

Budai Katalin Edina¹

A jogi etika viselkedésetikai perspektívája²

„In the end, the questions of theoretical legal ethics are never merely theoretical – they are always practical, and practical questions are unlikely to lend themselves to neat resolution through the application of a specific moral principle or maxim of action.”³

Absztrakt

Jelen tanulmánnyal a jogi etikai diskurzus utóbbi másfél évtizedét leginkább tematizáló viselkedésetikai megközelítések bemutatására vállalkozom. Először áttekintem azokat a főbb kutatásokat, amelyek az emberi racionalitás és etikusság korlátozottságának felismeréséhez vezettek, ismertetem az etikai döntéshozatalt alapvetően meghatározó motivációkat, illetve kísérleti példákkal is illusztrálom azokat a szituációs tényezőket, valamint kognitív és társas folyamatokat, amelyek etikátlan cselekedetekre készítetik az embereket. Ezt követően számba veszem a jogász hivatásgyakorlás viselkedésetikai szempontból fokozott kockázatot jelentő sajátosságait, végül összefoglalom a viselkedésetikai kutatásoknak azokat a legfontosabb tanulságait, amelyek hozzájárulhatnak a normatív jogi etikai modellek sikerességéhez.

Kulcsszavak: jogász, jogi etika, pszichológia, viselkedésetika, harmadik hullám

Abstract

This study seeks to provide an overview of the behavioral approaches to legal ethics that have been at the forefront of the scholarly discourse in the last decade and a half. First, it summarizes the key pieces of research that led to the recognition of people’s bounded rationality and ethicality, describes the motivations that underlie ethical decision-making, and offers some empirical research examples to illustrate the situational factors and cognitive and social mechanisms that lead people to act unethically. It then examines certain characteristics of the legal profession that imply increased ethical risks from a behavioral perspective and concludes with a summary of the most important lessons drawn from behavioral ethics research that can contribute to the success of normative legal ethics models.

Keywords: lawyer; legal ethics; psychology; behavioral ethics; third wave

¹ A szerző az ELTE Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola doktorandusza.

² DOI 10.59558/jesz.2024.2.2

³ Woolley, Alice – Wendel, W. Bradley: Legal Ethics and Moral Character, 1100. o. In Georgetown Journal of Legal Ethics, Vol. 23, No. 4, 2010, 1065-1100. o.

I. Bevezetés

Az Amerikai Egyesült Államok akadémiai köreiből kiindult elméleti jogi etikai diskurzus⁴ nagyjából fél évszázados történetének legnagyobb részében a tudományos viták arról szóltak, hogy hogyan kell egy jogásznak⁵ a szakmai szerepében eljárnia, azaz milyen cselekvési előírásokat kell követnie a hivatásgyakorlás során.⁶ Kezdetben a teoretikusok jellemzően erkölcsfilozófiai nézőpontból közelítették meg ezt a kérdést (első hullám),⁷ míg az ezredforduló környékétől inkább a politikafilozófiai szempontok domináltak az elméletalkotást (második hullám).⁸ Mindkét hullámra jellemző volt ugyanakkor két szekértábor – az úgynevezett sztenderd koncepciót támogatók és az azt ellenzők – szembenállása. Az Amerikai Egyesült Államokban hagyományosnak tekintett ügyvédi szerepfelfogást, a sztenderd koncepciót támogatók mellett érveltek, hogy a hivatásgyakorlóknak buzgón elő kell mozdítaniuk ügyfeleik céljait a jogszabályok által biztosított keretek között (*pártfogás elve*), miközben erkölcsi semlegességet kell tanúsítaniuk a célok és az azok eléréséhez használt törvényes eszközök iránt (*semlegesség elve*).⁹ A jogász szerep ilyen tradicionálisnak tekintett (amorális) felfogását azonban számos jogi etikus élesen bírálta, és olyan alternatív cselekvési előírásokat kínáltak a hivatásgyakorlók számára, mint a morális aktivizmus vagy az igazságosság előmozdítását célzó kontextuális mérlegelésen alapuló eljárás.¹⁰

Az elmúlt nagyjából másfél évtized fejleménye, hogy kibontakozóban van egy harmadik hullám a jogi etikai diskurzusban, amelynek fő árama a viselkedésetika (*behavioral ethics*) eredményeit igyekezik integrálni a jogi etikai gondolkodásba.¹¹ Ez az irányzat nem

⁴ Az elméleti jogi etika (*theoretical legal ethics*) a jogász hivatás szerepspecifikus etikai koncepcióival foglalkozó, joggyakorlaton orientálódó elméleti diszciplína, amely az 1970-es években indult fejlődésnek az Amerikai Egyesült Államokban.

⁵ A téma szerzői döntően a jogász (*lawyer*) és az ügyfél (*client*) közötti kapcsolatot elemezve közelítik meg az etikai kérdéseket, emiatt a „jogász szerepnek” egy – a magyar terminológiához képest – szűkebb értelmezése indokolt ebben a kontextusban, mégpedig azokra a professziókra vonatkoztatva, amelyeknél ügyfél vagy kvázi-ügyfél (pl. jogtanácsos munkáltatója) részére történik jogi szolgáltatásnyújtás. A továbbiakban tehát ez a fogalomhasználat lesz irányadó.

⁶ Woolley, Alice – Wendel, W. Bradley: i.m. 1065. o.

⁷ Nagyjából az ezredforduló környékéig, az erkölcsfilozófiai megközelítések uralták a tudományos diskurzust. Lásd: Luban, David – Wendel, W. Bradley: *Philosophical Legal Ethics: An Affectionate History*, 339. o. In *Georgetown Journal of Legal Ethics*, Vol. 30, No. 3, 2017, 337-364. o. DOI: 10.31228/osf.io/fh6ry. A jogi etika első hullámaként emlegetett ezen időszakot mutatja be a *Jogelméleti Szemle* 2023/1. számában megjelent „*Lehet egy jó jogász jó ember? A jogi etika erkölcsfilozófiai megközelítései*” című írásom.

⁸ A 2000-es évek környékén perspektívaaváltás következett be a jogi etikai gondolkodásban, és a hangsúly az individuális jogász életének erkölcsi aspektusairól a társadalmi aspektusokra helyeződött át. Lásd: Luban – Wendel: i.m. 354. o. A második hullám két meghatározó teoretikusának jogi etikai koncepcióiba nyújt bepillantást a *Jogelméleti Szemle* 2023/4. számában megjelent „*Variációk a jogász hűség témájára: két politikafilozófiai megközelítésen alapuló jogi etikai koncepció*” című tanulmányom.

⁹ A cselekvési előírásokat megtestesítő itt említett két elv mellett a sztenderd koncepció harmadik komponense a számonkérhetőség hiányának elve, amelynek értelmében a jogászok erkölcsileg nem felelősek azokért a „járulékos károkért”, amelyeket a képviselőjük során előidéznek. Lásd: Luban – Wendel: i.m. 343. o. A sztenderd koncepció mellett tette le a voksát az elméleti jogi etika első hulláma alatt többek között Monroe Freedman, Charles Fried és Stephen L. Pepper. A második hullám teoretikusai közül Daniel Markovits és Tim Dare elméletei szintén a sztenderd koncepció igazolásául szolgáltak, ugyanakkor Dare a pártfogás elvét megszorítóan értelmezte és elutasította a „túl buzgó” jogász érdekképviseletet.

¹⁰ A „morális aktivizmus” kifejezést David Luban vezette be a jogi etikai gondolkodásba. A sztenderd koncepció moralista kritikusi között említendő még – többek között – Richard Wasserstrom és Gerard Postema. W. Bradley Wendel politikafilozófiai alapokon bírálta a hagyományos jogász szerepfelfogást. William H. Simon az elméleti jogi etika első és második hulláma közötti átmeneti időszakban dolgozta ki az úgynevezett kontextuális jogi etika koncepcióját Dworkin jogelméletére alapozva, amely az ügy jogi érdemét szem előtt tartó, mérlegelésen alapuló, kontextusfüggő etikai döntések meghozatalát várta el a jogászoktól.

¹¹ Lásd pl. Luban, David – Wendel, W. Bradley: i.m. 363. o.

fogalmaz meg normatív előírásokat a jogászok számára, hanem a tényleges emberi viselkedés és az azt befolyásoló szituációs tényezők, valamint kognitív és társas folyamatok feltérképezése és megértése révén kíván hozzájárulni a normatív jogi etikai koncepciók sikerességéhez – anélkül, hogy állást foglalna azok bármelyike mellett.¹² Ebben a tanulmányban a viselkedési jogi etika (*behavioral legal ethics*) hátterét és főbb eredményeit igyekszem bemutatni, alapvetően a releváns angolszász szakirodalomra támaszkodva.¹³

II. Viselkedésetika

II.1. A viselkedésetikai vizsgálódások fókusza

Az elmúlt évtizedek pszichológiai kutatási eredményei azt bizonyítják, hogy az etikátlan magatartás sokszor nem tudatos mérlegelés eredménye, illetve az etikus viselkedésre való képességet gyakran gátolják bizonyos helyzeti tényezők. Ennek felismeréséhez persze hosszú út vezetett, amelynek egyik első lépését a neoklasszikus közgazdaságtan emberképének¹⁴ meghaladása jelentette a XX. század második felében. Herbert Simon Nobel-díjas amerikai közgazdász, politológus és pszichológus *korlátozott racionalitás (bounded rationality)* elméletében rávilágított arra, hogy a valóságban a rendelkezésére álló információk és az idő korlátozottsága, valamint az ember kognitív képességeinek határai miatt gyakorlatilag nem lehetséges a tökéletesen racionális döntés.¹⁵ Az ugyancsak közgazdasági Nobel-díjjal jutalmazott izraeli-amerikai pszichológus Daniel Kahneman és kutatótársa Amos Tversky emberi magatartások szabályszerűségeit vizsgáló kísérleteiből pedig az derült ki, hogy a bizonytalanság körülményei között az emberek nem követik a várható hasznosság hipotézisének¹⁶ megfelelő előrejelzéseket: bonyolult és kockázatos döntési helyzetekben racionális elemzések helyett az egyének gyakran szubjektív érzéseikre, előítéleteikre és hüvelykujjszabályokra hagyatkoznak.¹⁷ Az ilyen szisztematikus hibák néhány tipikus esete a következő:

- *Keretezési hatás (framing effect)*: A megszövegezés által a vélekedésekre és preferenciákra gyakorolt, racionálisan nem indokolható hatás.¹⁸

¹² Perlman, Andrew M.: A Behavioral Theory of Legal Ethics. In *Indiana Law Journal*, Vol. 90, No. 4, 2015, 1639-1669. o. DOI: 10.2139/ssrn.2320605

¹³ A tanulmány témája szorosan kapcsolódik a jog és pszichológia területéhez, amellyel több magyar nyelvű írás is foglalkozik. Ezek közül Czabán Samu a *Bibó Jogi és Politikatudományi Szemle* 2021/1 számában megjelent *Az emberi viselkedés deskriptív és normatív modelljeinek viszonya a jogi gondolkodásban – egy új pszichológiai emberkép és kihívásai!* című tanulmányát emelném ki, amely fontos megállapításokat tartalmaz jelen írás szempontjából is.

¹⁴ A *homo oeconomicus* racionális, önérdek vezérelt, stabil preferenciákkal rendelkezik, valamint korlátlan mennyiségű információ befogadására és elemzésére képes.

¹⁵ Hangsúlyozandó, hogy ezek a körülmények a racionális döntés gyakorlati és nem logikai lehetetlenségét eredményezik. Lásd: Golovics József: Korlátozott racionalitás és altruizmus: behaviorizmus a közgazdaságtudományban, 161-164. o. In *Hitelintézeti Szemle*, 14. évf. 2. szám, 2015, 158-172. o.

¹⁶ A várható hasznosság hipotézise szerint az egyes döntési következmények hasznosságát valószínűségükkel kell súlyozni, s ennek alapján kell az opciókat egybevetni. Lásd: Hámori Balázs: Kísérletek és kilátások, 783. o. Daniel Kahneman. In *Közgazdasági Szemle*, L. évf. 9. sz., 2003, 779-799. o.

¹⁷ Kahneman, D. – Tversky, A.: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 1979, 263–291. o. DOI: 10.2307/1914185

¹⁸ Kahneman, Daniel: Gyors és lassú gondolkodás, 423. o. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2013. Nem mindegy például, hogy egy tüdőrákos betegnek a műtét vagy sugárkezelés közötti választás kapcsán miként fogalmazzuk meg a műtét lehetséges kockázatait (figyelembe véve, hogy bár a műtét rövidtávon kockázatosabb, de hosszútávon hatásosabb, mint a sugárkezelés): (i) a műtétet követően az egy hónapos túlélési ráta 90%, vagy (ii) a műtétet követően a halálozás az első hónapban 10%. Az ezt vizsgáló kísérlet alapján a műtét sokkal népszerűbb

Valószínűségi hatás (possibility effect) és bizonyossági hatás (certainty effect): Ezek a hatások az emberi értékítéletek inkonzisztenciáját okozzák a bizonyosság különböző szintjein.¹⁹ A valószínűségi hatás miatt a csekély valószínűségű kimeneteleket alulértékeljük.²⁰ A bizonyossági hatás miatt pedig a közel biztos kimeneteleket is alulértékeljük a biztos kimenetelekhez képest.²¹

- *Felidézési előítélet (availability bias):* Az emberek szisztematikusan túlértékelik a szokatlan, rendkívüli, látványos és személyesen megtapasztalt eseményeket.²²
- *Birtoklási hatás (endowment effect):* A már birtokolt tárgyaknak magasabb értéket tulajdonítunk, mint azoknak, amelyeket még meg kell szereznünk.²³
- *Status quo hatás:* Ragaszkodunk a korábbi döntéseinkhez és eljárásainkhoz, és csak nehezen ismerjük be, ha egy korábbi döntésünk rossz volt.²⁴
- *Érzelmi heurisztika (affect heuristic):* Az emberek hagyják, hogy az általuk kedvelt és nem kedvelt dolgok meghatározzák a világgal kapcsolatos meggyőződéseiket.²⁵

Az irracionális emberi viselkedések szabályszerűségeit feltáró kísérletek eredményei és az azokon alapuló elméletek mára beépültek a közgazdaságtudomány főáramába. A viselkedési közgazdaságtan vívmányainak széleskörű elfogadottsága ugyanakkor nem vezetett a neoklasszikus elmélet kategorikus tagadásához, sokkal inkább kiegészítette, továbbfejlesztette azt, nagyban hozzájárulva a közgazdasági modellek előrejelző-képességének javításához is.²⁶ A korlátozott racionalitás elmélete nem csak a közgazdaságtudományban hozott áttörést, hanem hatással volt a tudományos vizsgálódás más területeire, így az etikára is. Az általános szociálpszichológiai kutatások eredményeivel kombinálva annak felismeréséhez vezetett, hogy az etikus viselkedésre való képességünket is gyakran akadályozzák bizonyos szituációs tényezők, kognitív torzító hatások, valamint a

volt az első értelmezési keretben (a betegek 84%-a választotta), mint a másodikban (50% választotta). Lásd uo. 426-427. o.

¹⁹ Uo. 359. o. Helyzetértékelésünket bizonyos jellemzők jobban befolyásolják, mint mások, azaz súlyozzuk őket. Például lányunk udvarlójáról alkotott véleményünket eltérő mértékben befolyásolhatják azok a tényezők, hogy mennyire tartjuk a fiatalembert jóképűnek, megbízhatónak, mit gondolunk a szüleiről stb. A súlyozást intuitív módon mindenképpen elvégezzük, akár tudatában vagyunk ennek, akár nem. Ugyanígy értékeljük a bizonytalan kilátásokat is, ilyenkor a kimenetek valószínűsége korrelál azok súlyával. Sokkal vonzóbb, ha 50%-os eséllyel nyerhetünk, mintha csak 1 % esélyünk lenne ugyanerre. A súlyoknak a kimenetekhez való rendelése a legtöbbször intuitív „kalkuláció.”

²⁰ Amennyiben 5%-ról 10%-ra nő a nyeremény esélye, kilátásaink pszichológiai értéke a valószínűség megduplázódása ellenére sem nő a kétszeresére. Lásd uo. 360. o.

²¹ Inkább választjuk például a biztos 910.000 dollárt, mint annak 95%-os esélyét, hogy 100.000 dollárt kapunk. Lásd uo. 361. o.

²² Emiatt gondoljuk például a valóságosnál gyakoribb halálozási oknak a gyilkosságot. Lásd: Hámori Balázs: i.m. 788. o.

²³ Hamar Farkas: Egy pszichológus, aki közgazdasági Nobel díjat kapott: Daniel Kahneman, 52. o. In Multidiszciplináris kihívások – sokszínű válaszok: a BGF KVIK KÖT tanulmánykötete. Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar, Budapest, 41-59. o.

²⁴ Uo. 52. o.

²⁵ Kahneman, Daniel: i.m. 121. o.

²⁶ Golovics József: i.m. 158-159. o.

társas befolyásolás. Így született meg a *korlátozott etikusság* (*bounded ethicality*) fogalma és a viselkedésetika (*behavioral ethics*) irányzata.²⁷

Max Bazerman és Francesca Gino 2012-ben úgy definiálták a viselkedésetikát, mint azoknak a szisztematikus és megjósolható folyamatoknak a tanulmányozását, amelyek során az egyének etikai döntéseket hoznak, illetve mások etikai döntéseit megítélik, miközben ezek a döntések ellentmondanak az intuíciónak és a szélesebb körű társadalom érdekeinek.²⁸ Másképp fogalmazva, a viselkedésetikai kutatások azt vizsgálják empirikus módszerekkel, hogy az emberek *ténylegesen* hogyan viselkednek morális kontextusban, ebben miként befolyásolják őket a különböző szituációk, valamint a kognitív és társas folyamatok, és milyen beavatkozásokkal lehet a döntéseiket etikusabb irányba terelni. Szociálpszichológia nézőpontot alkalmazó,²⁹ leíró megközelítésről van tehát szó, amelynek eredményei fontos implikációkkal bírnak a normatív etika számára is.³⁰

A viselkedésetikai vizsgálódások egy része azon tényezők szerepére fókuszál, amelyek az egyéneket tudtukon kívüli etikátlan cselekedetekre készítetik (nem szándékos etikátlan viselkedés). Más kutatások azokkal a jelenségekkel foglalkoznak, amikor az emberek tudatában vannak cselekedetük erkölcstelenségének, azonban nincsenek tisztában azokkal az erővel, amelyek az etikai határok átlépésére készítetik őket (szándékos etikátlan viselkedés). Az etikátlan viselkedés ezen típusai ugyanakkor nem különíthetők el teljesen egymástól. Gyakran előfordul például, hogy egy eredetileg nem szándékos etikátlan viselkedés kapcsán idővel tudatosul a cselekvőben eljárásának tisztességtelensége, azaz cselekvése szándékosává válik. Mindkettő vonatkozásában elmondható továbbá, hogy (i) az etikus viselkedésre való hajlam sokkal inkább rugalmas és formálható, mintsem az egyéneket jellemző stabil tulajdonság, és (ii) az etikátlan viselkedések nagy része többnyire olyan személyek cselekedeteinek eredménye, akik ugyan fontosnak tartják az erkölcsi értékeket és becsületes

²⁷ Bazerman, Max – Gino, Francesca: Behavioral Ethics: Toward a Deeper Understanding of Moral Judgment and Dishonesty. In Annual Review of Law and Social Science, Vol. 8, 2012), 85-104. o. DOI: 10.1146/annurev-lawsocsci-102811-173815 https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/10996807/bazerman_gino_beh-ethics-toward_annual-review_dec2012.pdf;jsessionid=859223918BFC794F48519689748BE4FC?sequence=1 Letöltés ideje: 2024.04.30. (A tanulmány hivatkozott oldalszámai az online verzióban szereplő oldalszámoknak felelnek meg.)

²⁸ „We define behavioral ethics as the study of systematic and predictable ways in which individuals make ethical decisions and judge the ethical decisions of others that are at odds with intuition and the benefits of the broader society.” Lásd: Uo. 10. o.

²⁹ Uo. 12. o. Az emberek mások viselkedésének okát gyakran az adott egyén személyiségében, stabil hajlamaiban, diszpozícióiban keresik. Az egyének valóban különböznek egymástól számos olyan szempontból, amelyek összefüggésben állnak az etikátlan viselkedésre való hajlamukkal. Ide tartozik például az erkölcsi tudatosság, a morális önfelmentésre való hajlam, a büntudatra való hajlam, az empátia, a cinizmus, az őszinteség és az alázat stb. Ezek az egyéni különbségek azonban számos szituációs, kognitív és társas befolyásolási tényezővel kölcsönhatásban befolyásolják az etikus viselkedést. Lásd Robbennolt, Jennifer K.: Behavioral Ethics Meets Legal Ethics, 76. o. In Annual Review of Law and Social Science, Vol. 11, 2015, 75-93. o. DOI: 10.1146/annurev-lawsocsci-120814-121631 Azt a jelenséget, amikor mások tetteinek magyarázatakor a személyiség vagy a karakter befolyását túlságosan nagyra, míg a helyzet vagy a körülmények befolyását túlságosan alábecsülik, a szociálpszichológusok *alapvető attribúciós hibának* nevezik. Számtalan empirikus kutatás igazolta ugyanis, hogy a szituációk erőteljesen formálják az emberek viselkedését és mentális folyamatait, és gyakran nagyobb súllyal esnek latba a viselkedés szempontjából, mint azt intuíciónk alapján feltételeznénk. Lásd: Atkinson, R. L. – Hilgard, E. – Smith, E. E. – Nolen-Hoeksema, S. – Fredrickson, B. L. – Geoffrey, L. R.: Pszichológia, 644-645. o. Osiris Kiadó, Budapest, 2005. Tovább bonyolítja a dolgot, hogy az emberek az adott helyzetekben nem is az objektív körülményekre, hanem az azokról alkotott szubjektív értelmezésekre reagálnak. Ezért különösen fontos annak megértése, hogy miként hatnak az egyénekre a kognitív és társas folyamatok, azaz miként befolyásolják (i) az emlékeink, észlelésünk, gondolataink, érzelmeink és motivációink a világról alkotott felfogásunkat és tetteinket és (ii) a körülöttünk lévő emberektől és csoportoktól érkező információk a gondolatainkat, érzéseinket és cselekedeteinket. Lásd: Smith, Eliot R. – Mackie, Diane M. – Claypool, Heather M.: Szociálpszichológia, 41-42. o. ELTE Eötvös Kiadó Kft., Budapest, 2016.

³⁰ Bazerman, Max – Gino, Francesca: i.m. 12., 16. és 31. o.

emberként szeretnének magukra tekinteni, ennek ellenére bizonyos esetekben mégsem képesek ellenállni a tisztességtelen cselekedetre ösztönző hatásoknak, vagy éppenséggel fel sem ismerik döntésük morális dimenzióját.³¹ Mindezt jól szemlélteti Mazar és munkatársai 2008-ban publikált kutatása,³² amely azt vizsgálta, hogy az emberek hogyan reagálnak a csalás lehetőségének csábítására és mik befolyásolják azt, hogy végül engednek-e a kísértésnek ilyen helyzetekben. Az úgynevezett mátrix kísérletekben amerikai elitegyetemek diákjai vettek részt, akiknek viszonylag egyszerű matematikafeladatokat kellett megoldaniuk rövid idő alatt. A jól megoldott feladatokért – önbevallás alapján – kis összegű pénzjutalmat, illetve zsetonokat kaptak az alanyok. Az eredményekből az derült ki, hogy ha lehetőség adódik a csalásra, akkor az egyébként becsületes emberek nagy része él azzal, de igyekszik visszafogni magát: a kísérletekben a csalók a csalási lehetőség töredékét használták csak ki, még olyankor is, amikor a lebukás kockázata gyakorlatilag nulla volt (a diákok önértékelést követően maguk semmisítették meg a feladatlapokat). A jutalom összegének növelése pedig meglepő módon nem növelte a csalási hajlandóságot.³³ Ezek az eredmények egyértelműen ellentmondtak a Garry Becker nevéhez fűződő racionális bűnözés egyszerű modelljének (*Simple Model of Crime, SMORC*), amely alapján az alanyoknak a várható nyereséget és a leleplezés valószínűségét is mérlegelve, költség-haszon elemzés alapján kellett volna eldönteniük, hogy megéri-e számukra a csalás.³⁴ Ezzel szemben a kísérletek rámutattak arra, hogy az emberek komolyan hisznek a saját erkölcsösségükben, önképüknek ez az aspektusa fontos számukra, amit éppen ezért igyekeznek is fenntartani. Ugyanakkor azzal is tisztában vannak, hogy a becsstelenség gyakran nagyon is kifizetődő. Ezt a feszültséget pedig úgy oldják fel, hogy nem használják ki a rendelkezésükre álló teljes mozgásteret a csalásra, azaz egyfajta egyensúly kialakítására törekednek a különböző motivációs tényezőknek megfelelő eljárások között. Csak olyan mértékben tisztességtelenek, amit még bocsánatos bűnnek tartanak, így egyszerre részesülhetnek a csalás hasznából és őrizhetik meg a pozitív önképüket. Két mechanizmus teszi mindezt lehetővé, amelyek egyfajta kognitív rugalmasságot, „kozmetikázási lehetőséget”³⁵ biztosítanak az ember számára:

- *A cselekedetek megfelelő átkategorizálása:* Bizonyos cselekedetek a tisztességtelenség egy szintjéig alkalmasak arra, hogy az ember átminősítse, átkategorizálja azokat az önképével kompatibilisebb, becsstelenné nem minősülő cselekedetté.³⁶ Kontextusfüggő, hogy az ilyen megoldások mennyire működnek. Például az, hogy valaki elkéri a barátja golyóstollát, majd nem adja vissza, könnyebben tekinthető bocsánatos bűnnek, mintha az annak megfelelő összeget lopta volna el a másiktól.³⁷ Ez a példa azt is jól mutatja, hogy a közvetlenül pénzzel kapcsolatos erkölcstelen cselekedetek kevésbé alkalmasak az átkategorizálásra, míg valamilyen pénzhelyettesítő dolog közbeiktatása kedvez az ilyen mechanizmus alkalmazásának. Emiatt nőtt a csalási hajlandóság a kísérlet zsetonos verziójában is.
- *A saját etikai szándék figyelmen kívül hagyása:* Amennyiben az ember elsiklik afölött, hogy egy cselekedete nem felel meg a saját erkölcsi mércéinek, akkor tettét nem

³¹ Uo. 12-13. o.

³² Mazar, Nina – Amir, On – Ariely, Dan: The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. In *Journal of Marketing Research*, Vol. 45, 2008, 633-644. o. DOI: 10.1509%2Fjmk.45.6.633

³³ Uo. 636-637. o. A zsetonnal történő jutalmazáskor azonban egyértelműen megugrott a csalások mértéke. Lásd uo. 637-638. o.

³⁴ Ariely, Dan: Az (őszinte) igazság a hazugságról. *Hogyan csapjuk be önmagunkat és másokat?*, 11-12. és 20. o. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2015.

³⁵ Uo. 30-31o.

³⁶ Mazar, Nina. – Amir, On – Ariely, D.: i.m. 634. o.

³⁷ Uo. 634. o.

is értékeli azok tükrében, így a saját becsületes önképét sem éri csorba.³⁸ Ez azonban szintén csak a tisztességtelenség egy szintjéig, „radar alatt” működik, tehát nem véletlen, hogy a diákok csak kicsit csaltak.³⁹

Az, hogy valaki milyen mértékben használja ki a fenti mechanizmusokat, azaz mennyire hajlandó kozmetikázni az erkölcsileg aggályos cselekedeteket ahhoz, hogy jól is járjon és a pozitív énképe se sérüljön, az egyén önigazolási képességétől függ. Aki hatékonyan tudja racionalizálni önző vágyait, az sokkal nagyobb mozgástérrel rendelkezik a tisztességtelenség spektrumán, mint az, akinek az önigazolási képessége korlátozott.⁴⁰

II.2. Az etikai döntéshozatalt és viselkedést befolyásoló főbb tényezők

Bár késztetést érezhetünk arra, hogy az etikai döntéshozatalra egy átgondolt morális érvelési folyamat eredményeként tekintsünk, számos bizonyíték szól amellett, hogy sok ilyen választás inkább intuitív jellegű.⁴¹ Jon Haidt és munkatársai kísérleteikkel rámutattak például, hogy morális kontextusban igen gyakran *érzelmi heurisztikán* alapuló etikai döntést hozunk, amit csak utólag árnyalhat vagy írhat felül a racionális elemzés.⁴² Az intuitív döntés azonban elköteleződéssel jár, így később már nehéz érdemben változtatni rajta. Emellett az emberek hajlamosak azt hinni, hogy objektíven látják a világot, erkölcsösebbek, igazságosabbak és elfogulatlanabbak az átlagnál.⁴³ Az ilyen fajta kognitív torzítások *etikai vakfoltok* kialakulását eredményezhetik, megakadályozva az etikai dilemmák észlelését, illetve körültekintő mérlegelését. Mindezt tovább bonyolítja, hogy az etikus és etikátlan viselkedés megítélése változhat az egyén időbeli fókuszától függően is. Kutatások bizonyítják, hogy az emberek csak ritkán tudnak pontos előrejelzésekkel szolgálni saját jövőbeli viselkedésükről. A személyes etikai döntésekkel kapcsolatos előrejelzések ugyanis egy ideális énképen alapulnak és az egyén etikai ambícióit fejezik ki, míg a jelenre vonatkozó megnyilvánulások esetében a fókusz a pragmatikus szempontokra helyeződik át, ami számos szituációs hatásnak való kiszolgáltatottságot eredményez.⁴⁴ Ilyen például a saját érdeken alapuló elfogultság, amely könnyen elhomályosíthatja az etikai aggályokat az érdekkonfliktusos helyzetekben, mind a magánélet, mind a munka területén.⁴⁵ A cselekvés időbeliségével összefüggő másik fontos

³⁸ Uo. 635. o. A kísérlet résztvevői által kitöltött kérdőívekből egyértelműen kiderült, hogy a kísérlet során elkövetett csalások nem érintették negatívan az önképüket. Uo. 639. o.

³⁹ A kísérletek bizonyos változataiban az etikai emlékeztetők ezt a mechanizmust igyekeztek kiiktatni azáltal, hogy a cselekvőben tudatosították a normaszegést, így szembesítették őt a pozitív önkép csorbulásának következményével. Mind a Tízparancsolat felidéztetése, mind az etikai nyilatkozat előzetes aláíratása hatásosnak bizonyult ebből a szempontból: mindkét megoldás kiküszöbölte a csalásokat. Uo. 633-634, 639. o.

⁴⁰ Ariely, Dan: i.m. 52-53. o.

⁴¹ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 77. o.

⁴² Egyik kutatásukban a következő történettel kapcsolatos reakciókat vizsgálták: Egy család kutyáját halálra gázolta a házuk előtt egy autó. Mivel azt hallották, hogy a kutyahús finom, elhullott kedvencüket megfőzték és megették vacsorára. A vizsgálatban résztvevők túlnyomó többsége erkölcsileg elítélendőnek találta ezt a viselkedést, de legtöbbször nem tudták azonnal megmagyarázni, hogy pontosan miért helytelenítik azt, csak annyit mondtak, hogy „*Nem tudom, nem tudom megmagyarázni, csak tudom...*” Bazerman, Max – Gino, Francesca: i.m. 25. o.

⁴³ Sternlight, Jean R. – Robbennolt, Jennifer K.: Behavioral Legal Ethics, 1116. o. In Arizona State Law Journal, Vol. 45, No. 3, 2013,1107-1182. o. DOI: 10.2139/ssrn.2248137. Ezt támasztja alá, hogy amikor egyetemistákkal ismertették a Milgram kísérletet (az eredmények nélkül), és megkérdezték őket, hogy folytatnák-e az áramütéseket azután is, hogy a „tanuló” verni kezdi a falat, a diákok 99 százaléka azt mondta, hogy nem. Az eredményeket ismeretében ez nyilvánvalóan torzítás. Lásd: Atkinson, R. L. – Hilgard, E. – Smith, E. E. – Nolen-Hoeksema, S. – Fredrickson, B. L. – Geoffrey, L. R.: i.m. 660. o.

⁴⁴ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 79. o.

⁴⁵ Lásd pl. Ariely, Dan: i.m. 67-71. o.

jelenség az *erkölcsi felhatalmazottság érzése*: a korábban tanúsított etikus magatartás bizonyítékul szolgál az egyén becsületességére, így az morális krediteket biztosít számára a jövőre nézve, tehát feljogosítja a kevésbé etikus viselkedésre az összességében pozitív önkép megőrzése mellett. A helytelen cselekedetek mínuszként, a helyes cselekedetek pluszként jelennek meg az egyén erkölcsi mérlegében.⁴⁶ Ez a fajta kalkuláció pedig arra készíti az embereket, hogy morális krediteket gyűjtsenek olyankor, amikor előre láthatóan etikátlanul fognak cselekedni a jövőben.⁴⁷ Sőt, már pusztán egy etikus cselekedettel kapcsolatos jövőbeli terv is a morális felhatalmazottság érzését eredményezheti a jelenben egy etikátlan cselekedettel kapcsolatban.⁴⁸

A korlátozott etikusság másik fontos aspektusa, hogy az etikátlan magatartáshoz gyakran „*csúszós lejtő*” („*slippery slope*”) vezet.⁴⁹ Fokozatosan romló viselkedés esetén nehéz meghatározni azt a pontot, amikor az etikai határokat valaki átlépi. Az ember hinni akar abban, hogy a már megtett lépései helyesek voltak és azokkal összhangban kíván a továbbiakban is cselekedni, így nehéz irányt változtatnia. Mivel a múltat nem lehet meg nem történné tenni, az etikai aggályok felmerülésekor – a kognitív disszonancia feloldása érdekében – az egyén vagy valamilyen módon racionalizálja a magatartását, vagy megváltoztatja az etikáról és az erkölcsi előírásokról vallott addigi meggyőződését, hogy az összhangba kerüljön a viselkedésével.⁵⁰ Az idő múlásával pedig egyre rutinosabbá válik az ember a határok feszegetésében.⁵¹ Következésképpen, minden egyes helytelen cselekedet valószínűbbé teszi a következőt.⁵² A csúszós lejtő egy bizonyos pontján pedig az emberek elérhetik a „becsületességi küszöbüket,” ami után már nem is törekednek tovább a magatartásuk kontrollálására. Ezt igazolta Gino és munkatársai egyik kísérlete, amelynek során azt vizsgálták, hogy miként alakul az alanyok csalási hajlandósága olyankor, amikor számos lehetőségük adódik a tisztességtelen viselkedésre.⁵³ Azt tapasztalták, hogy a kísérlet előrehaladtával egyre nőtt a csalások mértéke, majd egy adott pillanatban sokak magatartása radikálisan megváltozott: az addigi kismértékű csalások helyett egyszerre minden egyes adandó alkalommal csaltak. A kutatók ezt a jelenséget az úgynevezett „*egy fene*” *hatással* („*what-the-hell*” *effect*) magyarázzák.⁵⁴

Az etikai vakfoltokon és a csúszós lejtő jelenségen túl, egyéb mechanizmusok is hozzájárulhatnak az úgynevezett *etikai elhalványuláshoz* (*ethical fading*). Ilyenkor a cselekvő látóköréből eltűnnek döntésének etikai szempontjai, vagy egyébként lehetővé válik számára,

⁴⁶ Uo. 18. o. Az idő múlása mérsékli a morális felhatalmazottság érzésének hatásait. Lásd Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 80. o.

⁴⁷ Bazerman, Max – Gino, Francesca: i.m. 19. o.

⁴⁸ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 78. o.

⁴⁹ A csúszós lejtő metafora lényege, hogy ha elindulunk egy lejtőn, azon megcsúszunk és végül elkerülhetetlenül a mélybe zuhanunk. A csúszós lejtő érvre – vagy más néven csúszka-érvre – az érvelésméleti, érveléstechnikai tankönyvek általában olyan informális érvelési hibaként hivatkoznak, amely egy lépésnek megállíthatatlan, egyre növekvő következményeket tulajdonít: „*csúsztatások, következtelenségek sorozatával elfogadható premisszákból elfogadhatatlan konklúzióra jut.*” Lásd: Kutrovác Gábor: Bevezetés a logikába és az érvelésméletbe, 44. o. Elektronikus jegyzet. ELTE TTK, Budapest, 2003. A csúszós lejtő metaforán alapuló érvelés azonban mégsem tekinthető minden esetben hibásnak. Egyes típusai, bizonyos kontextusokban, erős érveknek számítanak. Erről lásd pl.: Corner, Adam – Hahn, Ulrike – Oaksford, Mike: The Psychological Mechanism of the Slippery Slope Argument. In *Journal of Memory and Language* Vol. 64, No. 2, 2011, 133-52. o. DOI: 10.1016/j.jml.2010.10.002 vagy Jefferson, Anneli: Slippery Slope Arguments. In *Philosophy Compass*, Vol. 9, No.10, 672-680. o. DOI: 10.1111/phc3.12161

⁵⁰ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 80. o.

⁵¹ Sternlight, Jean R. – Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 1119. o.

⁵² Ariely, Dan: i.m. 130. o.

⁵³ A kísérlet résztvevőinek kétszázszor kellett eldönteniük, hogy az egyik átlója mentén kettéválasztott négyzetnek melyik oldalán szerepel több pont. A válaszok helyességétől függetlenül az alanyok minden alkalommal fél centet kaptak, amikor a bal oldalt választották és 5 centet, amikor a jobb oldalt. Lásd: uo. 120. o.

⁵⁴ Uo. 121. o.

hogy – tudatosan vagy tudattalanul – elhatárolódjon, illetve függetleníse magát, magatartása etikai jellemzőitől vagy következményeitől. Így például azok a *sémáink*, amelyek miatt bizonyos döntéseket inkább üzleti, pénzügyi vagy jogi kérdésként ragadunk meg, a választás etikai aspektusainak figyelmen kívül hagyását eredményezhetik. Az *eufemizmus* szintén megfosztja a döntést annak etikai tartalmától. Emellett a felmerült probléma megfogalmazása, *keretezése (framing)* is jelentős mértékben befolyásolhatja a viselkedést.⁵⁵ Nagyobb valószínűséggel járnak el etikátlanul az emberek akkor, ha olyan dilemmával szembesülnek, ami számukra veszteségként fogalmazódik meg, mintha olyannal, ami nyereségként értelmezhető.⁵⁶ Az egyén által szem előtt tartott *célok* szintén hatást gyakorolnak a viselkedésre: a „célgyenesben” sokkal valószínűbb, hogy valaki tisztességtelenséghez folyamodik a siker érdekében.⁵⁷

Viselkedésünket egyértelműen befolyásolja a mentális állapotunk is. Az etikai döntéshozatalra kifejezetten károsan hat például az *időnyomás* okozta feszültség. Egy klasszikus szociálpszichológiai vizsgálat során Darley és Batson kimutatták, hogy azok a kutatásban résztvevők, akik siettek, jóval kisebb valószínűséggel álltak meg és segítettek egy bajba jutott embernek, mint azok, akiket nem szorított az idő. A kísérleti alanyok ráadásul teológus hallgatók voltak. Más vizsgálatok során pedig azt tapasztalták a kutatók, hogy az időhiánnyal küzdő emberek többet hazudtak, mint azok, akik jobban ráértek.⁵⁸ A *fáradtság* és a *kognitív leterheltség*nek is hasonlóan negatív hatásai lehetnek. Számos kísérlet igazolta, hogy az emberek erkölcsi tudatossága jellemzően csökken, és nagyobb valószínűséggel hoznak etikátlan döntéseket olyankor, amikor kognitív erőforrásaik kimerültek. Dan Ariely például ezzel hozza összefüggésbe azt az egyetemi oktatók körében jól ismert jelenséget is, miszerint a vizsgák közeledtével hirtelen megugrik a „halálozások” száma a hallgatók családjában, ami miatt haladékot kell kérniük a számonkérés teljesítésére: „*nem nehéz elképzelni, hogy a több kurzusból összeadódó tananyag esetleg egy halott nagyfi kreálására készíti a hallgatókat annak érdekében, hogy enyhítsenek a rájuk nehezedő nyomáson.*”⁵⁹ Kimerült állapotban ráadásul az emberek nemcsak nagyobb valószínűséggel döntenek etikátlanul, hanem eleve nagyobb valószínűséggel sodorják magukat olyan helyzetbe, amelyben kísértésnek lehetnek kitéve.⁶⁰

Mások környezetünkben tanúsított magatartása szintén hatással van a viselkedésünkre. Az egyének a többi embert megfigyelve igyekeznek rájönni, hogy az adott közegben mi számít helyesnek és miként értelmezendők egy konkrét helyzetre irányadó társadalmi normák, különösen bizonytalan körülmények között. Saját viselkedésüket mások viselkedéséhez igazíthatják, közvetett módon tanulnak mások tapasztalataiból, jutalmaiból és büntetéseiből, valamint társas összehasonlítási mechanizmusokat alkalmaznak. Ezek a közösségi dinamikák azonban igen összetettek. A társas befolyásolás jelenségének komplexitását jól illusztrálják Dan Ariely és munkatársai Carnegie Mellon Egyetemen végzett kutatásának eredményei.⁶¹ A korábban ismertetett mátrixos kísérlet továbbfejlesztéseként, ezúttal egy színész is beépült a feladatokat megoldó diákok közé. Az egyik kísérleti csoportban a színész – előre egyeztetett szerepének megfelelően – nyilvánvalóan és gátlástalanul csalt a többiek szeme láttára: egy

⁵⁵ Uo. 80. o.

⁵⁶ Bazerman, Max – Gino, Francesca. i.m. 23. o.

⁵⁷ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 80. o.

⁵⁸ Uo. 79. o. Ezzel összefüggésben azonban hangsúlyozandó, hogy a túl sok gondolkodási idő sem feltétlenül eredményez etikusabb döntéseket - különösen akkor nem, ha ezt az időt valamely etikátlan törekvést alátámasztó igazolások kigondolására használják fel.

⁵⁹ Lásd: Ariely, Dan: i.m. 98-100.

⁶⁰ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 79. o.

⁶¹ Gino, Francesca – Ayal, Shahar – Ariely, Dan: Contagion and Differentiation in Unethical Behavior: The Effect of One Bad Apple on the Barrel. In Psychological Science, Vol. 20, No. 3, 2009, 393-98. o. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x

perc alatt végzett a feladatokkal, majd eltette a maximálisan megszerezhető 10 dolláros összeget, amely az összes feladat hibátlan megoldása esetén járt. Ennek hatására a csalások száma jelentős mértékben meghaladta a kontrollcsoportban és a beépített ember nélküli csoportban tapasztalt csalások mértékét.⁶² A beépített ember viselkedése valószínűleg azt üzent a többi résztvevőnek, hogy a csalás az adott közegben elfogadott dolog, így ehhez igazították saját viselkedésüket. Egy másik kísérleti csoportban a színész a rivális Pittsburghi Egyetem trikóját viselte. Ekkor a csalások száma radikálisan visszaesett. Ebből azt a következtetést vonták le a kutatók, hogy a többi résztvevő igyekezett elhatárolódni a kívülálló személy etikátlan viselkedésétől. Más kutatások később arra is rámutattak, hogy ha valaki egy csoporttag etikátlan viselkedését egy kívülálló személy jelenlétében figyeli meg, az az egyént etikusabb magatartásra ösztönzi, mivel az illető igyekszik kompenzálni társa etikátlan viselkedését. A közvetett erkölcsi felhatalmazás egyik formája pedig akkor fordul elő, amikor a csoport valamely tagja által tanúsított helyes viselkedés a csoport egy másik tagját hatalmazza fel arra, hogy etikátlanul cselekedjen.⁶³

A szituációs tényezők és a társas befolyásolás egyéni különbségeket felülíró hatásának szemléltetéseként az egyik leggyakrabban felhozott példa Stanley Milgram 1963-ban a Yale Egyetemen végzett engedelmisségi kísérlete.⁶⁴ A büntetés tanulásra gyakorolt hatását vizsgáló tesztnek álcázott kísérletben a résztvevők 65 százaléka kész volt a kísérletvezető utasítására egészen 450 voltos áramütésig is elmenni a büntetések fokozatos adagolásával, amennyiben a beépített tanuló hibás választ adott a neki feltett kérdésekre.⁶⁵ Ezek az eredmények arra engednek következtetni, hogy bizonyos helyzetekben az emberek hajlandóak az általános erkölcsi meggyőződéseik ellenére cselekedni. Ilyenkor tehát a szituációs tényezők dominálnak az emberi diszpozíciók fölött a viselkedés irányításában.⁶⁶ Ezt támasztja alá az is, hogy amikor Milgram különböző módosításokkal hajtotta végre az eredeti kísérletét, az eltérő körülmények jelentősen megváltoztatták az engedelmisség mértékét.⁶⁷ Amikor a kísérletvezető elhagyta a szobát, és az utasításokat a továbbiakban telefonon adta – azaz a felügyelet lazult –, az engedelmisség 65 százalékról 21 százalékra csökkent, illetve a kísérleti alanyok egy része csalt: az előírtnál enyhébb áramütést adott. Amikor a tanulót nem külön,

⁶² Jó megoldások kísérleti csoportonként: kontroll csoport 7, beépített ember nélküli csoport 12, „csoporthoz tartozó” beépített ember 15, „csoporton kívüli” beépített ember 8. Lásd uo. 396. o.

⁶³ Robbenolt, Jennifer K.: i.m. 80-81. o.

⁶⁴ Stanley Milgram a Connecticut állambeli New Haven egyik újságjában feladott hirdetéssel toborzott kísérleti alanyokat kisebb honoráriumért cserébe. Amikor az önként jelentkezők megérkeztek a Yale Egyetemen található laboratóriumba, bemutatták őket egy beépített személynek, aki úgy tett, mintha maga is egyszerű résztvevő lett volna. A kísérletvezető elmagyarázta, hogy a kísérlet célja annak vizsgálata, hogy milyen hatással van a büntetés a tanulásra. Ezt követően egy eljátszott sorsolás alapján a hirdetésre jelentkező személyre a „tanár”, a beépített személyre a „tanuló” szerepét osztották. A tanár feladata az volt, hogy szópárokat tanítson meg a tanulónak, és eközben minden helytelen választ a tanuló csuklójára adott áramütéssel büntessen. A tanulót egy szomszédos szobában egy székhez kötötték, csuklójára elektródákat rögzítettek. A kísérlet során a büntetés foganatosításához a tanárnak meg kellett nyomnia egy gombot az áramütés-generátoron. A berendezésen 30 gomb volt, amelyek 15 voltos egységenként növelve 15 voltól 450 voltig terjedtek. A tanárnak a legalacsonyabb szinttől indulva minden egyes hiba esetén eggyel magasabb szintre kellett emelnie az áramütés mértékét. A kísérlet közben a kísérletvezető a tanár mellett ült. A beépített tanuló egyes kérdésekre szándékosan rossz választ adott, amit a tanár áramütéssel büntetett. Ahogy az áramütések ereje (látszólag) fokozatosan nőtt, egyre hangosabb szisszenések és jajgatások hallatszottak a tanuló szobájából. 300 voltos szintnél a tanuló tiltakozásul a falon dörömbölt, és visszautasította, hogy további kérdésekre válaszoljon. A kísérletvezető ekkor közölte a tanárral, hogy a hallgatást helytelen válasznak kell tekinteni, és a tanulót meg kell büntetni. Az egyre erősödő áramütések hatására a tanuló egyre erőtlenebbül dörömbölt a falon, végül a dörömbölés is abbamaradt. Lásd Atkinson, R. L. – Hilgard, E. – Smith, E. E. – Nolen-Hoeksema, S. – Fredrickson, B. L. – Geoffrey, L. R.: i.m. 659. o.

⁶⁵ Lásd Smith, Eliot R. – Mackie, Diane M. – Claypool, Heather M.: i.m. 510-512. o.

⁶⁶ Bazerman, Max – Gino, Francesca: i.m. 14. o.

⁶⁷ A legfontosabb tényezőknek (i) a felügyelet, (ii) az áttétel, (iii) a példák jelenléte és (iv) a helyzet elfajulása bizonyult. Lásd Atkinson, R. L. – Hilgard, E. – Smith, E. E. – Nolen-Hoeksema, S. – Fredrickson, B. L. – Geoffrey, L. R.: i.m. 660. o.

hanem a kísérleti személlyel ugyanazon szobába ültették, tehát az alany és cselekedeteinek következményei közötti fizikai és pszichikai kapcsolatot szorosabbra vonták, az engedelmség 65 százalékról 40 százalékra csökkent. Ezzel szemben, amikor a másik szobában ülő tanuló egyáltalán nem adott verbális visszajelzéseket az áramütésekre, az engedelmség 100 százalékos volt. A kísérlet egy másik változatában két beépített tanár is szerepelt: az egyik dolga a tanuló feladatainak a felolvasása, a másiké a válasz helyességének elbírálása, a kísérleti alanyé pedig a büntetés volt. Az első tanár a 150 voltos áramütést követően elzárkózott a kísérlet folytatásától. A 210 voltos áramütés után a második tanár is kiszállt. Ezek után a kísérletvezető kifejezett utasítására is már csak az alanyok 10 százaléka volt hajlandó a 450 voltos áramütésig elmenni.⁶⁸ Milgram kísérlete a korábban említett „csúszós lejtő” jelenségének fontosságára is rávilágít. A történet egy ártatlan tanulási kísérletként indult, ráadásul az első áramütések csak nagyon enyhék voltak. A fokozatosság és a gondolkodási idő hiánya csapdát jelentett a kísérlet résztvevői számára: nehezen találtak alkalmas pillanatot a kiszállásra, illetve mire elhatározták magukat, már nem volt visszaút.⁶⁹

Milgram kísérleti eredményeinek értelmezése nem egységes a szociálpszichológusok között. Vannak kutatók, akik az egyes szituációs faktorok engedelmségre gyakorolt hatására helyezik a hangsúlyt, mások komplexebb hatásmechanizmussal indokolják a kísérleti alanyok viselkedését. Haslam és Reicher például amellett érvelnek, hogy a „tudomány szolgálata” olyan legitimációs ideológiát szolgáltatott az alanyok számára, amely a többi szituációs tényezővel – mint a kísérletvezető közelsége, a tanuló fizikai elkülönítése, a kísérleti cselekmények pozitív szavakkal történő leírása, a kísérletben való közreműködés egyfajta szerződéses kötelezettség jellege, az utasítások fokozatossága stb. – együtt azt eredményezte, hogy a résztvevők nagymértékben azonosultak a kutatás céljával és a kísérletvezető személyével. Tehát nem vakon, hanem elkötelezetten követték az utasításokat (*engaged followership*): a tudományos kutatás fontosságába vetett hit sarkallta őket arra, hogy félretegyék saját erkölcsi aggályukat. Ezt támasztja alá, hogy amikor a kísérletet nem a nagy presztízsű Yale Egyetemen, hanem egy lepusztult irodában végezte el Milgram, az engedelmség 48 százalékra csökkent.⁷⁰

III. A viselkedésetika találkozása a jogi etikával

III.1. A jogászai tevékenység etikai kockázatokat növelő sajátosságai

Sokan azt gondolják, hogy a jogászok etikátlan magatartása a gazdasági önérdékük által vezérelt tudatos döntéshozatal következménye. A fent bemutatott viselkedésetikai kutatások eredményei azonban azt sugallják, hogy a helyzet ennél jóval bonyolultabb. Természetesen vannak olyan jogászok, akik a saját vagy az ügyfelek érdekében szándékosan térnek le a helyes útról, függetlenül attól, hogy melyik elméleti jogi etikai koncepció mellett kötelezték el magukat. A pszichológiai kutatások azonban azt valószínűsítik, hogy sokkal többen vannak azok, akik csak bizonyos szituációs nyomások, illetve kognitív és társas folyamatok hatására cselekednek helytelenül, és adott esetben akár nincsenek is tisztában viselkedésük etikátlan természetével.⁷¹ Ráadásul a jogászai hivatásgyakorlás néhány jellegzetes

⁶⁸ Uo. 661-662. o.

⁶⁹ Uo. 663. o.

⁷⁰ Uo. 663-664. o. és Eldred, Tigran W.: Revisiting Stanley Milgram's Obedience to Authority: An Engaged Followership Perspective on Legal Ethics, 212-219. o. In Webb, Julian (szerk.): *Leading Works in Legal Ethics*. Routledge, New York, 2024, 207-225. o.

⁷¹ Sternlight, Jean R. – Robbenolt, Jennifer K.: Behavioral Legal Ethics, 1111-1113. o. In *Arizona State Law*

vonása kifejezetten növeli az ilyen tényezőknek való kitettséget. Nézzük meg először ezeket az etikai kockázatonövelő sajátosságokat!

III.1.1. A jogászi gondolkodás etikai csapdái

Szakmai pályafutása alatt minden jogász szembesül olyan helyzetekkel, amelyek megítélése nem teljesen egyértelmű. A jogszabályok megfelelő értelmezése is gyakran vitatott, a jogi etikai előírások némelyikében pedig egyenesen kódolva van a bizonytalanság: hivatásgyakorlásuk során a jogászokat etikai kötelezettségek terhelik az ügyfelek, a kollégáik, a bíróság és a társadalom felé is – ezek a kötelezettségek pedig ütközhetnek egymással. A szakmai szerep követelményei ráadásul konfliktusba kerülhetnek a hétköznapi erkölcs követelményeivel is.⁷² Az ilyen ellentmondásokból, a szabályozási hézagokból vagy egyéb bizonytalanságokból fakadó „szürke zónák” pedig aranybányát jelentenek a kreatívabb elmék számára, ha etikailag aggályos megoldások racionalizálásáról van szó.⁷³ Minél kreatívabb valaki, annál több és jobb magyarázatot találhat ki lelkiismerete megnyugtató és pozitív erkölcsi önképe fenntartása céljából. Ráadásul a jogászok rutinos érvelők. Képzésükben különös hangsúlyt kap a kivételekre történő odafigyelés, a tárgyilagos elemzés és a problémák különböző perspektívákból történő megközelítése. Emellett a munkájuk során felmerülő számos etikai vonatkozású kérdést – mint például az összeférhetlenségi helyzetek tisztázását – inkább üzleti, mintsem etikai problémaként kezelik.⁷⁴ Mindezekre tekintettel, a jogászok különösen hajlamosak az etikátlan cselekedetek racionalizálására és a döntések etikai dimenziójának figyelmen kívül hagyására.

III.1.2. A munkafeltételek kognitív torzító hatásai

Nagyon sok jogász dolgozik feszített tempójú munkakörnyezetben. Különösen az ügyvédekre igaz, hogy többnyire határidős feladataik vannak, gyakran rendkívül hosszú a munkaidejük, komoly elvárásoknak kell megfelelniük a kiszámlázandó munkaórák számát illetően, és általában több ügyel foglalkoznak egyszerre. Ezek egytől-egyig olyan aspektusai a jogászi tevékenységnek, amelyek fokozzák az etikátlan viselkedés kockázatát. Számos szociálpszichológiai kutatás igazolta ugyanis, hogy az időnyomás, a fáradtság és a kognitív leterheltség kifejezetten károsan hat az etikai döntéshozatalra. Emellett az ügyvédi irodákat vezető partnerek, a munkáltatók és az ügyfelek jellemzően elvárják a folyamatosan magas színvonalú teljesítményt a jogászoktól. A tartós, kihívást jelentő célok pedig nem csak az előbb említett kognitív kimerülés veszélye miatt jelentenek kockázatot az etikus viselkedésre: ha egy jogász épphogy csak elmarad a kiszámlázandó óraszámokra vonatkozó elvárásokról vagy a kitűzött üzleti célok teljesítésétől, az könnyen szabályszegésre csábíthatja.⁷⁵ Ezzel gyakran összefügg a keretezés kérdése is. Ugyanaz az etikai dilemma felmerülhet például egy új ügyfél megnyerésére vagy egy már meglévő ügyfél megtartására irányuló törekvés kapcsán. Számtalan kutatás rámutatott, hogy nagyobb valószínűséggel járnak el etikátlanul a döntéshozók akkor, ha egy dilemma veszteségként fogalmazódik meg számukra, így az utóbbi szituáció egyértelműen nagyobb etikai kockázatot hordoz magában.

Journal, Vol. 45, No. 3, 2013, 1107-1182. o. DOI: 10.2139/ssrn.2248137

⁷² Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 78. o.

⁷³ Ariely, Dan: i.m. 64. o.

⁷⁴ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 78.

⁷⁵ Uo. 80. o.

III.1.3. A jogi munkakörnyezet szociális kontextusa

Az a közeg, amelyben valaki a hivatását gyakorolja, a tisztességet építő vagy romboló hatású is lehet.⁷⁶ Hinshaw és Alberts – az ügyvédek tárgyalási szokásaival kapcsolatos kutatásuk során – egyértelmű összefüggést mutattak ki aközött, hogy a jogászok mennyire tekintenek egy adott etikátlan magatartást széles körben elterjedtnek, és milyen valószínűséggel nyilatkoznak úgy, hogy készek lennének ők is hasonlóan eljárni.⁷⁷ Emiatt a narratívák igen fontos szerepet töltenek be a jogászi etika formálásában: a szakmabeliek között elmesélt történetek és a kollégák morális kérdésekről folytatott beszélgetései egyértelműen hatással lehetnek a csoportnormákra.⁷⁸ A jogászok azonban többnyire idegenkednek az ilyen beszélgetésektől, így azok révén csak korlátozott betekintés nyerhető mások értékrendjébe.⁷⁹

A kollégák által tanúsított etikus vagy etikátlan magatartás erősebb befolyást gyakorol a jogászok viselkedésére, ha az adott személy az egyén belső köréhez – például az ügyvédi irodán belül ugyanazon praxishoz – tartozik, vagy egyébként érzelmileg közel áll hozzá. Emellett a csapatmunka is hordoz etikai kockázatokat: amikor az egyén teljesítménye mások értékelésére, jövőbeli kilátásaira, esetleg év végi bónuszára is hatással van, egyfajta társas függőségi helyzet jöhet létre, amely az erkölcsi normák szabadabb értelmezésére sarkall és a racionalizációt is megkönnyíti.⁸⁰ A rivalizálás is fontos szerepet játszhat az etikátlan viselkedés előidézésében, szoros összefüggésben a társas összehasonlításon alapuló mechanizmusokkal: a díj-generálás és a munkaórák „rugalmas” rögzítése miatti túlszámlázás könnyen lehet ennek következménye. Az irodai praxisok közötti, vagy általában a szakmán belüli fizetésbeli különbségek szintén etikátlan lépésekre ösztönözhetnek.⁸¹

A társas befolyásolás egyik speciális esete a tekintélyszemélytől érkező iránymutatás. Amikor egy rangidős vagy felettes személy etikátlan magatartásra ad utasítást, akkor az alárendelt jogász számára nagyon nehéz lehet megtagadni annak teljesítését.⁸² Ezt jól szemlélteti Andrew Perlman rövid elemzése az Amerikai Egyesült Államok történetének egyik legnagyobb visszhangot kiváltó jogi etikai botrányáról, az úgynevezett „kínzási feljegyzések” ügyéről.⁸³ Milgram 1973-as engedelmisségi kísérletének tükrében Perlman azt

⁷⁶ Ariely, Dan: i.m. 205. o.

⁷⁷ Uo. 81. o.

⁷⁸ Economides, Kim M. – O’Leary, Majella M.: The Moral of the Story: Toward an Understanding of Ethics in Organisations and Legal Practice. In *Legal Ethics*, Vol. 10, No. 1, 2007, 5-25. o. DOI: 10.2139/ssrn.2145313

⁷⁹ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 81. o.

⁸⁰ Ariely, Dan: i.m. 201-217. o.

⁸¹ Robbennolt, Jennifer K: i.m. 80. o.

⁸² Uo. 81. o. Bár a hatalmi pozícióban lévők bizonyos mértékig tudatában lehetnek ennek a nyomásnak és ki is használják azt, mégis hajlamosak inkább alábecsülni a másokat etikátlan viselkedésre ösztönző hatásuk mértékét.

⁸³ A történet röviden a következő. Az Egyesült Államok kormánya által meghirdetett terrorizmus elleni globális háborúban, Afganisztán lerohanását követően, számos olyan al-Káidával kapcsolatban álló személy elfogására került sor, akiknek információik lehettek a szervezet felépítéséről, illetve további tervezett akcióiról, azonban sokuk ellenállt a hagyományos, nem kényszerítő jellegű kihallgatási technikáknak. Az illetékes szervek ezért jogi állásfoglalásokat kértek azzal kapcsolatban, hogy megengedhető-e bizonyos kényszerítő jellegű vallatási módszerek alkalmazása a foglyokkal szemben. Az első körben felkért szakértők a genfi egyezményekben, valamint a háborús bűncselekményekről szóló törvényben (*War Crimes Act*) és a katonai igazságszolgáltatás egységes kódexében (*Uniform Code of Military Justice*) foglaltakra hivatkozva elleneztek a kényszerítő technikák alkalmazását. Donald Rumsfeld védelmi miniszter azonban elutasította az erőszakos módszerekkel kapcsolatos aggályait kifejező jogászok véleményét és az igazságügyi minisztériumhoz tartozó Jogi Tanácsadói Hivatal (*Office of Legal Counsel*; OLC) jogászaival fordult, akik már a tőlük elvárt rugalmassággal értelmezték a vonatkozó jogszabályokat. Így az USA kormánya az OLC jogászaiknak közreműködésével gyakorlatilag egy kínzási programot dolgozott ki, irányadó eljárásokkal, protokollokkal, jóváhagyott technikák listájával és a foglyok halálának elkerülését célzó biztosítékokkal. Lásd Wendel 2010: 180-181. o. és Wendel, W. Bradley: The Torture Memos and the Demands of Legality. Cornell Legal Studies Research Paper No. 09-019,

vizsgálta, hogy milyen körülmények ösztönözhatték az igazságügyi minisztériumhoz tartozó Jogi Tanácsadói Hivatal vezetőjét, John Yoo-t arra, hogy magasrangú kormányzati vezetők utasítására egy kínzási program kidolgozásához nyújtson jogi támogatást.⁸⁴ Perlman arra a következtetésre jutott, hogy a jövőbeli terrortámadások megakadályozásának célja olyan plauzibilis és legitim indokot szolgáltatott Yoo számára, amely az egyéb szituációs tényezőkkel⁸⁵ kombinálva az ügy iránti elköteleződést, a célokkal és azok végrehajtoival való azonosulást eredményezett nála. Az ügyvédek és a jogtanácsosok – bár valószínűleg kisebb léptékű ügyekben – olykor ugyanígy azonosulhatnak azokkal a célokkal, amelyeket az utasítást adó partner, vezető jogtanácsos, vezérigazgató vagy hasonló szerepet betöltő más személy, testület vagy szervezet képvisel.

III.1.4. Az ügyvéd-ügyfél viszony etikai buktatói

Általánosságban igaz, hogy az emberek hajlamosabbak etikátlan magatartást tanúsítani akkor, ha azzal másoknak segítenek. A cselekvő ilyenkor enyhébb büntudatot érez és jobb embernek látja magát, így könnyebben racionalizálja a helytelen magatartását.⁸⁶ Tipikusan ilyen helyzetekről van szó akkor, amikor egy ügyvéd tevékenysége révén mást anyagi előnyökhöz juttat, vagy valamilyen módon kiküszöböli az ügyfelét ért méltánytalanságot.⁸⁷ Persze az ügyvéd legtöbbször díjazásban részesül szolgáltatásaiért, tehát cselekvését az önző és önzetlen motivációk kombinációja vezérli. Előfordul azonban, hogy egyes ügyvédek vagy ügyvédi irodák *pro bono* vállalnak bizonyos ügyeket. Ilyenkor még egyszerűbb a cselekvést pusztán önzetlen érvekkel racionalizálni, tehát könnyebb megszabadulni az esetleges erkölcsi aggályoktól.⁸⁸ Emellett az is problémaként merülhet föl az ilyen, ingyen, társadalmi felelősségvállalás címén vállalt ügyekkel kapcsolatban, hogy azokat valójában morális kreditek gyűjtésére használják fel az az ügyvédi irodák.

Szociálpszichológiai kutatások is rámutattak, hogy a közvetítőn keresztül történő eljárás etikai szempontból duplán kockázatos: (i) egyfelől az utasítást adó személy kevésbé érzi át döntésének morális súlyát, így nagyobb eséllyel tekint egy helytelen cselekedetet megengedhetőnek, (ii) másfelől az utasítást végrehajtó személy is hajlamosabb elfogadni egy olyan morális szempontból kétes javaslatot, amit ő maga nem kezdeményezett volna.⁸⁹ Így amikor egy megbízási jogviszonyban merül fel egy etikailag aggályos megoldás lehetősége, könnyen kicsúszhat a kontroll az érintettek kezéből.

Végül az ügyvéd-ügyfél viszony kapcsán megkerülhetetlen az érdekkonfliktusok kérdése. Ezek ugyanis rendkívül gyakoriak. Jóllehet, az ügyvédi hivatás célja az ügyfél érdekeinek szolgálata, és sok esetben az ügyvéd és az ügyfél érdekei egybeesnek, az előbbinek szükségszerűen vannak saját – pénzügyi, kapcsolati, időzítést érintő és egyéb – érdekei is. Az ilyen saját érdekek gyakran anélkül befolyásolják a jogász részéről az

2009, 1-3. o. DOI: 10.2139/ssrn.1422603.

⁸⁴ Perlman, Andrew M.: The „Torture Memos”: Lessons for All of Us. In *The National Law Journal*, 2008. <https://www.law.com/nationallawjournal/almID/1209632732942/> Letöltés ideje: 2024.04.30.

⁸⁵ Ezek többek között a következők: az utasítást adóval fennálló közvetlen kapcsolat, kormányzati presztízs, az áldozatokat ért sérelem térbeli és időbeli távolsága, eufemizmus (a „kínzás” szó helyett „fokozott kihallgatási technikák alkalmazása”), a jogász közreműködés egyfajta szerződéses kötelezettségnek tekintése.

⁸⁶ Ezt a hatást tovább erősíti, ha egyszerre több embernek származik haszna a támogatásból. Lásd: Ariely, Dan: i.m. 206. o.

⁸⁷ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 81. o.

⁸⁸ Ariely, Dan: i.m. 214. o.

⁸⁹ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 82. o. Milgram engedelmisségi kísérletének egyes változatai is ezt igazolták az áttétel különböző fokozatainak hatásait vizsgálva.

információk feldolgozását, illetve az adott helyzet értékelését, hogy annak tudatában lenne.⁹⁰ Így amikor egy tranzakcióban az ügyvéd sokadszorra javasol személyes megbeszélést a lehető legtágabb érdekelti körben (ami nyilvánvalóan rendkívül időigényes), az nem biztos hogy szakmailag valóban indokolt; elképzelhető, hogy tudat alatt a jogász ezzel a teljesítménymutatóit kívánja feltornáznia az év végi bónusz megállapítása előtt. Természetesen léteznek teljesen egyértelmű érdekkonfliktusos helyzetek is. Az irányadó jogszabályok és etikai kódexek részletesen szabályozzák ezeket, és megállapítják az azok alóli kivételeket is. Utóbbiaknál kiemelt hangsúlyt kap az érdekkonfliktus ellenére történő eljárásba – így a megfelelően informált ügyfélnek elvileg lehetősége van az ügyvédje által nyújtott tanácsot „helyi értékén” kezelni. A pszichológusok szerint azonban ezek a szabályok nem feltétlenül érik el a céljukat.⁹¹ Több kísérletből az derült ki ugyanis, hogy az érdekkonfliktus feltárását követően az érintettek rendszerint nem diszkontálják eléggé a kapott tanácsot.⁹² Ennek egyik lehetséges oka, hogy az összeférhetlenség feltárása a tanácsadóba vetett bizalom növekedését eredményezi azáltal, hogy megbízhatóságot sugall. Egy másik ok az úgynevezett inszINUÁCIÓS szorongás lehet, amely a bizalom csorbulása ellenére is nyomást gyakorolhat az ügyfélre: ilyenkor azért követi valaki a kapott tanácsot, hogy ne éreztesse a bizalom hiányát a másikkal. Ráadásul az összeférhetlenség feltárása az ügyvéd viselkedésére is negatív hatást gyakorolhat. Kísérletek igazolták, hogy – a fent tárgyalt morális felhatalmazás jelenségével összhangban – azok a tanácsadók, akik etikus módon feltárják az összeférhetlenségüket, később inkább hajlamosak az elfogult tanácsadásra.⁹³

III.1.5. A kontradiktórius képviselő torzító hatásai

A jogász hivatásgyakorlás szociális kontextusának másik fontos aspektusa, hogy az ügyfelek érdekei sokszor ütköznek mások érdekeivel. Ez a peres ügyekben eljáró ügyvédek esetében a legnyilvánvalóbb, de általában igaz a tranzakciós és a szabályozási kérdésekkel foglalkozó, tehát az igazságszolgáltatási rendszer árnyékában dolgozó jogászok helyzetére is. Andrew Perlman ezzel összefüggésben azt hangsúlyozza, hogy az ügyvéd ügyfele képviselőjeként szükségszerűen pártfogói szerepet tölt be, és ez egy olyan fontos szituációs tényező, amely egyéb pszichológiai mechanizmusokkal együtt nagymértékben befolyásolja a jogász viselkedését és etikai döntéseit. Több kísérlet is alátámasztotta, hogy az ügyfél pozíciója egyértelműen hatással van a képviselő szakmai álláspontjának kialakítására, így például arra, hogy miként ítéli meg az ügy érdemét vagy az egyezség céljára felajánlott összeg mértékét.⁹⁴ Ezzel a jelenséggel kapcsolatban ugyanakkor ki kell emelni, hogy a „pártfogás” nem egyenlő a sztenderd koncepció szerinti „pártfogás elvével”. A „pártfogás” szó szociálpszichológiai kontextusban egy személy vagy ügy támogatását, a mellette való kiállást jelenti. Ilyen értelemben egy ügyvéd lehet úgy is pártfogója az ügyfélnek, hogy nem fogadja el a sztenderd koncepció szerinti „pártfogás elvét”, azaz nem él (adott esetben vissza) minden

⁹⁰ Sternlight, Jean R. – Robbennolt, Jennifer K.: Behavioral Legal Ethics, 1129-1130. o. In Arizona State Law Journal, Vol. 45, No. 3, 2013, 1107-1182. o. DOI: 10.2139/ssrn.2248137

⁹¹ Ariely, Dan: i.m. 85. o. Gyakran előfordul, hogy az ügyfelek az érdekkonfliktus feltárását követően is ragaszkodnak az ügyvédjükhez. Ennek oka lehet például, hogy nem akarják megváltoztatni az eredeti döntésüket, vagy súlyosabbnak ítélik a tanácsadó elvesztésének közvetlen kockázatát annál, mint hogy az elfogult tanács miatt esetleg veszteségeket szenvednek el a jövőben. Lásd Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 82. o.

⁹² Ariely, Dan: i.m. 85-88. o.

⁹³ Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 82. o.

⁹⁴ Perlman, Andrew M.: i.m. 1643. o. 1654. o.

olyan eszközzel, amely a jogszabályok által biztosított keretek között rendelkezésére áll az ügyfél érdekeinek előmozdítására.⁹⁵

III.2. Implikációk a normatív jogi etikai modellek számára

Az elméleti jogi etikai diskurzus első és második hulláma alatt kidolgozott normatív koncepciók emberképe mára tudományosan meghaladottá vált.⁹⁶ Bebizonyosodott, hogy az emberi racionalitás és etikusság korlátozott és szisztematikus hibákkal terhelt. A viselkedésetika által feltárt torzító tényezők és egyéb tisztességtelenségre ösztönző mechanizmusok hatását ráadásul felerősíthetik a joggyakorlat bizonyos sajátosságai. Mindez indokoltá teszi a normatív modellek felülvizsgálatát és megfelelő módosítását, illetve kiegészítését. Az emberi viselkedés realitásától elszakadt elméletek ugyanis nem képesek hatékony megoldást kínálni a hivatásgyakorlás során felmerülő etikai problémákra. Perlman hasonlatával élve, ahogy az íjásznak is tisztában kell lennie a nyílvesztő röppályáját befolyásoló külső erők hatásaival és a fizika törvényeivel, ha el akarja találni a céltábla közepét, az egyes jogi etikai koncepciók által előírt cselekvési maximák sikeres végrehajtásához is az szükséges, hogy a jogász ismerje és ki tudja küszöbölni azokat a pszichológiai mechanizmusokat, amelyek eltéríthetik őt a kijelölt útról.⁹⁷

Fontos kiemelni, hogy a viselkedési jogi etika deskriptív megközelítést alkalmaz, így nem foglal állást egyik normatív modell mellett sem, következtetései pedig valamennyi koncepciót illetően relevánsak. Ezek közül az egyik legfontosabb, hogy minél nagyobb egy ügyben a ténykérdések vagy a jogkérdések tekintetében a bizonytalanság, annál erősebben érvényesülnek a viselkedést befolyásoló szituációs tényezők, kognitív és társas folyamatok hatásai. Így hiába követi a jogász az egyik vagy a másik jogi etikai koncepció cselekvési előírásait, ha nem képes objektíven megítélni azt, hogy egy konkrét lépés ténylegesen megengedett-e az adott elmélet alapján.⁹⁸ Következésképpen, *a minden helyzetre egységesen irányadó* olyan maximáknak való megfelelés, mint például az ügyfél érdekeivel való azonosulás és a jogszabályok által megengedett keretek között annak feltétlen támogatása (Charles Fried), a morális aktivizmus (David Luban), vagy a kontextuális mérlegelésen alapuló igazságosságra törekvés (William H. Simon), a viselkedésetikai kutatások eredményeinek tükrében nem reális elvárás bizonyos szituációkban. Ezért lenne indokolt, hogy a jogi etikai elméletek a cselekvési maximák megfelelő érvényesülését biztosító eljárásokra – így különösen a torzításokat, vakfoltokat és az etikai elhalványulás jelenségét kiküszöbölő technikák alkalmazására – is tartalmazzanak iránymutatásokat.⁹⁹

A jogi etika területén alkalmazott szabályozási megoldásokkal is általában az a probléma, hogy téves feltevésekre alapoznak. Túlzott jelentőséget tulajdonítanak az olyan tényezőknek, amelyek az emberek nagy részénél és az esetek többségében valójában kevésbé

⁹⁵ Uo. i.m. 1643. o.

⁹⁶ Perlman azt látja a különböző jogi etikai elméletekkel kapcsolatos legnagyobb problémának, hogy azok mindegyike egy hibás feltételezésen alapul. Implicit módon abból indulnak ki, hogy a jogászok egyszerre képesek (i) az ügyfél pártfogó képviselőre és (ii) a körülmények objektív megítélésére: ez az úgynevezett *objektív pártfogás vélelme* (*objective-partisan assumption*). Az amerikai professzor szerint a valóság ezt nem igazolja és a szociálpszichológiai kutatások eredményei is cáfolják. Lásd: uo. 1660.

⁹⁷ Uo. 1659. o.

⁹⁸ Uo. 1660. o.

⁹⁹ Torzítások kiküszöbölését célzó technikák lehetnek például a következők: másodvélemény kérése független kollégától, állásfoglalás igénylése az ügyvédi irodánál / kamaránál / munkáltatónál működő etikai bizottságtól, morális emlékeztetők alkalmazása, bonyolult etikai dilemmákkal kapcsolatos döntések megfelelő időzítése, illetve általában a szituációs, kognitív és társas befolyásoló hatások tudatosítását elősegítő képzések és egyéb stratégiák bevezetése stb. Lásd pl. uo. 1661-1664. o. és Robbenolt, Jennifer K.: i.m. 76. o.

befolyásolják az etikai döntéshozatalt (pl. racionalitás, költség-haszon elemzés, szankciók szigora és érvényesítése), és nem fordítanak kellő figyelmet azokra a valós motivációkra (törekvés a becsületes önkép fenntartására a tisztességtelenséggel megszerezhető előnyökből való korlátozott részesedéssel egyidejűleg) és pszichológiai mechanizmusokra (kognitív rugalmasság és kozmetikázás, pártfogás, társas összehasonlítás stb.), amelyek viszont meghatározó szerepet játszanak a szabályszegéseknél.¹⁰⁰ A szabályozási megoldások másik tipikus hibája, hogy szinte kizárólag az individuális jogász tevékenységre fókuszálnak és nem helyeznek megfelelő hangsúlyt az intézményi felelősség kérdésére. Pedig az ügyvédi irodákra és jogászokat alkalmazó egyéb szervezetekre vonatkozó etikai előírások révén jelentősen mérsékelni lehetne az egyének viselkedésének szisztematikus hibáiból adódó etikai vétségeket. A reputációs és pénzügyi kockázatot jelentő intézményi szankciók ugyanis hatékony ösztönzői lehetnek az etikus munkahelyi klíma kialakításának, valamint a szükséges belső folyamatok és képzési programok bevezetésének.¹⁰¹

Végül a jogtudósokat és a szabályozókat egyaránt érintő kérdés, hogy az egyetemi oktatás és a kötelező továbbképzési rendszer hogyan biztosíthatná hatékonyabban az etikai előírások betartását a jogászok részéről, figyelemmel a korlátozott etikussággal kapcsolatos ismereteinkre. Az etikátlan viselkedés pszichológiai aspektusainak a tudatosítása, a jogász működés etikai dimenziójának előtérbe helyezése, az önkritika és a tervezés fontosságának hangsúlyozása, a mások etikátlan viselkedésének felismerésére és az azzal szembeni hatékony fellépésre való képesség fejlesztése például fontos előrelépést jelenthetne az egyének szintjén.¹⁰² De legalább ilyen lényeges lenne az etikus szervezeti kultúra kialakításhoz szükséges ismeretek átadása is, hiszen azok a struktúrák és mechanizmusok, amelyekben a jogászok működnek, ugyanúgy képesek ösztönözni, mint féken tartani a tisztességtelen viselkedést.¹⁰³

IV. Záró gondolatok

A jogi etikával kapcsolatos tudományos diskurzus harmadik hulláma egy fontos dologban eltér az első két hullámtól: nem készlet a normatív modellek közötti választásra. A viselkedési jogi etika az emberi viselkedés általános törvényszerűségeit vizsgálja a joggyakorlat kontextusában, azokra a szisztematikus hibákra koncentrál, amelyek eltérítik a jogászt a szakmai etikai ambícióitól, valamint a rá irányadó etikai normáktól, és javaslatokat fogalmaz meg ezek kiküszöbölésére. Ebből a szempontból pedig nincs különösebb jelentősége annak, hogy a hivatásgyakorló milyen jogi etikai koncepció mellett kötelezte el magát, vagy mely jogszabályoknak, illetve etikai kódexeknek kell megfelelnie. Ugyanígy háttérbe szorulnak az angolszász és a kontinentális, valamint a nemzeti jogrendszerek közötti eltérések is, ha a viselkedési jogi etika eredményeinek felhasználásáról van szó. Ez egyfelől a fent említett normatív semlegességnek, másfelől az erkölcsi rugalmasság általános emberi képességének köszönhető. Kultúraközi kísérletek alapján úgy tűnik ugyanis, hogy a tisztességtelenség vonatkozásában nincsenek lényegi különbségek az egyes nemzetek és kultúrák között.¹⁰⁴ A viselkedési jogi etika tehát azon országok jogásza számára is értékes tanulságokkal szolgál, amelyeket a jogi etikai diskurzus korábbi hullámai nem értek el.

¹⁰⁰ Lásd pl. Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 76. o., Perlman, Andrew M.: i.m. 1663-1664. o. és Ariealy, Dan: i.m. 12. és 30-31. o.

¹⁰¹ Perlman, Andrew M.: i.m. 1663-1664. o.

¹⁰² Sternlight, Jean R. – Robbennolt, Jennifer K.: i.m. 1157-1165. o.

¹⁰³ Uo. 1165-1181. o.

¹⁰⁴ Ariely és munkatársai a fent ismertetett csalási hajlandóságot tesztelő mátrixos kísérletet elvégezték izraeli, kínai, olasz, angol, török és kanadai résztvevőkkel is. Az eredmények alapján arra jutottak, hogy nincsenek lényegi különbségek az egyes országok és kultúrák között az erkölcsi rugalmasság alapvető emberi

Felhasznált irodalom

Ariely, Dan: Az (őszinte) igazság a hazugságról. Hogyan csapjuk be önmagunkat és másokat? HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2015.

Atkinson, R. L. – Hilgard, E. – Smith, E. E. – Nolen-Hoeksema, S. – Fredrickson, B. L. – Geoffrey, L. R.: Pszichológia. Osiris Kiadó, Budapest, 2005.

Bazerman, Max – Gino, Francesca: Behavioral Ethics: Toward a Deeper Understanding of Moral Judgment and Dishonesty. In Annual Review of Law and Social Science, Vol. 8, 2012), 85–104. o. DOI: 10.1146/annurev-lawsocsci-102811-173815

Corner, Adam – Ulrike Hahn – Mike Oaksford: The Psychological Mechanism of the Slippery Slope Argument. In Journal of Memory and Language Vol. 64, No. 2, 2011, 133-52. DOI: 10.1016/j.jml.2010.10.002

Economides, Kim M. – O’Leary, Majella M.: The Moral of the Story: Toward an Understanding of Ethics in Organisations and Legal Practice. In Legal Ethics, Vol. 10, No. 1, 2007, 5-25. o. DOI: 10.2139/ssrn.2145313

Gino, Francesca – Shahar Ayal – Dan Ariely: Contagion and Differentiation in Unethical Behavior: The Effect of One Bad Apple on the Barrel. In Psychological Science, Vol. 20, No. 3, 2009, 393–98. o. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x

Golovics József: Korlátozott racionalitás és altruizmus: behaviorizmus a közgazdaságtudományban, 161-163. o. In Hitelintézeti Szemle, 14. évf. 2. szám, 2015, 158-172. o.

Hamar Farkas: Egy pszichológus, aki közgazdasági Nobel díjat kapott: Daniel Kahneman. In Multidiszciplináris kihívások – sokszínű válaszok: a BGF KVIK KÖT tanulmánykötete. Budapesti Gazdasági Főiskola KVIK, Budapest, 41-59. o.

Hámori Balázs: Kísérletek és kilátások. Daniel Kahneman. In Közgazdasági Szemle, L. évf. 9. sz., 2003, 779-799. o.

Jefferson, Anneli: Slippery Slope Arguments. In Philosophy Compass, Vol. 9, No.10, 672-680. o. DOI: 10.1111/phc3.12161

képességében, azaz abban, hogy az egyének miként tudják úgy átértelmezni az egyes szituációkat és cselekvéseket, hogy pozitívan láthassák önmagukat. Lásd: Ariely, Dan: i.m. 221-223. o. Heather Mann és munkatársai néhány évvel később, egy 5 országra (Portugália, Kína, Kolumbia, Németország és Egyesült Államok) kiterjedő kutatásuk alapján szintén arra a megállapításra jutottak, hogy az emberek *tisztességtelenségre való általános hajlandóságát* nem befolyásolják az országok közötti kulturális különbségek – a korrupciós mutatók közötti jelentős eltéréseket is ideértve. Lásd: Mann, Heather E. – Garcia-Rada, Ximena – Hornuf, Lars – Tafurt, Juan – Ariely, Dan: Cut from the Same Cloth: Similarly Dishonest Individuals Across Countries. In Journal of Cross-Cultural Psychology, Vol. 47, no. 6, 2016, 858–874. o. DOI: 10.1177/0022022116648211 *Egyes konkrét magatartások* megítélésénél azonban már bejátszanak a kulturális hatások. A kulturális kontextus meghatározó például abból a szempontból, hogy bizonyos cselekedeteknek mennyiben tulajdonítunk erkölcsi relevanciát, illetve abból a szempontból is, hogy mit tekintünk még elfogadható mértékű kozmetikázásnak. Lásd: Ariely, Dan: i.m. 224. o. Például Orosz Gábor egyik kutatása alapján a kulturális sajátosságok jelentős szerepet játszanak abban, hogy az egyetemi csalás elfogadhatóbb és jóval gyakoribb jelenségnek számít a magyar hallgatók körében, mint francia társaiknál. Lásd: Orosz Gábor: Csalás a felsőoktatásban: francia és magyar közgazdászhallgatók összehasonlító vizsgálata, 277. o. In Magyar Pszichológiai Szemle, 64. évf., 1. szám, 2009, 253-284. o.

Kahneman, D. – Tversky, A.: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 1979, 263–291. o. DOI: 10.2307/1914185

Kahneman, Daniel: Gyors és lassú gondolkodás. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2013.

Kutrovác Gábor: Bevezetés a logikába és az érvelélméletbe. Elektronikus jegyzet. ELTE TTK, Budapest, 2003. <https://hps.elte.hu/~kutrovacz/logjegyz.pdf> Letöltés ideje: 2024.04.30.

Luban, David – Wendel, W. Bradley: Philosophical Legal Ethics: An Affectionate History. In *Georgetown Journal of Legal Ethics*, Vol. 30, No. 3, 2017, 337-364. o. DOI: 10.31228/osf.io/fh6ry

Mann, Heather E. – Garcia-Rada, Ximena – Hornuf, Lars – Tafurt, Juan – Ariely, Dan: Cut from the Same Cloth: Similarly Dishonest Individuals Across Countries. In *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 47, no. 6, 2016, 858–874. o. DOI: 10.1177/0022022116648211

Mazar, Nina. – Amir, On – Ariely, D.: The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. In *Journal of Marketing Research*, Vol. 45, 2008, 633-644. o. DOI: 10.15092Fjmr.45.6.633

Orosz Gábor: Csalás a felsőoktatásban: francia és magyar közgazdászhallgatók összehasonlító vizsgálata. In *Magyar Pszichológiai Szemle*, 64. évf., 1. szám, 2009, 253-284. o.

Perlman, Andrew M.: The „Torture Memos”: Lessons for All of Us. In *The National Law Journal*, 2008. <https://www.law.com/nationallawjournal/almID/1209632732942/> Letöltés ideje: 2024.04.30.

Perlman, Andrew M.: A Behavioral Theory of Legal Ethics. In *Indiana Law Journal*, Vol. 90, No. 4, 2015, 1639-1669. o. DOI: 10.2139/ssrn.2320605

Robbennolt, Jennifer K.: Behavioral Ethics Meets Legal Ethics. In *Annual Review of Law and Social Science*, Vol. 11, 2015, 75-93. o. DOI: 10.1146/annurev-lawsocsci-120814-121631

Smith, Eliot R. - Mackie, Diane M. – Claypool, Heather M.: Szociálpszichológia. ELTE Eötvös Kiadó Kft., Budapest, 2016.

Sternlight, Jean R. – Robbennolt, Jennifer K.: Behavioral Legal Ethics. In *Arizona State Law Journal*, Vol. 45, No. 3, 2013, 1107-1182. o. DOI: 10.2139/ssrn.2248137

Webb, Julian (szerk.): *Leading Works in Legal Ethics*. Routledge, New York, 2024. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781003015093>

Woolley, Alice – Wendel, W. Bradley: Legal Ethics and Moral Character. In *Georgetown Journal of Legal Ethics*, Vol. 23, No. 4, 2010, 1065-1100