

Szépítjük a múltbeli döntéseinkről szóló emlékeinket, hogy védjük a magunkról kialakított képünket

Azok, akik nagyobb értéket tulajdonítanak az azonnali jutalmaknak, hajlamosabbak magukat a valóságosnál türelmesebbnek és fegyelmezettebbnek látni a múltbeli döntéseik meghozatalában – derül ki a Budapesti Corvinus Egyetem új kutatásából.

A kutatók azt vizsgálták, milyen kapcsolat áll fenn a döntéshozatallal kapcsolatos emlékezet pontossága és az ún. jelentorzítás (present bias) között. Ez utóbbi azt a hajlamot jelenti, hogy az azonnali jutalmat aránytalanul nagyra értékeljük a jövőbeni haszonnal szemben.

A résztvevőket arra kérték, hogy válasszanak: két hét múlva kapnak tízezer forintot vagy kicsit többet négy hét múlva. Ezután további tizenegy döntési helyzetet kaptak, amelyekben a négy hét múlva elérhető összeg lépésről lépésre egyre magasabb lett, egészen 13 ezer forintig. Az a pont, amikor a résztvevők áttértek a későbbi, nagyobb összeg választására, azt mutatja meg, mekkora pluszért hajlandók még két hetet várni a jutalomra.

Egy második alkalommal megjelent egy azonnal elérhető jutalomlehetőség is, amely különösen csábító volt a jelenorientált résztvevők számára. A harmadik látogatás során a résztvevőket arra kérték, hogy idézzék fel korábbi döntéseiket.

Az eredmények szerint a jelenorientált résztvevők kevésbé pontosan emlékeztek, és úgy idézték fel, hogy korábban váltottak a késleltetett, nagyobb – később megszerezhető – jutalom választására, mint ahogyan az ténylegesen történt. Mindez arra utal, hogy a jelenorientáltsággal jellemezhető emberek akaratlanul is úgy emlékeznek a múltbeli döntéseikre, hogy azok a valósághoz képest fegyelmezettebbek, jövőbe mutatóbbak voltak.

„A jelenorientáltság csökkentését célzó beavatkozásokban érdemes lehet olyan eszközöket alkalmazni, amelyek javítják az emlékezet pontosságát. Döntési naplók, emlékeztetők vagy appos követés is segíthet abban, hogy az emberek közelebb hozzák egymáshoz a felidézett és a tényleges választásaikat, és tudatosabban rálássanak az impulzív viselkedésükre” – mondja Bakó Barna, a Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi docense.

Az [eredményeket](#) a Journal of Behavioral and Experimental Economics folyóirat januári számában publikálták a kutatók, Bakó Barna (Corvinus), Ertl Antal (KRTK KTI) és Kiss Hubert János (Corvinus).

Sajtókapcsolat:

- Vajda Boglárka, szenior PR-szakértő
- Corvinus Kommunikáció
- +36 30 619 6633
- press@uni-corvinus.hu

Eredeti tartalom: Budapesti Corvinus Egyetem

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:

<https://hellosajto.hu/?p=29250>