



## A pénzügyi döntésekkel kapcsolatos irracionális magyarázatok és megoldások

**A**z elmúlt években számtalan kontextusban értesülhettünk a különféle piaci szereplők felelőtlen, vagy legalábbis irracionálisnak tűnő pénzügyi döntéseiről, és azok társadalmi szintű negatív hatásairól. Míg a közbeszédben leginkább a pénzügyi szolgáltatók felelőssége, illetve a nekik tulajdonított, gyakran tisztességtelen szándék volt a fő téma, addig szinte egyáltalán nem esett szó az egyéni felelősségről, illetve arról, hogy hogyan hozhattak ilyen sokan ennyire rossz döntéseket.

A klasszikus közgazdaságtanon szocializálódott szemlélőnek valóban érthetetlen lehet, miként cselekedhettek ilyen sokan nyilvánvaló gazdasági érdekeik ellen. Ezekre az elsőre megmagyarázhatatlan jelenségekre nyújt válaszokat a közgazdaságtan és a pszichológia szerelemgyerekének tekinthető viselkedési közgazdaságtan, amelynek megalkotásáért a *kutatópszichológusként* tevékenykedő Daniel Kahneman 2002-ben elnyerte a *közgazdasági Nobel-díjat* (1).

Miben is rejlik a viselkedési közgazdaságtan lényege? A klasszikus közgazdaságtani megközelítés szerint a piaci szereplők minden esetben saját legjobb érdekeik szerint cselekednek, tevékenységük egyetlen célja a hasznosság maximalizálás. A hétköznapi élethelyzetek azonban sorra bizonyítják, hogy az emberek viselkedését nem érdemes steril, racionális módon leírni, ugyanis a mindennapi szituációkban jellemzően „kiszámíthatóan irracionálisan” fognak viselkedni.

*„A nyugati társadalmak egyik központi értékének tartott választás szabadsága sokak szerint napjainkra inkább bénítóan hat, boldogság helyett elégedetlenséget okozva.”*

Egyre többen ismerik fel ezen új megközelítés jelentőségét: nemrégiben a Világbank jelentetett meg egy rendkívül érdekes beszámolót a viselkedési közgazdaságtan alapuló projektjeinek sikereiről. (2)

Az irracionalitás számos tényezőre vezethető vissza, amelyeket a neurológia, az evolúciós vagy a szociálpszichológia szemüvegén keresztül vizsgálhatunk. Érdekesebb lehet azonban néhány jelenség és az ezekből levezethető élethelyzetek bemutatása, illetve a jelenségek káros hatásait kiküszöbölő megoldási módok keresése.

## AUTOMATIZÁLT DÖNTÉSEK

Egy modern társadalomban naponta átlagosan húszezerrel is több döntést kell meghoznunk hétköznapi boldogulásunkhoz. (3) Ebből kettőszáznál is több döntés csak az étkezésünkre vonatkozik. (4) A nyugati társadalmak egyik központi értékének tartott *választás szabadsága* sokak szerint napjainkra inkább bénítóan hat, boldogság helyett elégedetlenséget okozva.

Csakhogy az akaraterő és a döntési képesség nem korlátlanul rendelkezésre álló erőforrás. Sokkal inkább olyan, mint egy izom: minél többet dolgoztatják, annál inkább kifárad. Ráadásul míg az izomfáradásnak egyértelmű jelei vannak, agyunk nem küld tiszta jelzéseket döntési képességének csökkenéséről. A jó döntésképesség – legalábbis neurológiai szempontból – nem egy állandó tulajdonság, hanem egy naponta hosszabb-rövidebb ideig fennálló állapot. Ennek fenntartása egyszerre időgazdálkodási és önismereti feladat.

A döntési fáradtság (**decision fatigue**), illetve ego kimerülés (**ego depletion**) nével illetettjelenségnek komoly szakirodalma van. Számos vizsgálat igazolta, hogy minél több döntést kell meghoznunk egy adott nap során, annál inkább romlani fog az újabb és újabb döntések minősége. Ilyen értelemben pedig nincs különbség az esti nasiról vagy egy áruhitel felvételéről hozott döntés között.

Az emberi agy persze rafinált szerkezet, megvannak a maga jól bevált munkakerülő módszerei: bizonyos esetekben az impulzív döntéseket választja („ott és akkor jó ötletnek tűnt”), máskor pedig az önkéntes hibernáció mellett dönt. Tehát nem dönt.

A második esetben idővel, sorozatos döntési túlterheltség esetén kialakulhat a változásokkal szemben masszív ellenállás, a status quo-hoz való ragaszkodás is. Részben ezzel lehet magyarázni, hogy sokan sokáig kitartanak kedvezőtlen pénzügyi konstrukciók, inkorrekt szolgáltatók mellett. Erre ráerősít az úgynevezett alapértelmezés-hatás (**defaulteffect**), amelynek értelmében életünk „alapbeállításain” ritkán és csak nehezen változtatunk. Ha évek óta X pénzügyi intézménynél bankolok, miért is váltanék (az amúgy előnyösebb kondíciókat nyújtó) másik szolgáltatóhoz?

Az alapértelmezés-hatás másik veszélye, hogy hajlamosak vagyunk lehorgonyozni a kapott ajánlatok „alapbeállításainál”, így sokan számos esetben pusztán azért kötnek ki



egy előnytelen konstrukció mellett, mert pont azt ajánlották fel számukra. Ügyes értékesítők erre még ráerősíthetnek azzal, ha hangsúlyozzák, hogy az ügyfél számára referenciának tekinthető csoportok tagjai is az adott opciót szokták választani *általában*.

Német pszichológusok egy vizsgálat során arra voltak kíváncsiak, hogy egy átlagos hétköznap során mi mindennel kapcsolatban kell döntéseket hozni. Arra a megállapításra jutottak, hogy átlagosan napi 3-4 órát töltünk el különféle kísértéseknek való ellenállás-

---

*„Kevés elutasítottabb pénzügyi termék van a hitelkártyáknál, ennek ellenére az átlagos amerikai hitelkártya-tulajdonosnak 2,24 darab kártyán 5.232 dollár adóssága van.”*

---

sal. (5) Mik lehetnek ezek a kísértések? Evés, ivás, alvás, pihenés, vásárlás, hogy jól megmondjuk valakinek a véleményünket és persze a szex. Minden egyes ilyen önmegtartóztatás vagy lemondás egy-egy döntéssel jár, ami tovább csökkenti az aznap „józan ésszel” meghozható döntéseink számát. Ha egy *kedvező pénzügyi ajánlat* vagy *álmaink terméke* a „megfelelő” pillanatban talál meg minket, szinte kiszámíthatóan rossz döntést fogunk hozni.

## A CSOMAGOLÁS JELENTŐSÉGE

A csomagolás (**framing**), azt jelenti, hogy a különböző dolgokat nem csak önmagukban ítéljük meg, hanem a beállításuk, csomagolásuk, egymáshoz való viszonyulásuk, „keretezésük” is számít. A profi értékesítők régóta jól ismerik és kihasználják a framing adta lehetőségeket. Hasonló eredetű jelenség a korlátozott figyelem, vagyis az, hogy az emberek csak viszonylag kevés dologra tudnak egyszerre odafigyelni, így lehet, hogy a megvásárolt termékek vagy szolgáltatások nagyon drága, nagyon előnytelen tulajdonságait észre sem veszik, azokat jól el lehet rejteni előlük. Ismert tény továbbá, hogy hajlamosak vagyunk bizonyos szisztematikus statisztikai hibákra, például arra, hogy az időben közelebbi megfigyeléseknek nagyobb súlyt adjunk. Így aztán ha például egy befektetési alap az utolsó két évben nagyon jól teljesített, akkor várhatóan túl fogjuk becsülni a jövőben várható hozamát is.

## IDŐBELI INKONZISZTENCIA

Döntéseink térben és időben változásra hajlamosak. Különösen igaz lehet ez olyan pénzügyi konstrukciók esetén, amelyek hatását akár évekig is érezhetjük. Egy érdekes kísérlet során arról kérdezték a tesztalanyokat, hogy azonnal szeretnék-e kapni negy-



ven dollárt vagy inkább két hét múlva hatvanat. A válaszadók nagy része az azonnali negyven dollárt részesítette előnyben. Ezután azt kérdezték tőlük, hogy egy év múlva szeretnék-e inkább negyven dollárt vagy 54 hét múlva hatvanat. Ekkor szinte mind-egyikük az utóbbit, vagyis a későbbi hatvan dollárt választotta. Bár mindkét esetben két hetet kellett várni a húszdollárnyi többletre, a nyereség a távoli jövőben szimpatikusabbnak tűnt.

A hitelkártya konstrukciók a rövid távú tartozásokra jellemzően nagyon alacsony (akár nulla), a későbbi, hosszú távúakra viszont nagyon magas kamatot írnak elő. Ez azért furcsa, mert a hitelkártya-tulajdonosok tényleges viselkedése általában nem áll összhangban az elfogadott ajánlataikkal, hiszen a legtöbben sokáig nem fizetik vissza a tartozásukat, és így sokáig nyögik a magas kamatokat. Ebből azonban az válik világossá, hogy egészen mást gondolnak arról, hogy miként fognak viselkedni, mint ahogy valójában a későbbiekben teszik. Előzetesen biztosak abban, hogy gyorsan törlesztenek, de valójában amikor már ott van az adósság, állandóan halasztgatják a visszafizetést, ami szintén a dinamikus inkonzisztenciára utal.

## HIDEG-MELEG ÁLLAPOTOK

Az irracionalitás egyik legérdekesebb területe az úgynevezett hideg és meleg állapotok (**hot and cold states**) vizsgálata. Ezek lényege abban rejlik, hogy egy adott mentális-érzelmi állapotban nem vagy csak nagyon rosszul tudjuk elképzelni azt, hogy egy későbbi helyzetben miként éreznénk és gondolkodnánk. Az időbeli inkonzisztencia mellett ez a hitelfelvételek másik nagy csapdája. Elsőre jó ötletnek tűnhet megvenni azt a *gyönyörű* új autót mondjuk 84 hónap részletre, a szépség felett érzett örömet azonban hamar felválthatja a havi részletek és az autó értékvesztése miatt érzett frusztráció. Az emberiség alapbeállításként hajlik az optimizmusra és csak nagyon rosszul tudja megbecsülni egy jövőbeli negatív esemény bekövetkezésének valószínűségét.

A hideg-meleg állapotok és az inkonzisztencia együtt jó magyarázatot adnak a vallott és megélt értékek között gyakran tapasztalható diszkrpanciára. Kevés elutasítottabb pénzügyi termék van a hitelkártyáknál, ennek ellenére az átlagos amerikai hitelkártyatulajdonosnak 2,24 darab kártyán 5.232 dollár adóssága van. (6)

## DEMATERIALIZÁLT VILÁG

Pszichológiai szempontból a pénzköltés egyfajta fájdalommal jár, ráadásul a veszteségeinket nagyjából két és félszer nagyobbban éljük meg a nyereségeinknél. Ebből adódóan nagyjából két és félszer olyan motiváltak vagyunk a fájdalom elkerülésére, mint az élvezetek keresésére. A különféle szolgáltatók pedig tisztában vannak azzal, hogy a



„ (...)veszteségeinket nagyjából két és félszer nagyobbak éljük meg a nyereségeinknél.”

pénz dematerializált formái (hitelkártya, online vásárlás stb.) megszabadítanak minket ettől a fájdalomtól, egy későbbi nagyobb fájdalomért cserébe. A mindennapi élet gyorsulása, a technológiai környezet, az azonnali

visszajelzések, az Y és az utána jövő generációk instant feedback igénye mind-mind olyan tényezők, amelyek a korlátlan(nak tűnő) és felelőtlen pénzköltés malmára hajtják a vizet. Életünkben egyre meghatározóbb szerepet játszanak a különféle készpénzmentes fizetési módok, sőt, bizonyos szolgáltatásokat (pl. online aukciók, webshopok, a telefonos vagy számítógépes applikációk fizetős tartalmai) már nem is tudnánk készpénzért igénybe venni. Ezen lehetőségek többsége instant jutalmazó hatással bír, a halasztott fájdalomérzetért (bankszámlakivonat kézhezvétele, rosszabb esetben fizetési felszólítás) cserébe.

## ÉNVÉDŐ TORZÍTÁS

Az énvédő mechanizmusok közé sorolható énvédő torzítás (**self-serving bias**) lényege abban áll, hogy az emberek a sikereiket hajlamosabbak saját képességeik, ügyességük, tehetségük számlájára írni, míg a kudarokat inkább „kiszervezik”, külső tényezőknek tulajdonítják. Eklatáns példája az énvédő torzításnak egy amerikai kísérlet, amelyben házastársakat kérdeztek arról, hogy mekkora rész hárul rájuk a háztartási munkából. Mind a férfiak, mind a feleségek 75%-ra saccolták a rájuk eső részt. Ráadásul minél elvontabb fogalmak mentén gondolkodunk saját magunkról (például „fegyelmesség”, „takarékoság”), annál inkább várható önértékelésünk felfelé való torzítása. A pénzügyek kapcsán csábító lehet a teljes felelősséget áthárítani az amúgy nem feltétlenül makulátlan pénzügyintézetekre, különösen ha a politikai és a közbeszéd mindent megtesz, hogy felmentse az egyént saját felelőssége alól.

## MEGOLDÁSOK

Érdemes lehet a pénzügyekkel való helyes bánásmód tanulását egyfajta önismereti folyamatként kezelni. Bár jelentős egyéni eltérések lehetnek abban, hogy mennyire tudunk ellenállni a különféle kísértéseknek, illetve mennyire vagyunk konzekvensek döntéseinket illetően, a fentiekben tárgyalt jelenségek az emberek többségére nézve igaznak bizonyulnak. Ha tisztában vagyunk azzal, hogy másokhoz hasonlóan nekünk is megvannak bizonyos irracionális tendenciáink, a tudatosság szintjére emelve kezelhetővé tesszük őket.

A döntési fáradtság veszélyeit enyhítendő jó módszer lehet, ha úgy tervezzük a napun-



MAGYAR  
COACHSZEMLÉ

Pénz  
2016/3.

háttér

kat, hogy lehetőség szerint maradjon tartalék agyi kapacitásunk a váratlan, ám sürgős és fontos döntések meghozatalára. Bár sokan élnek egyfajta „annyi dolgom van, hogy meghalni sincs időm” kultúrában, érdemes tisztában lenni azzal, hogy a számos egyéb negatív hatás mellett vélhetőleg még egyre rosszabb döntéseket is fogunk hozni.

Fontos lehet, hogy keressünk vagy teremtsünk döntésmentes helyzeteket: ehhez jó társunk lehet egy „buta” telefon, az elvonulások vagy egy séta a természetben (ha megoldható, térerő-mentes helyen).

Aludjunk rá egyet: bármennyire is közhelyesen hangzik, segíthet. Agyunk kedvenc és legfontosabb tápláléka a cukor (glükóz). Számos, állatokon és embereket végzett vizsgálat megállapította, hogy az agyi fáradtság egyik legjobb ellenszere a glükózbevitel. (Sajnos ez egy komoly érv a munkahelyi vagy esti nassolás mellett, illetve részben megmagyarázza számos fogyókúra próbálkozás sikertelenségét is.) Egy jó alvás és egy kiadós reggeli biztosít mindent, amire az agynak szüksége van egy jó döntéshez.

Kezdjük a nagy döntésekkel: ha elfogadjuk a döntési fáradtságról szóló teóriákat, megérthetjük, hogy a nap későbbi szakaszaiban meghozott döntéseink minősége várhatóan rosszabb lesz. Kezdjük a napot frissen, fiatalosan, és döntsünk jó nagyokat. Különösen akkor, ha a pénzügyeinkről van szó.

Ismerjük meg önmagunkat: a jó döntéshozók tudják (érezik), hogy mikor NEM bízhatnak meg saját döntéseikben és ilyenkor elhalasztják döntéseiket.

Megfontolandó módszer lehet az egészségügyben, ezen belül is a pszichiátriában gyakran alkalmazott úgynevezett **Odüsszeusz-szerződések** alkalmazása. Leleményes Odüsszeusz Kirké tanácsára emberei fülét viasszal tömte be, magát pedig az árbóchoz kötöztette, így baj nélkül hajózott el a szirének szigete mellett, és gyakorlatilag kockázatmentesen hallgathatta meg a tengeri nimfák potenciálisan halálos énekét.<sup>(7)</sup> Hétköznapi helyzetekben az ilyen szerződések önkorlátozást jelentenek egy későbbi nagyobb haszon elnyerésének, vagy egy nagyobb kellemetlenség elkerülésének reményében. Egyik legegyszerűbb példája a klasszikus malacpersely, illetve a benne gyűjtött és nehezen (csak a persely szétrombolása árán) hozzáférhető pénz. De ugyanide sorolhatóak a bankkártyákra beállított napi vagy eseti költési limitek, illetve a különféle megtakarításokra vonatkozó azonnali beszedési megbízások (inkasszók), amelyek segítségével gyakorlatilag a saját pénzünket dugjuk el saját magunk előtt.

Szintén érdemes lehet ráerősíteni a készpénz-költés okozta fájdalomra. Bár manapság már szinte lehetetlen bankkártya nélkül létezni, az egyes elektronikus tranzakciók utáni SMS értesítő talán bírhat kijózanító erővel.



Végezetül, csak hogy érvényesüljön egy kicsit a közgazdasági megközelítés is, hasznos lehet átgondolni pénzügyi döntéseink alternatív költségét, szubjektív árát is. Ha elfogadjuk, hogy minden pénzügyi döntés (vásárlás) valamiféle lemondással jár, rögtön adódik a kérdés: miről fogok, miről kell lemondanom? Az irracionalitás újabb trükkje, hogy minél inkább „hó vége” van, minél kevesebb a rendelkezésre álló pénzünk, annál inkább fogjuk érezni a lemondás súlyát.

## Felhasznált irodalom

Dan Ariely: *Predictably irrational*, HarperCollins, 2008  
Robert R. Cialdini: *Influence*, HarperCollins, 2006  
Barry Schwartz: *Why we work*, TED Books Simon and Schuster, 2015

## Jegyzetek

- (1) [https://hu.wikipedia.org/wiki/Daniel\\_Kahneman](https://hu.wikipedia.org/wiki/Daniel_Kahneman)
- (2) World Bank. 2015. World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior. Washington, DC: World Bank. DOI: 10-1596/978-1-4648-0342-0. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO
- (3) [http://www.nytimes.com/2011/08/21/magazine/do-you-suffer-from-decision-fatigue.html?pagewanted=all&\\_r=0](http://www.nytimes.com/2011/08/21/magazine/do-you-suffer-from-decision-fatigue.html?pagewanted=all&_r=0)
- (4) <http://eab.sagepub.com/content/39/1/106.short>
- (5) <http://personalerblog.com/2014/07/07/workshop-in-hamburg-das-geheimnis-kluger-entscheidungen/>
- (6) <http://www.creditcards.com/credit-card-news/credit-card-industry-facts-personal-debt-statistics-1276.php#source%2043>
- (7) Odüsszeia: XII. 39–52

