
Legalitással szabályozott moralitás: pszichológiai viselkedésirányítás, a nudge mozgalom és kritikája

Czabán Samu*

A tanulmány a legalitás és moralitás közötti bonyolult kapcsolatot vizsgálja, különös tekintettel a pszichológiai viselkedésirányításra és a nudge mozgalomra. Az egyre bonyolódó társadalmi térben a közösségi cselekvéskoordináció egyre fontosabb, így a viselkedés befolyásolására irányuló módszerek egyre nagyobb figyelmet kapnak, különösen a jogi és politikai szférában. E tanulmány azt is bemutatja, milyen lehetőségek vannak a zöld viselkedésalapú szabályozásban, így hogyan lehet a normákat, az alapértelmezett beállítást és az egyszerűsítést alkalmazni a fenntartható gazdaságra való áttérésben. A tanulmány kitér a pszichológiai viselkedésirányítás kritikáira is, így különösen arra, ezek a technikák a strukturális reformokat nem tudják helyettesíteni, azokba integráltan kell alkalmazni a választástervezés szemléletmódját. Az 1954-es szegregáció eltörlésének példáján keresztül bemutatja azt is, hogy a jogi szabályozás lehet a társadalmi változások motorja, a cselekvési környezet átalakítása révén. Roscoe Pound jogszociológiai szemléletével szemben Elliot Aronson szociálpszichológus azt állítja, hogy nem az attitűd változtatja meg a viselkedést, hanem fordítva: a viselkedés változása idézi elő az attitűdök átalakulását. Aronson kognitív disszonancia elméletét alkalmazva a tanulmány rávilágít arra is, hogy az emberek viselkedésük megváltoztatása révén kényszerülnek átértékelni előítéleteiket és hiedelmeiket.

Kulcsszavak: legalitás és moralitás; pszichológiai viselkedésirányítás; nudge mozgalom; attitűdváltozás; kognitív disszonancia; szegregáció eltörlése; viselkedésváltozás, jog és pszichológia

Morality regulated by legality: psychological behaviour management, the nudge movement and its critique

The study examines the intricate relationship between legality and morality, with particular attention to psychological behavior control and the nudge movement. Using the example of the 1954 abolition of segregation, it demonstrates that legal regulations alone can drive societal changes, by changing human attitudes. Contrary to Roscoe Pound's socio-legal perspective, social psychologist Elliot Aronson argues that it is not attitudes that change behavior, but rather the change in behavior that transforms attitudes. Applying Aronson's cognitive dissonance theory, the study highlights that through altering their behavior, people are compelled to reevaluate their prejudices and beliefs. In modern societies, methods aimed at influencing behavior are receiving increasing attention, particularly in the legal and political spheres. The nudge movement, introduced by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, proposes techniques that subtly guide individuals' decisions without restricting their freedom of choice. This study also explores the potential of green behavior-based regulation,

* PhD-hallgató, ELTE Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola.

illustrating how norms, default settings, and simplification can be applied in the transition to a sustainable economy. The study concludes by addressing the criticisms of psychological behavior control, particularly noting that these techniques cannot replace structural reforms but should be integrated with psychological analysis.

Keywords: legality and morality, psychological behavior control, nudge movement, attitude change, cognitive dissonance, abolition of segregation, behavior change, law and psychology

<https://doi.org/10.32980/MJSz.2025.1.96>

1. Babák, akik felszámolták a szegregációt

A 20. század közepére a gazdasági helyzet javulása, a II. világháború, az iparosodás és az urbanizáció egy hatékony afroamerikai középosztályt hozott létre, ezzel erőteljes lendületet adott az ekkor már fél évszázada dúló polgári jogi mozgalomnak Amerikában.¹ A *status quo* megtörésének kedvezett a hidegháború politikai realitása és a fasiszta hatalmak által elkövetett rasszalapú bűncselekmények emléke is. Legutolsósorban a telekommunikációs és tömegközlekedési eszközök fejlődése ekkorra olyan szintet ért el, amely lehetővé tette a különböző vélemények és emberek országos szintű becsatornázását, ezáltal megteremtve egy kontinentális kommunikációs teret és közvéleményt.²

Ekkoriban Amerikában még javában dúlt a rasszalapú megkülönböztetés, a déli államokban egy sor elkülönítést előíró törvény volt még hatályban. A rasszizmus virágzott. Az úgynevezett „Jim Crow-törvények” korlátozták az afroamerikaiak alapvető állampolgári jogait, 1952-ben például a déli államokban az afroamerikai lakosság 80%-a nem rendelkezett szavazati joggal. Ugyanebben az időben az iskolai szegregáció is bevett volt a déli államokban, az „elkülönülten, de egyenlően” (*separate but equal*) jogi elvnek megfelelően.

A Legfelsőbb Bíróság ebben a helyzetben hozta meg egyhangúlag 1954-ben mérföldkő jellegű, *Brown kontra Oktatási Hivatal* ítéletét.³ Nem véletlen, hogy az első fordulópontnak az oktatásban lehettünk tanúi. Az oktatási egyenlőtlenségek ugyanis nagyon fontosak a társadalmi egyenlőtlenségek fenntartásában és a kisebbségi csoportok hátrányos helyzetének újratermelésében.⁴ A bírók döntésükben a tizennegyedik alkotmánykiegészítésre hivatkozva végleg alkotmányellenesnek minősítették az iskolai elkülönítést a fehér és az afroamerikai gyerekek között. Az ítélet a fent vázolt szociális és politikai körülményekből fakadóan kétirányú. Nyilvánvalóan ekkorra már elindultak olyan társadalmi folyamatok, amelyek a közvélemény egy jelentős részét szegregációellenessé tették, enélkül a Legfelsőbb Bíróság nem szállt volna hirtelen szembe korábbi gyakorlatával.⁵ De ez továbbra sem

¹ Klarman Michael J.: *Brown v. Board of Education and the Civil Rights Movement*, Oxford, Oxford University Press, 2007. 56.o.

² uo. 56. o

³ *Brown v. Board of Education of Topeka*, 347 U.S. 483 (1954).

⁴ Badó Attila: „Mit ér egy bírósági döntés?”, in: Amabilissimus. A legszeretreméltóbbak egyike. Loss Sándor Emlékkönyv, 2005, 167–183. o.

⁵ Klarman Michael J.: *i.m* 217.o

jelentett egyértelmű többséget a szegregáció megszüntetése mögött. A rasszista attitűdök erős pozíciókkal rendelkeztek (és persze rendelkeznek ma is), főleg a déli államokban, az ítélet hatására pedig komoly ellenállás alakult ki a társadalom egyes rétegeiben.

Valójában, a bíróság részben az akkori viselkedéstudományok eredményeit használta a jog átalakítására, így a jogpszichológia komoly sikerének is betudható ez a nagy horderejű döntés. Az egyik támpontot ugyanis a bíróságnak Clark és Clark pszichológus házaspár kísérletei adták, akik fejlődéslélektani szempontból vizsgálták, hogy valóban egyenlő feltételeket teremtenek-e az elkülönített iskolák.⁶ Tehát az „elkülönülten, de egyenlően” elv megállja-e a helyét empirikusan? A híres babatesztek során arra kértek gyerekeket, hogy válasszanak fekete és fehér babák között, miközben megválaszolnak egy sor kérdést. Például, hogy szerintük melyik baba a jó és melyik a rossz, melyik babával szeretnének játszani, és melyik hasonlít rájuk a leginkább?

Az afroamerikai gyerekek többsége a fekete babával azonosította magát, hiszen az hasonlított rá. Mégis a fehér babát választották, hogy azzal játsszanak, mert azt látták kedvesnek és szép színűnek. Clarkék arra a következtetésre jutottak, hogy a gyerekek internalizálták a társadalom rasszista üzeneteit a szegregált oktatási keretrendszerben, és ezért nagyban sérült az önbecsülésük.⁷ Az elkülönített oktatás, még ha ugyanolyan jó állapotban lévő iskolákban zajlik is, pszichológiai egyenlőtlenségeket teremt. Az amerikai bíróság szó szerint átveszi az érvelést, és erre a pszichológiai „kárra” fog hivatkozni: *„a [gyermekek] elkülönítése a hasonló korú és képzettségű társaiktól kizárólag rasszuk miatt a közösségben betöltött státuszukkal kapcsolatos kisebbségi érzést kelti bennük, amely olyan hatással lehet a szívükre és az elméjükre, amelyet valószínűleg soha nem lehet visszafordítani”*.⁸

2. Legalitással szabályozott moralitás

1954-ben a szegregáció eltörlése azonban az akkori viselkedéstudományi eredmények ellenére is heves tiltakozásokat váltott ki. A kisebbségi emancipáció az akkori fehér ellenzéknek is nagy lendületet adott. Az ítéletnek sok helyen a törvényes szegregáció híveinek radikalizálódása lett az eredménye.⁹ Egyhangúsága ellenére a Brown-ítélet egy megosztott jogászai elit döntése volt egy megosztott társadalmi közegben.¹⁰ Sokan azok közül, akik mérsékelt álláspontot fogadtak el, vagy a szegregáció ellen voltak, maguk is azzal érveltek, hogy bár az irány megfelelő, jelenleg még nem áll készen a társadalom az iskolák integrációjára. Először

⁶ Clark Kenneth B. – Clark Mamie P.: *„Emotional Factors in Racial Identification and Preference in Negro Children”*, Journal of Negro Education, 19 (1950) 3., 341–350. o.

⁷ Bergner Gwen: *„Black Children, White Preference: Brown v. Board, the Doll Tests, and the Politics of Self-Esteem”*, American Quarterly, 61 (2009) 2., 299–332. o.

⁸ Brown v. Board of Education of Topeka, 347 U.S. 483 (1954).

⁹ Klarman Michael J.: *i.m* 178.o.

¹⁰ Sunstein Cass R.: *„Did Brown Matter?”*, The New Yorker, 2004. május 3., 102–106. o., idézi: Badó Attila: *„Mit ér egy bírósági döntés?”*, in: Amabilissimus. A legszeretetre méltóbbak egyike. Loss Sándor Emlékkönyv, 2005, 167–183. o.

felvilágosítással és egyéb eszközökkel az emberi attitűdöket kell megváltoztatni, utána lehet bevezetni az új szabályokat. Tehát az attitűd változásának meg kell előznie a viselkedés változását. Másképpen megfogalmazva, a moralitást nem tudja szabályozni a legalitás, a jog nem tud hatni az erkölcsre, csak fordítva. Roscoe Pound jogszociológiai szemléletével leírva, a jogi szabályozás nem képes hatékonyan megváltoztatni attitűdöket és hiedelmeket, a jogi normáknak ezért inkább illeszkednie kell a már meglévő társadalmi keretbe és kulturális elvekbe.¹¹

Elliot Aronson amerikai szociálpszichológus azonban szembeszáll ezzel a nézettel. Szerinte ugyanis nem az attitűd változtat a viselkedésen (pl: a felvilágosítás), hanem a viselkedés az attitűdön.¹² Szerinte ugyanis az egyenlő pozíciójú érintkezés hatására, legyen az közvetlen vagy közvetett, létrejön egy kognitívdiszonzancia-helyzet, amelyből csak annak csökkentésével lehet szabadulni. Amennyiben az embernek nem áll rendelkezésére külső igazolás, viselkedését kénytelen lesz attitűdváltoztatással igazolni. Aronson példája nagyon leegyszerűsítve a következő. Adott egy rasszista ember, aki mélyen megveti az afroamerikaikat. Meggyőződése, hogy buták, lusták, és agresszívak a nőkkel szemben. Lánya épp iskolába jár, amikor megszűnik a szegregáció Amerikában. Telnek-múlnak a hónapok, de a lányát még mindig nem érte semmilyen atrocitás, sőt, egy-két afroamerikai hallgatóval jó viszonyba is kerül.

Ekkor két tudáselem ütközik: az afroamerikaikra vonatkozó negatív elvárás és a valóság, ami ezt nem igazolja. A kettő ütközése pszichés feszültségállapotot hoz létre, aminek az egyik lehetséges kimenetele, hogy meg kell változtatnom az attitűdöm az afroamerikaikkal kapcsolatban. Aronson, de a viselkedésalapú közgazdászok nagy része is, mindezzel szemben a felvilágosító kampányokat Diszneyesének tartja. Ha valami nem változtatja meg az emberek hiedelmeit, az éppen a frontális oktatás. A felvilágosítás eszménye ugyanis valamifajta racionális belátásra épít, aminek a hatékonyságát a modern pszichológia erősen cáfolja. Aronson szavaival élve az ember ugyanis nem racionális, hanem racionalizáló lény, tehát inkább csak utólag ruházzuk fel racionális motívumokkal viselkedésünket.¹³ Valójában éppen ezért viselkedésünk megfigyelése több információt szolgáltat önmagunkról, mint belső gondolataink és vágyaink figyelése.¹⁴ Ez nem annak a tagadása, hogy az ember képes racionális viselkedésre, de az emberi viselkedés mozgatórugói többnyire nem racionálisak.¹⁵

Például amikor a rasszalapú elkülönítés mellett és ellen érvelő, valószínű és valószínűtlen érveket tartalmazó szöveget olvastatnak el különböző attitűddel rendelkező emberekkel, és megkérik őket, hogy emlékezzenek vissza a szövegre, általában a saját álláspontjuk melletti hihetően hangzó és a másik álláspontja melletti valószínűtlen érveket idézik fel.¹⁶ Ez a fajta szelekció nem történne meg, ha

¹¹ Badó: i.m.

¹² Aronson Eliot: *A társas lény*, Budapest, Akadémiai Kiadó, 2008, 335. o.

¹³ Uo. 192.o.

¹⁴ Wilson Timothy D. – Dunn, Elizabeth W.: „Self-knowledge: Its Limits, Value, and Potential for Improvement”, *Annual Review of Psychology*, 55 (2004) 1., 493–518. o.

¹⁵ Aronson: i.m. 198.o.

¹⁶ Jones Edward E. – Kohler Rika: „The Effects of Plausibility on the Learning of Controversial Statements”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57 (1958) 3., 315. o.

racionálisak lennénk, hiszen akkor a logikus érvek maradnának meg bennünk a legjobban. Egy másik kísérletben a halálbüntetés ellen és mellett szóló cikkeket olvastattak el szintén különböző attitűddel rendelkező emberekkel. Ahelyett azonban, hogy álláspontjaik közeledtek volna egymáshoz e komplex témában, az emberek egyszerűen leértékelték a másik oldal érveit, és így az álláspontok még jobban polarizálódtak.¹⁷ Hogyan működhet a felvilágosítás, ha az emberek ilyen erős pszichológiai szűrőn keresztül értékelik az információkat?

3. Motivált információfeldolgozás és kognitív eszkaláció

De mégis, mennyire határozzák meg attitűdjeink a racionális érvelési képességünket? Orvostudományi kutatók egy krémet fejlesztettek ki a bőrkütyések kezelésére. Az új kezelések néha javítják a betegek tüneteit, de néha súlyosbítják. Hogy megállapítsák a hatásosságát, megfigyelték, a kezelt és a nem kezelt emberek állapota hogyan változott idővel. A kísérlet résztvevői ezt a kétszer kettes táblázatot látták:

	Javult	Rosszabbodott
Kezelés	223	75
Nincs kezelés	107	21

Hatásos volt a krém vagy nem? Az adatok értelmezése első látásra nem egyszerű. Az emberek jellemzően az abszolút értékekből indulnak ki, így összehasonlítják a javult esetek számát, ami a kezelés esetén kétszeres a nem kezeltékhez képest.¹⁸ A heurisztikus gyors gondolkodási utak itt tehát automatikusan félrevezetnek minket. Ha azonban erőfeszítést teszünk, és a lassú gondolkodási rendszerünket használjuk, ki tudjuk igazítani hibás megérzésünket. Aki megfontoltan átgondolja, rájön, hogy az arányok eltérnek a két esetben. Kezelés hatására valójában háromból egy embernek rosszabbodtak a tünetei, míg kezelés hiányában csak ötből egy embernek. A kezelés tehát nemhogy segít, de rontja a gyógyulási esélyeinket.

Az emberek több mint felét becsapta ez a kis kognitív illúzió, mert csak gyors gondolkodási stratégiáit használta.¹⁹ Vannak azonban emberek, akik képesek átlátni a szítán, és helyesen értelmezni az adatokat. A kutatók ezután megtartották a számokat, de átírták, hogy mire vonatkoznak. Így ugyanazokat az adatokat egy politikailag kényes témára, nevezetesen a fegyverhasználat bűnözésre gyakorolt

¹⁷ Lord Charles G. – Ross Lee – Lepper Mark R.: „Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979) 11., 2098. o.

¹⁸ Kahan Dan M. – et al.: „Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government”, *Behavioural Public Policy*, 1 (2017) 1., 54–86. o.

¹⁹ uo.

hatására vonatkozó kutatásként mutatták be. Két táblát is csináltak, egyet, amiben a fegyverhasználat legalizálása növelte a bűnözést, és egyet, amiben csökkentette. Amikor az adatok azt mutatták, hogy a fegyverhasználati szabályok növelik a bűnözést, az eddig jól számoló liberálisok hirtelen hibázni kezdtek, és engedtek az abszolút értékek csábításának. Amikor fordítva történt, vagyis a fegyverhasználat szigorítása csökkentette a bűnözést, a jól számoló konzervatívok feledkeztek el hirtelen az arányok figyelembe vételéről. Úgy látszik tehát, a racionális megértést ideológiai elképzeléseink erősen meghatározzák. Hajlamosak vagyunk kikapcsolni megértő gondolkodásunkat, ha érzelmileg kedvezőtlen eredményre jutnánk vele.

	A bűnözés nőtt	A bűnözés csökkent
Városok, amelyek betiltották a fegyverhasználatot	223	75
Városok, amelyek nem tiltották be a fegyverhasználatot	107	21

Aronson szerint azonban, míg az információt mindig torzítottnan érzékeljük, a saját és a közeli emberek viselkedése elől jóval nehezebb kibújni. Persze nem lehetetlen, ilyen, ha van külső igazolás. Festinger és Mill például unalmas kísérleteket végeztetett egyetemistákkal, akiknek hazudniuk kellett az utánuk jövőeknek arról, hogyan érezték magukat a feladatok végzése közben.²⁰ A hazugság tárgya, hogy a tényleg veszett unalmas feladatok élvezetesebbek voltak, majd ezért egyes résztvevők 1, más résztvevők 20 dollárt kaptak. Később vajon ki mennyire hiszi el saját hazugságát? Akik kevés pénzt kaptak, nem jutottak külső igazoláshoz, ellenben nem akarták hazugnak tartani magukat, így szépen lassan elhitték, hogy tényleg élvezték a feladatot. Azoknak viszont, akik 20 dollárt kaptak, nem változott az attitűdjük a feladattal kapcsolatban, mert volt külső igazolásuk. Ennyi pénzért egy ilyen kis hazugság a hülyének is megéri!

Ezeknek a disszonancia-redukcióknak sokszor az erkölcsi meggyőződéseink is a tárgyai. Az, aki például csal egy teszten, sokkal elnézőbb lesz később, míg az, aki ellenáll, kifejezetten szigorú és erkölcsös lesz. Leginkább pedig azok lesznek szigorúak, akik csábításba estek, de nem „vétkeztek”.²¹ Gyakran azok akarják leghamarabb megkövezni a bűnöst, akik maguk is majdnem a bűn útjára léptek.²² Kitaláljuk-e például, mikor a pénisztérfogató változásainak regisztrálása révén méri a szexuális izgalmat erotikus filmnézés során, hogy kik élték át a legmagasabb fokú izgalmat a homoszexuális aktusokat bemutató jelenetek közben? A fentiekkel

²⁰ Festinger Leon – Carlsmith, James M.: „Cognitive Consequences of Forced Compliance”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58 (1959) 2., 203. o.

²¹ Mills Judson: „Changes in Moral Attitudes Following Temptation 1”, *Journal of Personality*, 26 (1958) 4., 517–531. o.

²² Aronson: i.m. 209. o.

összhangban paradox módon azok, akik negatív attitűddel viseltettek a homoszexualitás iránt.²³

Ezek a kérdések a jog és a pszichológia középpontjában helyezkednek el, és azt vizsgálják, hogyan hat a jog az emberi viselkedésre, valamint hogyan befolyásolja az emberi viselkedés a jogot. A pszichológiai szakirodalom alapján amellet érvelek, hogy a jog nemcsak követheti, hanem aktívan alakíthatja is a viselkedést és az attitűdöket. A jog a viselkedés irányításának egy rendkívül erőteljes eszköze. Aronson modelljét alapul véve egy viselkedés mindig igazolásra szorul, így gyakran attitűdváltozással jár, amely pedig további döntéseket és viselkedéseket eredményez.²⁴ Ezt a bölcsességet az emberben lezajló kognitív eszkalációról a piacon már régóta alkalmazzák – ilyen például az ajtóba tett láb technika (*foot-in-the-door technique*)–, és az állami viselkedésirányítási kérdésekben ugyanannyira releváns megvizsgálunk és szem előtt tartanunk.

A továbbiakban megmutatom, mi következik abból, hogy a modern pszichológia szerint messze nem vagyunk olyan képességekkel megáldva az autonóm döntéshozatal terén, mint ahogy korábban hittük.²⁵ Az emberi viselkedés irányítható, és a piacok jelenleg intenzíven befolyásolják is azt. A jognak választ kell adnia arra is, mit kezd a pszichológiailag felvértezett szabályozási technikákkal, és hogy hajlandó-e jogi szinten is kiállni az emberek kognitív szabadsága mellett.

4. Modern pszichológiai viselkedésirányítási technikák használata a jogi szabályozásban

Az állam célja az emberi viselkedések szabályozása. Ezt klasszikusan két módon éri el, szankcionál egyes magatartásformákat, illetve anyagi ösztönzőkkel próbálja befolyásolni az embereket. Amennyiben például szeretnénk a gyermekvállalást mint viselkedést alakítani, használhatunk klasszikus jogi kényszert. A Ratkó-korszakban például a magyar állam betiltja az abortuszt, ezzel nagyban megnöveli a születések számát. A leghíresebb ilyen népességszabályozási kísérlet a kínai állam egykepolitikája, amely közel 35 évig volt érvényben, és aminek a keretében a társadalom többségében betiltották a második gyermek vállalását.²⁶ Komoly anyagi szankciókat vetettek ki az egykezést megszegőkre, bizonyos korszakaiban pedig kötelező sterilizációt vagy fogamzásgátlást írtak elő a gyermekkel már rendelkező szülőknek. A másik hagyományos módja a viselkedés szabályozásának az anyagi ösztönzők használata. A mai magyar állam például adókedvezményeket, támogatásokat nyújt a többgyermekes családoknak, ezzel próbálja növelni a viselkedés gyakoriságát a társadalomban.

²³ Adams Henry E. – Wright Jr, Lester W. – Lohr, Bethany A.: „Is Homophobia Associated with Homosexual Arousal?“, *Journal of Abnormal Psychology*, 105 (1996) 3., 440. o.

²⁴ Aronson: i.m. 204. o.

²⁵ Nahmias Eddy: „Autonomous Agency and Social Psychology“, in: *Cartographies of the Mind: Philosophy and Psychology in Intersection*, Dordrecht, Springer Netherlands, 2007, 169–185. o.

²⁶ Baochang Guo – Feng Wang – Zhigang Gu – Erli Zhang: „China's Local and National Fertility Policies at the End of the Twentieth Century“, *Population and Development Review*, 2007, 129–147. o.

Bár a jog teljesen legitim módon értékeket is közvetít, tehát nemcsak leköveti, hanem irányt is szab az emberi viselkedésnek, nem szabad elfelednünk: a normatív modellek nem hatékonyak, ha teljesen eltávolodnak az emberi viselkedés valóságától.²⁷ Erre a problémára reflektálva jön létre többek között a bizonyítékon alapuló kormányzás (*evidence-based governance*) eszméje, amely szerint a jogalkalmazást és a közigazgatást nem az annak működésére vonatkozó ideológiai elképzeléseknek, hanem az empirikusan validált megfontolásoknak kell vezetnie. A viselkedésalapú joggazdaságtan, a modern viselkedéstudományok és a jogi szabályozás összekötésén keresztül, többek között a jogalkotás és állami szabályozás modern viselkedéstudományokkal való kiegészítésén alapul, a fenti cél elérése érdekében.

Megközelítése szerint minden szabályozás döntési környezeteket (*frame*) hoz létre a korlátozott kognitív kapacitásokkal rendelkező állampolgárok számára. Mivel a modern viselkedéstudományok szerint az emberek kiszámíthatóan irracionálisak, legtöbb döntésüket heurisztikus, gyors tudattalan döntési utakon keresztül hozzák meg, ezek a keretek automatikusan és előreláthatóan, adott esetben előnyösen vagy hátrányosan befolyásolják az egyének választásait és viselkedését.²⁸ A választástervezés (*choice architecture*) szempontjából nagyon nem mindegy tehát, milyen szabályozási környezetet hozunk létre. A választástervezők elkülönítik a jó és a rossz szabályozást:

- A *sludge* olyan zajt, súrlódást jelent a szabályozásban, amely nehezen érthetővé teszi a szabályokat, megnehezíti a jogkövetést, extra időt vesz igénybe, vagy az egyént számára káros választási utak felé tereli (*ilyen lehet például a fölöslegesen duplikált papírmunka, a szükségtelenül komplikált szavak, a jogkövetést megnehezítő adminisztratív terhek és keretek vagy a, rosszul meghatározott alapértelmezett beállítások*). A cél itt tudományos módszertan segítségével a *sludge* beazonosítása és javaslattétel a megszüntetésére.²⁹
- A *nudge* egy olyan kis finom „lökés”, amely az állampolgár jogkövető magatartását megkönnyíti, vagy segít neki igazodni az általános emberi attitűdökkel jobban összeegyeztethető viselkedéshez (például az emberek szeretnek egészségesek lenni, öreg korukra megtakarítani, fenntarthatóan élni, stb.).³⁰ Az állam például figyelhet arra, hogy az alapértelmezett döntési helyzetekben a szabályozás ezeket a vágyakat tükrözze, például az energiaszolgáltató alapértelmezett terméke a zöldáram legyen, így az emberek *status quo* torzítását a fenntarthatóságra vonatkozó attitűdjei segítségével használja fel.³¹

²⁷ Leeuw Frans L.: „Empirical Legal Research: The Gap Between Facts and Values and Legal Academic Training”, *Utrecht Law Review*, 2015, 19–33. o.

²⁸ Thaler Richard H. – Sunstein Cass R.: *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, London, Penguin, 2009.

²⁹ Sunstein Cass R.: *Sludge and Ordeals*, *Duke Law Journal*, 68 (2018), 1843. o.

³⁰ Benartzi Shlomo – Beshears John – Milkman Katherine L. – Sunstein, Cass R. – Thaler Richard H. – Shankar Maya – Tucker-Ray Will – Congdon William J. – Galing Steven: Should Governments Invest More in Nudging?, *Psychological Science*, 28 (2017) 8., 1041–1055. o.

³¹ Sunstein, Cass R.: *Why Nudge?: The Politics of Libertarian Paternalism*, New Haven, Yale University Press, 2014.

- A *counter-nudge* pedig saját szókölteményem, a piac által kialakított olyan választási környezet ellensúlyozására való törekvést hívom így, amely végül is az emberek általános jólétével és attitűdjeivel ellentétes viselkedésmódokat hívja életre. Például gyakori piaci nudge a boltban a cukros, hizlaló és addiktív ételek elhelyezése olyan magasságban és helyen, ami az embereket azok fogyasztására sarkallja. Egy counter-nudge lehet a növekvő elhízási probléma megállítása érdekében, hogy a szabályozás megköveteli a nagy áruházláncoktól, hogy a pénztáraknál ne legyenek édességek. Jellemzően ma a fogyasztóvédelmi jog témakörébe tartozik, én azonban amellett érvelek, hogy ennél központibb helyet kell kapnia a jogrendszerben.

A modern állam itt tehát a viselkedésirányítás során nem a hagyományos eszközeit (büntetés és anyagi ösztönzés) használja, hanem egy harmadik utat választ, és pszichológiai ösztökélés segítségével tereli az állampolgárokat egy meghatározott viselkedésforma felé, illetve javítja a szabályozás hatékonyságát.³² A pszichológiailag vezérelt szabályozási technikák már sokkal elterjedtebbek, mint azt az emberek gondolnák.³³ Whitehead és munkatársai felmérése szerint 51 országban léteznek olyan központi, államilag irányított politikai kezdeményezések, amelyeket az új viselkedéstudományok befolyásoltak, és összesen 135 államban találtak bizonyítékot a viselkedéstudomány által befolyásolt állami kezdeményezésekre.³⁴ A leghíresebb kormányzati viselkedésbefolyásoló csoportok az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban működnek. De vannak nonprofit szervezetek is, mint például a dán INudgeYou és a norvég GreeNudge, amelyek városi önkormányzatokkal működnek együtt a szemetelés és az élelmiszerpazarlás csökkentése érdekében.

A folyamat mögött az a pszichológiai felismerés áll, hogy az állampolgárok viselkedését nem mindig racionális döntések vezérlik. Ezt az emberképet a viselkedéses joggazdaságtanról szóló cikkem tárja fel részletesen.³⁵ Mindez számtalan jogi, etikai kérdést vet fel, de nézzük meg először, hogyan is működnek a pszichológiai viselkedésirányítási technikák, a zöld szabályozás példáján keresztül.

5. Zöld szakadék; nagy potenciál, alacsony elfogadottság; és az alapértelmezett beállítás hatalma

A zöld fogyasztás terén létezik egy gyakran mért viselkedéses szakadék a hozzáállás, a szándék és a magatartás között (*zöld szakadék*). Bár a nyugati fogyasztók többsége egyre inkább környezettudatos, és a közvélemény-kutatások azt mutatják, hogy vásárolnának környezetbarát termékeket (*attitűd*), a valóságban csak

³² Strassheim, Holger – Beck, Silke (eds.): *Handbook of Behavioural Change and Public Policy*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2019.

³³ Oliver, Adam (ed.): *Behavioural Public Policy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.

³⁴ Whitehead Mark – et al.: *Nudging All Over the World, ESRC Report*, Economic and Social Research Council, Swindon and Edinburgh, 2014.

³⁵ Czabán Samu: Az emberi viselkedés deskriptív és normatív modelljeinek viszonya a jogi gondolkodásban – egy új pszichológiai emberkép és kihívásai, *Bibó Jogi és Politikatudományi Szemle (BJPSZ)*, 2021/1, 45–67. o.

töredékük vásárol ténylegesen e zöld attitűdök alapján (*viselkedés*).³⁶ Amikor megkérdezzük, a válaszadók 48,8%-a jelzi, hogy egyébként vásárolna újrahasznosított ruhát. Mégis ugyenezen válaszadóknak csak 15,7%-a vett ténylegesen élete során újrahasznosított divattermékeket.³⁷ Bár a bioélelmiszerek iránti érdeklődés folyamatosan nő, a vásárlási magatartás nem tükrözi ezt a hozzáállásbeli változást.³⁸ Ez a politikai elvárásokban is látszik: a Greenpeace friss kutatása szerint a magyarok közel kétharmada fontosnak tartja, hogy a 2022-től hivatalba lépő kormány kiemelten kezelje a klímavédelmet.³⁹ Mégsem látjuk, hogy a zöld pártok vagy a zöld kezdeményezések előretörnek az országban.

Ráadásul, a zöld opciók sokszor pénzt is spórolnak nekünk, tehát egy racionális szereplőnek, egy vérbeli *Homo oeconomicus*nak azokat kellene előnyben részesítenie. Ilyen különösen az energetika, ahol a takarékos opciók sokszor egyben környezettudatosak is. A háztartások és a vállalkozások ennek ellenére gyakran nem használják a meglévő technológiákat és egyszerű intézkedéseket sem, amelyekkel közösségi szinten milliárdokat lehetne megtakarítani.⁴⁰ A „nagy potenciál, alacsony elfogadottság” paradoxon miatt számos költséghatékony technológia, például a kompakt fénycsövek, a jobb hőszigetelő anyagok stb. nem érik el azt a piaci sikert, amelyet racionális vásárlók esetén elvárnánk.⁴¹ A viselkedésalapú joggazdaságtan szerint mindennek pszichológiai akadályai vannak, így a válasz is a pszichológiailag megalapozott választástervezés lehet. Hogyan vegyük rá az embereket például arra, hogy a környezetkímélőbb, akár drágább zöld opciókat válasszák?

Döntéseinket az előre megjelölt választások sokkal jobban meghatározzák, mint gondoljuk, ugyanis azokat használják tudattalanul döntési horgonyként későbbi ítéleteinkhez. Ezt a jelenséget a szakirodalomban gyakran nevezik *status quo* torzításnak.⁴² Ráadásul minél összetettebb egy döntés, vagy minél több döntést hoznak az emberek egy sorozatban, annál inkább hajlamosak elfogadni az alapértelmezett beállítást. A német autóvásárlók például egyre inkább elfogadják a gyártó által kínált alapértelmezett feltételeket, ahogy haladnak előre egy döntési sorozatban.⁴³ De gondolhatunk itt teljesen hétköznapi döntésekre is, minthogy hogyan használjuk a nyomtatót. Egy egyetemen a papírfogyasztás csökkentésére

³⁶ Gupta, Shruti – Ogden, Denise: The Attitude-Behavior Gap in Environmental Consumerism, *APUBEF Proceedings*, 3 (2006) 1., 199–206. o.

³⁷ Park Hyun Jung – Lin, Li Min: Exploring Attitude–Behavior Gap in Sustainable Consumption: Comparison of Recycled and Upcycled Fashion Products, *Journal of Business Research*, 117 (2020), 623–628. o.

³⁸ Frank Phillip – Brock Christian: Bridging the Intention–Behavior Gap Among Organic Grocery Customers: The Crucial Role of Point-of-Sale Information, *Psychology & Marketing*, 35 (2018) 8., 586–602. o.

³⁹ Greenpeace (2022): *A magyarok 2022-től zöld kormányt akarnak – derül ki a Greenpeace friss kutatásából*. Elérhető: <https://www.greenpeace.org/hungary/sajtokozlemenye/8776/a-magyarok-2022-tol-zold-kormanyt-akarnak-derul-ki-a-greenpeace-friss-kutatasabol/>

⁴⁰ Shama Avraham: Energy conservation in US buildings: solving the high potential/low adoption paradox from a behavioural perspective, *Energy Policy*, 11(2) (1983), 148–167.

⁴¹ Jaffe Adam B. – Robert N. Stavins: The energy-efficiency gap: What does it mean?, *Energy Policy*, 22(10) (1994), 804–810.

⁴² Samuelson William – Richard Zeckhauser: Status quo bias in decision making, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1 (1988), 7–59.

⁴³ Levav Jonathan – et al: Order in product customization decisions: Evidence from field experiments, *Journal of Political Economy*, 118.2 (2010), 274–299.

akarták rávenni az ott dolgozókat. Először megpróbáltak az alkalmazottak eszére hatni, kitettek egy felhívást, amelyben arra kérték az egyetemi alkalmazottakat, hogy általában véve csökkentsék a nyomtatás mennyiségét, és amikor csak lehet, használják a kétoldalas nyomtatási opciót. Ezzel igen csekély sikereket értek el. Aztán egyszerűen fogták, és átállították az egyetemi nyomtatók alapbeállítását egyoldalasról kétoldalas nyomtatásra. Míg az erkölcsi okításnak nem volt hatása, az alapértelmezett beállítás megváltoztatása 15 százalékkal csökkentette a papírfelhasználást.⁴⁴

Így például, ha az alapértelmezett áramopció a zöld energia, nem pedig a szürke, az emberek hajlamosak akkor is azt választani, ha az drágább. Egy német tanulmány az energiafelhasználásról azt mutatja, hogy az alapértelmezett választás egyszerű beállítása a drágább „zöld” energiára közel tízszeresére növeli a zöld fogyasztást.⁴⁵ Amikor Svájcban egy kísérlet keretében a megújuló energiát a meglévő ügyfeleknek alapértelmezett opcióként mutatták be, az ügyfelek mintegy 80%-a maradt a zöld opciónál, a hatás pedig négy éven át stabil maradt.⁴⁶

Az alapértelmezésnek hatása van a szervadományozásra is: a feltárt adatok azt mutatják, hogy az *opting-out* típusú (feltételezett beleegyezés) jogrendszerrel működő országokban körülbelül kétszer olyan magas az adományozási arány, mint az *opting-in* (kifejezett beleegyezés) rendszerrel rendelkező országokban.⁴⁷ Bár a legtöbb ember elméletben egyetért a szervadományozással, ha nem ez az alapértelmezett beállítás, nem fog külön lépéseket tenni annak megváltoztatásáért. Nem elég tehát, hogy az alapértelmezett beállítás határozza meg a viselkedésünket, gyakran arra készítet bennünket, hogy a hozzáállásunkkal ellentétes módon viselkedjünk. A vállalatok természetesen egy ideje már tudnak erről, és ki is használják ezt a gyengeségünket.

Ugyanennek a pszichológiai résnek a rosszindulatú kihasználása például az, amit a legtöbb alkalmazás az adatvédelmi beállításokkal tesz. Az adatgyűjtés gyakran az alapértelmezett, a felhasználóknak pedig külön meg kell találniuk azt a beállítást, amivel le tudja állítani adataik megosztását (*opt-out*). Mindezt annak ellenére teszik, hogy a legtöbb ember nem szereti, ha így megfigyelik. Amikor például egy barátságos alkalmazás figyelmeztet minket, és megmutatja, hányszor osztották meg az adatainkat egy héten, az emberek 98%-a átállítja az adatvédelmi engedélyeket.⁴⁸

Erre részben már elkezdett válaszolni a fogyasztóvédelmi szabályozás, bár még csak erőtlenül. Az EU fogyasztói jogokról szóló irányelve azzal véd minket a *status quo* torzítástól, hogy tiltja a weboldalakon az előre bepipált jelölőnégyzetek

⁴⁴ Egebark Johan – Mathias Ekström: Can indifference make the world greener?, *Journal of Environmental Economics and Management* 76 (2016): 1-13.

⁴⁵ Ebeling Felix – Sebastian Lotz: Domestic uptake of green energy promoted by opt-out tariffs, *Nature Climate Change* 5.9 (2015): 868-871.

⁴⁶ Liebe Ulf – Gewinner Jennifer – Diekmann Andreas: Large and persistent effects of green energy defaults in the household and business sectors, *Nature Human Behaviour*, 5.5 (2021), 576-585.

⁴⁷ Johnson Eric J. – Goldstein Daniel G.: Defaults and donation decisions, *Transplantation*, 78.12 (2004), 1713-1716.

⁴⁸ Almuhimedi Hazim – et al.: Your location has been shared 5,398 times! A field study on mobile app privacy nudging, *Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference on Human Factors in Computing Systems*, 2015.

használatát.⁴⁹ A platformok azonban gyorsan lépnek, és más manipulatív eszközökkel irányítják kezünket. A Facebook például a böngészőbe ágyazott megfigyelő cookie-beállításoknál az általa preferált, teljes megfigyelés opciót jobbra teszi, és kiszínezi, míg az általa nem preferált, csökkentett megfigyelés opciót a bal oldalon helyezi el, és szürke színnel jelöli. Mindenki érzékelheti, hogy így automatikusan a megfigyelés engedélyezésére kattintana. Tehát a két opció közötti választás nem semleges, pszichológiai gyengeségeinket felhasználva irányított környezetben történik. Figyeljük meg, hogy a legtöbb szolgáltató finoman olyan választási környezeteket alakít ki, amelyek alapértelmezett opcióként azokat az opciókat tüntetik fel, amelyek a szolgáltató érdekét szolgálják, nem pedig a miénket.

Ugyanez módszer használható nagyon más környezetben is, hogy az emberek egészségét megvédjük. Az Egészségügyi Világszervezet szerint az argentinok jelenleg átlagosan háromszorosan túllépi az ajánlott napi maximális sófogyasztást, ami komoly kockázatot jelent különböző szívproblémákra nézve. Buenos Aires tartomány egészségügyi minisztériuma ezt kezelendő megállapodást kötött az Idegenforgalmi, Szállodai és Vendéglátóipari Dolgozók Szakszervezetével, hogy a város éttermeinek asztaláról eltávolítsák a sószórókat. Ezzel megtörik az automatikus szokást, hogy az ember megsózza az ételét.⁵⁰ Természetesen továbbra is lehet külön sót kérni a pincértől, de azzal, hogy olyan választási környezetet alakítottak ki, amelyben a viselkedéses jelző eltűnik (a sótartó nincs az ember szeme előtt), az automatikus viselkedés csökken. Az emberek valószínűleg észre sem veszik, hogy viselkedésünket szabályozták.

6. Norma alapú viselkedésirányítás

Az emberek természetüknél fogva konformisták: hajlamosak vagyunk mások viselkedését utánózni. Bár a konformitásnak negatív felhangja van, valójában korántsem rossz tulajdonság. Fajunk egyik erőssége, hogy könnyen igazodunk másokhoz és a normákhoz. Amikor másokhoz igazodunk, két dolgot veszünk figyelembe. Az egyik, hogy mit gondolunk, a legtöbb ember ténylegesen hogyan viselkedik (*leíró norma*). A másik, hogy mit gondolunk, a legtöbb ember milyen viselkedést tart helyesnek (*előíró norma*).⁵¹

Mások viselkedéséről azonban pontos kép helyett olykor csak egy becslés áll rendelkezésünkre, ami akár félre is vezethet minket. A legtöbb egyetemi hallgató például a különböző nemzetközi kutatások alapján túlbecsüli, hogy hallgatótársai mennyit isznak (*leíró norma*).⁵² A hallgatók módszeresen azt gondolják, hogy ők ugyanannyit vagy kevesebbet alkoholizálnak, mint mások, és ez a nagyvívókra is

⁴⁹ Az Európai Parlament és a Tanács 2011. október 25-i 2011/83/EU irányelve a fogyasztói jogokkal kapcsolatban (HL L 304., 2011.11.22., 64. o.)

⁵⁰ Jones Rhys – Jessica Pykett – Mark Whitehead: *Changing Behaviours: On the Rise of the Psychological State*, Cheltenham, U.K., Edward Elgar, 2013.

⁵¹ Cialdini Robert B – Carl A. Kallgren – Raymond R. Reno: *A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior*, in: *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 24, Academic Press, 1991, 201-234.

⁵² Borsari Brian – Kate B. Carey: *Descriptive and injunctive norms in college drinking: a meta-analytic integration*, *Journal of Studies on Alcohol*, 64.3 (2003): 331-341.

igaz.⁵³ Emellett azt is túlbecsülik, hogy ezek a szokások morálisan mennyire elfogadottak (*előíró norma*) a campuson.⁵⁴

A *szociális norma-alapú megközelítés* szerint a normák téves érzékelése az alkoholfogyasztás növekedéséhez és a magatartásforma kockázatainak hibás értékeléséhez vezet, míg ezek kijavítása (például összegytemi médiakampány segítségével)⁵⁵ csökkenti az adott magatartást (alkoholfogyasztást). Tehát a legegyszerűbb és költséghatékonyabb módja az alkoholfogyasztás csökkentésének, ha felmérjük a tényleges normákat, és azzal szembesítjük a hallgatókat. Tudta, hogy egy átlag egyetemi hallgató csak heti egyszer iszik?

Mivel az energiafogyasztás láthatatlan, a háztartások gyakran nem tudják, hogy a felhasznált energiamennyiség éppen alacsony vagy magas. Így pontosan azt sem tudjuk, mások mennyit fogyasztanak, és mi a „releváns” szociális norma. 2009-ben az OPOWER nevű vállalat ezért egy nagyszabású terepkutatásba kezdett, és közel 600 000 háztartásnak küldött energiatakarékossági tippeket és szociális összehasonlítást tartalmazó leveleket. A levelek segítségével a fogyasztók láthatták, hogy a hozzájuk hasonló háztartások mennyi energiát használnak, így láthatóvá vált a szociális norma. A nagy fogyasztású háztartások, látva, hogy megszegik a normát, még hozzá nem kívánatos módon, jellemzően csökkenteni kezdi fogyasztásukat. Ebben a kísérletben a társadalmi összehasonlítások kipostázása, pusztán egy levél, a lakossági energiafelhasználóknál átlagosan 2%-kal csökkentette az energiafogyasztást.⁵⁶ Ezt a technikát 1992 óta alkalmazzák Helsinkiben ugyanilyen hatékonysággal.⁵⁷ Ez kis mennyiségnek tűnhet, de ne feledjük, hogy néhány százalékos változás országos szinten hatalmas energiamegtakarítást jelent. A pénzbeli ösztönzőkkel összehasonlítva az OPOWER beavatkozása ugyanannyira megváltoztatja a fogyasztói magatartást, mint egy 11–20%-os áremelés.⁵⁸

Más kísérleti tanulmányok nagyobb és tartósabb határról árulkodnak. Amikor a társadalmi összehasonlításon alapuló otthoni energiajelentéseket két éven keresztül kapták a háztartások, az 10-20 százalékos csökkenést okozott az energiafogyasztásban, és még akkor is fennmaradt, amikor a fogyasztók már nem kapták meg a jelentéseket.⁵⁹ Egy közel ezer embert vizsgáló kaliforniai terepvizsgálat megállapította, hogy a normatív társadalmi befolyás eredményezte a legnagyobb

⁵³ Borsari Brian – Kate B. Carey: Peer influences on college drinking: A review of the research, *Journal of Substance Abuse*, 13.4 (2001): 391-424.

⁵⁴ Prentice Deborah A. – Dale T. Miller: Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: some consequences of misperceiving the social norm, *Journal of Personality and Social Psychology*, 64.2 (1993): 243.

⁵⁵ Haines Michael – Sherilynn F. Spear: Changing the perception of the norm: A strategy to decrease binge drinking among college students, *Journal of American College Health*, 45.3 (1996): 134-140.

⁵⁶ Allcott Hunt: Social norms and energy conservation, *Journal of Public Economics*, 95.9-10 (2011): 1082-1095.

⁵⁷ Arvola Anne – Antti Uutela – Ulla Anttila: Billing feedback as means to encourage household electricity conservation: A field experiment in Helsinki, in: *Proceedings of the 1993 Summer Study of the European Council for an Energy Efficient Economy*, 7585, 1993.

⁵⁸ Reiss Peter C. – Matthew W. White: What changes energy consumption? Prices and public pressures, *The RAND Journal of Economics*, 39 (2008) 3., 636-663.

⁵⁹ Allcott Hunt – Todd Rogers: The short-run and long-run effects of behavioral interventions: Experimental evidence from energy conservation, *American Economic Review*, 104 (2014) 10., 3003-3037.

viselkedésváltozást, és a leíró társadalmi normákhoz kapcsolódó meggyőződések jobban megjósolták a fogyasztói viselkedést, mint más releváns meggyőződések.⁶⁰ Egy 156 terepkutatást és 525 479 tanulmányt vizsgáló metaanalízis a tájékoztatási stratégiák szerepét vette szemügyre az energiatakarékossági magatartások kialakítása kapcsán. A társadalmi összehasonlításon alapuló visszajelzések bizonyultak a második leghatásosabb technikának, amelyek átlagosan 11,5%-os megtakarítással jártak.⁶¹

Ugyanez a logika alkalmazható számos olyan magatartásra is, amelyben a legtöbb ember szabálykövető. A Nudge Unit szerint például a legtöbben fizetik az adójukat, és ezt használták fel az adófizetői magatartás módosítására.⁶² A kezdeti kísérlet során különböző üzeneteket teszteltek, amelyeket 140 000 adófizetőnek küldtek ki. A lakosok vagy egy kontroll-levelet kaptak (amely nem tartalmazott társadalmi normát), vagy olyan üzenetet, amely különböző társadalmi normákat tartalmazott. A társadalmi normákat hasznosító levelek mindegyike megfogalmazta azt az állítást, hogy „*Nagy-Britanniában 10-ből 9 ember időben befizeti az adóját*”. Néhány azt is megemlíttette, hogy a címzett helyi körzetében a legtöbb ember már befizette az adót. A fizetési arány pusztán attól, hogy az embereknek megemlíttették, hogy szomszédai már befizették az adót, 38,7%-ról 45,5%-ra emelkedett. A viselkedésszabályozási osztály becslései szerint országos szinten ez évente több mint 30 millió font többletbevételt jelenthet. Olyan üzenetek, minthogy a legtöbb felnőtt beköti a biztonsági övét, beoltja a gyermekét, nem dohányzik, hatásosabb lehet, mint más szabályozási eszközök.⁶³

7. Egyszerűsítés

Ha szemtől szembe kerülsz egy tigrissel, a tested azonnal készségi állapotba kerül. Bizonyára óriási félelmet fogsz átélni. A szíved elkezd hevesen verni, a figyelmed beszűkül, így a szervezeted felkészül azokra az alapvető viselkedésszerű válaszokra, amiket a törzsféjlődés során rendszeresen alkalmazott: elfutsz, megfagysz, vagy harcra készülsz. Nem tapasztaljuk azonban ugyanezt a félelmet, amikor a tényleges veszélyt a biológiai sokféleség csökkenése és a tigrisek eltűnése jelenti. Mivel nem rendelkezünk a mai globális kihívások érzékeléséhez szükséges ösztönös, gyors kognitív és érzelmi mechanizmusokkal, nehéz helyzetbe került az emberiség.

A természetes veszélyérzetünk hiányának korrigálása lassú kognitív feldolgozást igényel: tudatos erőfeszítést, a végtelen mennyiségű információ folyamatos figyelemmel kísérését, következtetések és megfelelő attitűdök kialakítását, majd az ezeknek megfelelő cselekvést. Ez valóban szörnyű teher az egyén számára, de az

⁶⁰ Nolan Jessica M. – et al.: Normative social influence is underdetected, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34 (2008) 7., 913–923.

⁶¹ Delmas Magali A – Miriam Fischlein – Omar I. Asensio: Information strategies and energy conservation behavior: A meta-analysis of experimental studies from 1975 to 2012, *Energy Policy*, 61 (2013), 729–739.

⁶² Behavioural Insights Team: *Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt*, London, Cabinet Office, 185 (2012), 186.

⁶³ Jerry M. Burger – Martin Shelton: Changing everyday health behaviors through descriptive norm manipulations, *Social Influence*, 6 (2011) 2., 69–77.

állam segíthet azáltal, hogy ezen „absztraktabb” veszélyeket olyan jelekké fordítja le, amelyeket könnyebben megérthetünk. Ezt tették az elmúlt évtizedekben a dohányzással: a cigaretta látszólag absztrakt veszélyeit nehéz érzékelni, egy rothadó tüdő vizuális látványa azonban beindítja az érzelmi rendszerünket. Ugyanígy másképp viszonyulnánk egy hamburgerhez, ha minden alkalommal, amikor kinyitjuk a csomagolást, egy cukorbetegség miatt levágott lábat kellene látnunk.

Itt jut szerephez a jog, leginkább pedig a fogyasztóvédelem. A termékeknek a lehető legvilágosabban kellene kifejezniük fogyasztásuk költségeit. Az Európai Unió ezért könnyen érthető, és jól értelmezhető energiacímkéket alkalmaz az energetika területén.⁶⁴ A címkézés jó eszköz lehet az étkezési szokások megváltoztatására is,⁶⁵ ami jelenleg jelentős közegészségügyi és fenntarthatósági kérdés.⁶⁶ A szintén EU-s eredetű Nutri-score címke például egy egyszerű, ötfokozatú skálán kifejezi a termék tápértékét, jól értelmezhető színnel jelöli az egészségesség fokát, amit egy tízéves gyerek is egy pillanat alatt értelmezi tud.

Ez a viselkedéses politikai javaslat a közbeszerzési rendszerekbe is beépült: a központi kormányzatok által vásárolt irodai informatikai termékeknek meg kell felelniük egy bizonyos energiahatékonysági címkézési szabványnak, az irodai berendezésekre vonatkozó közösségi energiahatékonysági címkézési programról szóló 106/2008/EK rendelet szerint. Emögött az a megfontolás áll, hogy az állam és intézményei, mint az egyik legnagyobb vásárló, képes hatni úgy is a piacra, hogy csak fenntartható termékeket és szolgáltatásokat vásárol. Így zöld és viselkedésalapú közbeszerzéseken keresztül komoly hatást tud elérni (*green public procurement*).⁶⁷

Fontos megjegyezni, hogy a fogyasztóknak nyújtott tájékoztatásnak nemcsak számszerű adatokat kell közölnie, hanem érthető szimbólumokat is tartalmaznia kell: színeket (a zöld az emberek szemében ma már az egészség szimbóluma), grafikákat, szövegeket, amelyeket az emberek intuitív módon értelmezni tudnak.⁶⁸ Az állami szabályozásnak különösen szigorúnak kell lennie a címkével kapcsolatban, mert sok termék félrevezető módon reklámozza magát ugyanezen technikával, és rosszhiszeműen használja ezeket a „zöld” jelzőket.⁶⁹ Színekkel, a természetesség vagy az egészségesség ígéretével mutatják be termékeiket, miközben ezek még

⁶⁴ Richard G. Newell – Juha Siikamäki: Nudging energy efficiency behavior: The role of information labels, *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, 1 (2014) 4., 555–598.

⁶⁵ Michele Cecchini – Laura Warin: Impact of food labelling systems on food choices and eating behaviours: a systematic review and meta-analysis of randomized studies, *Obesity reviews*, 17 (2016) 3., 201–210.

⁶⁶ Organisation for Economic Co-operation and Development: *The Heavy Burden of Obesity: The Economics of Prevention*, OECD, 2019.

⁶⁷ Testa Francesco – et al.: Drawbacks and Opportunities of Green Public Procurement: An Effective Tool for Sustainable Production, *Journal of Cleaner Production*, 112 (2016), 1893–1900.; Standards in Green Public Procurement – A Framework to Enhance Innovation, *Journal of Cleaner Production*, 167 (2017), 1029–1037.

⁶⁸ Hersey James C. – et al.: Effects of Front-of-Package and Shelf Nutrition Labeling Systems on Consumers, *Nutrition Reviews*, 71.1 (2013), 1–14.

⁶⁹ Schuldt J. P.: Does Green Mean Healthy? Nutrition Label Color Affects Perceptions of Healthfulness, *Health Communication*, 28(8), 2013, 814–821.

mindig magas cukortartalmú, egészségtelen élelmiszerek.⁷⁰ Az is problémás, amikor egyre több információt tüntetnek fel a cégek a termékeken, és ezzel rosszhiszeműen elárasztanak minket. A fogyasztók sokszor már annyira sok információt kapnak, hogy nem tudják őket feldolgozni, így ugyanúgy heurisztikus döntési utakhoz fordulnak. Ilyen az is, amikor egy szerződéses tájékoztató gyanánt ötven oldal bonyolult szöveget raknak le elénk.

A nudge első számú mantrája: ha azt akarod, hogy az emberek megtegyenek valamit, tedd azt a lehető legegyszerűbbé. Ezért pusztán azzal lehet növelni a fenntartható viselkedést, ha az adminisztrációs költségeit csökkentjük.⁷¹ A döntéshozók számára az információ megfogalmazása is fontos. Ahogy azt a keretezésről szóló cikkemben elemzem,⁷² egy „75%-ban zsírmentes” feliratú termék sokkal vonzóbb, mint egy „25% zsírtartalmú”, még akkor is, ha a két állítás tartalmilag teljesen azonos.⁷³ Mivel a jogszabályok nemcsak alapértelmezett beállításokat hoznak létre, hanem kereteket is teremtenek, a szabályalkotóknak tisztában kell lenniük a jogi keretek viselkedéses következményeivel.

8. Társadalmi keret

A nudge mozgalomnak több kritikája is van. Ami talán itt a legfontosabb, hogy a pszichológiai viselkedésirányításra való fókuszálás hajlamossá teszi a döntéshozókat a strukturális kérdések elhanyagolására. A kritikusok azzal érvelnek, hogy a nudge-elmélet, mivel elsősorban az egyéni viselkedésre összpontosít, gyakran figyelmen kívül hagyja a rendszerszintű változások szükségességét.⁷⁴ Például az egyéni egészségmagatartások megkönnyítése és ösztönzése mellett nem foglalkozik olyan nagyobb problémákkal, mint az egészséges táplálkozást nyilvánvalóan meghatározó társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségek. Bár rövid távon valóban jobb választásokra ösztönözhetnek ezek a viselkedéses szakpolitikák, de nem foglalkoznak az egyéneknél lecsapódó problémák alapvető társadalmi okaival, például a szegénységgel, az oktatással és az egészségügyi ellátáshoz való hozzáféréssel.

Fennáll emellett az az aggodalom, hogy a pszichológiai viselkedésirányítás manipulatív lehet, különösen akkor, ha a választások tervezői nem az egyének érdekeit tartják szem előtt. Ez gyakori probléma a piacon, ahol a nagy cégek komoly pénzeket fordítanak olyan igények létrehozására és termékeik eladására, amik sokszor például egészségtelenek az egyénre nézve. Az egyének nem tudják beazonosítani a rájuk ható marketing stratégiákat, így kiszolgáltatottak. Egy

⁷⁰ Parra-Murillo María – et al.: Claims on Ready-to-Eat Cereals: Are Those with Claims Healthier?, *Frontiers in Nutrition*, 8, 2021, 770489.

⁷¹ Alemanno Alberto – Sibony Anne-Lise (eds.): *Nudge and the Law: A European Perspective*, Bloomsbury Publishing, 2015.

⁷² Czabán Samu: Pszichológiai hatások veszélyei a bírósági eljárásokban, különös tekintettel a családjogi perekre, *CSJ*, 2021 (1), 16-22.

⁷³ Levin, Irwin P. – Gary J. Gaeth: How consumers are affected by the framing of attribute information before and after consuming the product, *Journal of Consumer Research*, 15 (1988) 3., 374-378.

⁷⁴ Chater Nick – George Loewenstein: The i-frame and the s-frame: How focusing on individual-level solutions has led behavioral public policy astray, *Behavioral and Brain Sciences*, 46 (2023), e147.

lehetséges megoldás egy olyan újfajta fogyasztóvédelem bevezetése, amely akár a kognitív szabadság alapjogi védelmét is magában foglalja, és képes megóvni az egyéneket a puhább beavatkozásoktól.

Eldar Shafir szerint ma el kell fogadnunk, hogy az ember érzései, gondolatai, döntései természetesen manipuláltak, hiszen azt mindig környezeti tényezők határozzák meg (*nincs semleges környezet elve*).⁷⁵ Ha az állami szereplők nem vállalják fel, hogy igenis tervezni kell az emberek választási környezetét, akkor olyanokra fogják hagyni ezt a feladatot, akikkel csak rosszabbul járhatunk. Ha viszont az államok beszállnak a viselkedés szabályozásának ezen pszichológiailag vezérelt módjába, felmerül a kérdés: vajon az állampolgárok adhatnak-e előre felhatalmazást olyan technikák alkalmazására, amelyek később nem tudatosan hatnak rájuk? És ha igen, akkor hogyan biztosítható, hogy ezek a technikák valóban a közjót szolgálják?

Erre is megoldást jelenthet a mentális integritáshoz való jog kidolgozása. Thomas Douglas és Lisa Forsberg három érvet fogalmaz meg amellett, hogy külön alapjogi rendszert kellene létrehozni a 21. században, a kognitív szabadság védelme érdekében.⁷⁶ Az első szerintük az, hogy van egy általános morális intuíciónk, miszerint, ahogy más emberek testébe sem avatkozhatunk be konszenzus vagy valamilyen nagyon komoly ok nélkül (például orvosi elsősegély), úgy más emberek mentális állapotait sem változtathatjuk meg önkényesen. A szerzők második érve a jogi konzisztenciára hivatkozik. A testi integritáshoz való jog egyik elvi alapja, hogy egyfajta tulajdonjoggal rendelkezünk a saját testünk felett. A test az énünk része, amely felett szuverén hatalmat gyakorlunk, ahogyan egy állam gyakorol a határain belül szuverén hatalmat. Ha az énünk az autonómia középpontja, akkor érvelhetünk úgy, hogy önazonosságunk szempontjából mentális állapotaink még a testünkénél is fontosabbak. Így, ha a testünk integritása védett, mentális állapotainknak még inkább védettnek kell lennie. A harmadik érv a technológiai fejlődésre épít, amely mind a neurotechnológiai, mind a viselkedéstudományi területeken új alaphelyzetet teremt a jog számára. A korábban elképzelhetetlen beavatkozási lehetőségek miatt idáig nem merült fel a mentális integritás jogi védelme, a technológiai fejlődés következtében azonban mára elkerülhetetlenné vált.

Mindezen kérdések mellett, a viselkedéses elemek és elemzések bevezetése a jogi gondolkodásba fontos lehet a jog hatékonysága szempontjából. A jogalkotó felhasználhatja az egyének viselkedési ismereteit jobb politikák megtervezéséhez, és beépítheti ezeket a szükséges strukturális reformokba is. A két megközelítés együttes, holisztikus alkalmazása lehetővé teheti, hogy a jogalkotó szembenézzen sok, a társadalmunkat fenyegető modern problémával. A tanulmányból látható, hogy a jog nagyon fontos meghatározója annak a környezetnek, amely az emberek viselkedését befolyásolja. Aronson kognitív disszonancia modellje pedig megerősíti, a jog nem csak döntési kereteket ad, de a viselkedés szabályozása révén a társadalmi attitűdök átalakításának hatékony eszköze is. Ezen folyamatokon keresztül a

⁷⁵ Shafir Eldar: Manipulated as a way of life, *Journal of Marketing Behavior*, 1.3-4 (2016), 245-260.

⁷⁶ Douglas Thomas – Forsberg Lisa: Three rationales for a legal right to mental integrity, in: *Neurolaw* (szerk.: Springer Nature), 2021.

viselkedéstudományilag megalapozott jogalkotás a hosszú távú társadalmi változások hatékony ágense lehet.

Irodalomjegyzék

- Adams Henry E. – Wright Jr, Lester W. – Lohr, Bethany A.: „Is Homophobia Associated with Homosexual Arousal?”, *Journal of Abnormal Psychology*, 105 (1996) 3., 440. o. <https://doi.org/10.1037//0021-843X.105.3.440>
- Alemanno Alberto – Sibony Anne-Lise (eds.): *Nudge and the Law: A European Perspective*, Bloomsbury Publishing, 2015.
- Allcott Hunt – Todd Rogers: The short-run and long-run effects of behavioral interventions: Experimental evidence from energy conservation, *American Economic Review*, 104 (2014) 10., 3003-3037. <https://doi.org/10.1257/aer.104.10.3003>
- Allcott Hunt: Social norms and energy conservation, *Journal of Public Economics*, 95.9-10 (2011): 1082-1095. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2011.03.003>
- Almuhimedi Hazim – et al.: Your location has been shared 5,398 times! A field study on mobile app privacy nudging, *Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference on Human Factors in Computing Systems*, 2015. <https://doi.org/10.1145/2702123.2702210>
- Aronson Eliot: *A társas lény*, Budapest, Akadémiai Kiadó, 2008, 335. o.
- Arvola Anne – Antti Uutela – Ulla Anttila: Billing feedback as means to encourage household electricity conservation: A field experiment in Helsinki, in: *Proceedings of the 1993 Summer Study of the European Council for an Energy Efficient Economy*, 7585, 1993.
- Az Európai Parlament és a Tanács 2011. október 25-i 2011/83/EU irányelve a fogyasztói jogokkal kapcsolatban (HL L 304., 2011.11.22., 64. o.)
- Badó Attila: „Mit ér egy bírósági döntés?”, in: Amabilissimus. A legszeretetre méltóbbak egyike. Loss Sándor Emlékkönyv, 2005, 167–183. o.
- Baochang Guo – Feng Wang – Zhigang Gu – Erli Zhang: „China's Local and National Fertility Policies at the End of the Twentieth Century”, *Population and Development Review*, 2007, 129–147. o. <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2007.00161.x>
- Behavioural Insights Team: *Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt*, London, Cabinet Office, 185 (2012), 186.
- Benartzi Shlomo – Beshears John – Milkman Katherine L. – Sunstein, Cass R. – Thaler Richard H. – Shankar Maya – Tucker-Ray Will – Congdon William J. – Galing Steven: Should Governments Invest More in Nudging?, *Psychological Science*, 28 (2017) 8., 1041–1055. o. <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>
- Bergner Gwen: „Black Children, White Preference: Brown v. Board, the Doll Tests, and the Politics of Self-Esteem”, *American Quarterly*, 61 (2009) 2., 299–332. o. <https://doi.org/10.1353/aq.0.0070>

- Borsari Brian – Kate B. Carey: *Descriptive and injunctive norms in college drinking: a meta-analytic integration*, *Journal of Studies on Alcohol*, 64.3 (2003): 331-341. <https://doi.org/10.15288/jsa.2003.64.331>
- Borsari Brian – Kate B. Carey: Peer influences on college drinking: A review of the research, *Journal of Substance Abuse*, 13.4 (2001): 391-424. [https://doi.org/10.1016/S0899-3289\(01\)00098-0](https://doi.org/10.1016/S0899-3289(01)00098-0)
- Brown v. Board of Education of Topeka, 347 U.S. 483 (1954).
- Chater Nick – George Loewenstein: The i-frame and the s-frame: How focusing on individual-level solutions has led behavioral public policy astray, *Behavioral and Brain Sciences*, 46 (2023), e147. <https://doi.org/10.1017/S0140525X22002023>
- Cialdini Robert B – Carl A. Kallgren – Raymond R. Reno: *A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior*, in: *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 24, Academic Press, 1991, 201-234. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5)
- Clark Kenneth B. – Clark Mamie P.: „*Emotional Factors in Racial Identification and Preference in Negro Children*”, *Journal of Negro Education*, 19 (1950) 3., 341–350. o. <https://doi.org/10.2307/2966491>
- Czabán Samu: Az emberi viselkedés deskriptív és normatív modelljeinek viszonya a jogi gondolkodásban – egy új pszichológiai emberkép és kihívásai, *Bibó Jogi és Politikatudományi Szemle (BJPSZ)*, 2021/1, 45–67. o.
- Czabán Samu: Pszichológiai hatások veszélyei a bírósági eljárásokban, különös tekintettel a családjogi perekre, *CSJ*, 2021 (1), 16-22.
- Delmas Magali A – Miriam Fischlein – Omar I. Asensio: Information strategies and energy conservation behavior: A meta-analysis of experimental studies from 1975 to 2012, *Energy Policy*, 61 (2013), 729-739. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.05.109>
- Douglas Thomas – Forsberg Lisa: Three rationales for a legal right to mental integrity, in: *Neurolaw* (szerk.: Springer Nature), 2021. https://doi.org/10.1007/978-3-030-69277-3_8
- Ebeling Felix – Sebastian Lotz: Domestic uptake of green energy promoted by opt-out tariffs, *Nature Climate Change* 5.9 (2015): 868-871. <https://doi.org/10.1038/nclimate2681>
- Egebark Johan – Mathias Ekström: Can indifference make the world greener?, *Journal of Environmental Economics and Management* 76 (2016): 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2015.11.004>
- Festinger Leon – Carlsmith, James M.: „Cognitive Consequences of Forced Compliance”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58 (1959) 2., 203. o. <https://doi.org/10.1037/h0041593>
- Frank Phillip – Brock Christian: Bridging the Intention–Behavior Gap Among Organic Grocery Customers: The Crucial Role of Point-of-Sale Information, *Psychology & Marketing*, 35 (2018) 8., 586–602. o. <https://doi.org/10.1002/mar.21108>

- Greenpeace (2022): *A magyarok 2022-től zöld kormányt akarnak – derül ki a Greenpeace friss kutatásából.* Elérhető: <https://www.greenpeace.org/hungary/sajtokozlemeny/8776/a-magyarok-2022-tol-zold-kormanyt-akarnak-derul-ki-a-greenpeace-friss-kutatasabol/>
- Gupta, Shruti – Ogden, Denise: The Attitude-Behavior Gap in Environmental Consumerism, *APUBEF Proceedings*, 3 (2006) 1., 199–206. o.
- Haines Michael – Sherilynn F. Spear: Changing the perception of the norm: A strategy to decrease binge drinking among college students, *Journal of American College Health*, 45.3 (1996): 134–140. <https://doi.org/10.1080/07448481.1996.9936873>
- Hersey James C. – et al.: Effects of Front-of-Package and Shelf Nutrition Labeling Systems on Consumers, *Nutrition Reviews*, 71.1 (2013), 1–14. <https://doi.org/10.1111/nure.12000>
- Jaffe Adam B. – Robert N. Stavins: The energy-efficiency gap: What does it mean?, *Energy Policy*, 22(10) (1994), 804–810. [https://doi.org/10.1016/0301-4215\(94\)90138-4](https://doi.org/10.1016/0301-4215(94)90138-4)
- Jerry M. Burger – Martin Shelton: Changing everyday health behaviors through descriptive norm manipulations, *Social Influence*, 6 (2011) 2., 69–77. <https://doi.org/10.1080/15534510.2010.542305>
- Johnson Eric J. – Goldstein Daniel G.: Defaults and donation decisions, *Transplantation*, 78.12 (2004), 1713–1716. <https://doi.org/10.1097/01.TP.0000149788.10382.B2>
- Jones Edward E. – Kohler Rika: „The Effects of Plausibility on the Learning of Controversial Statements”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57 (1958) 3., 315. o. <https://doi.org/10.1037/h0049162>
- Jones Rhys – Jessica Pykett – Mark Whitehead: *Changing Behaviours: On the Rise of the Psychological State*, Cheltenham, U.K., Edward Elgar, 2013. <https://doi.org/10.4337/9780857936882>
- Kahan Dan M. – et al.: „Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government”, *Behavioural Public Policy*, 1 (2017) 1., 54–86. o. <https://doi.org/10.1017/bpp.2016.2>
- Klarman Michael J.: *Brown v. Board of Education and the Civil Rights Movement*, Oxford, Oxford University Press, 2007. 56.o. <https://doi.org/10.1093/oso/9780195307467.001.0001>
- Leeuw Frans L.: „Empirical Legal Research: The Gap Between Facts and Values and Legal Academic Training”, *Utrecht Law Review*, 2015, 19–33. o. <https://doi.org/10.18352/ulr.315>
- Levav Jonathan – et al: Order in product customization decisions: Evidence from field experiments, *Journal of Political Economy*, 118.2 (2010), 274–299. <https://doi.org/10.1086/652463>
- Levin, Irwin P. – Gary J. Gaeth: How consumers are affected by the framing of attribute information before and after consuming the product, *Journal of Consumer Research*, 15 (1988) 3., 374–378. <https://doi.org/10.1086/209174>

- Liebe Ulf – Gewinner Jennifer – Diekmann Andreas: Large and persistent effects of green energy defaults in the household and business sectors, *Nature Human Behaviour*, 5.5 (2021), 576–585. <https://doi.org/10.1038/s41562-021-01070-3>
- Lord Charles G. – Ross Lee – Lepper Mark R.: „Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979) 11., 2098. o. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.37.11.2098>
- Michele Cecchini – Laura Warin: Impact of food labelling systems on food choices and eating behaviours: a systematic review and meta-analysis of randomized studies, *Obesity reviews*, 17 (2016) 3., 201–210. <https://doi.org/10.1111/obr.12364>
- Mills Judson: „Changes in Moral Attitudes Following Temptation 1”, *Journal of Personality*, 26 (1958) 4., 517–531. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1958.tb02349.x>
- Nahmias Eddy: „Autonomous Agency and Social Psychology”, in: *Cartographies of the Mind: Philosophy and Psychology in Intersection*, Dordrecht, Springer Netherlands, 2007, 169–185. o. https://doi.org/10.1007/1-4020-5444-0_13
- Nolan Jessica M. – et al.: Normative social influence is underdetected, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34 (2008) 7., 913–923. <https://doi.org/10.1177/0146167208316691>
- Oliver, Adam (ed.): *Behavioural Public Policy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.
- Organisation for Economic Co-operation and Development: *The Heavy Burden of Obesity: The Economics of Prevention*, OECD, 2019.
- Park Hyun Jung – Lin, Li Min: Exploring Attitude–Behavior Gap in Sustainable Consumption: Comparison of Recycled and Upcycled Fashion Products, *Journal of Business Research*, 117 (2020), 623–628. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.08.025>
- Parra-Murillo María – et al.: Claims on Ready-to-Eat Cereals: Are Those with Claims Healthier?, *Frontiers in Nutrition*, 8, 2021, 770489. <https://doi.org/10.3389/fnut.2021.770489>
- Prentice Deborah A. – Dale T. Miller: Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: some consequences of misperceiving the social norm, *Journal of Personality and Social Psychology*, 64.2 (1993): 243. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.64.2.243>
- Reiss Peter C. – Matthew W. White: What changes energy consumption? Prices and public pressures, *The RAND Journal of Economics*, 39 (2008) 3., 636–663. <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2008.00032.x>
- Richard G. Newell – Juha Siikamäki: Nudging energy efficiency behavior: The role of information labels, *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, 1 (2014) 4., 555–598. <https://doi.org/10.1086/679281>
- Samuelson William – Richard Zeckhauser: Status quo bias in decision making, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1 (1988), 7–59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564>

-
- Schuldt J. P.: Does Green Mean Healthy? Nutrition Label Color Affects Perceptions of Healthfulness, *Health Communication*, 28(8), 2013, 814–821. <https://doi.org/10.1080/10410236.2012.725270>
 - Shafir Eldar: Manipulated as a way of life, *Journal of Marketing Behavior*, 1.3-4 (2016), 245-260. <https://doi.org/10.1561/107.00000015>
 - Shama Avraham: Energy conservation in US buildings: solving the high potential/low adoption paradox from a behavioural perspective, *Energy Policy*, 11(2) (1983), 148-167. [https://doi.org/10.1016/0301-4215\(83\)90027-7](https://doi.org/10.1016/0301-4215(83)90027-7)
 - Strassheim, Holger – Beck, Silke (eds.): Handbook of Behavioural Change and Public Policy, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2019.
 - Sunstein Cass R.: „Did Brown Matter?“, The New Yorker, 2004. május 3., 102–106. o., idézi: Badó^[1] Badó: i.m.
 - Sunstein Cass R.: Sludge and Ordeals, *Duke Law Journal*, 68 (2018), 1843. o. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3288192>
 - Sunstein, Cass R.: *Why Nudge?: The Politics of Libertarian Paternalism*, New Haven, Yale University Press, 2014.
 - Testa Francesco – et al.: Drawbacks and Opportunities of Green Public Procurement: An Effective Tool for Sustainable Production, *Journal of Cleaner Production*, 112 (2016), 1893-1900. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.09.092>
 - Thaler Richard H. – Sunstein Cass R.: *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, London, Penguin, 2009.
 - Whitehead Mark – et al.: Nudging All Over the World, *ESRC Report*, Economic and Social Research Council, Swindon and Edinburgh, 2014.
 - Wilson Timothy D. – Dunn, Elizabeth W.: „Self-knowledge: Its Limits, Value, and Potential for Improvement“, *Annual Review of Psychology*, 55 (2004) 1., 493–518. o. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.141954>
-