeket az eredményeket fontosnak érzem, azonban a közigazgatás-tudomány és szervezetelmélet meglátásai mintha nem találtak volna utat a politológiába.

Végezetül, a politikai motiváció vizsgálata a választásimogatartás-kutatásoknak is része. Az elemzések egyik fajtáját pszichológiai koncepciók politikai alkalmazása jelenti, ahol a kérdés például az, hogy egy szofisztikált motivációs skála mely értékei jelzik előre a választásokon való politikai részvételt (pl. Losier et al. 2001). Ugyancsak részben

¹⁰ A tanulmányi eredmények nem befolyásolták szignifikánsan a pályaválasztást.

pszichológiai megközelítést alkalmaznak azok a tanulmányok, amelyek azt vizsgálják, hogy milyen típusú politikai kommunikáció képes ösztönözni a politikai részvételre (pl. Brader, 2005). A választásimogatartás-kutatások egy kitüntetett kérdésfelvetése azonban az, hogy mennyiben modellezhető a választásokon való részvétel, illetve a pártválasztás racionális (instrumentális) alapon – vagyis a Homo oeconomicus modell szerint. Az alternatív modell az ún. expresszív szavazás, amely magába foglal minden más pszichológiai késztetést: a politikában való részvétel izgalmától az önkifejezés vágyán át az állampolgári kötelesség érzését (vö. Tóka, 2009). Elég evidens, hogy a választásokon való részvétel nehezen magyarázható instrumentális alapon, hiszen az egyéni szavazatnak többnyire elhanyagolható jelentősége van a kimenet szempontjából. Tóka (2009) azonban emellett érvel, hogy nem csupán a választásokon való részvétel, hanem – szemben a szakirodalomban elterjedt feltevessel – a pártok közötti választás is nagyrészt expresszív motívumok alapján történik. A probléma az, hogy az expresszív motiváció egyfajta gyűjtőkategóriának tűnik, amelynek lényege, hogy szembe van állítva az instrumentálissal – pedig talán pontosan az lenne érdekes, hogy melyek is azok az „expresszív” motivációk, amely a politikai cselekvést mint olyant jellemzik.

Úgy tűnik tehát, hogy a politológia mai álláspontja az, hogy a politikai cselekvés nem attól politikai, hogy valamilyen sajátlagos motivációval bír, hanem csak attól, hogy alanya vagy tárgya valahogyan a politika terepére esik. Ahogy a szavazói magatartás kutatásának klasszikusa, Warren E. Miller, a michigani iskola képviselője fogalmazott: „nem volt olyan elméletünk, amely azt mondta volna, hogy a politikai magatartás bármiben is különbözne a társadalmi vagy gazdasági magatartástól” (Miller, 1960, idézi Dryzek, 1988: 713).

El kell-e ezt fogadnunk? Nem feltétlenül. Néhányan megfogalmaztak javaslatokat a politikai cselekvés mibenlétére vonatkozóan, és ezek meglehetősen egy irányba mutatnak.

James Buchanan¹¹ például egy rövid esszéjében azt veti fel, hogy a „homunculus oeconomicus” mintájára definiálandó „homunculus politicus” az ember összetett személyiségében azt a részt jeleníti meg, amely a *közösség érdekében cselekszik* (Buchanan, 2008). Az Arisztotelész nyomán politikai lényként meghatározott ember képes a saját érdekein túltekinteni és a közösség általános javát mérlegelni. Az erre irányuló késztetés és az ennek megfelelő cselekvés a politikai ember sajátja. Ugyanakkor Buchanan nem tesz kísérletet a koncepció teoretikus és empirikus megalapozására, sőt, erőteljes normatív tartalmat visz bele, amikor emellett érvel, hogy hiba lenne a közjót az egyéni értelmezések és preferenciák alapján meghatározni. Az általa meghatározott homunculus politicus kantiánus liberális annak érdekében, hogy a szabadság és demokrácia védelme biztosítva legyen (Buchanan, 2008: 472).

Malte Faber és szerzőtársai egy korábbi írásukban szintén a Homo oeconomushoz képest igyekeznek meghatározni a politikatudomány emberképét (Faber, Manstetten és Petersen, 1997). Definíciójuk szerint a Homo politicus önkéntesen, nyilvánosan (in public) cselekszik másokkal együttműködve, annak érdekében, hogy a politikai közösség javát előmozdítsa. Explicite utalnak a polgár (citoyen) ideáljára, amelyhez koncepciójuk hasonlít (i.m., 468). Hangsúlyozzák, hogy a Homo politicust a közgazdaságtan emberképéhez

¹¹ Aki egyébként politikai gazdaságtanában korábban a közgazdaságtan emberképét használta.

hasonlóan nem empirikus realitásnak, hanem „módszertani elvnek” tekintik, amely ugyanakkor alkalmas lehet arra, hogy a valóság értelmezését segítse (i.m., 467). Elsősorban a „kreatív” politikai cselekvés magyarázatára lehet alkalmas, amely a szabályok, eljárások megváltoztatására irányul, szemben a szabályoknak megfelelő adminisztratív, bürokratikus eljárásokkal (i.m., 459). Írásuk azonban nem a Homo politicus koncepció megalapozását tekinti fő céljának, hanem – Buchanan esszéjéhez hasonlóan – normatív keretbe helyezi azt: a jogállam és az ökológiai fenntarthatóság biztosításának letéteményeseként értelmezi.

John Dryzek is a politikai cselekvő fogalmának újragondolását sürgeti, amikor a politikai szociológia kérdőíves felméréseiből kibontható emberképet kritizálja (Dryzek, 1988). Különös, írja, fel sem merül, hogy az ember máshova kapcsolna (shift gears), ha politikai, és nem, mondjuk, fogyasztói döntéseket kell hoznia (i.m., 713). Achent idézi, aki szerint a politológusok csekély mértékű újítást vezettek csak be a kérdőíves felmérés módszertanába; ehelyett megelégedtek a szociológusok, statisztikusok és közgazdászok által kidolgozott eljárásokkal és koncepciókkal (Achen, 1983, idézi Dryzek, 1988: 713). A kérdőívek emberének motivációja merőben instrumentális, ami megfelel annak a képnek, amely szerint a politika a hatalom megszerzéséről és az érdekérvényesítésről szól. Mindez azonban messze esik attól az arisztotelianus politikai cselekvés koncepciótól, amely a politika diszkurzív és kommunikatív racionalitását állítja a középpontba: eszerint a politika lényege a közügyekről folyó nyilvános vita (i.m., 717).

Egy politikai cselekvés- és motivációelmélet felé

Nem kétséges, hogy a racionális, mérlegelő, önérdékkövető „gazdasági ember” modellje éppúgy jól használható a politikatudományban, mint a társadalmi viszonyaiba beágyazott, partikuláris közösségek elvárásrendszereihez alkalmazkodó, konformista Homo sociologicus koncepció. És bizonyára a politikai pszichológia számára is hasznos a tudattalan folyamatai, traumái, vagy éppen a tömeglélektan jelenségei által befolyásolt „irracionális” ember képe. A diszciplináris határok átlépése, a más tudományos paradigmákban kidolgozott koncepciók átvétele, kreatív adaptálása – amely többé-kevésbé minden tudományra jellemző – izgalmas, és megvilágító erejű eredményeket tud produkálni. Jelen írás semmiképp sem a politológiai modellek redukciója mellett kíván érvelni, éppen ellenkezőleg, gazdagítani szeretné az alkalmazandó modellek tárházát. Feltevésem szerint mód van kimunkálni egy, a politikatudományt sajátlagosan jellemző cselekvés- és motivációs elméletet is, amely kidolgozott formában még nem, de csírájában már most is létezik.

A fentebb felvázolt javaslatok alapján tehát a Homo politicus olyan cselekvő, aki *a közösség, a közjó érdekét igyekszik előmozdítani*. A közjóról alkotott elképzelését (többé-kevésbé) mérlegelő módon, ám nem „monologikusan”, a saját egyéni preferenciái alapján¹², hanem másokkal vitázva, kommunikálva alakítja ki. A Homo politicus meggyőzhető jó érvekkel, vagy egy karizmatikus politikai vezető befolyása által. Az érvek „jósága” természetesen nem tudományos megalapozottságukat, hanem a retorika értelmében vett

¹² Vö. „a mérlegelő Robinson” metaforával (Tóka, 2001).

meggyőző erejüket jelenti,¹³ hiszen a politikai vita alapvetően nem a tényekről, hanem a *teendőkről* szól. Ezért bár a Homo politicus közjóról alkotott elképzelései bizonyos stabilitást mutatnak, a változó helyzet és az őt ért politikai meggyőzés akár mélyreható és gyors változást is eredményezhet nézeteiben. De akárhogy is van, a Homo politicus elvárja a javaslatok, döntések legitimitációját, vagyis – Habermasszal szólva – az elismerésre méltóságuk igazolását. A javaslat, a döntés, vagy a politikai vezető pedig akkor elismerésre méltó, ha a közösség javát szolgálja.

A modell tehát azt implicálja, hogy a közügyekkel kapcsolatos cselekvés során az ember nem – vagy nem kizárólag – az önérdéke alapján, vagy a releváns közösség elvárásai mentén, esetleg a saját pszichológiai önkifejezési igényeinek megfelelően viselkedik, hanem igyekszik számot vetni *a közösség egészének* az érdekeivel, és erre tekintettel hozza meg a döntését a releváns magatartásról.

James Buchanannel vitatkozva nem gondolom, hogy a közjó valamilyen normatív elvével kellene korlátozni a Homo politicus politikai preferenciáit. Ha így teszünk, akkor egy normatív társadalomelméletet alkotunk, aminek természetesen nincsen akadálya. Azonban a politikai cselekvő itt felvázolt modellje valamilyen empirikus relevanciára, adekvátságra tart igényt, és ezt szükségtelenül korlátozná egy ilyen normatív elvárás. Buchanannel szemben a magam részéről a Dryzek által felvázolt kommunikatív elméleti keretet pártolnám, amelyben is a közösség tagjai egymással beszélgetve, vitatkozva alakítják ki az adott helyzetre illő – és egyébként lehet, hogy bizonyos mértékig esetről esetre változó – legitimitás-igényüket, és a közjó releváns koncepcióját. Így, interszubjektíve konstruálódik meg az is, hogy egyáltalán mi számít közügynek, és hogy abban mi lenne a közösség érdekének megfelelő álláspont.

Milyen elméleti beágyazottsága lehet ennek a koncepciónak? Jelen tanulmány keretei között nincs módomban részletes elméleti megalapozással szolgálnom, csak röviden tudok utalni a lehetséges megoldásra. A fentebb elmondottak alapján az itt meghatározott Homo politicus modell elsősorban egy arisztoteliánus-kommunitárius elméleti keretbe illeszkedik. Álláspontom szerint, bár egységes komunitárius társadalom- vagy politikaelméletről ugyan nem beszélhetünk, de komunitárius problémahorizontról és megközelítésről igen, amely olyan, esetenként nagyon eltérő teoretikus hátterű szerzők munkásságából rekonstruálható, mint Charles Taylor, Michael Walzer, Daniel Bell, Paul Ricoeur és mások.¹⁴

Ez a megközelítés a közösségek jelentőségét emeli ki, mint amelyek preegzisztens realitásként meghatározzák a személy konstitúcióját, és amelyek kulturális dinamikája az általuk áthagyományozott kulturális *gyakorlatok* révén nemcsak a társadalomtudományos kutatás, de a politikai cselekvés számára is megkerülhetetlen adottság. Mint a társadalmi valóság alapvető konstitutív eleme, a közösség önértékkel, a közösség eszméje pedig normatív erővel is bír. A közösség eszméje azonban mégsem válik sem általános magyarázó, sem univerzálisan alkalmazható etikai elvvé. Kanti nyelven fogalmazva inkább regulatív eszmének tekintendő, amelynek alkalmazását a kontextus határozza meg. Azaz nem rendelkezik olyan abszolút értékkel, mint amilyennel például Dworkin szerint a közérdekkel szemben „aduként” funkcionáló emberi jogok. A komunitárius szerzők inkább csak

¹³ A retorikai igazolás mintázatait vizsgálja például Boltanski és Thévenot (1991).

¹⁴ Vö. Boda (2000). A következő bekezdések is erre a tanulmányra alapulnak.

rehabilitálni akarják a közösség eszméjét a filozófiában és a társadalomtudományokban. Álláspontjuk szerint ugyanis a nyugati episztemológiában, etikában és politikai filozófiában is túlzott jelentőségre tett szert az individuum. Ez eszmetörténeti szempontból érthető, az viszont már kevésbé, hogy a modern társadalomtudományok miért hanyagolják el a közösség-problematika vizsgálatát; márpedig a tradicionális közösségek felbomlása, a privatizáció társadalmi-kulturális folyamata, valamint a poszttradicionális közösségek létrejötte és összefüggése a személyes identitással és a politikai cselekvéssel olyan kérdések, amelyek vizsgálata még várat magára. Axel Honneth a közösség-problematika mellőzését a német társadalomtudományban a fasizmus következményének tartja (Honneth, 1997: 78). Ugyanakkor hozzátehetjük, hogy e mellőzés nem korlátozódik a német tudományosságra és okai között minden bizonnyal mást is kell gyanítanunk azon túl, hogy a szélsőséges politikai mozgalmak lejáratták e fogalmat.

Az egyén, pontosabban a személy problematikáját nyugodtan tekinthetjük egyébként a komunitárius megközelítés sarokkövének. Taylor például a saját munkásságát filozófiai antropológiának tekinti, de Sandel fő művének (1982) gondolatmenete is a személy egy bizonyos felfogásából indul ki. Sandel elsősorban a transzcendentális szubjektum kanti ideáját és az ebből kiinduló (rawlsi) politikafilozófiát támadja mint gondolatilag elhibázott és következményeit tekintve káros koncepciót. Ricoeur úgy fogalmaz, hogy „önkéntesnek kell tekinteni a minden közösségi kapcsolaton kívül létező, ám jogokat hordozó alany bemutatását, és fenntartani a politikai dimenzió konstitutív jellegét éppen a cselekvő ember létének vonatkozásában” (Ricoeur, 2000). Taylor szerint a tudást az egyéni benyomásból rekonstruáló, a modernítésre jellemző ismeretelméleti tradíció vezetett „rettenetes módon” a *mainstream* társadalomtudományok azon ontológiájához, amely kizárja a közösségit (*communal*), és a jelentést csak az egyén szempontjából értelmezi (Taylor, 1985b: 40). Etzioni (1988) a közgazdaságtan emberképével kapcsolatban fogalmazza ezt meg: az önérdekkövető és haszonmaximalizáló egyéni cselekvő felfogását szerinte a „személy a közösségben” (*I and We*) paradigmával kell felváltani. És a sor folytatható. Vagyis az „atomizált”, az „individualizált”, a racionális döntésre vagy az univerzalizálható elvek megalkotására való képessége, esetleg egyéni preferenciái által jellemzett alany koncepciójával szemben a komunitárius megközelítés azt emeli ki, hogy személyről csak *identitással* rendelkező egyén esetében beszélhetünk. Az identitás viszont mindig partikuláris; ilyen vagy olyan történelemmel, hagyományokkal, nyelvvel, jelentéssel bíró társadalmi gyakorlatokkal rendelkező közösséget feltételez. A Sartre-i egzisztencializmus emberképével, a „lényeg” a morális választások sorozatában megvalósító egyénnel szemben a komunitáriusok azt hangsúlyozzák, hogy minden választás előtt rendelkezünk már valamilyen adott identitással; a választást a nem-választás előzi meg és teszi lehetővé. Ugyanis csak ez a nem-választott teszi, hogy egy adott dilemmát mint egyéni döntést igénylő morális választást azonosítsunk. Mindez nincs ellentétben a nyugati liberális társadalmak alapvetésével, ugyanis „szabadság csak megfelelő önkép alapján lehetséges, amiben autonómnak tekintjük magunkat; az identitás viszont társadalmat, közösséget és ennek különböző tevékenységeit feltételezi” (Taylor, 1985b: 209).

Összefoglalva: a fent meghatározott Homo politicus koncepció egy olyan arisztotelianus-komunitárius elméleti alapra épülhet, amely az embert alapvetően közösségi

lényként határozza meg. Ez a meghatározás nemcsak azt jelenti, hogy az egyéni identitás konstitúciójában a közösség fontos szerepet játszik, hanem azt is, hogy az egyén is predisponálva van a közösség érdekében való cselekvésre.

Egy cselekvéseméleti modellt azonban nem csupán teoretikusan kell megalapozni, hanem az empirikus relevanciája is igazolásra szorul, ami pedig komoly kihívás a Homo oeconomicus kapcsán említett problémák miatt. Az ilyen modell ugyanis szinte soha nem írja le pontosan a valóságot, az ereje az *adekvátságában*, vagyis abban van, hogy a segítségével releváns kutatások tervezhetők, és új tudáshoz juthatunk a társadalmi folyamatokról. A modell adekvátságát és relevanciáját tehát csak azok a kutatások igazolhatják majd, amelyeket a modell alapján dolgoztak ki. A Homo politicus itt ismertetett modellje azonban rendelkezik gyökerekkel, így a továbbiakban utalok néhány olyan kutatásra, amelyek eredményei empirikus alátámasztást nyújthatnak a modell számára.

A modell azt állítja, hogy a politikai cselekvés lényege a közösség érdekében, a közjóért való cselekvés. Vegyük észre, hogy ugyan ez konceptuálisan nem azonosítható az önérdekkel, de nincs is feltétlenül konfliktusban vele: ugyanis a közösségnek az egyéni cselekvő is a része. Vagyis az ebben az értelemben vett politikai cselekvést meg kell különböztetnünk az altruista, a másokat segítő cselekvéstől. A normakövető cselekvés megítélése már fogasabb kérdés. Ha a normát az internalizált szankciók miatt vagy a releváns közösségtől kapott elismerésért, esetleg egyszerű mintakövetésből tartjuk be, akkor az a Homo sociologicus modelljének felel meg. Ha a normakövetésnek a szankciók mint költségek elkerülése a motívuma, akkor pedig a Homo oeconomicus modellhez jutunk. A normák azonban a közjót is megjelenítik, a kollektív cselekvési problémák megoldását szolgálhatják, így a normakövetés fakadhat az itt meghatározott politikai motivációból. Erre utalnak azok a kutatások is, amelyek szerint a jogszabályoknak való engedelmességet elsősorban a legitimitásukba vetett hit befolyásolja, és nem mondjuk a büntetéstől való félelem (Tyler, 1990).

Azok a kooperatív viselkedéstípusok, amelyek a közös érdek jegyében fogannak, ugyancsak jelezhetik a Homo politicus modell érvényességét. Így azok a kísérletek, amelyek azt mutatják, hogy az emberek 40–62%-a hajlandó kooperálni az egymenes fogolydilemma-játékban – pedig a racionális kockázatkerülés, a neumann maximin-elv alkalmazása az önző választást sugallja (Frank et al., 1993). Marwell és Ames a közjó-játékban arra kérték a résztvevőket, hogy a kapott pénzt helyezték el két számlán: egy magán- és egy közösségi számlán. A magán számlára tett összeget a játékosok a játék végén teljes egészében megkapták. A közösségi számlára tett összeget egy előre el nem árult, de egynél nagyobb összeggel felszorozták, majd egyenlő mértékben szétosztották a játékosok között. Ebben a klasszikus kollektív cselekvési problémában az emberek átlagosan mintegy pénzüik felét helyezték el a közösségi számlán. Mikor megkérdezték tőlük, azt mondták, hogy a közjó iránti méltányosság szempont volt számukra a befektetési döntésük meghozatalakor (Marwell – Ames, 1981).

Ezek laboratóriumi kísérletek, és erényük, hogy lecsupaszítottan modelleznek egy helyzetet, amelyben választani kell az önérdek és az együttműködés között. Természetesen így sem lehetünk benne biztosak, hogy valamilyen más szempont nem zavart-e be a képbe: lehet, hogy a játékosok – bár nem ismerték egymást, így a kísérlet szempontjából külsődleges

társadalmi kötelék nem „torzította” a viselkedésüket – mégis egyfajta interperszonális etikai elvárás mentén cselekedtek, és a másikkal mint személlyel szemben nem akartak méltánytalanok lenni, vagy önzőnek látszani. Vagyis nem a közösség mint olyan java motiválta őket. Mindazonáltal figyelemre méltó, hogy a Homo oeconomicus modell elméleti eredményéhez képest milyen sok kollektív cselekvési probléma oldódik meg az aktorok kooperatív viselkedése révén a laboratóriumban éppúgy, mint a valóságban. Például, bár a Garrett Hardin által modellezett közlegelők tragédiája néhányszor valóban bekövetkezett¹⁵, azonban a közös használatú lokális erőforrások használatát a helyi közösségek általában megszervezték, gyakran állami, jogi kényszer nélkül is (Berkes, 1989; Ostrom et al., 2002).

Bruno Frey a motivációról szóló könyvében több esetet elemez, amelyekben az önérdek valamilyen magasabb szemponttal ütközik (Frey, 1997). Frey alapvetően a Homo oeconomicus modell érvényességét vizsgálja és kritizálja, és fő tézise, hogy a külső (monetáris) ösztönző számos esetben nem csupán nem tesz hozzá semmit a belső (morális) motivációhoz, de még le is rontja azt. Az általa elemzett esetek között azonban néhány számunkra is releváns lehet, hiszen ő nem tesz különbséget a különböző belső, morális motivációk között. Figyelemre méltó kísérletükben például több svájci falu polgárait keresték meg azzal, hogy hajlandóak lennének-e hozzájárulni nukleáris hulladéklerakó építéséhez a környékükön, ha bizonyítható módon éppen ott a legjobb a geológiai viszonyok egy biztonságos tároló építéséhez. Mivel a svájci áramtermelés jelentős arányban atomenergiára épül, az egész országnak érdeke, hogy biztonságos megoldást találjanak a nukleáris hulladékok elhelyezésére. A felmérésük szerint a lakosok mintegy fele hajlandó lett volna ehhez hozzájárulni, annak ellenére, hogy tisztában voltak a kockázatokkal. Az elemzésük szerint a válasz semmilyen szokásos szociológiai változóval (kor, nem, iskolázottság, jövedelem, politikai nézet) nem függött össze – vagyis a Homo sociologicus modellje itt nem volt releváns. A válasz negatív összefüggést mutatott a kockázat percepciójával, valamint az ingatlan-tulajdonlás tényével – vagyis a Homo oeconomicus modellnek volt némi magyarázóereje. Ám egy jelentős reziduum így is magyarázat nélkül maradt, vagyis valami más – Frey értelmezése szerint a közjó iránti belső elköteleződés – is befolyásolta az egyéni állásfoglalásokat. A legmeglepőbb eredményt akkor kapták, amikor a felmérést megismételték úgy, hogy közölték, a svájci kormány pénzbeli kompenzációt nyújt a hulladéklerakó építése miatt – a támogató válaszok ekkor a korábbiak a felére (!) zuhantak (Frey, 1997: 73). A kompenzáció összegének nem volt szignifikáns hatása, így Frey magyarázata az, hogy maga a pénzbeli kompenzáció ténye kiemelte a hulladéklerakóról való döntést a közjó diskurzusából, és egy privát tranzakcióhoz tette hasonlatossá. Egy ilyen tranzakcióban viszont lehet nemet mondani – ahogyan ezt a többség meg is tette. Hasonló mechanizmus szerint működik a véradás is: azokban az országokban, ahol fizetnek a véradóknak, ott kevesebben adnak vért, és ahol bevezették a monetáris kompenzációt a véradásért, ott – a várakozásokkal ellentétben – lecsökkent a véradók száma (Frey, 1997: 82–

¹⁵ Például a Csendes-óceán apró szigeteit benépesítő polinéz társadalmak némelyike a húsvétí-szigeti civilizáció mintájára – vagy akár annál is drámaiabban – omlott össze a helyi erőforrások túlhasználata miatt. Máshol azonban a közösségek képesek voltak korlátozni a környezethasználatot és fenntartható gazdálkodási, populációsabályozási stb. gyakorlatokat jutattak érvényre. Vö. Diamond (2007).

85). A konklúzió az, hogy legalábbis bizonyos esetekben a közjóra való hivatkozásnak erősebb a mozgósító ereje, mint az önérdék alapú ösztönző rendszereknek.

Mindez tulajdonképp triviális. Frey a katonaság harci kedvét és eredményességét is példaként használja, katonai szakértők alapján azt állítva, hogy az önkéntes haderő sokkal nagyobb elszántsággal harcol, mint a besorozott állomány, vagy mint a zsoldosok (i.m., 86). De hát ez a perzsa túlerővel szemben a marathóni síkon aratott görög győzelem óta közismert – hogy Egervár védelmének hazai példáját ne is említsem. Tudjuk, hogy a közjóért, a közösségért, karizmatikusvezetők irányítása alatt az emberek hatalmas áldozatokat hajlandóak hozni. Mint ahogyan tudjuk azt is, hogy a demokrácia legegyszerűbb politikai aktusára, a szavazásokon való részvételre nincsen meggyőző magyarázat: a társadalmi nyomás, és a szociológiai tényezők nem relevánsak, az önérdék motívum alapján pedig nem magyarázható, hogy miért veszi valaki a fáradságot a szavazásra, amikor annak az egy szavazatnak az esetek túlnyomó többségében semmilyen jelentősége sincs a válasz eldöntésében. Számomra az tűnik különösnek, hogy mindezek alapján a Homo politicus itt vázolt modellje nem született meg hamarabb.

Implikációk a kutatás számára

A továbbiakban vázlatosan bemutatok olyan kutatási témákat, területeket, amelyek számára a Homo politicus adekvát cselekvési modell lehet, és ahol a már jelenleg is futó, avagy új kutatások meggyőződésem szerint hozzájárulhatnak a modell empirikus relevanciájának igazolásához. Röviden utalok a tanulmányban fentebb már említett kutatási irányokra is, valamint, ahol és amennyire tudom, igyekszem felvillantani a már létező eredményeket is, míg máshol inkább csak ötletszerűen vetek fel lehetséges kutatási témákat.

Politikai részvétel: szavazás. Fentebb utaltunk a választóimogatartás-kutatásokra, és arra, hogy hiányzik az „expresszív” szavazók motivációjának alaposabb vizsgálata. A pszichológiai kutatások ugyan vállalkoznak erre, azonban többnyire a saját motivációs elméleteik, skáláik alapján, ami kevésbé a tartalmi kérdésekre, mint inkább a formára koncentrálnak (pl. az identifikáció mértéke). Vagyis szükség lenne a motivációk részletesebb, tartalmi vizsgálatára, hogy kiderüljön, mekkora a jelentősége az általunk lényegi politikai motivációnak nevezett Homo politicus készletének. Anderson (2009) szerint például azok, akiknek fontosak a közösségek, amelyben élnek, nagyobb valószínűséggel mennek el szavazni.

Politikai részvétel: mozgalmi politizálás. A politikai részvétellel foglalkozó kutatások fontos kérdése, hogy az aktorok miért az egyik vagy másik formát választják: miért civil szervezetekben vagy „nemkonvencionális” módon vesznek részt a politikában a hagyományos pártpolitizálás helyett. Ronald Inglehart immár klasszikus magyarázata szerint a posztmateriális értékek előretörésével párhuzamosan bekövetkezett a modernitás hagyományos autoritásainak, a nagypolitikának, a vállalatoknak és a tudománynak a deligitimálódása – és ezzel párhuzamosan a civil politizálás előretört (Inglehart, 1997). Egy másik elmélet szerint az emberek akkor választják a nem konvencionális politizálási

formákat, amikor nem látják hatékonyak a hagyományos érdekérvényesítési csatornákat, avagy nincsen ehhez hozzáférésük (Holzer – Sorensen, 2003). A Homo politicus modellje nem zárja ki sem az értékváltozás, vagy a hozzáférés-eredményesség magyarázatát, azonban implikálhatja azt, hogy az emberek a hitelesebb politizálási formákat választják: vagyis azokat, ahol egyértelműbben megélhetik a közjóhoz való hozzájárulásukat. A mozgalmi aktivisták motivációját ugyan vizsgálták már, de nem ebből a szempontból (lásd Duncan, 1999).

Kollektív cselekvési problémák megoldása. A modell legegyszerűbb implikációja, hogy a politikai cselekvők együttműködést mutatnak a közös cél érdekében akkor is, amikor elvileg valamilyen kollektív cselekvési probléma áll fenn, ami definíciószerűen azt jelenti, hogy inkongruencia van a kollektív cél és az egyéni ösztönzések között. A társadalmi élet természetesen tele van (potenciális) kollektív cselekvési problémákkal – például a választásokon való részvétel is ilyen. Már említettük a törvények, szabályok betartásának a problémáját, ami ugyancsak ide sorolható, és aminek van a Homo politicus modellel kompatibilis megoldása: úgy tűnik az emberek inkább hajlandóak betartani a törvényeket akkor, ha legitimnek tartják őket, és bíznak abban, hogy a közjót juttatják érvényre (Tyler, 1990). De érdemes lenne további kollektív cselekvési problémákat is vizsgálni, akár kísérleti körülmények között, ahogyan azt Bruno Frey tette, és alaposabban megérteni az aktorok motivációját.

Politikai társadalomelmélet. Balogh István szerint a Kant nevével fémjelvezhető filozófiai, a marxi gazdasági, és a parsonsi szociológiai társadalomelmélet után kidolgozható a politikai társadalomelmélet (Balogh, 2010). A modernitás – saját paradigmáján belül megoldhatatlannak tűnő – válságjelenségei, mint az ökológiai krízis, vagy a piaci önérdékkövetés és a kollektív érdekek összehangolása az egyének autonómiájára épülő társadalmi szabályozó rendszerek újragondolását igényli. A politikai társadalomelmélet alapelve a reflexív egyénekre épülő „önbecsülés igazságossága”, és fontos mozzanata a legitimitás normatív megközelítése (Balogh, 2010: 58). Vizsgálandó kérdésnek tartom, hogy a politikai társadalomelmélet Balogh-féle koncepciójával összeegyeztethető-e a politikai cselekvő általunk javasolt modellje.

Legitimitás-elmélet. A hatalom legitimitását Luhman nyomán szokás egyszerű leíró kategóriaként kezelni – eszerint minden hatalom legitim, amit az emberek elfogadnak. A Homo politicus koncepciónak azonban jobban megfelel az a megközelítés, amit David Beetham úgy fogalmazott meg, hogy „egy hatalmi viszony nem azért legitim, mert az emberek hisznek a legitimitásában, hanem mert igazolható olyan eszmék által, amelyben az emberek hisznek” (Beetham, 1991: 11). Ez vagy a habermasi „elismerésre méltóság” fogalma nem visz szükségképpen normatív mozzanatot a legitimitáció fogalmába, ám felhívja a figyelmet arra, hogy az ember morális cselekvő, és általános eszmék, valamint a közjó valamilyen felfogását ütköztetik a politikai gyakorlattal.

A beethami megközelítéssel kompatibilis Levi et al (2009) legitimitás-modellje, amely számot vet a normatív elvárásokkal, és ráadásul empirikusan is tesztelték, méghozzá afrikai

(tehát nem a fejlett országok) mintáján. A modell szerint a legitimáló attitűdöket egyrészt erőteljesen befolyásolja az a percepció, hogy a kormányzat működése mennyire felel meg az *eljárás méltányosság elveinek*. Ide tartozik például, hogy mennyire lehet beleszólni a kormányzati döntésekbe (participáció), a döntések mennyiben pártatlanok, semlegesek, átláthatóak, vagy mennyiben nem (mondjuk egyes társadalmi csoportokat indokolatlan előnyhöz juttatnak), és általában a kormányzati döntések mennyire felelnek meg a joguralom, avagy a jogállamiság elveinek (Levi, Sack és Tyler, 2009: 360).

A legitimáló attitűdök másik forrása a *kormány hitelességének* percepciója, amit három további tényező magyaráz. Az egyik a *kormány teljesítménye* (ez az, amit output-legitimitásnak is szoktak hívni), azaz, hogy mennyiben képes a kormány biztosítani a közjavakat, közszolgáltatásokat, és általában növelni a jólétet. Az *adminisztratív képesség* ugyancsak tartalmaz egy teljesítmény-mozzanatot, ti. azt, hogy a kormányzat mennyire képes betartani a törvényeket, kiszűrni, büntetni a szabályszegést. Ám az ugyancsak az adminisztratív képesség kérdése, hogy az állami hivatalok mennyire hitelesek, ti. mennyire a közjó előmozdításán fáradoznak, vagy mennyire a saját zsebükre dolgoznak (korrupció), és általában mennyire jellemzi őket az eljárás méltányosság elveinek tiszteletben tartása. Végül a *politikusok motivációjáról* alkotott percepció ugyancsak erősítheti a kormány hitelességét, ha azok a közjó előmozdítására vonatkoznak, és nem pedig a politikusok saját hatalmának bebetonozására, az önző érdekek kielégítésére. Bár a hatalmon lévők motivációjáról nem könnyű képet alkotni, az állampolgárok ezt mégis megteszik, és ehhez a politikusok tényleges magatartása is szolgáltathat alapot: például, hogy a döntések mennyire pártatlanok, a közjót szolgálják, vagy mennyire a hatalmon lévők pozícióját erősítik (Levi, Sack és Tyler, 2009: 360).

Bizalom, legitimitás és közpolitikai eredményesség. A legitimitás nem csupán elméleti kategória. Empirikus bizonyítékok vannak arra, hogy az emberek inkább betartják a törvényeket (Tyler, 1990, 2003), nő az adófizetési hajlandóságuk (Murphy, 2005), jobban támogatják a szociálpolitikai programokat (Hetherington, 2005), inkább együttműködnek a rendőrséggel (Hawdon, 2008), vagy járvány esetén az egészségügyi hatóságokkal (Lieberman, 2007), és elkötelezettebben támogatják a háborús erőfeszítéseket (Levi, 1997), ha a kormányzatot és annak döntéseit legitimnek tartják, illetve ha bizalommal viseltetnek az állami intézmények iránt. Mármost a különböző kutatások az intézményi bizalom legfontosabb forrásaként azt találták, hogy az adott intézmény működése mennyire felel meg a procedurális méltányosság elveinek. A procedurális méltányosság fontossága újra és újra bizonyítást nyer, azonban ennek oka nem világos. Nos, egy feltevés szerint a procedurális elveknek való megfelelésre azért vagyunk annyira érzékenyek, mert ez jelzi, hogy az adott intézmény vagy politikai vezető mennyire tartja valóban szem előtt a közjót (Smith et al., 2007). Ha ez így van, akkor a Homo politicus modellje a közpolitikai eredményesség értelmezésében is szerepet kaphat.

Közszolgálat és munkamorál. Fentebb már utaltunk azokra a kutatásokra, amelyek szerint a vállalati alkalmazottakhoz képest a köz szolgálatát választó emberek számára fontosabb az, hogy úgy érezzék, valóban a köz érdekében cselekszenek, és a vállalati emberekhez képest is,

valamint a belső motivációjukhoz képest is kisebb az ösztönző ereje olyan – hagyományosan fontosnak tekintett – tényezőknek, mint a fizetés vagy karrier (pl. Crewson, 1997). Kérdés, hogy ez Amerikán kívül is így van-e. Ha igen, akkor ebből fontos következtetések adódnak a közszolgálatban dolgozó emberek motiválására. Nem arról van persze szó, hogy a fizetés kérdését teljesen el lehetne hanyagolni, ám arról igen, hogy olyan életpálya-modellt, jutalmazási, előmeneteli rendszert, intézményi működést stb. kell kialakítani, amely ezt figyelembe veszi – így érhető ugyanis el maximális teljesítmény a közszolgák részéről.

Leadership-elmélet: mitől jó a leader? Míg a menedzsment-tudományban nagy jelentőséget tulajdonítanak a leadership-stílusnak, a vezetők magatartásának, motivációinak az effektív vezetés szempontjából, a politikatudományban ez a kérdés sajnálatosan elhanyagolt területnek számít. Fentebb utaltunk rá, hogy Levi és szerzőtársai szerint a politikai vezetők hitelessége fontos mozzanata az elfogadottságuknak, népszerűségüknek. A hitelesség pedig többek között azt jelenti, hogy valóban a közjóért, és nem a saját hasznára cselekszik (Levi et al., 2009). Smith és szerzőtársai amellet érvelnek, hogy evolúciós szempontból értelmezhető az emberek érzékenysége a politikusi hitelességre. Ugyanis az emberi közösségeknek mindig is szüksége volt valamilyen vezetésre a közös cselekvések koordinálása céljából, ám nem akármilyen, hanem *jó vezetésre*, hiszen ez biztosíthatja a csoport túlélését, sikerét. Mármint a jó vezető az, aki képes a közösség érdekét felmérni, és ezért cselekedni – az erre való képességet és hajlandóságot „mérjük” azzal, hogy a vezetők hitelességét és döntéseinek, eljárásainak méltányosságát folyamatosan monitorozzuk (Smith et al., 2007)

Zárszó

Úgy vélem, hogy a fentiek talán alkalmasak annak illusztrálására, hogy Homo politicus itt előadott modellje adekvát a politológia számára, hiszen kompatibilis már létező elméleti és empirikus eredményekkel. Reményeim szerint a további kutatások pedig még jobban meg tudják alapozni a modell használhatóságát.

Mivel a Homo oeconomicusnál is felmerült, tegyünk még említést a modell tudományon kívüli adekvátságáról. A gazdasági ember modelljénél az a probléma, hogy állítólag nemkívánatos irányba (értsd: az önző magatartás és a kritikátlan piacpártiság felé) torzítja a közgazdász hallgatók attitűdjeit, valamint a közpolitikák tervezését. Úgy vélem, a Homo politicus koncepciójával ilyen problémák nem merülnek fel, éppen ellenkezőleg. Ha valamit ilyen szempontból kifogásolni lehet benne az inkább az, hogy túlságosan is idealizált képet fest a politikáról és a politikai cselekvésről – azonban ez manapság, amikor szokás a képviseleti demokrácia válságától tartani, talán nem is olyan nagy probléma. Ha az oktatásban, a politikáról való diskurzusban a közjó és a közügyek kerülnek a fókuszba, az talán segíthet visszaszerezni a politika tekintélyét. Ami pedig a közpolitikai implikációkat illeti, erről egyelőre keveset tudunk, de a fentebb ismertetett egynémely megközelítés az intézményi bizalom és a közpolitikai eredményesség összefüggéseiről azt sugallja, hogy a Homo politicus modellje a közpolitika számára is járhat gyakorlati következményekkel, hasznosítható implikációkkal.

Hivatkozások

- Anderson, Mary R. (2009): „Beyond Membership: A Sense of Community and Political Behavior”, *Political Behavior*, 31:603–627
- Balogh István (2010): „Politikai társadalomelmélet (Vázlat a társadalomelméleti paradigmák történeti változásáról)”, *Politikatudományi Szemle*, XIX/1., pp. 31–64.
- Beetham, David (1991): *The Legitimation of Power* (Palgrave Macmillan)
- Berkes, F. szerk. (1989): *Common Property resources. Ecology and Community-Based Sustainable Development* (Belhaven Press, London)
- Boda Zsolt (2000): „A kommunárius elmélet: identitás, kultúra, értelmezés” in Szabó Márton (szerk.): *Beszélő politika. A diszkurzív politikatudomány teoretikus környezete* (Budapest, József Műhely), 138–161.
- Boltanski, Luc – Laurent Thévenot (1991): *De la justification. Les économies de la grandeur* (Paris: Gallimard)
- Boudon, Raymond (2006): „*Homo Sociologicus*: Neither a Rational nor an Irrational Idiot”, *Revista de Sociologica. Papers* 80, pp.149-169.
- Brader, Ted (2005): „Striking a Responsive Chord: How Political Ads Motivate and Persuade Voters by Appealing to Emotions”, *American Journal of Political Science*, Vol. 49(2), pp. 388-405.
- Brohman, John (1995): „Economism and critical silences in development studies: A theoretical critique of neoliberalism”, *Third World Quarterly*, Vol. 16(2), pp. 297-318.
- Buchanan, James (2008): „In Search of the Homunculus Politicus”, *Public Choice*, 137: 469–474
- Crewson, Philip E. (1997): „Public Service Motivation: Building Empirical Evidence of Incidence and Effect”, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 1997:4, pp. 498-518.
- Csontos László (1997): „A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan”, *Közgazdasági Szemle*, 44(7-8), 1997 július-augusztus, pp. 557-568.
- Daly, Herman (2004): „A gazdaságtalan növekedés elmélete, gyakorlata, története, és kapcsolata a globalizációval”, in Pataki Gy. – Takács Sánta A. (szerk.): *Természet és gazdaság. Ökológiai közgazdaságtan szöveggyűjtemény* (Typotex, Budapest) 392-411.
- Diamond, Jared (2007): *Összeomlás* (Budapest: Typotex)
- Downs, Anthony (1957): *An economic theory of democracy* (New York: Harper & Row)
- Downs, Anthony (1990): „Politikai cselekvés a demokráciában: egy racionális modell”, *Közgazdasági Szemle*, 9. sz., pp. 993-1011.
- Dryzek, John S. (1988): „The Mismeasure of Political Man”, *The Journal of Politics*, Vol. 50, pp. 705-727
- Duncan, Lauren E. (1999): „Motivation for Collective Action: Group Consciousness as Mediator of Personality, life Experiences, and Women’s Rights Activism” *Political Psychology*, Vol. 20 (3), pp. 611–635,

- Etzioni, Amitai (1988): *The Moral Dimension: Toward A New Economics* (The Free Press)
- Faber, M., Manstetten, R., Petersen, T. (1997): „Homo politicus and homo oeconomicus. Political economy, constitutional interest and ecological interest”, *Kyklos* 50, 457–483.
- Frank, Robert H. (2004): *What Price the Moral High Ground? Ethical Dilemmas in Competitive Environment*, Princeton University Press
- Frank, R.H., Gilovich, T. and Regan, D.T. (1993): „Does Studying Economics Inhibit Co-operation?,” *Journal of Economic Perspectives*, Spring, pp.159–171.
- Frey, Bruno S., 1997. *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation* (Cheltenham: Edward Elgar).
- Frey, Bruno – Osterloh, Margaret (2005): „Yes, Managers Should Be Paid Like Bureaucrats”, *Journal of Management Inquiry*, March 1, 14(1): 96 – 111.
- Friedman, Milton (1986): „A pozitív közgazdaságtan módszertana”. in uő: *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus* (Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest), 17-50.
- Goshal, Sumantra (2005): „Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices”, *Academy of Management Learning and Education*, Vol. 4 (1), pp. 75-91.
- Hawdon, James (2008): „Legitimacy, Trust, Social Capital, and Policing Styles: A Theoretical Statement”, *Police Quarterly*, 11(2), June, 182-201. o.
- Hetherington, M. (2005). *Why trust matters: Declining political trust and the demise of American liberalism* (Princeton, NJ: Princeton University Press)
- Holzer, Boris – Mads P. Sorensen (2003): „Rethinking Sub-Politics. Beyond the 'Iron Cage' of Modern Politics”, *Theory, Culture & Society*, 20(2), pp. 79-102.
- Honneth, Axel (1997): *Elismerés és megvetés. Tanulmányok a kritikai társadalomelmélet köréből.* (Pécs, Jelenkor Kiadó).
- Inglehart, Robert (1997): *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Changes in 43 Societies*, (Princeton University Press).
- Levi, Margaret (1997): *Consent, dissent and patriotism* (New York: Cambridge University Press)
- Levi, Margaret – Sacks, Audrey – Tyler, Tom (2009): „Conceptualizing Legitimacy, Measuring Legitimizing Beliefs”, *American Behavioral Scientist*, 53: 354, November, 354-375. o.
- Lieberman, E. S. (2007): „Ethnic politics, risk, and policy-making: A cross-national statistical analysis of government responses to HIV/AIDS”, *Comparative Political Studies*, 40, 1407-1432.
- Lipset, Seymour Martin (1995): *Homo politicus* (Budapest: Osiris)
- Lindenberg, Siegwart (1985): „An Assessment of New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular”, *Sociological Theory*, Vol. 3(1), pp. 99-113.
- Losier, G. F., Perreault, S., Koestner, R., & Vallerand, R. J. (2001): „Examining individual differences in the internalization of political values: Validation of the self-

determination scale of political motivation”, *Journal of Research in Personality*, 35, 41-61.

- Marwell, G. and Ames, R. (1981): „Economists Free Ride, Does Anyone Else?” *Journal of Public Economics*, June 1981, pp.295–310.
- Murphy, Kristina (2005): „Regulating More Effectively: The Relationship between Procedural Justice, Legitimacy, and Tax Non-compliance”, *Journal of Law and Society*, 32(4), 562-589.o.
- Myrdal, G. (1984): „Implicit values in economics”. in Hausman, Daniel M. (szerk.): *The Philosophy of Economics*. (Cambridge: Cambridge University Press).
- Opp, Karl-Dieter (1987): „Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitarischen Verhaltensmodell”, *Analyse und Kritik*, Vol. 8(1), pp. 1-27.
- Ostrom, Elinor - Thomas Dietz - Nives Dolsak - Paul C. Stern - Susan Stonich - Elke U. Weber, szerk. (2002): *The Drama of the Commons* (Washington D.C., National Research Council, National Academy Press)
- Ricoeur, Paul (2000): „Politikai nyelv és retorika”, in Szabó Márton – Kiss Balázs – Boda Zsolt (szerk.): *Szövegváltozatok a politikára. Nyelv, szimbólum, retorika, diskurzus*. (Budapest, Universitas – Tankönyvkiadó).
- Sandel, Michael J. (1982): *Liberalism and the Limits of Justice* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Sen, A. (1987): *On Ethics and Economics* (Blackwell)
- Smith, Kevin B. and Christopher W. Larimer and Levente Littvay and John R. Hibbing (2007): „Evolutionary Theory and Political Leadership: Why Certain People Do Not Trust Decision Makers”, *The Journal of Politics*, Vol. 69, No. 2, May, pp. 285–299.
- Soros, George (1998): *The Crisis of Global Capitalism* (Little, Brown and Company).
- Szántó Zoltán (2006): *Analitikus szemléletmódok a modern társadalomtudományban* (Budapest: Helikon).
- Taylor, Charles (1985a): *Human Agency and Language. Philosophical Papers I*. (Cambridge, Cambridge University Press).
- Taylor, Charles (1985b): *Philosophy and the Human Sciences. Philosophical Papers II*. (Cambridge, Cambridge University Press).
- Tóka, Gábor. 2001. “A szavazói magatartás kutatása” *Politikatudományi Szemle* 10 (3): 105-30.
- Tóka Gábor (2009): „Expressive vs. Instrumental Motivation of Turnout, Partisanship and Political Learning.” in *The Comparative Study of Electoral Systems*, ed. by Hans-Dieter Klingemann. Oxford: Oxford University Press, pp. 269-288.
- Tyler, Tom R. (1990): *Why People Obey the Law*. New Haven: Yale University Press.
- Tyler, Tom R. (2003): Procedural justice, legitimacy, and the effective rule of law. In M. Tonry, ed. *Crime and justice: A review of the research*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 283-357.
- Winter, David G. (2002): „Motivation and Political Leadership”, in Linda O. Valentiny – Ofer Feldman (eds.): *Political Leadership for the New Century*:

Personality and Behavior among American Leaders (Westport: Praeger Publishers), pp. 25-47.

- Wittman, Donald (1983): „Candidate Motivations: A Synthesis of Alternative Theories”, *The American Political Science Review*, Vol. 77(1), pp. 142-157.
- Zsolnai László (2007): „The Moral Economic Man”, in L. Zsolnai (ed.): *Ethics in the Economy. Handbook of Business Ethics* (Oxford: Peter Lang), 36-56.
- Zsolnai László – Antonio Tencati (2010): „Beyond Competitiveness: Creating Values for a Sustainable World”, in L. Zsolnai – A. Tencati (eds.): *The Collaborative Enterprise. Creating Values for a Sustainable World* (Oxford: Peter Lang), 375-387