

HÁMORI BALÁZS

Hámori Balázs a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense.

Az elvakultság ökonómiája

A szerte a világban - Magyarországon is - mind jobban terjedő szekták az utóbbi időben nemcsak a szociológusok vagy teológusok kutatási tárgyai, de a közgazdászok figyelmét is magukra vonták. Első pillantásra ugyanis nehezen fér össze a racionálisan cselekvő *homo oeconomicus* feltételezésével az a tény, hogy a híveiktől nagy áldozatokat, önfeladást, lemondást követelő, olykor társadalmi kiközösítést is kiváltó mikroközösségek sokszor igen sikeresek, s tagjaik száma - az általános szekularizációs trendek ellenére - gyorsan gyarapodik. A szekták némelyikére jellemző kérlelhetetlenség, elvakultság csak látszólag irracionális. Valójában a magas belépési költségek és áldozatok a potyautasok kiszűrését szolgálják. A hit ugyanis közjóság, amelynek kínálata - más közjóságokéhoz hasonlóan - elégtelen lenne, ha a vallási közösséget potyautasok gyengítenék. A szekták nem csupán elvesznek tagjaiktól, hanem nyújtanak is számukra valamit: a tág értelemben vett üdvjavakat, amelyek fogalma messze többet foglal magában a közös hitnél és a transzcendentális élményeknél. Az üdvjavak nagyon is evilági szükségleteket elégítenek ki.

A cikk végén a szerző érinti e különleges vallási csoportok növekedési és egyensúlyi problémáit. Mások választása pozitív externális hatást gyakorol a szektákhoz csatlakozóra, minél többen választanak tehát egy ilyen közösséget, annál valószínűbb, hogy a jövőben is többen fogják választani. Ugyanakkor a szekták növekedése növeli a potyautasok megjelenésének esélyét, amely állapot újabb szekták, újabb mozgalmak után kiált.

1978ban a *Néptemplom szekta* vezetője, Jim Jones a délamerikai Guyana dzsungelében ciánkálival mérgezett limonádét osztott szét 900 híve között, akik engedelmesen lefeküdtek, és meghaltak. Egy szektatag holtteste mellett levelet találtak: "Sajnálattal nélkül hagyjuk itt ezt a földet, hogy az abszolút igazságot megtaláljuk." 1993ban David Koresh, a *Dávid törzse* nevű szekta vezére a texasi Waco melletti ranchon elsáncolta magát, majd megparancsolta híveinek gyűjtsák fel az épületeket, hogy a rohamozó rendőrök ne érhessek el a céljukat, a szektavezetők fogságában vergődő tagok kiszabadítását. 85 szektatag és négy rendőr veszett oda a tűzvészben. Az *Aum Sinrikjo* (a Legfőbb Igazság) nevű japán szekta hívei 1995. március 20-án kora reggel a tokiói metróban több ezer embert mérgeztek meg a szarin nevű rendkívül hatásos vegyszerrel. A merénylet 12 emberéletet követelt. Ezek a világsajtót hetekig lázban tartó esetek - a jóval kisebb publicitást kapó, de folyamatosan áramló szülői panaszok és egyházi tiltakozások mellett - felhívták a közvélemény figyelmét a szektákra és új vallási mozgalmakra, amelyekből szerte a világban több ezer működik, s sok közülük igen offenzív és sikeres a hívek megnyerésében.

A szekták, a hagyományos egyházakon kívüli vallási mozgalmak szerepe Magyarországon is szemmel láthatóan erősödik, csakúgy mint a környező közép és keleteurópai országokban. *E közösségek, ha nem is mindig véres merénylettekkel vagy a kollektív öngyilkosság borzalmával hallatnak magukról, többnyire szembehelyezkednek az őket körülvevő társadalommal. A tagjaiktól megkövetelt vak odaadás, furcsa ideológiáik kihívást jelentenek a konvenciókkal és a racionális világgéppel szemben.* Vallásszociológusok és szociálpszichológusok ezrei kutatják szerte a világban a szektajelenség hátterét, okait, várható fejlődésirányát.

Talán meglepő, hogy az elvakultság, a bigottság, a szélsőséges szekták és vallási mozgalmak az utóbbi időben a közgazdászoknak is felkeltették az érdeklődését. Vajon mi tarthat számot gazdaságtudományi érdeklődésre a szélsőséges szekták tevékenységében?

Az anomália vonzása - avagy a mérséklet visszahúzódása

Mi közünk van e jelenségekhez nekünk közgazdászoknak? Hol itt a közgazdasági probléma, ha csak nem a váratlan fordulatokban gazdag tranzíció, a gazdasági átmenet elbizonytalanító hatásaiban, amelyek jó terepet kínálnak a szélsőséges szekták fanatikusainak. Netán a Nyugat technológiai kihívásai állnának a háttérben az informatizálás, amelyek ritmusát oly sokan közülünk képtelenek felvenni? Természetes fejleményként kell kezelnünk azt, hogy az információs társadalom marginalizálódó számkivetettjei - mind jobban magukra maradván a mind idegenebb világban végül is menekülőre fogják a dolgot? S a társadalomból való menekülés következményeként kötnek ki azután egyegy - a külső szemlélő számára felfoghatatlan törvényeknek alávetett - szigeten?

Az elméleti közgazdászok figyelmét nem ezek az aktualitások, nem a köznap szemelelőben megfogalmazódó miértek keltették fél a téma iránt, hanem - mint olyan sok más esetben - a várható és a megfigyelt jelenségek közötti eltérések ténye. A bigottság, az elvakultság egy érdekes megfigyelés által vált ökonómiai problémává: miközben a magát valamely felekezet tanítását követőnek valló,¹ templomba járó lakosság aránya - számos statisztikai felmérés szerint - a legtöbb fejlett országban csökken, s a hagyományos egyházak felől nézve a szekularizáció hosszabb távon töretlen trendnek bizonyul, a követőkkel szemben a hagyományos egyházaknál sokkal nagyobb követelményeket támaztó szekták, vallási közösségek tagjainak száma gyorsan gyarapodik.

DEAN KELLEY [1986] könyvében a szigorú, merev vallási közösségek sikerének titkát az elkötelezett hívők magukhoz vonzásában és megtartásában abban jelöli meg, hogy e közösségek teljes és mély lojalitást, megingathatatlan hitet, eltéphetetlen kötődést és megkülönböztető életvezetést követelnek meg tagjaiktól. A fundamentalizmus - nemcsak az iszlám változatban - határozottan terjed. LAWRENCE [1989] a fundamentalizmus világszerte növekvő fontosságáról beszél, amelyet nem hagyhatunk figyelmen kívül.

Ez az első pillantásra nem logikus eredmény - vagyis hogy az emberektől áldozatokat, lemondást követelő, társadalmi izolációt, kiközösítést is kiváltó mozgalmak, szekták, mikroközösségek sikeresek, miközben a jóval kisebb költségek árán bizonyos előnyöket nyújtó egyházak, mozgalmak jóval kevésbé azok, s némely országokban és esetekben a hanyatlással, a sorvadással kell szembenéznük - közgazdasági értelemben anomália,² s mint ilyen magyarázatra szorul.

Minthogy a szigorúság és a kérlelhetetlenség meglehetősen szubjektív jelzők a hétköznapi szóhasználatban, definiáljuk először - Iannaccone nyomán - a szigorúság fogalmát! E szerint szigorú közösségen értjük az "abszolútizmussal", a tagok teljes konformitásával és a fanatizmussal leírható közösségeket. "A szigorú egyházak, szekták, pártok, mozgalmak kizárólagos igazságot hirdetnek, egy zárt, érthető és örök doktrínát. Ragaszkodást követelnek egy másokétól különböző hithez, morálhoz és életstílushoz. Elutasítják a »devianciát«, a tőlük eltérő »máshitűeket« és megtagadják a külső világot. Gyakran vesznek fel excentrikus vonásokat - például speciális diétákat követnek, öltözködésük, beszédstílusuk a társadalmilag elfogadottól elütő -, ami gúny tárgyává teszi és elszigeteli őket." (IANNACCONE [1994a] 1182. o.) "Ez a gyakorlat nem csupán azért követel közgazdasági magyarázatot, mert eltér a »normális« viselkedéstől, hanem azért is, mert tökéletesen kontraproduktívnek tűnik." (IANNACCONE [1992] 273. o.) Mindezekkel az említett közösségek tagjai ugyanis nem csupán kirekesztik magukat a tágabb környezetből, hanem ellentmondanak a gazdasági racionalitás, az individuális hasznosságmaximalizálás követelményeinek is. Hiszen e rítusok, szokások és életvezetés - legalábbis az első pillantásra - nem növeli az egyén jólétét, ellenkezőleg szenvedést, áldozatot, lemondást jelent az individuum szempontjából. Valójában a szélsőséges szektákra jellemző, funkciótlannak tűnő megkülönböztető vonásoknak nagyon is megvan az értelmük a közösség szintjén, s így - közvetve racionálisnak bizonyulnak az egyén szempontjából

is. Ezek ugyanis a csoportkohéziót erősítik, s ezáltal lehetővé teszik, hogy a csoport többet nyújtson tagjainak, mint a széthúzó közösségek.

Üdvjavak mint közjószágok

De hát mi is az a szolgáltatás vagy hasznos jószág, amelyet az ideológiák, hitek által egybekovácsolt közösség nyújthat tagjainak? Az életnek keretet, tartalmat adó ideológia az, amely kollektív képzet. E közjószágokat - a weberi értelemben vett üdvjavakat - élvezik a közösség tagjai, akár elkötelezett áldozatvállalók, akár másokra hagyatkozó potyautasok. *Üdvjavakon* ebben az összefüggésben elsősorban a mindennapok nehézségeiből, szenvedéseiből kiemelő *megváltást, az életvezetésre vonatkozó iránymutatásokat és a hétköznapi földhözragadtsága fölé emelkedő művésziesszkatikus vagy közösségi élményeket kell érteni.* "Egy egyház (de helyettesítsük ezt be akár egy szektával, akár bármilyen politikai vagy egyéb ideológia alapján szervezett közösséggel - megjegyzés tőlem H. B.) magyarázatának követőit ilyenformán tehát *képessé teszi arra, hogy értelmet adjanak az életnek, különösen a saját életüknek, és főként életük azon aspektusainak, amelyek egyszerre nem kielégítők és ugyanakkor megváltoztathatatlanok...* Az élet ezen... jelentésének a hívő közösség tapasztalataiban kell igazolódnia, illetve e közösségnek kell azt próbára tennie, amely közösség tagjait a hitük iránti elkötelezettség köti össze. (WALLIS [1991] 185. o.) Minthogy a szektatagokat közösséggé forrasztó hit közjószág, mindazok a közgazdasági dilemmák, amelyek a közjószágokkal kapcsolatban általában megfogalmazódnak, felmerülnek a közösségeket összetartó ideológiákkal kapcsolatban is. "A közgazdaságtan lakonikus, de precíz nyelvén, a vallás (és ezt tág értelemben elmondhatjuk a szektatagok sajátos vallási meggyőződéséről is - megjegyzés tőlem - H. B.) olyan jószág, amelyet az emberek közösen hoznak létre. Az én vallásos lelki kielégülésem mind a saját inputjaimtól, mind a másokétól függ." (IANNACCONE [1994a] 1183. o.) Első pillantásra talán szentségtörőnek és profánnak tűnik ebben az összefüggésben gazdasági kategóriákat³ emlegetni: termelésről, inputokról, a közjavak kínálatáról beszélni. A kereslet, a kínálat, a verseny sokak szerint nem igazán érvényes fogalmak olyan magasztos jelenségekre, mint a hit, a transzcendencia.⁴ Valójában valamennyien jól tudjuk, hogy a legmagasztosabb érzelmek, a legőszintébb hitek és a legmagasabb rendű szellemi tevékenységek sem lehetnek meg anyagi bázis nélkül, legyen szó akár művészetről, akár más emberi tevékenységekről. Az anyagi tevékenység és a lelkiismereti tevékenység között nemcsak hogy nincsen kínai fal, de közelebről megvizsgálva ezeket, meglepő azonosságokra bukkanunk. *Az ember nemcsak akkor áll választás előtt, ha termel vagy elad, hanem akkor is, ha hitét gyakorolja.* Az új intézményi közgazdaságtan képviselői - a gyermekvállalással, a szavazással vagy a házassággal együtt - a hiteket és vallási kötődéseket is felvették a társadalmi jelenségeknek arra az egyre gyarapodó listájára, amelyek megértéséhez jelentősen hozzájárulhat a racionális választások logikájának alkalmazása. "A vallásos magatartást mint a racionális választás egy példáját, s nem pedig mint kivételt szemlélve e választás hatóköre alól, e közgazdászok munkája párhuzamos más - a közgazdaságtan terrénumának kiterjesztésére irányuló - erőfeszítésekkel" (IANNACCONE [1994b] 737. o.)

A "közönséges" közjavak kínálatának és keresletének értelmezéséhez hasonlóan értelmezhető a szekták vagy szélsőséges csoportok termelte ideológiák, értékek kereslete és kínálata is. "Ezen ideológiák erős versenyt támasztanak a tradicionális egyházaknak és vallási közösségeknek... a vallás több ponton visszatér a társadalmi és személyes életbe (ezt mutatják Magyarországon Tomka Miklós statisztikái) azonban ez a visszatérés nem a hagyományos egyházakat erősíti, sőt konkurenciát jelent számukra. Az egyházak mellett már régen nem áll az állam kényszerítő ereje, *ezért a világnézetpiacon »el kell adniuk« a vallásaikat a potenciális vásárlóiknak,* azok igényeihez alkalmazkodva. Ebből az is következik, hogy végtelen számú a vallási újítás lehetősége, s mindegyik valamilyen fogyasztói igényt elégíthet ki." (MOLNÁR [1993] 50. o. - kiemelések tőlem - H. B.)

"A gazdaság az ideológiák és az életnek jelentést (meaning) adó *hitek birodalmában* éppoly realisztikus, mint a javakéban. Mindkét esetben azoktól a tényezőktől nyeri az értékét, amelyek alátámasztják: amit investáltak, az térül meg. Az ideológiák világában a garancia, illetve az elismerés az a személyes, illetve társadalmi elkötelezettség, amely az emberek idő, pénz, erőfeszítés,

reputációberuházásaiban mutatkozik meg, és amelyet maga az ideológia, illetve mozgalom hordoz. Ami semmibe sem kerül, az semmit sem ér. Ha egy közösséghez tartozni semmiféle költséggel nem jár, akkor az nem is érhet sokat." (KELLY [1972] 52-53. o.) A szekták extrém előírásaik révén éppen ezt igyekeznek elkerülni, vagyis megfizettetni az árát a közösséghez tartozás előnyeinek.

A potyautasok távoltartása

A hagyományos nagy egyházakban, a történelmi pártokban, a hétköznapi közösségekben igen erős a potyautasmagatartás, illetve a kísértés e magatartásra. A klasszikussá vált olsoni magyarázat szerint ez a tény akadályozza a közösséget abban, hogy hatásosan lássa el azokat a funkciókat, amelyek teljesítésére tulajdonképpen létrejött. "Az előnyökben a csoport minden egyes tagja részesedik, így azok is, akik semmivel sem járultak hozzá a közös erőfeszítésekhez. Érdemes a dolgot a többiekre hagyni, »hadd csinálják ők«, ámde a »többieket« szinte semmi sem ösztönzi arra, hogy bármit is tegyenek a csoport érdekében, így... csoportcselekvés szinte egyáltalán nem jön létre. A paradoxon tehát a következő: a nagy létszámú csoportok, még ha racionális egyének alkotják is őket nem cselekszenek a csoportérdekeiknek megfelelően." (OLSON [1987] 45. o.) A csoport tagjai nem járulnak kielégítő mértékben hozzá a költségekhez, aminek következtében a szándékolt - és valamennyi csoporttag számára hasznos - kimenetelt nem lehet elérni. Más szavakkal: *a közjószág kínálata szükségképpen elégtelen lesz.*

A törvényszerűen nem optimális választás problémáját Iannaccone szerint a klasszikus játékelméleti alapmodell, a fogoly dilemmája írja le:

		B csoporttag	
		Gyenge elkötelezettség	Erős elkötelezettség
A csoporttag	Gyenge elkötelezettség	2 2	4 1
	Erős elkötelezettség	1 4	3 3

Az ún. első fokú preferenciákat, vagyis spontán választásaikat követve a játékosok a gyenge elkötelezettség domináns egyensúlyát alakítják ki. Egyikük sem lehet ugyanis biztos abban, hogy az ő elkötelezettsége a másikat hasonlóan elkötelezett magatartásra készíti.

Hogyan lehetne elérni, hogy a résztvevők ne a gyenge elkötelezettség mint olyan domináns stratégia mellett döntsenek, amelynek kifizetése ugyan alacsonyabb, mint a kétoldalú erős elkötelezettségé, de legalább megóvja a feleket attól, hogy a balek szerepébe sodródjanak? "Általános vélekedés szerint a potyautasprobléma *a)* kényszer révén, *b)* magán és közjavak összekapcsolt kínálatával, *c)* társadalmi nyomással és ösztönzéssel, *d)* másodlagos akaratképzéssel,⁵ illetve metapreferenciák kialakításával, vagy ún. *inprocess* (magában a folyamatban realizálható) előnyök⁶ nyújtásával kezelhető." (HIRSCHMAN [1982] 85. o.) Ha sorra vesszük a potyautasprobléma megoldásának - előbb részletezett - szokványos útjait, úgy találjuk, hogy ezek nemigen járhatók a szekták és szélsőséges mozgalmak esetében. A hatóságok kényszere éppúgy nem jöhet szóba, mint a Mancur Olsonféle pozitív és negatív ösztönzők. A szektákhoz való csatlakozásra sem állami kényszer nem ösztökél, sem jutalom nem csábít, ellenkezőleg: sokszor a csoporthoz tartozás büntetendő cselekmény. Az Olsonféle szelektív ösztönzők hatásossága itt azért kétséges, mert - mint Iannaccone írja - az ellenőrzések és büntetések alkalmazása aláásná a szóban forgó közösségek szempontjából oly lényeges lelkesedést és szolidaritást.

Iannaccone eredeti megoldást ad a potyautasprobléma megoldására a szélsőséges mozgalmak, szekták esetében. A szelektív ösztönzők vagy a kényszer helyett ő egészen másban látja a potyautasmagatartás

kiküszöbölésének a lehetőségét. Nevezetesen éppen azokban a külvilág szemében olykor félelmetes, olykor nevetséges attribútumokban - a kopaszra borotvált fejben, a bizarr vagy embertelen életvezetés megkövetelésében -, amelyek az átlagember számára teljességgel irracionálisnak tűnnek. "Ezek a költségek kiostálják azokat az embereket, akiknek a részvétele máskülönben alacsony intenzitású lenne, egyszersmind ezek a látszólag értelmetlen áldozatok növelik a csoporttagok által élvezett hasznosságot. Hatékony vallások tökéletesen racionális hívőkkel is tartalmazhatnak stigmákat, követelhetnek önfeláldozást és bizarr magatartási standardokat. A szigorúság működik." (IANNACCONE [1994a] 183. o.) A résztvevők "irracionális" követelményekkel történő megrostálása biztosítja elkötelezettségüket, és a következő módon alakítja át a játék kifizetési mátrixát:

		<i>B csoporttag</i>	
		Gyenge elkötelezettség	Erős elkötelezettség
<i>A csoporttag</i>	Gyenge elkötelezettség	3 4	5 3
	Erős elkötelezettség	3 5	6 6

A fenti kifizetési mátrix mellett a gyenge elkötelezettség stratégiája nem lesz többé domináns stratégia. Az előbbi - a gyenge elkötelezettség egyensúlyát leíró - mátrix esetében a potyázók - mint láttuk - 3 egységnyi pótlólagos kifizetést hozott a potyautasmagatartás, ahhoz az esethez képest, amikor az egyoldalú elkötelezettség - baleszereppel fenyegető - stratégiáját választja. Az utóbbi - a fenti mátrix által leírt - esetben a szigorú követelmények által megrostált szereplők mellett *kétoldalú elkötelezettséget feltételezhetünk*. Ekkor a kooperatív magatartás hozza a legtöbbet a konyhára, ilyen magatartást tanúsítva mindkét játékos 1-gyel magasabb kifizetéshez jut, mintha egyedül próbál "trükközni" (6 szemben az 5tel). A potyázás tehát inferior alternatívává lesz a kétoldalú kooperációhoz képest, és ez a dolog lényege. A kooperatív hajlandóságú emberek - ha racionálisan értékelik helyzetüket - nincsenek rákényszerítve a potyázásra, és azt is tudhatják, hogy a partner is ugyanígy látja a helyzetet.

A belépési költségek szubjektív értékelése

Az erős szolidaritást megkövetelő csoportoknak érdekük, hogy távol tartsák az el nem kötelezetteket, mert a vegyes csoportok aláassák a csoportfegyelmet és szolidaritást. A szekták által megkövetelt *belépési költségek szubjektív súlya annál nagyobb lesz a potenciális résztvevők számára, minél több szál kapcsolja őket a "külvilághoz"*. A sikeres üzletembernek nyilván több veszténivalója van, mint a kallódó fiatal munkanélkülinek vagy az alkoholista férj ütlegei elől menekülő iskolázatlan vidéki háziasszonynak. Ezért jól szituált, elégedett emberek, karrierjük csúcsán levő hivatalnokok vagy sikeres vállalkozók igen ritkán csatlakoznak ilyen közösségekhez. Erre az összefüggésre általánosságban már Max Weber is rámutatott: "A sajátosan megváltásra irányuló vallásokban szabályszerűen meglevő mindennemű gazdagsággal és hatalommal szembeni bizalmatlanságnak megvolt a maga természetes oka, mindenekelőtt az üdvözítők, próféták és papok tapasztalatában: a kedvezményezett és »jóllakott« rétegekben ezen a világon általában kisebb mértékben él csak a megváltás igénye - legyen az jellegében bármilyen -, így ezek kevésbé voltak "kegyesek" eme vallások értelmében. ...Az olyan rétegek, amelyek erősen megalapozottan vannak birtokában társadalmi megbecsülésüknek és hatalmuknak, rendi legendáikat valamilyen rájuk jellemző sajátos belső tulajdonságukat szem előtt tartva szokták megformálni, többnyire leszármazásként, vérként: ami méltóságérzetüket táplálja, az a (vélt vagy valóságos) létük. Társadalmilag alávett vagy rendként negatívan (vagy inkább: nem pozitívan) értékelt rétegek ellenben a maguk méltóságérzetét legkönnyebben egy őrizetükre bízott »misszióba« vetett hitből táplálják: az általuk képviselt *legyen* vagy (funkcionális) *teljesítményük* kezekedik saját értékükért, illetve konstituálja azt... Ez a tárgyi körülmény mint olyan, már egyik forrása annak, hogy az etikai prófécia először a társadalmilag

hátrányos helyzetűeknél tett szert eszmei hatalomra..." (WEBER [1982] 304-305. o.)

Növekedés és egyensúly elvakult csoportokban

A szekták, szélsőséges vallási mozgalmak növekedésének kedvez egy olyan világállapot is, amikor az embereknek általában gyengébb, halványabb a kötődésük a fennálló intézményes rendhez, ennél fogva kevesebb a veszténivalójuk is. *Gazdasági világválságok, háborúk, elhúzódó recessziók, egyik társadalmi rendről a másikra való átmenetek, tartósan bizonytalan állapotok kedveznek e mozgalmak és közösségek fejlődésének*, mivel ezek az állapotok tömegesen leértékelik a "belépési költségeket". *Virágzás, helyreállítási periódusok, pozitív politikai várakozások közepette azonban ezek a "vegetációk" visszahúzódnak*, minthogy ilyenkor a világtól elvonuló embereknek már több veszténivalójuk van.

A szélsőséges csoportok, illetve a hívektől önfeladást követelő szekták növekedésének tehát megvannak a maga külső és belső határai. A határokat azonban - a közgazdász értelmezése szerint - nem valami az érthetetlen, irracionális magatartás árapálya vonja meg időről időre eltérően, hanem a potyautasok kizárásának - adott helyen és időben - racionálisan vállalható vagy nem vállalható tranzakciós költségei.

A világtól elszigetelő és elszigetelő csoportok virulenciájának törvényét általánosabban úgy fogalmazhatnánk meg, hogy *a csoportok szigorúságának, illetve "abszurd követelményeinek" mértékével nőnek a belépés költségei, ezek növekedésével azonban lépést kell tartania csoporttagságból eredeztethető hasznok növekedésének*. A költségek egy - a potenciális belépőre értelmezhető - szorzótényezővel válnak reálissá, amely szorzótényező fel- vagy leértékeli a közösségi tagsággal járó költségeket aszerint, hogy milyen társadalmi helyzetből szakad ki a szektába, mozgalomba vonuló. Az így értelmezett költségeknek természetesen *egyensúlyba kell kerülniük a hasznokkal, azokkal a "utilitykkel", amelyeket a szektatag élvez*. Fontos adalék a probléma megértéséhez a már többször idézett Iannaccone figyelmeztetése: "Egy csoport csakis azoknak a javaknak az elérését kísérheti meg megtiltani vagy kizárni, amelyekért cserébe egy közeli helyettesítőjüket kínálja... Nem nehéz példákat találni erre. Kultuszoknak és kommunáknak, amelyek elszigetelik magukat földrajzilag, s ezáltal megfosztják tagjaikat a normális termelési eszközöktől, egy belső termelőgazdaságot kell cserébe felajánlaniuk, amely farmgazdálkodáson, manufaktúratermelésen, kereskedelmen vagy hasonlókon alapul. Szektáknak, amelyek szociálisan elszigetelik tagjaikat, alternatív szociális hálózatokat kell felkínálniuk - társadalmi interakciók, barátságok és státusok kielégítően bőséges lehetőségeivel." (IANNACCONE [1994a] 1204 o.) Csak a külvilág szemében tűnhet úgy, hogy ezek a közösségek mindent elvesznek, és semmit sem adnak tagjaiknak. Ha így lenne, az valóban érthetetlen lenne a közgazdaságtan racionális logikájához szokott elemzőknek. Csakhogy ez egyáltalán nincs így.

A világtól elvonuló, illetve azzal szembehelyezkedő csoportoknak érzékeny *egyensúlyt kell tartaniuk* nemcsak tagjaik deprivációja, a normális világban szerzett anyagi, érzelmi és szellemi javaktól való megfosztásuk és a csoportszolgáltatások között, hanem *a világtól való távolság és a külvilághoz való alkalmazkodás, a külvilág kihívásaira való reagálás tekintetében is*. "Az optimális távolság megtalálása nagyon finoman meghúzott határvonalon való sétálás, a társadalmi változásokhoz való oly módon történő alkalmazkodásban, hogy a csoporttagok ne váljanak túlságosan deviánsná, de ne is tegyék magukévá a változásokat olyan mértékben, hogy azzal elveszítsék különbözőségüket." (IANNACCONE [1994a] 1203 o.) Tipikus példával szolgálhatnak a világ változásaihoz való alkalmazkodásra az újabban Európában, sőt Magyarországon is terjedő keleti kultuszok. Ezek elterjedésére aligha kerülhetett volna sor a külső világ gazdaságilag kondicionált nemzetköziesedése nélkül. "...egzotikus eredet, új kulturális életstílus, a hagyományos keresztény egyházaktól jelentősen eltérő elkötelezettségi szint, karizmatikus vezetés, főleg fiatalokból és nagymértékben a társadalom képzettebb középosztályából származnak a követők, társadalmi feltűnés, nemzetközi működés és az utóbbi néhány évtizedbeli kialakulás jellemzi... az új vallási mozgalmakat." (MOLNÁR [1993] 51. o. - kiemelés tőlem - H. B.)

A szektáknak, szélsőséges mozgalmaknak megfelelő mértékű termékdifferenciálást kell elérniük ahhoz, hogy "árujukat" meg lehessen különböztetni a "hagyományos" vallási közösségek hasonló termékeitől, csakúgy mint a másik szekta, a másik csoport vagy közösség termékétől. "A különböző vallási (vagy mágiabeli) értéknek tartott állapotminőségek, melyek a vallások pszichológiai formáját kirajzolták, nagyon különböző szempontok szerint szisztematizálhatók... a különböző vallásokban a legfőbb jóként célul kitűzött (evilági) üdvözültségi, illetve újjászületésállapotnak a jellege nyilvánvalóan szükségképp különböző kellett hogy legyen, és pedig ama réteg karakterének megfelelően, amelyik az illető vallás legfontosabb hordozója volt." (WEBER [1982] 309. o.) Az üdvjavak rétegek szerinti differenciálása tökéletes analógiája a chamberlini termékdifferenciálásnak, a modern piacokon fellépő termelők kínálati politikájának. "Mindegyik eladó termékét egy kissé eltérővé próbálja tenni más eladó termékétől, és ezáltal elkerüli a klasszikus tökéletes verseny árversenyét. Bevezeti viszont a védjegyes minőségi versenyt, pontosan azért, mert ez a tökéletes versenynek egy jövedelmező formája." (SAMUELSON [1976] 620. o.) A hagyományos "tömegtermelési filozófiával" szemben *a szekták és a különféle egyéb vallási közösségek a modern piaci termékdifferenciálás politikáját követik - azaz kis csoportokat, szűkebb rétegeket céloznak meg különleges, "egyéniesített" termékeikkel.* Speciális üdvjavaikkal a szekták gyakran a nagy világvallások ideológiájában mutakozó ellentmondásokra reagálnak, mintegy kiküszöbölik a "termék" hiányosságait. Ahogyan Denzau és North írják: "Egy ideológiai vállalkozó, aki tudomást szerez az ideológia inkohereciájáról vagy annak valamely zavaró implikációjáról, hasznosíthatja azt, hogy segítsen újra értelmezni az ideológiát oly módon, amely sokkal jobban megfelel a vállalkozó céljainak. Hisszük, hogy a számos vallási ellentmondás némelyike, amelyek segítenek új szektákat létrehozni, egyaránt következményei a zavaró implikációknak és az inkohereciaproblémának." (DENZAU-NORTH [1994] 26. o.)

A világosan felismerhető termékdifferenciálási politika - sok más szemellátható hasonlóság mellett - az oka annak, hogy számos elemző a különböző típusú vallási közösségeket a cégek mintájára modellezi. (Lásd például EKELUND- HERBERT-TOLLISON [1989], illetve THORNTON [1992] munkáit.) "A vallás a modern pluralisztikus társadalomban nagyon nagy mértékben piaci jelenség. Egy olyan iparág, amelybe könnyű a belépés, erősen kompetitív és úgyszólván mentes a szellemi tulajdonjogoktól. Jelenleg több mint ezer hit versenyez az amerikaiak lelkéért." (IANNACCONE [1992] 273. o.)

A különféle szekták sajátos kultuszai, a stigmák, szokások révén való megkülönböztetésük analóg a fogyasztási javakat termelő vállalatok termékeinek márkázásával: " ... az ideológiák hasonlóképpen használhatók, mint a különféle eladóktól vásárolt áruminták." (DOWNS [1990] 1001. o.)

A különbözőség keresésén és forszírozásán túl az említett vallási közösségeknek - mint előbb utaltunk rá - alkalmazkodniuk is kell a környezetükhöz, vagyis azzal a paradox helyzettel szembesülni, hogy különbözőségük, világtól való elvonulásuk közepette érzékenyen kell reagálniuk a társadalomban bekövetkezett változásokhoz hogy túlélhessék azokat. Nem könnyű feladat a szélsőséges, a sorból kilógó közösségek számára ennek az egyensúlynak a megtalálása. Ezzel is magyarázható, hogy az Egyesült Államokban például csak a szekták 6 százaléka növekszik gyorsan. Közel egyharmaduk gyakorlatilag már a megalapítása pillanatában bukásra van ítélve. 21 százalékuk taglétszámában csökkenni kezd már létezésének legelső napjaiban. További 11 százalék nem növekedett a megalakulása óta. (STARK-BAINBRIDGE [1985] 133-134. o.)

Elveszett bárányok és szaporodó nyájak

Mindebből persze hiba lenne levonni azt a kézenfekvő következtetést, hogy az élet értelmével, az eszmékkel, ideológiákkal, mítoszokkal való ellátásban mindenki számára kívánatos, Pareto-optimális helyzet alakult ki. Sokkal inkább arról van szó, hogy a különböző *eszmék és hitek bázisán szerveződött szekták piacán* - akárcsak a technológiák közötti választásban - *pozitív visszacsatolások érvényesülnek*: az egyik "jóságnak" a másikkal szemben szerzett viszonylag kis kezdeti előnye - lavinaeffektusok⁷ következtében - bizonyos idő elteltével behozhatatlan előnnyé válik. Ilyenkor "...az emberi tanulás bezáródhat (lock in) egy inferior választásba..., és ez könnyen megtörténik ott, ahol a

választási lehetőségek szorosan egymásra rétegződnek, nincs nagy különbség az egyes lehetőségek között, véletlenszerűek, és nehéz különbséget tenni közöttük. (ARTHUR [1990] 18. o.) Ha egy adott szektának indulásakor sikerül akárcsak néhányval is több hívet toboroznia, mint a másik rivális közösségnek, akkor azok az ideológiafogyasztók, akik nem rendelkeznek önálló, belső, szilárd választási kritériumokkal - egyfajta nyájszellemnek betudhatóan - nagy valószínűséggel ahhoz a közösséghez csatlakoznak, amelyet megelőzően már többen választottak (BANERJEE [1992]). Azzal a feltételezéssel élnek, hogy akik előttük csatlakoztak a szóban forgó vallási szektához, a jobbat igyekeztek választani. A fogyasztók többségének megközelítése szerint az a közösség a "jobb", amelyet többen választottak, ezért az nyújthatja inkább vagy jobb minőségben a spirituális vagy ideológiai közjavakat az ilyen javak fogyasztóinak. Ez a vélekedés azonban nem feltétlenül igaz. Lehetséges ugyanis, hogy a már csatlakozottak, a sorban éppen választás előtt állót megelőzők többsége nem racionális informáltság alapján, hanem - ugyanúgy mint a sorban az utolsó - vélelmek alapján döntött. "A sorozatdöntések esetében meglehetősen általános elrendeződés, amint megmutatjuk, hogy egy bizonyos lépcsőfokon a döntéshozó nem vesz tudomást saját magáninformációjáról és csak azoknak az információknak az alapján cselekszik, amit az őt megelőzők döntéseiből nyer. Amikor ezt a lépcsőfokot eléri, döntése elveszíti az információtartalmát mások számára. Ezért a következő individuum ugyanazt a következtetést vonja le a lefutott döntések történetéből, mint az őt megelőzők, bár a jelzését a többiektől függetlenül vonja le ugyanazokból az eloszlásokból. Ez az individuum mégis mellőzi a saját információit, és ugyanúgy cselekszik, mint az őt megelőző egyén. Külső zavaró tényezők hiányában valamennyi őt követő egyén ugyanígy fog tenni. (BIKHCHANDANI ÉS SZERZŐTÁRSAI [1992] 994. o.)

Mindazok a csatlakozók, akik nem a szolgáltatás racionális mérlegeléséből, hanem csak a már csatlakozottak száma alapján vonnak le következtetést, hamis jelzéseket adnak az utánuk következőknek, hiszen nem a csoport által kínált magasabb minőségű szolgáltatásokról szerzett biztos információk vezették őket a misztikus közösségbe vagy szektába, hanem csak a nyájszellem. Tagságuk ennél fogva az égvilágon semmit sem igazol, semmit sem mond az "ideológiai áru" valódi minőségéről. Mindazonáltal az a jószág, amely e szektákhoz, mozgalmakhoz csatlakozók számára talán a legfontosabb - a biztonság -, már pusztán a nyáj létéből is adódik. Mások választása pozitív externális hatást⁸ gyakorol a szektákhoz csatlakozóra, hiszen a bizonyosság, amelyre oly nagy szüksége van, függvénye annak, hogy mennyien osztják a közös hitet. Sok, de nem túl sok követő növeli a biztonságot. A hívők nagy száma azonban csak egy bizonyos pontig vonzó a kívülállók számára. *A szekták közösségek és mozgalmak követőinek növekedésével párhuzamosan ugyanis növekszik a potyautasok megjelenésének, a szekta felhígulásának a veszélye*, egészen addig a mértékig, amelynél az már feloldódik a környezetben, többé nem különbözik lényegesen attól. Ez az állapot újabb szekták, újabb szélsőséges mozgalmak után kiált, amelyek értelmet, jelentést adnak a világnak, azok számára, akik ezt önmagukban és elsődleges közösségeikben nem lelnek. És sokan élnek közöttünk ilyenek! A magunk módján talán mindannyian ezt az értelmet, jelentést keressük, amelyet az elmúlt évek nagy földcsuszamlásai során valahol elvesztettünk. Lamartine másfélszáz évvel ezelőtt leírt sorai ma sem kevésbé érvényesek, mint papírra vetésük idején voltak: "Ezek az évek a káosz évei, a vélemények összezagylódnak, a pártok összekeverednek, az új eszmékre még nem alkottak nyelvet, és semmi sem nehezebb, mint megtalálni magunkat a vallásban, a filozófiában, a politikában... A mostani idők problémája a dolgok és az emberek minősítése. A világ összezavarta katalógusát." (Idézi GEERTZ [1985] 221. o.)

Hivatkozások

ARTHUR, B. [1990]: A Learning Algorithm that Mimics Human Learning. Santa Fe Institute Economics Research Program, 90-126. o.

AZZI, C.-EHRENBERG, R. [1975]: Household Allocation of Time and Church Attendance. Journal of Political Economy. Vol. 83. No. 1.

BANERJEE, A. V. [1992]: A Simple Model of Herd Behavior. The Quarterly Journal of Economics, augusztus.

- BIKHCHANDANI, S.-HIRSHLEIFER, D.-WELCH, J. [1992]: A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, Vol.100. No. 5.
- BUCHANAN, A. [1979]: Revolutionary Motivation and Rationality. *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 9, őszi szám.
- DENZAU, A. T.-NORTH, D. C. [1994]: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, Vol. 47. 1. sz.
- DOWNS, A. [1990]: Politikai cselekvés demokráciában. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- EKELUND, R. B.-HERBERT, R. F.-TOLLISON, R. D. [1989]: An Economic Model of the Medieval Church. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 5. évf. No. 2.
- FRANKFURT, H. G. [1971]: Freedom of the Will and the Concept of a Person. *The Journal of Philosophy*. Vol. 68.
- HIRSCHMAN, A. O. [1982]: *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*: Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- GEERTZ, J. [1985]: *The Interpretation of Culture*. Basing Books, New York.
- HULL, B. B.- BOLD, F. [1994]: Hell, Religion, and Cultural Change. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150. évf. No. 3.
- IANNACCONE, L. R. [1992]: Sacrifice and Stigma: Reducing Free-riding in Cults, Communes, and Other Collectives. *Journal of Political Economy*, Vol.100. No. 2.
- IANNACCONE, L. R. [1994a]: Why Strict Churches Are Strong? *American Journal of Sociology*, Vol. 99. No. 5., március
- IANNACCONE, L. R. [1994b]: Progress in the Economics of Religion. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150. évf. 4. sz.
- KELLEY, D. M. [1972], [1986]: *Why Conservative Churches Are Growing? A Study in the Sociology of Religion*. Macon, Ga. Mercer University Press.
- LAWRENCE, B. B. [1989]: *Defenders of God*. Harper & Row, San Francisco.
- MOLNÁR ATTILA [1993]: Új vallási jelenségek. *Valóság*, 5. sz.
- OLSON, M. [1987]: *Nemzetek felemelkedése és hanyatlása*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SAMUELSON, P. A. [1976]: *Közgazdaságtan*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STARK, K.-BAINBRIDGE, W. S. [1985]: *The Future of Religion*. University California Press, Berkeley - Los Angeles.
- THORNTON, M. [1992]: The Pope and the Price of Leather. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 84. évf. No. 1.
- TOMKA MIKLÓS [1990]: *Vallás és vallásosság*. Megjelent: Társadalmi riport 1990. (Szerk.: Andorka Rudolf Kolosi Tamás-Vukovich György) TÁRKI, Budapest.

WALLIS, J. L. [1991]: Church Ministry and the Free Rider Problem. American Journal of Economic and Sociology, április.

WEBER, M. [1982]: A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme. Gondolat Kiadó, Budapest.

¹ Egy 1990-es magyarországi felmérés szerint a megkérdezettek 65,7 százaléka vallásos érzületűnek tartotta magát, de csak 16,3 százalékuk állította, hogy valamely egyház tanításait követi. (TOMKA [1990] 541. o.)

² Ugyanaz az anomália, amelyet a vallásos hit esetében láttunk, a politikai hitvallásoknál is megjelenik. A politikai "ateisták", a politikából kiábrándultak száma szerte a világban gyorsan nő, miközben számos országban meglepő sikereket érnek el a szélsőséges mozgalmak, amelyek híveinek számolniuk kell a környezet rosszallásával, netán törvény szolgálóinak üldözésével.

³ "...a különböző vallások ígéreteikbe foglalt, illetve általuk nyújtott igen különböző üdvjavaknak semmi esetre sem csupán, még csak nem is kiváltképpen mint »túlvilági« javaknak van jelentősége... mind a profetikus, mind a nem profetikus vallás üdvjapai elsősorban és közvetlenül, határozott nyomatékossággal evilágiak voltak." (WEBER [1982] 306. o. - kiemelés tőlem - H. B.)

⁴ Az úttörők e tekintetben Azzi és Ehrenberg voltak, akik egy korai - 1975-ben megjelent - cikkükben a fogyasztást maximalizáló háztartás szokványos modelljéből indultak ki, csak hogy a szekuláris, evilági javak mellé beépítették a modellbe a vallási jószágot is. A fogyasztók e szerint az értelmezés szerint az evilági és a túlvilági fogyasztás együttes maximalizálására törekszenek.

⁵ Másodlagos kívánság, illetve akaratképzésen - Frankfurt értelmezésében - olyan preferenciakészlet kialakítását kell érteni, amelyhez az egyén mintegy az elsődleges választásait felülbírálván jut. Ilyenkor tulajdonképpen nem azt akarja, amit szeretne, hanem ráveszi magát, hogy azután vágyakozzon, ami célravezető. "Azért fogalmazza meg ezeket a vágyakat, hogy hatékony legyen - ez az, ami motiválja őt abban, amit ténylegesen tesz." (FRANKFURT [1971] 10. o.)

⁶ Ez a Buchanan-tól (Buchanan [1979] származó *terminus technicus* azt jelenti, hogy az egyén hasznot húzhat egy kollektív akcióból, függetlenül annak kimenetelétől. Az egyén haszna a kollektív cselekvések során rendszerint kettős, egyfelől a várt kimenetelhez, másfelől a hozzá vezető úthoz kötődik. (Hirschman [1982] 85. o.) Az eredményhez vezető út így önmagában is hasznosságként értelmezhető, mintegy önértéke van, s ezt nevezi Buchanan *inprocess* előnynek.

⁷ Az angol *terminus technicus* erre az *informational cascade*, azaz az információs zuhatag. (Vö. Bikhchandani és szerzőtársai [1992] 992. o.) A magyar nyelvben ugyanerre a jelenségre inkább a lavina kifejezést használják. A következőkben ezért mi is ezt fogjuk alkalmazni az *informational cascade*-del összefüggésben.

⁸ Bizonyos korlátok között elmondható, hogy minél többen követnek egy magatartásformát, annál nagyobb ennek másokra gyakorolt külső gazdasági hatása. Bikhchandani és szerzőtársai - számos szerzőre hivatkozva - e pozitív externális hatást emelik ki, mint egyik mozgatóját a szociális magatartás uniformizálásának. Emellett mint ugyanebben az irányban működő tényezőket említik a deviánsok szankcionálását, a konformitáspreferenciát és a kommunikációt. (Bikhchandani és szerzőtársai [1992] 993. o.)