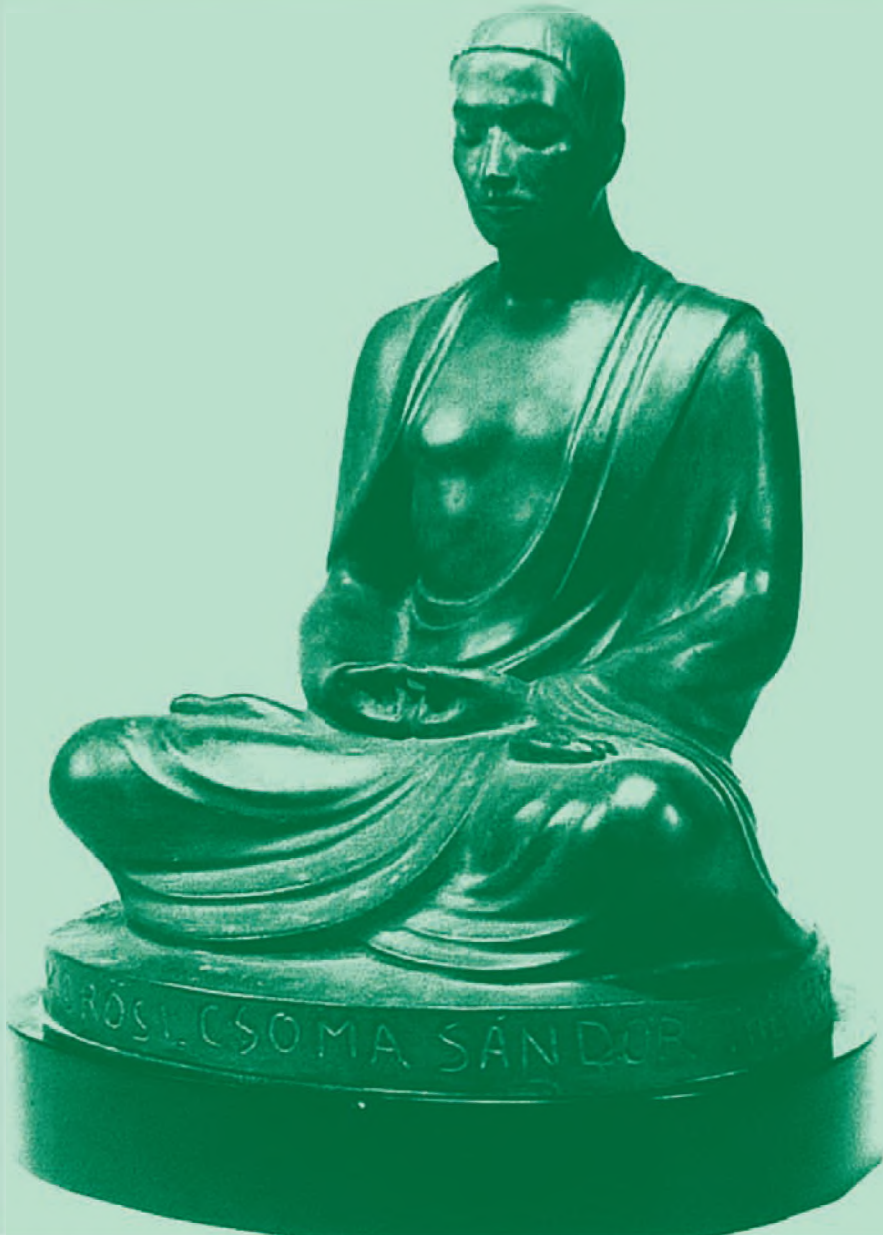


keréknyomok

2009/NYÁR ORIENTALISZTIKAI ÉS BUDDHOLÓGIAI FOLYÓIRAT



Tartalom

TANULMÁNYOK

- Williams S. Waldron:
Buddhista modernitás
és a tudományok
(Körtvélyesi Tibor fordítása) 3
- Zsolnai László:
Buddhista közgazdaságtan 16
- Ruzsa Ferenc: Ismerte-e
a Mester a védákat? 24
- Kósa Gábor: Láthatatlan kezek
hófehér ruhában –
A manicheus ruházat
vallási hátteréről 39
- Nagy Márton: Kínai források
Csampáról a Tang-dinasztia
időszakában 53
- Kelényi Béla: A tibeti rituális maszkok 62
- Sárközi Ildikó: A sibék vallási
hagyománya – Isanju Mama alakja
Nara Elsi sámán
tudományának tükrében 75
- Bethlenfalvy Géza:
Csoma bódhiszattva? 90

INTERJÚ

- Megvilágosodás – „hiba a rendszerben”
Galambos Péterrel
Szegedi Mónika
készített interjút 97

RECENZIO, BIBLIOGRÁFIA

- Laszlo Zsolnai
and Knut Johannessen
Ims (ed.): Business within Limits –
Deep Ecology and Buddhist Economics
(Kovács Gábor) 116
- David R. Loy. A Buddhist History
of the West: Studies in Lack
(Técsi Éva Judit) 120
- A buddhizmus magyarországi
bibliográfiája
1. rész (Fődi Attila) 129
- SUMMARIES IN ENGLISH 135

E SZÁMUNK SZERZŐI

ZSOLNAI LÁSZLÓ

Buddhista közgazdaságtan

A tanulmány a buddhista közgazdaságtant mint a nyugati közgazdaságtan alternatíváját mutatja be. A buddhista közgazdaságtan bírálja a nyugati közgazdaságtan alapelveit, amelyek a profit-maximalizálás, a vágyak gerjesztése, a piacok kiterjesztése, a létezők instrumentális használata és az önérdek. Ezekkel szemben a buddhista közgazdaságtan alternatív alapelveket javasol, úgy mint a szenvedés csökkentése, a vágyak leegyszerűsítése, az erőszakmentesség, a valódi törődés és a nagylelkűség. A buddhista közgazdaságtan egyfajta probléma-megoldó stratégiaként fogható fel, amely a boldogsághoz, a békességhez és az ökológiai fenntarthatósághoz jelöl ki utakat a gazdaságban.

A Nobel-díjas amerikai közgazdász *Thomas Shelling* a közgazdaságtant (economics) az önzés tudományaként (ego-nomics) aposztrofálta. Valóban, a nyugati közgazdaságtan az önérdek körül forog, az emberek „ego”-jának vágyait minél jobban kielégítő piaci mechanizmusokat proponál. A buddhizmus azért jelent igazi kihívást a közgazdaságtan számára, mert az „én”-t a nyugati felfogással éles ellentétben határozza meg.¹

A buddhizmus *anattá* (nem-én) felfogása tagadja az állandó, változatlan „én” létezését. A modern idegtudomány támogatni látszik az „én” illuzórikus voltát állító buddhista megközelítést. Amit az idegtudomány az „én” helyén talál az egyfajta „virtuális én”, egy koherens mintázat, ami sehol sem lokalizálható, mégis központi szerepet játszik a viselkedés szervezésében. Ez a nem-lokalizálható, nem-szubsztantív „én” úgy működik, mint egyfajta virtuális interface.²

Az én-nélküliség buddhista koncepciója jelentős heurisztikus erővel bír a közgazdaság megújítása számára. Az angol közgazdász E. F. Schumacher, a thai buddhista szerzetes P. A. Payutto és követőik mára a buddhista közgazdaságtant a nyugati közgazdasági világnak valódi alternatívájává fejlesztették.³

A továbbiakban a buddhista közgazdaságtan alapelveit fejtem ki és mutatom meg mint a nyugati közgazdasági világnak alternatíváját.

1 Elster, J. 1985

2 Varela, F.J. 1999: p. 53. , 61.

3 Schumacher, E.F. 1971, Payutto, P.A. 1994, Zsolnai, L. & Ims, K. J. (eds) 2006

A szenvedés csökkentése

A nyugati közgazdaságtan a profit-maximalizáló gazdasági viselkedést támogatja. Ezzel szemben a buddhista közgazdaságtan a szenvedés csökkentését javasolja alternatív alapelveként. A buddhista gazdasági cselekvés akkor igazolható, ha az nem növeli, hanem csökkenti az összes érintett érző lény szenvedését.

Technikai értelemben a szenvedés-csökkentés elvét úgy is meg lehet fogalmazni, hogy a gazdálkodásnak nem a nyereségek növelésére, hanem a veszteségek csökkentésére kellene irányulnia. Ennek a törekvésnek a létjogosultságát a döntépszichológia kortárs felfedezései támasztják alá.

A *Daniel Kahneman* és *Amos Tversky* által kifejlesztett – és Nobel-díjjal jutalmazott – „prospect theory” legfontosabb empirikus felismerése az, hogy a döntéshozók érzékenyebbek a veszteségekre, mint a nyereségekre.⁴ Kísérleti eredmények azt mutatják, hogy az emberek ún. veszteség-érzékenységi koefficiense 2, ami azt jelenti, hogy átlagosan kétszer vagyunk érzékenyebbek a veszteségekre, mint a nyereségekre.

Mivel az emberek – és más érző lények – alapvetően veszteség-érzékenyek, ezért nagyon is értelmes törekvés a ténylegesen létező negatív hatások csökkentésével foglalkozni, a feltételezett pozitív hatások hajszolása helyett.

A vágyak leegyszerűsítése

A nyugati közgazdaságtan a vágyak megsokszorozásában érdekelt. Az emberek – sőt háziállataik is – új meg új vágyak kifejlesztésére vannak készítetve a cégek reklám és marketing akciói nyomán, amelyek sokszor nem rettennek vissza az addikciót okozó technikák használatától sem. A vállalatok csillapíthatatlan profit-éhsége miatt van szükség a kereslet mesterséges generálására.

Az anyagi fogyasztói életformának azonban nagy ára van. Pszichológiai kutatások egyértelműen bizonyítják, hogy a materialisztikus értékorientáció aláássa az emberek jól-létét. Azok az emberek, akik nagy jelentőséget biztosítanak a materiális értékeknek, alacsonyabb személyes jól-léttel és pszichológiai egészséggel rendelkeznek, mint azok, akik kevésbé anyagi életformát képviselnek. Ez az összefüggés jól dokumentálható a gazdagoktól a szegényekig, a fiataloktól az öregekig, az ausztráloktól a dél-koreaiakig. Az eredmények azt mutatják, hogy az anyagiasság nem tesz jót az emberek jól-létének. Épp ellenkezőleg, az étellel való alacsony szintű megelégedettséghez, kisebb boldogsághoz, depresszióhoz, bizonytalansághoz, testi

⁴ Kahneman, D. & Tversky, A. 1979; Tversky, A. – Kahneman, D. 1991

problémákhoz és személyiségzavarokhoz, például önimádáshoz és anti-szociális viselkedéshez vezet.⁵

A pszichológiában „ön-kivetítés”-nek hívják azt a pszichés mechanizmust, amelynek segítségével az emberek a vágyaik kielégítését keresik. Ez azonban egy vesztes stratégia, hiszen akár kielégülnek az emberek vágyai, akár nem, újabb és újabb problémák jelentkeznek. Ha az emberek nem tudják beteljesíteni a vágyaikat, akkor kielégületlenséget érznek és a körülményeket vagy az alkalmazott eszközöket hibáztatják. Ha viszont beteljesülnek a vágyaik, akkor az rendre nem hozza meg a várt kielégülést, és a csalódás lesz úrrá rajtuk. A vágyak kergetése sohasem hozza meg azt a kielégülést, amit az emberek keresnek.⁶

A buddhista közgazdaságtan nem a vágyak megsokszorozását, hanem a vágyak leegyszerűsítést célozza. A nélkülözhetetlenül szükséges anyagi komfort (élelmiszer, ivóvíz, ruházkodás, lakhatás és orvosság) elérésén túl bölcs dolog az emberi vágyak megfékezése. A vágyak csökkentése ugyanis jelentősen hozzájárulhat az emberek jól-létéhez és a természet tehermentesítéséhez.

A buddhista közgazdaságtan azt állítja, hogy – meditáció, önreflexió, önszuggeszció és hasonló technikák segítségével – az emberek megváltoztathatják saját preferencia-rendszerüket. A francia közgazdász, *Serge-Christopher Kolm* a következő formális modellel mutatta meg ezt a lehetőséget.

Legyen „u” az adott személy jól-léte (*sukha*). Legyen „c” és „tm” rendre az adott személy fogyasztása és meditációs praxisa. A jól-létet így a következő függvény határozza meg: $u = u(c, tm)$. A fogyasztási javak elsajátítása időt vesz igénybe, mivel munka, illetve más pénzszerző tevékenység kell hozzá. Legyen az erre fordított idő „ta”. A fogyasztás nagysága ennek az időnek egy növekvő függvénye: $c = c(ta)$.

Ezek után azt mondhatjuk, hogy $u = u[c(ta), tm]$. A személy rendelkezésre álló idő megoszlik a fogyasztással kapcsolatos tevékenységek és a meditáció között. Mi az optimális arány e kettő között? A buddhizmus egyfajta középutat javasol: meditáljunk, és ez által csökkentjük a fogyasztás iránti vágyainkat és növeljük a meglévő javakkal való megelégedettségünket, és dolgozzunk, hogy előteremtsük a valóban szükséges javakat. Közgazdász nyelven ez azt jelenti, hogy a munka határ-termelékenysége legyen egyenlő a meditáció határ-hasznával.

Erőszakmentesség

A nyugati közgazdaságtan a piacok kiterjesztését javasolja. A nagy magyar-amerikai közgazdász *Polányi Károly* ezt a folyamatot nevezte a „Nagy Átalakulás”-nak, amely során a piac maga alá gyűri a társadalom egyre több szféráját.⁷ A mai globális gazdaság korában a piacosí-

⁵ Kasser, T. 2002, 22.

⁶ Grof, S. 1998, 207.

⁷ Polányi, K. 1946

tás folyamata még nagyobb léptékben és még gyorsabb történik, mint valaha.

A piac hatékony mechanizmus a javak és szolgáltatások rugalmas és termelékeny előállítási sára. De megvannak az inherens korlátai is. Vannak ugyanis olyan szereplők, amelyek egyáltalán nem reprezentáltak vagy alulreprezentáltak a piaci mechanizmusban, a jól reprezentált szereplők pedig sokszor rövidlátó módon cselekszenek.

A természetnek és a jövő generációknak nincs szavuk a piaci rendszerben, hiszen semmilyen módon nem tudják „érdekeiket” pénzben megjeleníteni. A szegényeknek és marginalizált rétegeknek nincs elég fizetőképes keresletük ahhoz, hogy preferenciáik kellő súllyal jelenjenek meg a piacon. Azok a csoportok, amelyek viszont kellő vásárlóerővel rendelkeznek, sokszor rövidlátó, jövő-felélő módon döntenek, azaz a leértékelik a távoli és jövőbeli kilátásokat. A piac általában a legerősebb érdekcsoportok preferenciáit tükrözi és a kevésbé vagy egyáltalán nem reprezentált szereplők kárára oldja meg a társadalmi problémákat.⁸

Az *erőszakmentesség* (*ahimsá*) a buddhizmus vezérlő értéke a társadalmi problémák megoldás során. Azt jelenti, hogy egy cselekvés nem okozhat kárt sem a cselekvőknek, sem pedig a cselekvésben érintetteknek.⁹

A közösségi gazdaság modelljei jól példázzák az erőszakmentes gazdaságszervezést. A közösségi gazdaság lényege, hogy a termelők és a fogyasztók szövetkeznek arra, hogy mindkettőjük szükségleteit a lehető legalacsonyabb költséggel és minimális kockázattal lehessen kielégíteni.¹⁰ A közösség által támogatott mezőgazdaság (*community supported agriculture*) az egyik legismertebb ilyen modell. Fogyasztók egy csoportja megállapodik egy ökológiai gazdálkodást folytató termelővel a terményei folyamatos megvásárlására. A termelési döntésekbe a fogyasztók is beleszólhatnak. Közös, hosszú távú, fenntartható stratégiában gondolkoznak, amely piactalanítja az élelmiszertermelést és a földhasználatot, és elutasítja a monokultúrát és a vegyszerek használatát¹¹.

Az erőszak szinte beépített sajátossága a mai globális piaci struktúráknak. Az erőszakmentesség a nagy, korporatív üzleti szervezetek oldását, kisebb léptékű, a helyi társadalomba beágyazódott, nem tisztán profit-orientált szerveződések elterjedését igényli.

Valódi törődés

Oscar Wilde híres mondása szerint a közgazdászok mindennek tudják az árát, de semminek sem tudják az értékét. A nyugati közgazdaságtanban minden létező értékét – legyen az emberi lény, természeti létező vagy műtárgy – csak és kizárólag az általa létrehozott (vagy létrehozha-

⁸ Zsolnai and Gasparski 2001

⁹ Payutto 1994

¹⁰ Douthwaite 1996

¹¹ Dyck 1994

tó) pénzáram („cash flow”) nagysága határozza meg. Ez a fajta „számító gondolkodás” a modernitás projektjének az egyik leginkább kritizált pontja *Martin Heidegger* filozófiájában.

A legfőbb gond a létezők instrumentális megközelítésével, hogy negatív válasz-reakciókat vált ki az érintettekől. Haszonleső stratégiára haszonleső stratégia a válasz, ami ellehetetleníti az elkötelezettség és a bizalom kialakulását a partnerek között. *Robert Frank*, amerikai közgazdász megmutatta, hogy az érintettek irányában megmutatkozó *valódi törődés* (genuine care) jelentős előnyökkel jár a felelős vállalatok számára¹².

Ezek az előnyök a következők:

- (i) az opportunista viselkedés csökkentése a vállalkozáson belül,
- (ii) jó kvalitású alkalmazottak rekrutációja,
- (iii) az alkalmazottak elkötelezettségének erősítése a vállalkozás iránt,
- (iv) a fogyasztók lojalitásának és ragaszkodásának a megnyerése,
- (v) bizalmon alapuló kapcsolat kialakítása a beszállítókkal és más partnerekkel.

A valódi törődés képes mozgósítani a „jóság” köreit, az érintettek elkötelezettsége és bizalma által.

Nagylelkűség

A nyugati közgazdaságtan biztosít bizonyos helyet az etikus cselekvésnek, de csak akkor és csak annyira, amennyire az a szereplők (hosszú távú) önérdékét szolgálja. Ez az önérdék alapú, opportunista etika azonban nem működőképes.

Luk Bouckaert az etika paradox jellegét a management területén a következőkben ragadja meg. Ha az etikus cselekvést az önérdekre hivatkozva támogatjuk, akkor ezzel a moralitást gazdasági kalkulációkkal helyettesítjük, s így éppen azt a célt nem érjük el, amit szándékoztunk. A bizalom és a felelősség csak a valódi moralitás talaján bontakozhat ki¹³.

A *nagylelkűség*, azaz mások önzetlen szolgálata működőképes lehet a gazdaságban, mert az emberek *Homo reciprocans*-ként viselkednek, azaz hajlamosak viszonzni azt, amit másoktól kapnak. *Ernst Fehr* és *Simon Gaechter* izgalmas kísérletet végeztek ezzel kapcsolatban, amit *ajándék csere játék*-nak neveztek el.

A játékban a munkaadó és a munkás szerepel. A munkaadó bér ajánlatot ad és meghatározza az elvárt munkaintenzitást. A munkás eldöntheti, hogy milyen intenzitással dolgozik az ajánlott bérért, de a munkaadó elbocsáthatja a munkást, ha úgy ítéli meg, hogy annak odaadása nem megfelelő. Az önérdékkövető munkás a minimális erőfeszítést választaná, az önérdékkövető munkaadó pedig a lehető legalacsonyabb bért ajánlaná. A valódi kísérleti személyek

¹² Frank 2004

¹³ Bouckaert 2006

azonban máshogy viselkedtek. A munkaadók nagylelkű, gáláns bérajánlatot tettek, amit a munkások extra-erőfeszítéssel viszonztak¹⁴.

A buddhista közgazdaságtan mint stratégia

A buddhista közgazdaságtan egy *minimalizáló* gondolkodásmódot képvisel, amely szerint minimalizálni kell a szenvedést, a vágyakat, az erőszakot, a létezők instrumentális használatát és az önérdeket. A „kicsi szép” és „kevesebb – több” szlogenek szépen kifejezik a buddhista közgazdaságtan alapállását.

Ezzel szemben a nyugati közgazdaságtan egy *maximalizáló* gondolkodásmódot hirdet, amely szerint a profitot, a vágyakat, a piacot, a létezők instrumentális használatát és az önérdeket maximalizálni szükséges. A „nagyobb jobb” és a „több – több” fejezik ki a nyugati közgazdaságtan lényegét. (1. táblázat)

1. táblázat Nyugati közgazdaságtan versus buddhista közgazdaságtan

nyugati közgazdaságtan	buddhista közgazdaságtan
profit-maximalizálás	szenvedés csökkentés
a vágyak megsokszorozása	a vágyak leegyszerűsítése
a piac kiterjesztése	erőszakmentesség
a létezők instrumentális használata	valódi törődés
önérdek	nagylelkűség
„a nagyobb jobb”	„a kicsi szép”
„a több - több”	„a kevesebb - több”

A buddhista közgazdaságtan nem feltétlenül törekszik egy saját – buddhista alapokon álló – gazdaság kiépítésére. Inkább felfogható egyfajta probléma-megoldó stratégiaként, amely a gazdaság bármely szegmensében bármikor alkalmazható. Olyan stratégiáról van szó, amely úgy kíván megélhetést teremteni az emberek számára, hogy közben csökkentse az emberi és nem-emberi lények szenvedését – a szükségtelen vágyak megtagadása, az erőszak elutasítása, a valódi törődés és a nagylelkűség gyakorlása által.

A mai üzleti modellek az én-központú gazdasági gondolkodáson és cselekvésen alapulnak. A buddhista közgazdaságtan azonban rámutat arra, hogy az individualizmus és a materiális értékorientáció pusztító hatású mind az énrre, mind pedig a világra nézve.

¹⁴ Bowles 2004: 495-496.

Az egyre népszerűbb *boldogság* kutatások (happiness research) egyértelműen mutatják, hogy az emberek boldogságát nem az anyagi javak nagysága, hanem az interperszonális kapcsolatok gazdagsága határozza meg. Nem a dolgok, hanem az emberek teszik az embereket boldoggá¹⁵. A nyugati közgazdaságtan elvein működő gazdaság elárasztja az embereket (hasznos és haszontalan) anyagi javakkal. Az embereknek azonban leginkább törődésre és nagylelkű szeretetre van szükségük. A buddhista közgazdaságtan ezek biztosítására törekszik.

A *békesség* csak erőszakmentes eszközökkel valósítható meg. A vágyak önkéntes korlátozása ehhez jelentősen hozzá tud járulni, ugyanis aki kevesebbet akar, az kevésbé hajlamos az erőszakos cselekvésekre.

Az *ökológiai fenntarthatóság* (ecological sustainability) az emberiség jelenlegi termelési és fogyasztási szintjének drasztikus (2-300 %-os) csökkentését követeli meg, ugyanis a mai életvitelünk változatlan folytatásához nem egy, hanem 2-3 Földre lenne szükség. A gazdaság léptékének elkerülhetetlen redukcióját nem kell feltétlenül áldozatként felfognunk. Ha ezt a szenvedés csökkentésének a nemes ethosza kíséri, akkor pozitív jövőként élhetjük meg.

Irodalomjegyzék

Bockaert, Luk 2006: „*The Ethics Management Paradox*” *Interdisciplinary Yearbook of Business Ethics*. 2006 (Vol 1) 191-194.

Bowles, Samuel 2004: *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution* (The Roundtable Series in Behavioral Economics), Princeton University Press, Princeton

Douthwaite, Richard 1996: *Short Circuit. Strengthening Local Economics for Security in an Unstable World*. 1996. The Lilliput Press.

Dyck, B. 1994: „Build in Sustainable Development and They Will Come: A Vegetable Field of Dreams” *Journal of Organizational Change Management* 1994. No. 4. pp. 47-63.

Elster, Jon 1985: „Introduction” in Jon Elster (ed): *The multiple self*. 1985. Cambridge University Press. Cambridge. 1-34.

Fehr, Ernst and Gaechter, Simon 2000: *Do Incentive Contracts Crowd Out Voluntary Cooperation?* CEPR Discussion Paper no. 3017. Centre for Economic Policy Research. London

Frank, Robert 2004: „Can Socially Responsible Firms Survive in Competitive Environments?” in Robert Frank: *What Price the Moral High Ground? Ethical Dilemmas in Competitive Environments*. 2004. Princeton University Press. Princeton and Oxford.

Grof, Stanislav 1998: *The Cosmic Game. Explorations of the Frontiers of Human Consciousness*. State University of New York Press, Albany.

Kahneman, Daniel and Tversky, Amos 1979: „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk” *Econometrica* 1979 March pp. 263-291.

Kasser, Tim 2002: *The High Price of Materialism*. MIT Press. Cambridge, Massachusetts and London, England.

Kolm, Serge-Christoph 1985: „The Buddhist theory of ‘no-self’” in Jon Elster (ed): *The Multiple Self*. 1985. Cambridge University Press. Cambridge. 233-265.

Lane, Robert E. 1998: „The Joyless Market Economy” in Avner Ben-Ner and Louis Putterman (eds.): *Economics, Values, and Organizations*. 1998. Cambridge University Press, Cambridge. pp. 461-488.

Payutto, P.A. 1994: *Buddhist Economics*. A Middle Way for the Market Place. <http://www.geocities.com/Athens/Academy/9280/payutto.htm>

Polanyi, K. 1946: *The Great Transformation*. Origins of our Time. Victor Gollancz Ltd., London.

Schumacher, E.F. 1973: *Small is Beautiful*. Economics as if People Mattered. Abacus.

Tversky, Amos and Kahneman, Daniel (1991): „Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model” *Quarterly Journal of Economics* 1991. 1039-1061.

Zsolnai, Laszlo and Gasparski, Wojciech (eds.) 2002: *Ethics and the Future of Capitalism*. Transaction Publishers, 2002, New Brunswick & London.

Zsolnai, Laszlo and Ims, Knut J. (eds.) 2006: *Business within Limits: Deep Ecology and Buddhist Economics*. Peter Lang Publisher. 2006, Oxford.