

Egy emlékezetes előadás nyomán:
**Az innováció pszichológiája,
avagy az ezredforduló Robinson Crusoe-ja
a Kárpát-medence gazdasági vadonjában**
(gondolatok)

**1. Bevezető,
avagy Robinson és a kapitalista gazdálkodás kezdetei a Csendes-óceán egy
szigetén**

Végigkövettem a frissen hajótörést szenvedett Robinson és a szigetére tévedt, időközben tőkeképpé vált Richson történetét, amely során Robinson az életben maradási ösztönén túllépve többféle jövedelemre kezdett hajtani (ötletgazda, hajóskapitány, stb.), Richson pedig szinte észrevétlenül a kezdeti kis megtakarításával bankári babérokra tört. Elkezdtem töprengni azon, hogy hogyan lehetne a csendes-óceáni hibrid-sziget közgazdaságtudomány-elméleti laboratóriumának gondolatébresztése mentén a magyarországi és XXI. századi valóságunkig párhuzamokat vonni úgy, hogy közben – illendően – politika-mentesek tudjunk maradni?

2. Az innováció kezdetei

Nem vagyok közgazdász, de úgy érzem, hogy az „innováció” szó mögött mítoszt keresni botorság. Attól, hogy a XX. század elején alkalmazták először, mint a kreatív alkotóerő, új ötlet vagy koncepció haszonná váló megvalósulását jelentő kifejezést, az innováció, mint tény, egyidős az emberrel. Attól kezdve, hogy kézzel lebunkózzák az első halat a szigeten, egészen addig, hogy 200 évvel később születésnapját üli a Juan Fernández szigeteken a Richson□Robinson Halfeldolgozó és Konzervipari Zrt., a folyamat az innovációk egész során keresztül valósul meg.

Nyström az innovációt megalapozó kreativitást elősegítő külső, környezeti tényezőket két nagy csoportba sorolja: 1. nagyobb pszichikai biztonság (az egyéni adottságok elfogadása, méltánylása, alkotóléggör, az egyén saját nézőpontjából való megítélése); 2. nagyobb pszichikai szabadság (lehetőség az egyén számára, hogy gondolatait, érzéseit akadálytalanul kifejezze). A Robinson-hasonlat ezzel szemben éppen a kényszer innovációt serkentő hatásából indul ki, amely során ugyan egyfelől a lehetőségek tágak, ám a kegyetlen idő múlik és a fizikai szükség kényszeríti az előrelépést.

Birman az innovációs láncolatát az alábbi ütemekkel képzelem el, én pedig igyekszem az értelmezés érdekében mindezt robinzonosítani:

1. felismerés,
2. a felismerés logikai igazolása,
3. előzetes gyakorlati próba,

4. viszonylag széles körű adaptáció,
5. a kísérleti és adaptációs tapasztalatok elemzése és általánosítása,
6. a pragmatikus vonások (modelljegyek) megerősítése a szükséges korrekciók útján,
7. a tömeges(ebb) bevezetés,
8. a felhasználók visszajelzéseinek feldolgozása, az újabb korrekciók elvégzése.

A második ütemnél már ott áll Richson, aki, mint befektető, kívülről biztosítja a gyakorlati bevezetés feltételeit. Befektetői kölcsöne időt eredményez Robinson számára, amely alatt hálót lehet szőni, hajót lehet építeni.

3. És mi a helyzet a Kárpát-medencében?

Itt fontos elidőzni a Kárpát-medencében helyét kereső mai befektető pszichológiájával kapcsolatos befolyásoló tényezőkről, amelyeket a Robinson-hasonlat könnyen számolható tisztasága érdekében az előadó csupán, mint civilizáltsági és gazdaság-kultúrai kérdésként megemlített, de szándékosan nem rontotta azzal Robinson és Richson üzletmenetének esélyeit. Elmélkedésem újra és újra elakad pedig ott, hogy valahol ezen a téren kell a magyarországi innováció problémáinak góciát keresni és firtatni. A példatörténet szigete igaz, hogy steril helyszín, de Robinson és Richson a kapitalizmus bölcsőjének tartott Nagy-Britanniából érkezett és gentleman-vérvonalat képvisel az üzlethez való hozzáállás kultúrájában. Kapcsolatuk nemcsak a „hasznos” kizsákmányolás és a túlélésen messze túlmutató „részvényessé válás” folyamatáról valamint igényéről, hanem egy távlatokat érlelő bizalomról is szól. Ennek a bizalomnak, – mint a kapitalizmus egyik alapkövének – kevésbé érezhető a hagyománya mifelénk, pedig ezeréves múltra tekint vissza európai civilizáltságunk.

Képesek vagyunk e hitelesen bizonyítani, hogy

1. „lebunkózzuk az önfenntartásunkhoz elegendő halat”,
2. a kifáradásunkat övező önsajnálaton túlnőve „hálószövésen törjük a fejünket”,
3. felmérjük-e a részünkre folyósítandó „tőkehal-kölcsön” visszafizetésének reális lehetőségét,
4. képesek vagyunk-e mindeközben tisztelni a számunkra hitelező személyét,
5. van-e erőnk arra, hogy bizalomerősítésként „fekvőtámaszokkal” bizonyítsuk tartalékainkat,
6. csak szeretnénk-e vagy tudunk is hajóskapitányként megfelelni,
7. mire megyünk egyáltalán a „többlet-hallal”,
8. elfogyasztjuk jóízűen vagy elosztogatjuk, hogy többnek látszódjunk általa,
9. elássuk haszontalanul vagy körültekintés nélkül jól-rosszul feldolgozzuk,
10. az amortizálódó „haláshajót” nem szívesen pótoljuk, ám a parton kiállítjuk az öngazolásunkat és önelégültségünket demonstráló luxusjachtot, amit az első „bevételeink” egyikéből meghiteleztünk magunknak?

A példatörténetben azt éreztem, hogy Robinson annyira meg akart felelni előbb-utóbb (angol virtus szerint?) az üzlet kihívásainak, hogy – elakadva a haláshajóval történő halászatnál és annak megtérülésénél – elfelejtette, hogy az adott hajó visszavihetné esetleg Angliába. Megfelelt neki szintérül a sziget, mert az üzletre koncentrált. A

Kárpát-medence Robinsonja vagy távolról megérkezve „kiköt”, lehalássza a legszínesebb halrajokat és tovább tolódik a „keleti-áramlatok” mentén vagy – „helyi halászként telepakolja bárkáját” és erejét megfeszítve „menti el” innen a „hal-tőkét” tovább. Kevés a hűséges, üzletre koncentráló „szigetlakó”, aki halászgat és távlatokat dédelget terveiben.

Egyébként is megszoktuk Csath Magdolna szerint, hogy a bürokratikus kultúrákban, amilyen a rendszerváltás előtti Magyarországon is „őshonosnak” számított, az újítás ösztönzése felülről történhet, az innovatív kultúra, amely bátorítja a változtatást és kezelni képes a kockázatot, központosítva szabályozott. Az innovatív kultúra általános jellemzői normálisan

- az ésszerű változtatásokra törekvés,
- az aktív alkalmazkodás,
- a jövő sikereinek következetes előkészítése,
- az uralkodó nézetek és a napi értékek innováció-centrikus elrendeződése,
- a fejlesztési sikerekkel kapcsolatos általános meggyőződés kialakulása, vagyis az innováció egyik legfontosabb szubjektív feltételének tartott „győző attitűd” eluralkodása.

4. Hogy alakul a szereposztás mifelénk?

Sok a rébusz, de érezzük, hogy találóak a hasonlatok. Mindig ott húzódik a honfitársaink innovációval kapcsolatos impotenciája körül a kérdés: miért van nálunk máshogyan, mint a gazdaságtan laboratóriumaként nevesített „szigeten”? Kik nálunk a Robinsonok? Ki játssza nálunk Richsont és tudunk-e mit kezdeni vele, ha egy kicsit több a „halunk”, a megélhetéshez okvetlen szükségesnél? Bele tudunk-e törődni, hogyha nem jár többletjuttatás az ötletünkért, ha van egyáltalán kedvünk ötletelni? Nem „dugul-e be” a fantáziánk abban a pillanatban, amikor egy kicsit jobbra fordul a sorunk?

5. Angol és magyar „gentleman-ség”

A történet nem tér ki arra ugyan, de tudjuk, hogy Robinson innovatív ötletelésére vonatkozó képessége vélhetően nem csak a lakatlan szigeten és a megélhetésére irányuló küzdelem során született. Nem elégedett meg azzal, hogy megszerzi a közvetlenül a túlélését jelentő halmennyiséget, sőt, amikor már pihenőnapot is „termelhetett”, akkor sem állt le a halászati technológia fejlesztésével. Richson, azon kívül, hogy honfitárs volt (talán éppen a nyelvi problémák elkerülése céljából és pusztán a példa egyszerűsítése érdekében), a túlélésért küzdő vetélytársnak is számított egyben, mégis elengedhetetlennek tartotta az üzlet szempontjából a bizalmat! Nem volt rászorulva mindenáron Robinsonra, mégis kereste a közös üzlet lehetőségét. (Kizárt dolog, hogy tovább tudom fejteni ezt a gondolatot és ezt a párhuzamot politikamentesen, még ha gazdaságpolitikáról is van „csak” szó! Hiszen itt jön például az üzletpolitika vagy akár a foglalkoztatáspolitiká!) Magunk jólétéért akarunk-e harcolni vagy érdekes lehet a munkahelyteremtés is? Családi vállalkozásban „megáll” a dolog vagy előretekintve igyekszünk környezetünk fizetőképességének jobbításáért is

tenni valamit? Fontosnak tartjuk a környezetünket, vagy ha elegendő „hal” lesz a „hajóderékban” nézünk vele más vizeket? Elégedetten hátradőlünk-e akkor, amikor elhalásszuk a halat a többi, gyengébb halász előtt, vagy – számítva az ő szakértelmükre – helyet adunk nekik a mi hajónkon? Vagyis egyáltalán hogy állunk a „gentleman-ség” terén. A történelem bebizonyította, hogy a „gentleman-ek” csak a gazdaság egy bizonyos stabil szintjén kezdenek „teremni”. Hol van a gazdálkodásnak és termelésnek tulajdonképpen az a szintje és minősége, amikor az ember elfeledi azt, hogy a napi betevő megszerzéséért harcol? Ott válhat az üzlet szeretnivalóvá és „sporttá”. Mikor érezhetjük egy magyar kisvállalkozás esetében a gazdaság eme minőségét?

Nem igazán érzem úgy, hogy tudom a válaszokat. A rendszerváltás óta hazánkban sok gazdaságkutató – tétlen szemlélőként – azon aggódik, hogy kifosztják a külső- és belső befektetők a gazdaság természeti és mesterséges tartalékait és addig érdekes csak számukra a magyarországi üzlet, amíg felélik a kedvezmények lehetőségeit az extraprofit érdekében. Addig, amíg pénzt hoz a puszta ötlet, amíg olcsóbb a nyersanyag, amíg nem kell drága szakképzés vagy olcsó a meglévő szakképzett munkaerő, amíg olcsó a telephely, amíg mehet a környezetszennyezés, amíg felveszi az árut a környező piac, amíg nem igényel nagyobb befektetést az infrastruktúra, amíg nem jelent veszélyt a konkurencia, amíg támogatóan dédelgeti a vállalkozást a politika. Azután? Ingyen ötletet nem adunk, megkeressük a „mértányosabb” adókedvezményeket biztosító közeget, olcsóbb nyersanyag-lelőhely után nézünk, megkeressük azt ahol olcsóbb vagy eleve szakképzettebb a munkaerő, ahol ingyen és készen áll a szintén jól megközelíthető telephely, ahol még nem „ugrál” a média a habzó patak miatt, ahol külön „kenés” nélkül jól elkel az árucikk, ahol még senkinek nem jutott eszébe, hogy hasonlót gyártson vagy termeljen, mint mi, és – nem utolsó sorban,– ahol sikerül a helyi politikai lobbistákat olcsón a markunkban tartani. Ilyen egyszerű. Kit érdekel, hogy közben elszegényedik egy egész régió, vagy hogy máshonnan hozzák majd azt, amit mi is könnyedén legyártanánk, vagy hogy milyen aktivista éppen hova láncolja le magát 48 órára? A magyar „gentleman” magát tartja „gentleman-nek” – és ez neki elég.

6. Hozam és kockázat

A hozam és a kockázat nem mellérendelt tényezőként válik a gondolkodásunk két alapvetésévé, hanem a hozam időpreferáltságából eleve durva kockázati tényező kerekedik a fenti, a magyar valóságra adaptált példa szerint. Ez nem rendkívüli és érthetetlen, de baj! A klasszikus angolos üzlet az nem „lóverseny”, míg a magyarországi befektetési gyakorlat azzá lett. Egyfelől egyszerű, passzív és átmeneti részévé váltunk a befektetési színterek „keletre vándorlásának”. Másfelől kötelességünknek érezzük, hogy küzdjünk az unió – minket megillető – piacáért és az általunk nem megalázonak tartott piaci részesedésért. Ez valószínűleg ellentmondás.

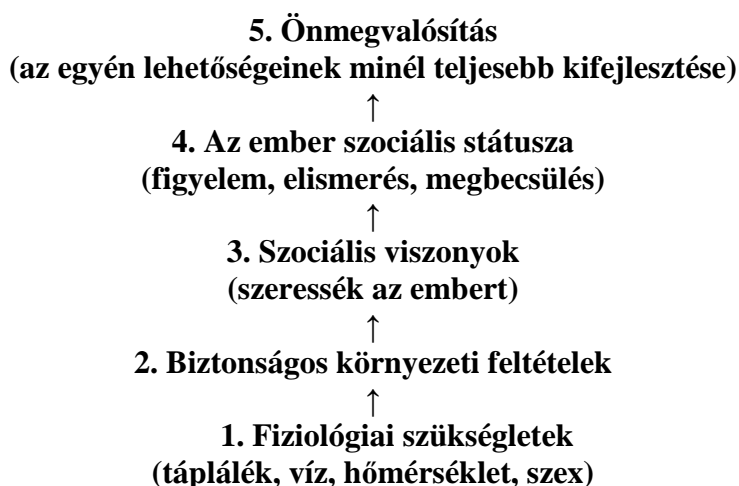
7. A magyar elme sorsa

Sok száz év bizonyítja, hogy a magyar elme verseny- és piacképes. Azon szakmai nagyságaink, akik elnyerték a kutatási feltételül szolgáló szimpátia farvizén megjelenő finansiális fedezetet, a magyar nemzeti színeken szereztek nem kis és nem kevés

dicsőséget. A hazai szakmai féltékenység vagy az innovációra sajnált pénz-e az oka annak, hogy külföldi intézmények és befektetők előbb fejtették ki vonzerejüket tudósaink iránt? Robinson példája egy további szempontból ugyancsak rendkívül találó ránk nézve: a behatárolt lehetőségek és a szükség nagyon is serkentőleg hathat az innovációra! A kérdés az, hogy amikor a határok tágulóban vannak, és egyfajta bőség kezdi el felváltani a szükségét, akkor is kitartóan halad-e tovább az innovatív kedv a sodorvonal mentén? Ezért tartottam korábban megjegyezni, hogy Robinson nem arra használta a halászhajót, hogy elinduljon általa a fejletlen hátrahagyott Angliája irányába, hanem megalapította és felvirágoztatta feltehetően apró sziget halgazdaságát. Természetesen ehhez kellett neki a „nagy testvér”, Richson segedelme, de ez a fajta kiszolgáltatottság, illetve függőség nem vetkőztette ki a két angolt az úriemberségből. Úgy, ahogy a sportosság feltétele volt az üzleti kitartás kialakulásának, egy idő után szükség szerint maga az üzlet vált számukra sporttá! Azért a történet óvatos, hiszen az innovációs befektetés tiszta megértetésére törekedvén elegánsan kifelejteti az ingyen munkaerőt képviselő Péntek megjelenését és mindössze a két angol úriember üzletkötésére fókuszál.

8. Maslow nyomán szabadon

Maradva azonban a befektetői pszichológiánál, úgy gondolom, hogy van keresnivalónk a Maslow-elmélet továbbgondolása útján. Miért is? Abraham Maslow amerikai pszichológus ugyan a fiziológiai szükségleteket kielégítő egyszerű munkavégzéstől építi az önmegvalósításig terjedő pszichológiai elveken nyugvó modelljét, ám látható azon, hogy kb. a harmadik szinten olyan szubjektív többlet-töltetek jelentkezhetnek a munkavégzés terén, amelyek lehetővé teszik, esetleg indukálják is a célirányos kreativitás hatékonyá válásának esélyét.



Tehát az első (alsó) szint – szoros egymásra épültségben – az üzleti vállalkozás pusztá létéről és túlélési minimál-esélyéről szólhat.

A második szint egyfajta stabilizált és konszolidált piacról, amely már nem csupán a „vegetatív” alapokat jelenti, hanem lehetővé teszi azt, hogy fennmaradjon a vállalkozási kedv.

A harmadik „emeleten” a kapcsolatok rendszere szilárdul, és hangulati megalapozottságot szolgáltat a negyedik szint eléréséhez.

A negyedik szinten jelenhet meg az innovatív továbblépés igénye.

Az ötödik szinten egészen biztosan jelentkeznek a kreatív továbblépés szándéka, amely visszahatóan képes majd erősíteni a – rendszert tartó – alsóbb szinteket, azaz haszonban testesül meg.

9. Tehát hol is van az a bizonyos kutya eltemetve?

Lehet, hogy Robinson a XVIII. században – a fenti rendszer szerint – kedvezőbb helyzetben volt? (Most ne a szexre gondoljunk!) Lehet, hogy egy délszaki szigeten az Újkorban jobbak a kondíciók az innovációhoz, mint a XXI. században Európa közepén. Lehet, hogy a hiányzó elemek szerencsésebbek, mint a meglévő, de rossz tényezők? Hiszen Robinson környezeti feltételei nem voltak rosszak. Emberek nem voltak (később is csak kevesen), így a megfelelő szociális légkör kialakítását Robinson irányíthatta. Bár Murray a maga pszichológiai modelljében szélsőségesen hatalmi elemet is megemlít, Robinson valóban alakíthatja úgy a sziget hierarchiáját, hogy az innováció monopóliumát magának tartja fenn. A stabilitás függvényében igazán nem gond Richson felé az adósság – akár hosszú távú és rendszeres – törlesztése.

A négyévenkénti kormányzati ciklikusság a „mi szigetünkön” nem teremt jó feltételrendszert és megfelelő biztonságot a gazdaság, a befektetők és vállalkozók, az innovátorok számára. Változnak az adójogszabályok, változnak a kamatok, változnak a hitelfelvétel kondíciói. Csökken a költségek tervezhetőségének lehetősége, nehezen belátható a megtérülési idő, kiszolgáltatott és korlátozott az üzleti tevékenység, egyszerűen fogynak a bizalom és emelkedik a kockázat.

Írásomban a párhuzamok talán sikerültek, megnyugtató válasz azonban semmire sem született. Az biztos, hogy nem honfitársaink potenciális ötletszegénységében keresendő a probléma méregfoga! Talán várjuk Richsont, várjuk, hogy a vállalkozónak „csak” annyi gondja legyen, mint Robinson Crusoe-nak volt. Titkon reméljük, hogy egyszer tartósan kizárólag a „gentleman-agreement” határozhatja meg az üzletmenetet – folyamatos innovációs kedvet eredményezve.