

A KÖZGAZDASÁGI NOBEL-DÍJAS HARSÁNYI JÁNOS EGY KEVÉSBÉ (EL)ISMERT NÉZETÉRŐL

ON A LESS KNOWN AND RECOGNIZED VIEW OF JOHN HARSÁNYI, NOBEL LAURATE IN ECONOMICS

Bélyácz Iván¹, Kovács Kármén²

¹az MTA rendes tagja, professor emeritus,^{*} Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Pénzügy és Számvitel Intézet, Pécs
belyacz.ivan@ktk.pte.hu

²PhD, egyetemi docens,^{**} Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Kvantitatív Menedzsment Intézet, Pécs
kovacs.karmen@ktk.pte.hu

ÖSSZEFOGLALÁS

Harsányi János 1994-ben kapott közgazdaság-tudományi Nobel-díjat John Nash-sel és Reinhard Seltennel megosztva a nem kooperatív játékelmélet terén elért kutatási eredményeiért. Munkássága során a játékelméleten kívül más szakterületeken is végzett kutatómunkát, ezek eredményei azonban sokkal kevésbé váltak ismertté és elismertté. E tanulmányban Harsányi 1966-os társadalmistátusz-elméletét ismertetjük. Továbbá rámutatunk egyfelől arra, hogy az általa leírt összefüggésekkel és megállapításokkal jelentősen megelőzte korát; hasonló gondolatokat csak lényegesen később publikáltak a szakirodalomban. Másfelől pedig, hogy a teóriája játékelméleti megközelítéssel magyarázza a csoporttagok relatív pozíciójának alakulását, a státuszából eredő hatalmi viszonyt, valamint a tiszteletteljes viselkedés különböző mozgatóit.

ABSTRACT

János Harsányi was awarded the Nobel Prize in Economics in 1994, shared with John Nash and Reinhard Selten, for his research in non-cooperative game theory. His work also included research in fields other than game theory, but the results have been much less well known and recognized. In this paper, we present Harsányi's 1966 social status theory. We will also point out that, on the one hand, with the correlations and findings he describes, he was significantly ahead of his time, with similar ideas being published in the literature only much later. On the other hand, his theory uses a game-theoretic approach to explain the evolution of the relative position of group members, the power relations that arise from status, and the various drivers of deferential behaviour.

* ORCID iD: 0009-0007-5196-209X

** ORCID iD: 0000-0002-5612-2037

Kulcsszavak: Harsányi János, Nobel-díj, játékelmélet, társadalmi státusz, státuszelmélet

Keywords: John Harsányi, Nobel Prize, game theory, social status, status theory

BEVEZETÉS

Harsányi János 1994-ben kapott közgazdasági Nobel-díjat John Nash-sel és Reinhard Seltennel megosztva „a nem kooperatív játékelmélet területén végzett egyensúlyi helyzetek úttörő elemzéséért” (NobelPrize.org, 2023). A játékelmélet, amely valójában a stratégiai interakciók vizsgálatára alkalmazott matematikai módszer, az egymástól függő (gazdasági) aktorok döntési helyzetét elemzi, figyelembe véve, hogy az egyes aktorok választásai hatással vannak a többi aktor kifizetésére. A nem kooperatív játékelméletnek különösen fontos szerepe van a gazdasági döntések vizsgálata során. Harsányi a nem teljes információjú játékok elemzésével foglalkozott, amelynek során olyan stratégiai döntési helyzetekre mutatott rá, amikor az aktorok nem ismerik egymás preferenciáit, céljait. Elsősorban az elméleti keretek kialakítására, valamint az egyensúlyi helyzetek elemzésére fókuszált munkája során (NobelPrize.org, 2023).

A szintén közgazdasági Nobel-díjas Kenneth J. Arrow (2001) Harsányi pályafutását és főbb kutatási eredményeit áttekintő cikkében utal arra, hogy a nem játékelméleti témájú cikkei, amelyek az etikához, a társadalmi hatalomhoz, valamint a társadalmi státuszhoz kapcsolódó kérdésekkel foglalkoznak, *nem váltottak ki jelentős hatást*. Ezt támasztja alá az is, hogy Harsányi János (1966) jelen tanulmányban bemutatásra kerülő társadalmistátusz-elméletére huszonnégy hivatkozó közleményt mutat együttesen, duplumszűrést követően a Web of Science- és a Scopus-adatbázis, amelyekből a teljes szöveggel hozzáférhető publikációk közül mindössze kettő, Dennis Chong (1996), valamint Yoram Weiss és Chaim Ferstman (1998) cikke foglalkozik értékelő, elemző módon és nem csupán említés szintjén nézetével, megállapításaival.

Harsányi társadalmi státusszal kapcsolatos nézeteit közlő cikkéből legtöbbször annak első mondatát idézik: „A gazdasági kifizetések mellett, a társadalmi státusz (társadalmi rang) tűnik a szociális viselkedés legfontosabb ösztönző és motiváló erejének” (Harsányi, 1966, 357.). Ez a kijelentés arra mutat rá, hogy az egyéneket gazdasági érdekeiken kívül még a társadalmi pozíciójuk mozgatja, ha a társadalomban való viselkedésüket tekintjük. Ez a megállapítás nemcsak azért releváns – különösen keletkezésének időpontjában, mert az emberek gazdasági aktorként való tevékenysége mellett a társadalomban elfoglalt relatív helyzetük jelentőségére is rámutat, hanem mert a kettő valójában összefügg egymással. Ennek ellenére az egyének haszonszerzésére fókuszáló, illetve azt érintő vizsgálatok többsége figyelmen kívül hagyja a társadalmi státusz vonatkozásait.

A társadalmi státusz témája elsöre távolinak tűnhet Harsányi fő kutatási területétől és a Nobel-díjjal elismert eredményeitől. Nézetének elmélyült tanulmányozásával azonban könnyen belátható, hogy nem számottevő a rés, minthogy *a játékelmélet perspektíváját és tényezőit használta fel a társadalmistatusz-összefüggések elemzésére.*

E cikk megírását az inspirálta, hogy a második szerző, Kovács Kármén, társadalmi státusszal összefüggő kutatása során rátalált Harsányi e témához illeszkedő, 1966-os tanulmányára, és felismerte, hogy leírt teóriája a korabeli *mainstream*-től eltérő megállapításaival megelőzte korát, továbbá nézete a vonatkozó szakirodalomban nem vált ismertté, illetve elismertté. Következésképpen a tanulmány célja egyfelől bemutatni, hogy Harsányi a Nobel-díjjal értékelt játékelméleti kutatásain kívül más téma vizsgálatával is elmélyülten foglalkozott. Másfelől pedig felhívni a figyelmet arra, hogy habár számottevő hatást nem váltott ki társadalmistatusz-elmélete, *az általa leírt összefüggésekhez, megállapításokhoz hasonló gondolatokat csak lényegesen később publikáltak a szakirodalomban.* E tanulmány amellet, hogy bemutatja Harsányi társadalmistatusz-elméletének meghatározó részeit, kapcsolódásokra is rámutat a későbbi publikációkban tett megállapításokkal.

HARSÁNYI TÁRSADALMISTATUSZ-ELMÉLETE

Harsányi János (1966) azért tartotta fontosnak a *társadalmistatusz-törekvésekkel* való foglalkozást, mert ezt tekintette a gazdasági haszonszerzés célja mellett a társadalmi viselkedés másik meghatározó, magyarázó változójának. A társadalmi státusz elméletének kidolgozásával azt kívánta magyarázni, hogyan határozódik meg a társadalmi csoportokban a szereplők relatív pozíciója, mi tesz magasabb státuszúvá bizonyos egyéneket egy csoportban, és miért törekszenek az egyének magasabb státuszra egy közösségben. Minderre egy olyan időszakban fordított figyelmet, amikor a társadalom egészének funkcionális szükségletein alapuló státuszhierarchia-elméletek voltak széleskörűen elfogadottak. Nézete szemben állt tehát a korabeli *mainstream*be tartozó ideákkal; feltehetően ez nagyban hozzájárulhatott ahhoz, hogy teóriája nem terjedt el a szakirodalomban. *Munkájának jelentőségét és értékét ugyanakkor jelzi, hogy több általa leírt összefüggés és megállapítás később más kutatók közleményeiben hasonló módon jelenik meg, és egy részük széleskörűen elfogadottá vált a szakirodalomban.* Cikkében a (formális és informális) csoporton belüli társadalmistatusz-összefüggéseket elemzi.

Felismerte, hogy a státusz fontossága eltérően jelenik meg a *különböző típusú társadalmakban.* Ahol érvényesül a társadalmi mobilitás, a felfelé törekvés során valóban megvan a magasabb társadalmi státusz elérésének lehetősége, ott az egyének javítani szeretnének pozíciójukon. Azokban a társadalmakban viszont,

ahol erősen korlátozott a felfelé irányuló társadalmi mobilitás, és sokkal inkább a lesüllyedést szeretnék elkerülni az emberek, ott elsősorban társadalmi pozíciójuk fenntartására törekednek – főként a szokásoktól eltérő magatartások elkerülésével (Harsányi, 1966).

Harsányi *társadalmistátusz-elmélete* – az előbb említett felismerése ellenére és a keletkezésének idejében uralkodó szemlélettől eltérően – nem a társadalmi szintről indul ki, hanem azon alapul, hogy melyek *az egyén személyes motivációi és viselkedésének mozgatói*. Ennek egyik fő oka, hogy úgy véli, valószerűtlen lenne azt feltételezni az emberekről, hogy a közösségi érdekeket tartják elsődlegesnek a mindennapi társas tevékenységeikben és kapcsolataikban, valamint társadalmi státuszukat erősítő törekvéseik során, és amikor megítélik mások magasabb pozíció elérésére tett szándékait. Továbbá Harsányi vitatta azt a tradicionális felfogást, amely szerint az egyének társadalmi státusza és a társadalmi célokot elősegítő tevékenységeik valódi értéke összhangban áll egymással. Szükségesnek találta annak magyarázatát, miért mérséklődik vagy akár vész el a kettő közti egyezés valós élethelyzetekben.

A tradicionális megközelítésmód alapján az egyén státusza a társadalom egészét tekintve, mindenki máshoz viszonyítva határozódik meg. Az újszerűbb, később széles körben elterjedt felfogás értelmében viszont sokkal inkább az egyén mikrokörnyezete, azok a közösségek, amelyekben a mindennapok során az életét éli és tevékenykedik, valamint a referenciacsoportok vannak elsődlegesen befolyással a társadalmi státuszára. Harsányi szerint az emberek *társadalmi státuszát* a különböző kisebb csoportokban (például: munkahelyi, lakóhelyi) elért pozíciójuk határozza meg. (A társadalmi csoportok alatt olyan együttműködő egyéneket ért, akik közös célok elérésére törekcszenek, és az ezek érdekében tett aktivitásokból származó előnyöket megosztják egymással.) Szemlélete tehát haladó jellegűnek, korát megelőzőnek tekinthető. Úgy véli továbbá, hogy akkor rendelkezik az egyén *magas társadalmi státusszal* egy csoportban, ha a csoporttagok többsége tiszteletteljes magatartást tanúsít felé. A tiszteletteljes magatartás jelenthet együttműködési szándékot, valamint kisebb szolgáltatások nyújtására való hajlandóságot is. Magában foglalja továbbá, hogy elsőbbségi hozzáférést biztosítanak a magas státuszú egyén számára egyes, kisebb előnyökből való részesülésben. A csoporttagok akkor tanúsítanak tiszteletteljes magatartást egyikük irányába, ha különösen nagy jelentőséget tulajdonítanak személyének és tevékenységének a közösségben, ha személyes érdekük fűződik tevékenységének céljaihoz, és képesnek érzik őt ezek elérésére, valamint, ha remélik, hogy a felé tanúsított tiszteletteljes magatartás fokozni fogja aktív csoporttagsága megtartásának szándékát. Harsányi (1966) szerint a magas státuszúak felé tanúsított tiszteletteljes magatartás nagyon hasonló ahhoz az együttműködő viselkedéshez, amely egy csoporton belül annak tagjaitól – relatív státuszuktól függetlenül – egymás irányába elvárt. A tiszteletadás azonban sokkal erőteljesebben

érvényesül a magas státuszú egyén felé, mint általánosságban a csoport többi tagja között. Továbbá *aszimmetrikus viszony* van a magas státuszú egyén és az alacsonyabb pozíciójú csoporttagok között: míg az utóbbiak kiemelt figyelmet tanúsítanak a magas státuszú egyén irányába, addig ő ugyanezt nem teszi meg mások felé – az alacsonyabb státuszúak valószínűleg ezt nem is várják el. Ennek a relatív eltérésnek jelentősége van az egyének egymáshoz kapcsolódó tevékenységei és azok kimenetei során.

A fentiek alapján Harsányi János tehát az egyén társadalmi státuszát a mások részéről felé irányuló attitűd, viselkedés alapján származtatja. Ez egyfajta *társadalmi magatartásból eredő megközelítést* jelent. Ez a perspektíva egybeesik Jacqueline K. Eastman és szerzőtársai (1999) három évtizeddel később publikált nézetével, amely szerint a státuszt egy csoport tagjainak egymáshoz való viszonya határozza meg, a másoktól származó tisztelet, tekintély és irigység alapján. Mindez egyúttal azt is jelenti, hogy Harsányi nem az elterjedtebb objektív vagy szubjektív státuszértelmezést alkalmazza; előbbit a vagyon, a jövedelem és a képzettségi szint, utóbbit az egyén önmagáról észlelt relatív pozíciója határozza meg (Buccioli et al., 2015). Továbbá Harsányi – habár nem fejezi ki expliciten, az általa leírt összefüggések alapján mégis arra lehet következtetni – a státuszt ordinálisan értelmezi, vagyis rangsorbeli relatív pozícióra gondol, nem pedig a kardinális aspektusra, amely az egyén és mások közti eltérésre vonatkozik bizonyos javak, eszközök vagy jellemzők tekintetében (Bilancini–Boncinelli, 2008). Az ordinális megközelítéséhez fontos még megjegyezni, hogy Harsányi (1966) státuszfelfogásában az is csak burkoltan jelenik meg, amit később Yoram Weiss és Chaim Ferstman (1998) ír le: az egyének különböző módon rangsorolnak másokat, valamely egyénnek egy közösségen belüli relatív pozíciója azonban ugyanakkor világosan érzékelhető, megállapítható.

Harsányi úgy tekint *a magas státuszra, mint a csoporttagság* egy teljesebb formájára. Ugyanakkor ezzel ellentétes szemléletmódot alkalmazva rámutat arra is, hogy csak a magas relatív pozícióban lévő tagok élvezhetik valójában a teljes csoporttagságot. Kiemeli, hogy az emberek ugyanazért törekszenek magas státuszra egy csoportban, amiért annak tagjai kívánnak lenni. Megállapítja továbbá, hogy a csoporton belüli státuszhierarchia hatásaként a csoporttagok között különbségek alakulnak ki, amelynek folyamányaként eltérő előnyökben részesülnek a csoport által biztosított gazdasági és nem gazdasági *erőforrások hozzáférését* illetően. A csoporttagok relatív pozíciója így a szűkös erőforrások köztük való allokációját is befolyásolja. Később ez a gondolat Gary S. Becker és szerzőtársai (2005) munkájában is megjelenik; míg a magas relatív pozícióval rendelkezők előnyökhöz, klubok tagságához és drága javakhoz juthatnak, addig az alacsonyabb státuszúakra ez nem jellemző.

Az emberek általában *magasabb társadalmi státusz elérésére* törekednek. Továbbá, csak specifikus esetekben hajlandók magasabb státusz elérésének a lehe-

tőségét adni valaki másnak, minthogy ezzel ők relatíve alacsonyabb pozícióba kerülnek (Harsányi, 1966). Ezen összefüggést felismerve állapítja meg később Scitovsky Tibor (1990) a státuszért való rivalizálásról, hogy az egy zéróösszegű játék. Michael Rauscher (1993) hasonlóképpen mutat rá arra, hogy a státuszaspírációk externáliákat váltanak ki; ha valakinek növekszik a státusza, akkor másé vagy másoké alacsonyabbá válik. Harsányi fenti definíciója alapján az emberek azért töreksenek magasabb státusz elérésére, mert ezáltal tiszteletet érdemelhetnek ki másoktól, és ez egyúttal kisebb előnyökkel jár, amelyeknek szimbolikus jelentőségük is van. E reláció fordítottja szintén érvényes: az emberek azért törekednek az előnyök elérésére, mert az jelzi másoknál magasabb társadalmi pozíciójukat. Mindez azt jelzi, hogy Harsányi nem foglalkozik a benső indítékokkal, csak a külsődleges mozgatókkal.

Harsányi a magas társadalmi státusz *két fontos előnyét* határozza meg. Az egyik, hogy a magas pozíciójú egyén aktivitásainak a csoporttagok valóban nagy jelentőséget tulajdonítanak, ami számára kellő bizonyosságot ad azt illetően, hogy a csoporttagok még legalább egy ideig igénylik tevékenységeit – a státusza tehát fenntartható. A másik, hogy a csoporttagok rendszerint szeretnének kapcsolatot építeni a magas társadalmi státuszú egyénnel különböző tevékenységek vonatkozásában. A magas státuszú egyéneket könnyen elfogadják a hivatalos és az informális társas kapcsolatokban egyaránt, rendszerint kiváltságos pozíciót élveznek, így az alacsony pozíciójú egyénekhez képest szabadabban választhatják meg, hogy kikkel kívánnak személyes kapcsolatot létesíteni, és ez egy rendkívül fontos előnyt jelent számukra. A szakirodalomban csak később található utalás arra, hogy a státusz allokációs eszközként is szolgál. Andrew Postlewaite (1998), Ori Heffetz és Robert H. Frank (2008) is kiemeli, hogy a státusznek közvetítő szerepe van, és így a magas relatív pozícióval rendelkezők különböző előnyökhöz és jó lehetőségekhez juthatnak.

Max Weber (1922/1976) írt elsőként arról, hogy a társadalmi státuszból hatalom származhat. Harsányi (1966) nem hivatkozta ezt az ideát, annak ellenére sem, hogy a társadalmi státuszt *hatalmi viszony*nak tekinti, amelyben egy magas társadalmi státusszal rendelkező egyén együttműködésre tud készíteni másokat azáltal, hogy megjutalmazhatja vagy megbüntetheti őket. Az egyén *társadalmi hatalmának mértékét* az határozza meg, hogy mennyire tudja megváltoztatni más(ok) viselkedését, *hatalmának erejét* pedig az, hogy mennyire tud ösztönözni másokat, hogy elfogadják a javaslatait (Harsányi, 1962a, 1962b). Ezt a hatalmi viszonyt *kölcsönösség* jellemzi, vagyis a csoport tagjai egymás számára végeznek szolgáltatásokat. Így egy csoporttag státusza nemcsak attól függ, hogy mennyire fontos ő a csoport számára, hanem attól is, hogy a csoport mennyire lényeges neki. Magas relatív pozíció akkor valósulhat meg, ha a csoport számára fontosabb az egyén, mint az egyénnek a csoport. A kölcsönös hatalmi viszony elemzéséhez Harsányi (1962a, 1962b) a *játékelméletben alkalmazott alkumodell*t tartja célsze-

rúnek. A tiszteletteljes viselkedést azzal magyarázza, hogy annak megszakadása vagy hiánya egy kölcsönösen előnyös kapcsolat felbomlását idézheti elő. Továbbá az alkumodell felhasználásával megállapítja, hogy akkor jöhet létre egyensúly, ha a csoporttagok semmilyen más együttműködése nem javíthatja a pozíciót – feltételezve a csoporton kívüli egyének változatlan státuszát.

A *tiszteletteljes viselkedésnek különböző mozgatói* lehetnek. *Ösztönző* jellegű a magatartás, ha a csoporttagok inspirálni akarják egyik tagjukat számukra fontos tevékenységek megvalósulásában, függetlenül attól, hogy ez a társadalom egészének hasznos és releváns-e. Ez esetben akár úgy is magas státuszt érhet el az egyén, hogy a tevékenységeinek valójában nincs valós értékük a csoporttagok számára, habár ők azt gondolják, hogy van. Továbbá pedig oly módon is megvalósulhat a relatív pozíció erősödése, hogy a csoporttagok többsége nem tekinti az egyén aktivitását hasznosnak, néhány befolyásos csoporttag azonban igen. Amennyiben társadalmi nyomás miatt tanúsít valaki tiszteletet egy másik egyén iránt, akkor az *indukált* tiszteletet jelent (Harsányi, 1966). Az ehhez illeszkedő kapcsolatok és hatalmi viszonyok elemzésére Harsányi (1962a, 1962b) az alkumodellt tartja megfelelő eszköznek. Ennek alapján megállapítja, hogy ha valaki tiszteletet tanúsít egy bizonyos egyén iránt, akkor hajlamos másokat is arra készíteni, hogy ők is így tegyenek. Így egy *tranzitív tisztelet viszony* alakulhat ki: az ösztönzött egyének tiszteletet fognak tanúsítani ösztönzőjük felé, az ösztönző pedig a kiválasztott egyén irányába, akit az ösztönzöttek is tisztelni fognak. A tiszteletadás okai azonban nagyon eltérőek, valamint függetlenek lehetnek az említett tiszteleti viszonyokban. Az indukált tisztelet mértéke meghatározza, hogy milyen erős befolyást gyakorolhat a magasabb státuszú egyén az alacsonyabbra. Harsányi János (1966) rámutat továbbá arra a gyakori jelenségre, hogy amikor magas státuszra tesz szert az egyén, és a csoporttagok tisztelettel fordulnak felé értük tett aktivitása okán, akkor az ő magas relatív pozícióját a csoporton kívüli egyének is felismerik, akik részéről tiszteletre tesz szert annak ellenére, hogy nem részesülhetnek (közvetlenül) tevékenységének előnyeiből. A kívülállók ezen hozzáállása azzal magyarázható, hogy így a csoporttagoktól szimpátiát szerezhetnek. Ez a gondolatmenet a társadalmi státusz tovaryűrűző hatását tükrözi.

ÖSSZEZÉS

Harsányi János a játékelméleti kutatási eredményeiért kapott közgazdasági Nobel-díjat 1994-ben. Bár más szakterületekhez kapcsolódó problémák és kérdések vizsgálatával is foglalkozott, ezek lényegesen kisebb mértékben lettek ismertek és elismertek. Az 1966-ban publikált társadalmistátusz-elmélete sem váltott ki számottevő hatást, noha perspektívájával, valamint az általa leírt össze-

függésekkel és megállapításokkal jelentősen megelőzte korát. Harsányi szemlélete alapján a társadalmi státusz a kisebb csoportokban elért pozíció alapján határozódik meg. Magas státuszt azok az egyének tudnak elérni, akik felé tiszteletteljes magatartás irányul a csoporttagok többsége részéről; ők különböző előnyöket élvezhetnek, és pozíciójukat allokációs eszközként használhatják. A teória játékelméleti megközelítéssel magyarázza a csoporttagok relatív pozíciójának alakulását, a státusból eredő hatalmi viszonyt, valamint a tiszteletteljes viselkedés különböző mozgatóit. Harsányi gondolatainak értékét jelzi, hogy közülük számos – 1966-os cikkét ugyan nem citálva – megjelenik más kutatók későbbi közleményeiben.

IRODALOM

- Arrow, Kenneth J. (2001): John C. Harsanyi 1920–2000. *The Economic Journal*, 111, 475, F747–F752. DOI: 10.1111/1468-0297.00671
- Becker, Gary S. – Murphy, Kevin M. – Werning Iván (2005): The Equilibrium Distribution of Income and the Market for Status. *Journal of Political Economy*, 113, 2, 282–310. DOI: 10.1086/427463, https://www.researchgate.net/publication/24104406_The_Equilibrium_Distribution_of_Income_and_the_Market_for_Status
- Bilancini, Ennio – Boncinelli, Leonardo (2008): Ordinal vs Cardinal Status: Two Examples. *Economics Letters*, 101, 1, 17–19. DOI: 10.1016/j.econlet.2008.03.027, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165176508001079>
- Buccioli, Alessandro – Cavasso, Barbara – Zarri, Luca (2015): Social Status and Personality Traits. *Journal of Economic Psychology*, 51, 245–260. DOI: 10.1016/j.joep.2015.10.002, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487015001270>
- Chong, Dennis (1996): Values versus Interests in the Explanation of Social Conflict. *University of Pennsylvania Law Review*, 144, 5, 2079–2134. DOI: 10.2307/3312649, https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3528&context=penn_law_review
- Eastman, Jacqueline K. – Goldsmith, Ronald E. – Flynn, Leisa Reinecke (1999): Status Consumption in Consumer Behaviour: Scale Development and Validation. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 7, 3, 41–52. https://www.researchgate.net/publication/285675797_Status_Consumption_in_Consumer_Behavior_Scale_Development_and_Validation
- Harsanyi, John C. (1962a): Measurement of Social Power, Opportunity Costs, and the Theory of Two-Person Bargaining Games. *Behavioral Science*, 7, 1, 67–80. DOI: 10.1002/bs.3830070105
- Harsanyi, John C. (1962b): Measurement of Social Power in N-Person Reciprocal Power Situations. *Behavioral Science*, 7, 1, 81–90. DOI: 10.1002/bs.3830070106
- Harsanyi, John C. (1966): A Bargaining Model for Social Status in Informal Groups and Formal Organizations. *Behavioral Science*, 11, 5, 357–367. DOI: 10.1002/bs.3830110505
- Heffetz, Ori – Frank, Robert H. (2008): Preferences for Status: Evidence and Economic Implications. In: Benhabib, Jess – Bisin, Alberto – Jackson, Matthew O. (eds.): *Handbook of Social Economics*. Vol. 1A, (Johnson School Research Paper Series No. #05–09) The Netherlands: North-Holland, 69–91. <https://ssrn.com/abstract=1155422>
- NobelPrize.org (2023): The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1994. NobelPrize.org. Nobel Prize Outreach AB 2023. Thu. 8 Jun 2023. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1994/summary/>

- Postlewaite, Andrew (1998): The Social Basis of Interdependent Preferences. *European Economic Review*, 42, 3–5, 779–800. DOI: 10.1016/S0014-2921(97)00144-X, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S001429219700144X>
- Rauscher, Michael (1993): Demand for Social Status and the Dynamics of Consumer Behavior. *Journal of Socio-Economics*, 22, 2, 105–113. DOI: 10.1016/1053-5357(93)90018-g
- Scitovsky Tibor (1990): *Az örömtelen gazdaság: Gazdaságlélektani alapvetések.* (ford. Kuti Éva) Budapest: Közgazdaságtani és Jogi Könyvkiadó, ISBN 9632222792
- Weber, Max (1922/1976): *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie.* 5. átdolgozott kiadás. Tübingen: Mohr, ISBN 316539072X
- Weiss, Yoram – Ferstman, Chaim (1998): Social Status and Economic Performance: A Survey. *European Economic Review*, 42, 3–5, 801–820. DOI: 10.1016/s0014-2921(97)00137-2, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0014292197001372>