

Előszó

Az üzleti gazdaságtan tartalmát, sajátosságait tekintve nem alakult ki se hazai, se nemzetközi egységesség. Sokan sokféleképpen ragadják meg, hogy melyek azok a legfontosabb közgazdasági, pénzügyi, esetleg menedzsment ismeretek, amiket az üzleti világban mozgóknak mindenképpen tudniuk kell. Igen nagyok a különbségek a terjedelem és a megcélzott szint tekintetében is: egészen másként ragadják meg a témát a rövidebb, bevezető jellegű és a hosszabb, emelt szintű művek szerzői.

Magam is vállalom e könyv összeállításának – és címadásának – az önkényességét. Nekem ez az üzleti gazdaságtan; legalábbis e könyvvel megcélzott magasabb elméleti-szakmai szinten, és persze e viszonylag jelentős terjedelem mellett. Ha a téma ívét tekintem, akkor a pszichológiai és közgazdasági alapoktól indulva, a tőkepiaci, vállalati pénzügyi és befektetési ismereteken át, egészen a közösségi aspektusokig jutok el.

Ha a szintet veszem, akkor olyan Olvasókra gondolok, akik vagy már tanulták az alapokat, vagy esetleg az alapokról indulnak, de rögtön az elméletileg igényesebb utat választják. Nem csak mesterképzési hallgatókra számítok, hanem a már régóta az üzleti világban dolgozókra is. Meggyőződésem, hogyha türelmesen olvasni kezdik e könyvet, élvezni fogják a számos különböző elméleti és gyakorlati aspektus újragondolását, az összefüggések felfedezését. Remélem továbbá, hogy kézikönyvként is használható lesz majd e könyv egy-egy résztema alapos áttekintésére, egy-két részlet gyors tisztázására.

Hangsúlyt fektettem az olyan részletek precíz kifejtésére, amelyeket nehéz mélyebben megérteni, röviden áttekinteni – így a legtöbb pénzügyi-közgazdasági könyvből ilyen részletességgel hiányoznak is. Vallom, hogy nincs gyakorlatiasabb egy-két jó elméletnél, de csak akkor, ha valaki mélyen megéri egy elméleti absztrakció lényegét. Ekkor ezt a gyakorlatban is nagyon jól tudja használni, letisztult gondolkodásává, magabiztossá teszi.

Alaposan belemegyek a különböző mikro- és makroökonómia, vállalati pénzügyi, számviteli és befektetési fogalmak, megközelítések, modellek összekötéseinek ismertetésébe. Hiszem, hogy üzleti, vállalati szinten csak egyetlen „gazdaságtan” van. Így amennyiben a különböző – amúgy önmagukban színvonalas – részterületi műveket olvasva az az érzésünk támad, mintha ezek nem is ugyanarról szólnának, egymás mellett elbeszélnének, akkor az az átkötések ismeretének hiányából, illetve az egyes résztemák sajátosságainak, paradigmáinak keveréséből fakad. Boldog lennék, ha minél több Olvasóm tenné le e könyvet úgy, hogy „na, most végre megértettem azt, ami már olyan régóta zavart”.

Tekintve a könyv vastagságát, ábráinak, képleteinek, kiemelt fogalmainak a tömegét, szinte már szemtelenség az olvasmányosságot emlegetni. Pedig ez kiemelt célom volt. Ezért szerkesztettem a könyv tartalmának jelentős részét négy vastos mellékletbe. Mintegy tízhúszórás alapos olvasásra teszem a hat főfejezeten való átrágást – merthogy azért helyenként igen nehéz szövegről van szó. Ez, ahhoz képest, hogy milyen hatalmas ismerethalmazt tekint át az Olvasó, nem is tűnik túlságosan hosszúnak, és a könnyebb elviselhetőségért igyekeztem olvasmányos és egyben érdekes is maradni.

A könyv ábracentrikus, büszke vagyok arra, hogy a több mint 230 ábrát mind magam készítettem, így a szöveggel való harmonizálást erősíteni tudtam. Persze képletekben sincs hiány, ebből több mint 260 található a könyvben. Igen lényeges a helyes fogalomhasználat. Ezt 300-nál is több lapszéli definícióval segítem, valamint a mellékletekben további rengeteg

kiemeléssel, szövegek közti magyarázattal. Az egyes fogalmak a könyv végi tárgymutató alapján könnyen vissza is kereshetők.

A gyakorlást, a lényegre való erőteljesebb odafigyelést segítik az összefoglaló fejezetek, amelyek már csak a legfontosabb részletekre fókuszálva adnak összefoglalást. Ezek végén – az előfordulás sorrendjében, azaz némi logikai láncba is szedve – a főfejezetek legfontosabb fogalmai külön is megtalálhatók.

A könyvben vannak olyan sorok, amelyeket egy évtizede írtam le. Időközben ezek számtalan egyetemi jegyzet, oktatási segédanyag, cikk és könyv készítése során formálódtak és bővültek. Eközben több szerzőtársam is volt, és bár igyekeztem a velük közös munkákból főként a saját hozzájárulásaimat áttemelni e könyvbe, ezek leválasztása helyenként lehetetlen volt. Így külön köszönet Nekik, legfőképpen Bóta Gábor, Ormos Mihály és Tóth Tamás korábbi szerzőtársaimnak, kollégáimnak. Időközben rengeteg visszajelzést, javítást, tanácsot kaptam más kollégáimtól is, főként Deliné Pálkó Évától, Dombi Ákostól, Galántai Zoltántól és Tarafás Imrétől. A könyv különböző részeinek előzetes anyagait olvasó vagy húszezer hallgatóm némelyikének visszajelzései is sokat segítettek, itt Keresztes Péter és Páli István hallgatóim igen precíz szövegjavításait kell külön is kiemelnem.

Lényegesnek tartom, hogy a leginkább elterjedt hazai szakkönyvekhez is kapcsolódjak. Ezért e könyv fő fókuszai mellett megjelenő fontosabb kiegészítő témákhoz rendszerint egy-egy olyan magyarul is megjelent alapirodalmat választottam, amelynek építhettem a szakmai alapjaira, fogalomhasználatára, ezzel együtt ki tudtam egészíteni, gondolataikat továbbvinni vagy más területekkel összekötni. A gazdaságpszichológiai részeknél Hunyady György és Székely Mózses *Gazdaságpszichológia* (2003) szerkesztett művére; a mikroökonómiai részeknél Kopányi Mihály *Mikroökonómia* (1993) és Paul Samuelson és William Nordhaus *Közgazdaságtan* (2012) alapműveire; az opciók témakörnél Száz János *Tőzsdei opciók vételre és eladásra* (1999) átfogó munkájára; a befektetés-matematikai részeknél Zvi Bodie, Alex Kane és Alan Marcus *Befektetések* (2005) könyvére; míg a közösségi aspektusokat tárgyaló részeknél Gegory Mankiw *Makroökonómia* (2002), Joseph Stiglitz *A kormányzati szektor gazdaságtana* (1999), Thomas Piketty *A tőke a 21. században* (1999) című alapműveire támaszkodtam leginkább.

Külön köszönet a könyv lektori csapatának, Szórádiné Szabó Mártának, Fellegi Miklósnak és Trautmann Lászlónak, akik a könyv különböző részleteit lektorálták, és rengeteg hasznos megjegyzéssel segítettek.

A szokásosnál is nagyobb hála az Akadémiai Kiadónak. Réffy Balázs igazgatója a legnehezebb időkben is biztatott, támogatott. Vida Krisztina, a könyv menedzsere, türelme és szervezőkészsége nélkül soha nem született volna meg a könyv, míg Török Tünde akkurátus lektorálási és szerkesztési munkája sokkal összefogottabbá tette a szövegeket. Berkes Tamás tördelőnek pedig a szép kinézet, a rengeteg képlet, ábra, lábjegezet miatt könnyen széteső forma összetartása köszönhető.

Az ilyesmi előszavakat olvasva néha túlzónak éreztem a szerző saját családja felé irányuló köszönetnyilvánítását – de ma már ezt másként látom. Az ennek megírására fordított idő nagy részét tőlük kellett elvonnom, sőt – és ez két lány apjaként különösen nagy dolog – még az otthoni csönd is megkívánt volt az írás alatt. A legtöbb köszönet a feleségem illeti, az ő háttértámogatása nélkül egy sor sem született volna.

Végezetül ismét az Olvasókhhoz szólok! Arra biztatom a közgazdaságtannal, pénzügyekkel, befektetésekkel most kezdő vagy „újrakezdő” szinten foglalkozókat, hogy e könyvet olvasva inkább arra próbáljanak koncentrálni, hogy megértsék a tudományág ma elfogadott főbb alapvetéseit, majd pedig az erre építő „világmagyarázatokat”. Engedjenek utat a világnak!

megértését kívánó ösztöneiknek, és tegyék ezt legfőképpen úgy, hogy meg kívánják érteni a felkínált magyarázatok alapelemeit, majd az építkező logikai kapcsolatokat. Első nekifutásra ne arra koncentráljanak, hogy lékeket keressenek e magyarázatok hajóin! (Találnának, sőt, számos ilyet magam is megemlítek a könyvben.) Bízban inkább abban, hogy a felvetett és felvethető sok gyengeség ellenére egy olyan, évszázadok alatt már letisztult, egyszerű, mégis széleskörű magyarázóképeséssel rendelkező gondolati csomagot kapnak, amelyet mélyen, korlátaikkal együtt megértve, majd gondolataikba ágyazva, kicsit másként, és talán szebbnek is látják majd e világot. Szinte napról napra megjelennek új, sokszor korszakalkotónak beharangozott közgazdasági gondolatok, amelyeket jó, ha nyitottsággal, érdeklődéssel fogadnak. Ne legyenek viszont ezer megközelítés ezer irányú magyarázatainak rabjai, igyekezzünk inkább egy adott paradigmát teljes szövevényében megérteni, és az e világképbe nem beleillő részleteket ezek mellé, és ne ezek helyett a tudásukhoz építeni.

A szerző

1. Gazdaságpszichológiai és közgazdasági alapok



Forrás: shutterstock.com

Ebben a fejezetben a közgazdaságtan néhány leegyszerűsítő alapelvét kívánjuk felvezetni. Azt az általános szemléletet kívánjuk áttekinteni, amit a közgazdaságtan-tudomány művelői alapmegközelítésként széles körben elfogadnak. Röviden: a közgazdaságtan ma uralkodó paradigmájának néhány alappontját tekintjük át. E világkép axiómákra, azaz olyan alapigazságokra épül, amelyeket adottnak, megkérdőjelezhetetlennek veszünk érvelésünk során, bár ettől még nem biztos, hogy azok is. A világ most bennünket érdeklő jelenségeinek magyarázatát könnyítjük meg, tesszük lehetővé azáltal, hogy a magyarázatokat néhány „cölöpre”, tézisre építjük. Egy-egy terület – esetünkben a közgazdaságtan – szépségét és erejét éppen az adja, hogy uralkodó megközelítése, paradigmája mennyire jól használhatóan ad válaszokat kérdéseinkre.

A főáramlatot adó közgazdasági megközelítés alább áttekintésre kerülő pontjaival kapcsolatosan a legtöbb vitatható részletre a gazdaságpszichológia mutat rá. Megpróbáljuk e vitapontok legfontosabbjait összefoglalni, de legalábbis megemlíteni. Ezt éppen e tantárgyban, illetve úgy általában a közgazdaságtanban, pénzügyekben követett kiindulásaink még világosabbá tétele miatt tesszük. Minél tisztább, hogy amire a közgazdasági, pénzügyi gondolkodás rendszerét építjük, az mennyiben vitatható tudományos álláspont és mennyiben csak durvább leegyszerűsítés, esetleg csak praktikus, bár ingatag feltételezés, annál jobban használható alapokra teszünk szert. A közgazdaságtani, pénzügyi ismeretekkel kapcsolatosan amúgy is sokszor érezhető, hogy az illető képtelen rendet vágni egy adott kérdésben tanult különböző – sokszor szöges ellentétben álló – magyarázatok, megközelítések között. Nem tud különbséget tenni az egyszerűsítések és a vitatott pontok között, illetve nem tud ráérezni a felmerülő közgazdaságtani, pénzügyi kérdés szempontjából éppen megfelelő modellezési irányra.

1.1. Motiváció, szükséglet és hasznosság

A pszichológia egyik fontos kérdése, hogy cselekedeteink milyen késztetésekből fakadnak, milyen motivációk állnak viselkedésünk háttérében. Miért van az, hogy bizonyos cselekvésekre hatalmas energiákat vagyunk hajlandók mozgósítani, míg másokra nem vagy alig tudjuk rávenni magunkat. A pszichológiai megközelítés alapvetően a drive (az angol szó idekapcsolódó jelentése: úzni, hajtani, illetve hajtóerő) fogalmára támaszkodik. A drive valamilyen belső késztetés, hajtóerő. A drive alapvető feladata a szervezet általános mozgósítása, nem mutatja meg, hogy a szervezet mit csináljon, csak az ehhez szükséges hajtóerőt adja.

Az élet alapvető feltétele a szervezet állandó belső egyensúlyi állapotának viszonylag stabil fenntartása, a folyamatosan változó külső körülmények között. Amennyiben a szervezet egyensúlya megbomlik, valamilyen fiziológiai hiányállapot keletkezik. Ekkor a szervezet első lépésként tartalékainak felhasználása révén igyekszik a belső egyensúlyi állapot visszaállítására. Például, ha éhség esetén a vércukorszint lecsökken az ideális értékhez képest, akkor bizonyos biológiai folyamatok beindítása révén (a máj, a hasnyálmirigy jelzése alapján cukrot bocsát a vérkeringésbe) az ideális érték átmenetileg visszaállítható. Amikor azonban a szervezet belső tartalékai már nem elegendők a szervezet egyensúlyának a helyreállítására, akkor drive, azaz a viselkedésre késztető belső hajtóerő keletkezik, és az aktivált szervezet működésbe lép az egyensúly helyreállítása érdekében (magas cukortartalmú táplálékot keres).

Megkülönböztetünk elsődleges és másodlagos drive-okat. Elsődleges drive-oknak az ön- és fajfenntartással kapcsolatos hajtóerőket nevezzük. A legalapvetőbb elsődleges drive-ok a hőszabályozási, éhségi, szomjúsági, alvási, salakanyag ürítési, szexuális, védekezésre irányuló, általános aktivitási (akkor lép fel, ha a szervezettől egy időre megvonják a mozgás lehetőségét), felfedező vagy explorációs drive (kíváncsiság). Az elsődleges drive-ok nem egyedüli hajtóerői viselkedésünknek. Vannak olyan áttételes drive-ok is, amelyeket tanulással, tapasztalással sajátítunk el, ezeket nevezzük másodlagos drive-oknak. E másodlagos hajtóerők úgy alakulnak ki, hogy mindazok a tárgyak, helyzetek, amelyek az elsődleges motívum kielégítésében szerepet játszanak, maguk is motívummá válnak. Tipikus példaként említhetjük a pénzt, amely iránti vágy valójában abból a tapasztalásból ered, hogy a pénz birtoklása elsődleges vágyaink kielégítésének forrását adja.¹ A motivációelméletek a motiváció működésének mechanizmusaira keresik a magyarázatot. A drive-redukciós elmélet szerint a motivációk arra irányulnak, hogy redukálják a személy által feszültségként átélt pszichikus állapotot, aminek következtében a feszültség (azaz a drive) csökkenése örömet okoz. Bizonyos motívumok (pl. éhség) működése valóban megmagyarázható a drive-redukció elmélet elveivel. Más motívumok működésére azonban, mint például a kíváncsiságmotívumokéra, nem képes kielégítő magyarázatot adni. A kíváncsiságnál maradva, az elmélet szerint mindenkinek el kell kerülnie a szélsőséges feszültségkeltő helyzeteket, de néhányan keresik az olyan tevékenységeket, melyek erős izgalmakkal járnak (pl. sárkányrepülés, sziklamászás) Az arousalszint elmélet úgy pontosít, hogy minden ember az optimális arousalszint elérésére törekszik. (Az arousal éberséget, izgatottságot, gerjesztettséget jelent, fiziológiailag az idegi-hormonális rendszer izgalmi szintjére utal.) Az optimális szint természetesen egyénenként változó. Az alapvető fiziológiai szükségletből fakadó motívumok (pl. éhség, szomjúság) az

optimális szint fölé emelik az arousalszintet, így olyan viselkedést eredményeznek, amely lecsökkenti a megemelkedett arousalszintet. Abban az esetben viszont, amikor az élő szervezetet kevés inger éri, az arousalszint lecsökken az optimális szint alá, ami a szervezetet az arousalszint növelésére fogja motiválni. Ilyenkor keressük környezetünkben az ingereket, az újdonságot és a komplexitást, azonban csak az optimális szintig.² (Az előző négy bekezdés forrása: Estefánné et al., 2011.)

Ki kell térnünk az emberi viselkedés evolúciós megközelítésére is, amelynek említésekor Charles Darwin³ neve kikerülhetetlen. Ő volt az, aki elsőként fogalmazta meg a természetes szelekció és a szexuális szelekció működését, amelyek ma is az evolúció alapkövei. Az evolúcióelmélet lényege, hogy az élőlények folyamatosan arra szelektálódnak, hogy adott környezetükben genetikailag egyre rátermettebbek legyenek. Ebben jelentős szerepe van a véletleneknek (a mutációknak) és persze a környezet alakulásának is. Az evolúciós megközelítés számunkra igen fontos részlete, hogy a természetes kiválasztódásnak nagyon hosszú időre van szüksége a bonyolult emberi működési részlet megtervezéséhez, hiszen még a viszonylag egyszerű változások is több tízezer évig tarthatnak. Az a környezet, amiben az emberek – és így az emberi elmék is – kifejlődtek, nagyon különbözött mai környezetünktől. Őseink fajunk evolúciós történetének több mint 99%-át vadászó-gyűjtögető társadalmakban töltötték. Elődeink néhány tucat egyénből álló kisebb nomád csoportokban éltek, és mindennap gyűjtögetéssel vagy vadászattal szereztek meg élelmüket, eközben idejüket egy egész életen át tartó vándortáborban töltötték, és ez az életforma az elmúlt egymillió év nagy részében fennmaradt. A természetes kiválasztódás milliányi éven keresztül lassan, generációról generációra faragta az embert, előnyben részesítve a vadászó-gyűjtögető őseink napi problémáinak megoldásában jól működő emberi (fizikai vagy szellemi) részleteket, „áramköröket”. Akiknek e működési részletei alkalmasabbak voltak az akkori problémák megoldására, több utódot hagytak: mi tőlük származunk. Modern koponyánkban tehát kőkori elme lakik. Mai elménk működésének megértéséhez a kulcsot az a felismerés adja, hogy „működésünket” nem a mai ember, hanem vadászó-gyűjtögető őseink napi problémáinak megoldására tervezték. E kőkori prioritások olyan agyat hoztak létre, amely bizonyos problémák megoldásában sokkal jobb. Könnyebben tudunk például kis, vadászó-gyűjtögető csoport méretű társaságokkal foglalkozni, mint többeszes tömegekkel; könnyebben megtanulunk a kígyóktól félni, mint a konnektoroktól. Sok esetben agyunk jobb azoknak a problémáknak a megoldásában, amelyekkel az afrikai szavannán találkozott, mint az olyan, ismerősebb feladatok megoldásában, amelyekkel az osztályteremben vagy egy modern városban kell szembenéznünk. A fenti állítás, miszerint modern koponyánkban kőkori elme lakik, nem azt jelenti tehát, hogy agyunk nem eléggé kifinomult. Épp ellenkezőleg: egy rendkívül kifinomult számítógép, amelynek „áramköreit” azonban őseink visszatérő problémáinak megoldására tervezték (Cosmides–Tooby, 2001).

A darwini logikát követve bizonyos viselkedési formák evolúciós csökevényként maradtak meg. Ezt látszik igazolni például, hogy rendkívüli félelem hatására a hajunk égnek áll, őrjöngő dühünkben vicsorgatjuk a fogainkat. Megérthetjük azt is, hogy miért bizonyult előnyösnek az automatikus félelmi reakció természeti környezetünk egykor veszélyes dolgaival szemben, mint például a szakadék, a zárt tér vagy a kígyók. De említhetjük példaként a vérfertőzés belső, érzelmi elutasítását is, amely a beltenyészetből származó utódok genetikai

terheltsége miatt alakulhatott ki. Az evolúciós pszichológusok egyetértenek abban, hogy viselkedésünk tanulás eredménye. Azt teszik azonban hozzá – és ez a lényeg –, hogy ezt a tanulást olyan folyamatok is meghatározzák, amelyek valamikor segítették a túlélést és a szaporodást. Ilyenek irányítják többek között a párválasztást is: olyan érzékszervi preferenciákra, „szűrőkre” szelektálódtunk, amelyek a múltban hozzájárultak az értékes génekkel rendelkező partnerek választásához. Miközben a szépségről alkotott fogalom kultúráról kultúrára változik, vannak olyan aspektusai, amelyek általános relevanciával rendelkeznek esztétikai ítéleteinkben. Az a funkciójuk, hogy tulajdonosuk egészségi állapotát reklámozzák, ezen keresztül pedig növeljék az ilyen partnertől származó utódok túlélési esélyét. Ma már feltehetőleg nem járulnak hozzá a szaporodási sikerhez – a genetikai anyag átadásához –, de a ma élő emberben is fennmaradtak a velük kapcsolatos érzékszervi részrehajlások, preferenciák. Az utóbbi évtizedben intenzív kutatások folytak arra vonatkozóan, hogy evolúciós értelemben milyen univerzális tulajdonságok teszik az emberi arcot vonzóvá a másik nem szemében. A kutatások során többen arra a következtetésre jutottak, hogy esztétikai értékítéleteinkben kiemelkedő szerepet tölt be az arc átlagosága: azt az arcot tartjuk szépnek – természetesen több más jelleg mellett – amely közelebb van a populáció átlagértékeihez.^{4 5} Az evolúciós keretek között az ilyen arcok iránti érzékszervi preferencia azért jött létre az evolúció során, mert növelte az olyan partner választásának esélyét, aki értékes géneivel hozzájárul az utódok életképességéhez.⁶ Empirikusan alátámasztották azt a korábbi sejtést is, hogy a házaspárok többsége számos tulajdonság tekintetében hasonlít egymásra. Pozitív korrelációkat találtak közöttük szocioökonomiai státuszuk, koruk, iskolázottságuk, intelligenciájuk, személyiségjegyeik, antropometriai jellegeik, fizikai vonzerejük és számos egyéb tulajdonság tekintetében. Azt találták, hogy ez növeli a házasság stabilitását, a hasonlóan ítélt párok elégedettebbek voltak a házasságukkal, mint a többiek. A jelenség evolúciós magyarázatakor a kutatók úgy érvelnek, hogy az élőlények (köztük az ember) nem csupán vérrokonokat támogatják genetikai képviselőjük növelése érdekében, hanem azokat az idegeneket is, akikkel semmilyen származási kapcsolatban nincsenek, de akikkel nagyobb valószínűséggel hordoznak közös géneket. Egy összetett pszichológiai képességre szelektálódtak: képesek felismerni a megjelenés, illetve a viselkedés hasonlóságait a másikban, és előnyben részesíteni őket a társas kapcsolatokban, többek között a párválasztásban. (Bereczkei, 2005)

Az előzőek azt szemléltették, hogy az emberek szükségletei milyen sokszínű, érdekes okokból jönnek létre. A közgazdaságtan egyszerűbben közelít: itt a szükségletet valamely jószág megszerzése vagy elfogyasztása iránti olyan vágyként, hiányérzetként definiálhatjuk, ami cselekvésre késztet, fogyasztás révén nyer kielégítést, ami után hosszabb-rövidebb ideig megszűnik, vagy intenzitása csökken. A fogyasztó szükségletét a közgazdaságtan tehát mint kész tényet fogadja el, és ennek figyelembevételével vizsgáljuk választásait, reakcióit. Másként: a közgazdaságtan a drive-okkal, a hajtóerőkkel nem foglalkozik, csak a szükséglet kielégítésének mozzanatától „veszi fel a fonalat”.

Sőt, a közgazdaságtan a szükséglet fogalmat sem „szereti”, hanem ezt megkerülve a szükséglet miatti hiányérzet megszüntetésének élvezetére, a hasznosságra fókuszál. A hasznosság fogalma – mai értelmezéséhez hasonlóan – már az 1700-as évek közepén előkerült, és azóta is központi szerepet játszik a közgazdasági irodalomban, mai

modelljeinknek is alapvető része maradt. Kezdetben (az 1700-as évek közepe táján, leginkább Bernoullinál,⁷ illetve Galianinál⁸) a hasznavehetőség szinonimája volt, azaz egy dolog képessége arra, hogy az embereknek boldogságot szerezzen. Később elsősorban Bentham,⁹ az „utilitarizmus atyja” felveti azt a kérdést, hogy a hasznosság vajon a dolgok belső, objektív tulajdonsága, azaz mindenkinek ugyanúgy hasznos egy dolog, vagy az okozott élvezettel azonos, azaz a hasznosság egy egyéenként változó, szubjektív dolog (Kindler, 1991). Jevons¹⁰ szóhasználatában a hasznosság már kifejezetten nem objektív hasznosság, azaz nem egy dolog általános, belső tulajdonsága, hanem szubjektív hasznosság, azaz a használattal szerzett egyéni élvezet, illetve megakadályozott fájdalom összege. A szubjektív hasznossági megközelítés lényegében tehát hasznosságot tulajdonít mindennek (legyen az anyagi vagy nem anyagi jószág), ami valaki számára kielégülést, élvezetet, hasznavehetőséget nyújt. Kissé leegyszerűsítve: valaki számára akkor hasznos egy jószág, ha meglétét nemlétével szemben előnyben részesíti (Hunyady–Székely, 2003).