

TESSÉNYI Judit

DINAMIKUS KÖVETKEZETLENSÉGEK ÉS AZ ÉRZELMEK SZEREPE A SZERENCSEJÁTÉKOKBAN

A napjainkban leginkább elfogadott definíció szerint az olyan magatartásváltozást nevezzük kóros játékfüggőségnek, amikor az egyén olyan viselkedési zavarban szenved, mely állandó és visszatérő problémát okoz az illető szerencsejátékokkal összefüggő viselkedésében, és ezzel negatívan befolyásolja személyes kapcsolatait és hivatásbeli céljait (Demetrovics és tsai, 2009). A szerző munkája elején röviden utal a kapcsolódó gazdaságpszichológiai elméletekre, majd néhány friss kutatási eredményt mutat be, amelyek lényegesek a korlátozottan racionális emberi viselkedés megértésében, illetve a fogyasztási preferenciák és az időinkonzisztens döntések előrejelzésében (Andrade – Iyer, 2007; Rabin, 2008; Barkan – Busemeyer, 2005). A hivatkozott kutatási eredményeken felül az addiktív fogyasztói magatartás vizsgálatára további két kísérletsorozatot elemez. Végül saját kutatási eredményét mutatja be, amely rávilágít a szerencsejátékosok – dinamikusan inkonzisztens – döntéseinek hátterére: ma már szinte közismert, hogy a szerencsejátékos emberek önnön korábbi terveiket szegik meg, és azután többet tesznek fel a játékra, mint azt kezdetben megtervezték.

Kulcsszavak: időinkonzisztencia, kilátáselmélet, pre-outcome feeling, post-outcome feeling, magatartás-gazdaságtan

Mottó:

„Vágyainkon kívül önmagunkból semmi sem érdekel bennünket, de vágyainkat nem mi választjuk. Vágyaink választanak és határoznak meg bennünket, és azon a napon, amelyen e vágyaktól megszabadulva felébredünk, nem győzünk csodálkozni, hogy mit műveltek velünk.”

(Marcel Jouhandeau)

A gazdasági növekedés nem minden esetben vezet az életminőség javulásához: sőt, a gazdasági fejlődés sok helyen együtt járt a stressz emelkedésével, az életstílus gyökeres változásával, ami sok esetben kifejezetten pazarló, és nem egészséges fogyasztói magatartásban nyilvánul meg (Chopra, 2004).

A döntéseméleti alapiskola kezdetben a várható hasznosság klasszikus modellje mentén közelítette meg a döntéseket, amely a hasznosság mérhetősége mellett lényegében annak nagyságrendje alapján volt képes valamiféle rangsort felállítani az egyes döntési alternatívák között. Fontos ugyanakkor megemlíteni,

hogy már ezek a modellek is foglalkoztak a hasznosság és a kockázati attitűd kapcsolatával (Simon, 1979), annak különböző aspektusaival, ugyanakkor a várható hasznosság elve idővel igen messzire, egy nagyon összetett, soktényezős döntési térhez vezetett.

Kahneman és Tversky már 1973-ban bebizonyította – ellenőrzött kísérleti körülmények között –, hogy az emberek előrejelzéseik és állításaik megfogalmazásakor rendszerint nem a várható hasznosság klasszikus modellje szerint járnak el; kockázatos vagy összetett döntési helyzetekben gyakran leegyszerűsítik a problémát, és szubjektíven hozzák meg döntéseiket.

Az elmúlt időben jó néhány közgazdász és pszichológus kísérelte meg modellezni a különböző viselkedési anomáliákat, vagy mint pl. a kivetítési torzítást a jövőbeli hasznosság előrejelzésében (Rabin, 1998).

Jelen dolgozat írója szerint dinamikus környezetben kell vizsgálni a szerencsejátékot is, hiszen a tevékenység kórossá válásában jelentős szerepe van annak a ténynek, hogy a játék öröme, izgalma, és esetenként nyeresége időben megelőzi a kiszállásra való képtelenség

miatt fellépő kudarcot és lelkiismeret-furdalást. Ezekre az érzelmi hatásokra olyan torzítások következnek be, amelyek azt eredményezik, hogy az előre megtervezett és az utólag megfigyelhető, tényleges viselkedés közt különbségek lesznek, ezeket nevezi a szakirodalom dinamikus következtelenségeknek (Barkan – Busmeyer, 1999, 2003; Barkan, 2005).

„Az emberek alulbecsülik saját viselkedésük és a külső tényezők jövőbeli hasznosságukra vonatkozó hatását, és így túlértékelik jövőbeli és jelenbeli preferenciáik hasonlóságának mértékét” – mondja ki Rabin a „Kivetítési torzítás a jövőbeli hasznosságok előrejelzésében” című munkájában (2002), ahol jól foglalja össze a megtervezett és a tényleges viselkedés közötti különbségek közgazdaságtani lényegét. Mindez a szerencsejátékokra értelmezve a következőt jelenti: (1) a tervezési fázisnál az egyének függetlenül kezelik mindegyik szerencsejátékukat egymástól, míg (2) a tényleges szerencsejátékok alatt az eltéréseket változásként (előző eredmények függvényében) írják le, (3) a hasznosság, az előző eredmények alapján elmozdul.

A dinamikus inkonzisztenciák a szervezetek életében és a menedzsment döntési mechanizmusában éppúgy tetten érhetőek, mint olyan „hétköznapi” helyzetekben, mint a szerencsejátékok. Előbbi szituációkra a legtriviálisabb példa a tőzsdei ügynökök működése és döntési szisztémáik, de a problémát megvilágíthatja a vállalatok életében újra felértékelődő 3-5 éves stratégiai tervek egymásra épülése. Ma már az ún. csúsztatott tervezéssel szinte folyamatosan módosítja a vállalatvezetés a hosszú távú elképzeléseit, mivel az új információk, a vállalati előző eredmények ismeretében az eredményesség kritériumrendszere folyamatos irány(döntés)-módosításokat igényel. A cikkben tárgyalt kérdések inkább az egyéni kisvállalkozókra érvényesek, illetve az olyan döntési helyzetben levő munkavállalókra, akik – mint tőzsdei befektetők és/vagy ügynökök – rendszeresen hoznak döntéseket, amelyek során viszonylagosan gyors a visszajelzés, és véletlentől erősen függő módon alakulhat a nagy nyereséget eredményező, vagy éppen nagy veszteséget okozó kimenet.

Két kísérleti eredmény bemutatása

E. B. Andrade és G. Iyer 2007-ben szerencsejátékos kísérleteket végzett laboratóriumi körülmények között, a résztvevők két – egymást követő – szerencsejátékban vettek részt, melyek során megkérték őket, hogy tegyék fogadói terveiket előző eredményeiktől függővé („Mennyit fogsz feltenni szerencsejátékra, ha nyersz/veszítasz az első játékban?”). A tervezési fázis után a résztvevők belépnek a tényleges fázisba, ahol megké-

rik őket, hogy játsszanak és váratlanul megadják annak lehetőségét, hogy felülvizsgálják az előzetes terveiket.

A dinamikus következtelenségek a kísérlet során az alábbiakban nyilvánultak meg:

- amikor nyertek az első szerencsejátékban, az egyének kockázatkerülőbbé váltak, holott ennek az ellenkezőjét várnánk, Delgado (2009) gyakorlatilag ugyanezt az eredményt kapta,
- az eltérések a tervtől gyakoribbá válnak egy második szerencsejátékban (az első játék tervtől való eltéréseihez mérten).

A fentiekre Barkant és Busmeyer is talált bizonyítékot 2003-ban, a veszteségek és hasznok eltérő reakciót váltottak ki mind a következő játékban, mind a tervezettekhez képest.

Dinamikus következtelenségek¹

A szubjektív valószínűségekből következő változások közül mindkettő (nyertes, vesztes) következetes abban, hogy a szerencsejáték-résztvevők a tényleges fázis alatt azt tervezik, hogy többet kellene feltenniük, mint a megtervezett veszteség, és kevesebbet, mint a megtervezett haszn.

A fentebb említett kísérletben (Andrade – Iyer, 2007) 135 diák vett részt egy számítógéppel szimulált játékban. Mindegyik szerencsejáték 50 százalékos nyerési esélyre volt programozva, azaz 50 százalékos esélye volt mindenkinek arra, hogy elveszítse a fogadását.

A résztvevők 15 dollárt kaptak a kísérletben való részvételükért, vagy ezt tették kockára a kísérletben. A kísérlet kezdetén mindenkinek lehetőséget adtak fogadásaik megtervezésére, továbbá, hogy egy előzetes játékban (tét nélkül) megismerhessék a játékot. A tervezési fázisnál a résztvevők azt hitték, hogy kijelentett fogadásaikat ténylegesen lejátszzák, annak összecsúszásán már nem változtathatnak.

A kísérlet során, a tényleges fázis alatt, hogy elkerüljék az esetleges információvesztést, emlékeztették a játékosokat a megtervezett fogadásaikra, így bármelyikük felül tudta vizsgálni a megtervezett fogadását, vagy meg tudta erősíteni azt.

15 perc után a játékosok megismerték elért eredményüket, és újabb fogadásra volt lehetőségük. A résztvevők felírták az elért eredményt egy ún. pénzügyi nyilvántartásra, amit arra használhattak, hogy kiszámítsák a végső részvételi díjat, mivel a végső megtett tét változatható volt (5 dollárról 25 dollárra).

A játék során 20 világos és 20 sötétszürke négyzet jelent meg a képernyőn (lásd függelék 1). Egy X jel véletlenszerűen villant a táblán 15 másodpercenként.

Mindegyik villanás független volt az előzőtől. A játék végén a villogás megállt. Ha az X jel egy sötétszürke négyzetben állt meg, a résztvevő megduplázta a feltett tétjét; különben elvesztette a fogadást. A nyertesektől azt kérték, hogy emeljék fel a kezüket – jelezve, hogy nyertek vagy veszítettek –, úgyhogy a kísérletező kétszer ellenőrizhetett minden eredményt. Ez az eljárás lehetővé tette azt is, hogy minden résztvevő egyszerűen ellenőrizhesse, megfigyelje a nyereségek és veszteségek tényleges elosztását a szobában. A kísérlet során azt tapasztalták Iyerék, hogy a veszteségek a résztvevőket elkedvetlenítették a következő szerencsejátékoktól, míg a nyereségeknek nem volt hatásuk azokra a fogadásokra, amit a következő szerencsejátékokra feltettek.

A dinamikus következtelenségek aszimmetriája

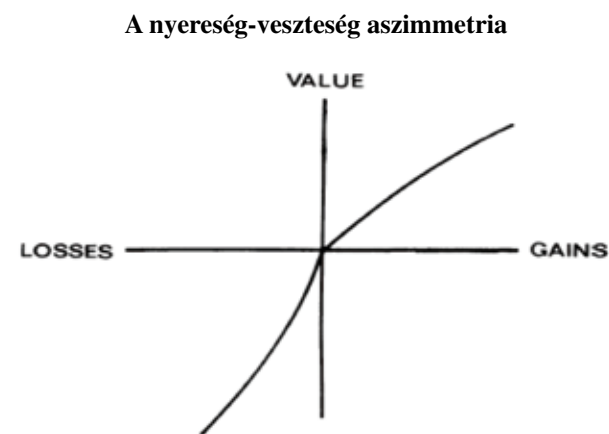
Először – az egyének úgy gondolkodnak, hogy ha vesztenek, utána kevesebbet tesznek majd fel, az előző fogadással összehasonlítva. Ez a jelenség azt mutatja, hogy az egyének nem szükségképpen hagyják figyelmen kívül az előző eredményt, amikor megtervezik a következő fogadásukat.

Az emberek a korábbi játékok során elért eredményeiket a következő fázisnál integrálják viselkedésükbe, azaz az első eredményt nem hagyják figyelmen kívül a második tervezésében. A veszteségek a résztvevőket arra készítik elvileg, hogy kockázatkerülőbbé váljanak.

Összegezve Andrade-ék kísérleti eredményeit:

- a megtervezett és tényleges fogadások eltértek egymástól,
- a résztvevők átlagosan többet fogadtak, mint a kezdetben megtervezett, de
- a tervezett és tényleges költést befolyásolta az elért eredmény (nyert vs. veszített).

1. ábra



Forrás: Kahneman – Tversky (1979)

VEZETÉSTUDOMÁNY

A kísérleti eredmények tökéletesen igazolják a Prospect Theory-t (Kahneman – Tversky, 1979): ez az 1. ábrán látható, ma már klasszikusnak számító elmélet a bizonytalanság mellett mutatja be a várható hasznosság klasszikus elméletének kritikáját a döntéshozatal leíró modelljeként, és kifejleszt egy alternatív modellt, melyet *kilátáselemelmelek* nevezünk (Kahneman – Tversky, 1979). A választások (döntések) bizonytalan kilátások között több olyan hatást váltanak ki, amelyek ellentmondanak a neoklasszikus közgazdaságtan alapvető tanainak. A különböző alternatívák ugyanakkora várható értéke mellett eltérően döntenek például, ha olyan kimenetekre számítanak, amelyek csupán valószínűek a kvázi biztosakkal összehasonlítva. A bizonytalanság hozzájárul a kockázatkerüléshez azokban a választásokban, amelyek biztos haszonnal járnak (ahol van biztos haszonnal járó kimenet), és kockázatra ösztönöz azon választásokban, amik biztosan veszteségekkel járnak (illetve az olyanokban, ahol a kimenetek veszteségekben vannak megfogalmazva). Mindezen túl megfigyelhető, hogy a döntéshozók általában olyan összetevőket hagynak figyelmen kívül, amiket jó néhány döntésméleti vizsgálat igazol: a figyelmi kapacitás szűkössége következtlen preferenciarendezéshez vezet, ezt nevezük izolációshatásnak (Kahneman, 1973).

A kilátáselemelmelet alapján felvázolható értékfüggvény nyereségek esetén rendszerint konkáv, veszteségeknél konvex, és veszteségeknél általában meredekebb, mint nyereségeknél. A nagyon alacsony valószínűségi tartományban a kis valószínűségeket túlbecsüljük, míg a magas valószínűségeket alulbecsüljük. A bizonyossági hatás szerint pedig a nagyon magas valószínűségeket biztosnak vesszük. Az alacsony valószínűségeket ugyanakkor hozzájárulnak a szerencsejátékok vonzerejéhez (Johnson et al., 1993). Jelen dolgozat szempontjából ez utóbbi megállapításnak azért van jelentősége, mert ez alapvetően alátámasztja a szerencsejátékok kapcsán jól megfigyelhető pszichológiai hatást, amely így mégis összekapcsolhatóvá teszi a valószínűséget és a játékot, illetve annak sorát. A kapocs a megélt érzelmek által kiváltott szubjektív torzítás, amely dinamikus következtelenségben nyilvánul meg. A játék közben megélt érzelmek között kiemelt szerepet kap a csalódás és a szomorúság.

A dinamikus következtelenségek okai, az érzelmek szerepe

Az izgalom a hazardírozás mértékével arányosan nő (Blaszczynski – Wilson – McConaghy, 1986; Caplin – Leahy, 2001; Conlisk, 1993; Dickerson, 1993; Griffins, 1995; Johnson – O’Brien – Shin, 1999; Pope, 1983).

Ha az érzelmek szerepét szeretnénk kimutatni és felmérni, erre a bemutatott kísérletek azon fázisa nyújt lehetőséget, mely során a játékot megelőzően és közvetlenül a játékot követően is mérjük a résztvevők érzelmi állapotát. A fentebb említett kísérlet sorozatban előbb egy bipoláris skálás megkérdezéssel (szorongás és izgalom a két szélsőérték), majd egy koordináta tengely mentén kellett érzelmi szintjüket bejelölni, mivel egyszerre lehet valaki izgatott és ideges (*lásd függelék 2*).

A témában legfrissebb publikált kutatásban (Jeffrey et al., 2010.) szintén a kockázatos helyzetben tanúsított/tapasztalt viselkedés hatását vizsgálták szerencsejáték során. Korábbi kutatások kimutatták, hogy az elért eredmény – főként a veszteség – inkább növeli a kockázatkereső magatartást, a nyereséget inkább csökkenti (pl. Delgado, 2009). A kérdést egy új aspektusból vizsgálták meg Jeffreyék: hogyan változik a viselkedés, amikor az összes eredmény eléri vagy meghaladja a várakozásokat?

Feltételezték, hogy ennek oka a viszonyítási pont, melyet tompíthat a *csalódás és a szomorúság*. Ebben az esetben, összehasonlítva a játékokban elért nyereségeket: az alacsony eredmény kevésbé negatív értékelést eredményez a résztvevőkben, mint a magasabb. A pozitív értékelés ellensúlyozza néhány kis eredmény érzelmi hatását a szerencsejáték során, amely aláhúzza az érzelmi filter jelenlétét és jelentőségét a döntési helyzetekben, különösen az egymást követő szerencsejátékokban való részvétel során.

Jó példa erre a gyakorlatban az ún. *döntési eszkölcio* jelensége, amikor a gazdasági szervezetekben megdöbbentően gyakran az egymás ellen játszó döntéshozók úgy emelik folyamatosan a „tétet”, hogy világosan látszik: ebből a versenyből legalább az egyik, de gyakran mindkét fél óriási veszteséggel száll majd ki.

Más döntéshozatali elméletek is figyelembe veszik a kockázatkereső/kerülő magatartást. A korai várható hasznosság elméletek szerint a kockázati preferencia a hasznossági függvény különböző részein változik (Friedman – Savage, 1948; Markowitz, 1952). Például Friedman és Savage szerint a különböző szintű jólét váltakozó kockázatkerülést és kockázatkeresést eredményez.

Markowitz már korábban (1952) javasolta az eredményeket aszerint értékelni, ahol a referenciapont változik, az értékfüggvény konvex kis nyereség esetén, majd konkávba fordul a nagyobb nyereség esetén.

Jeffreyék arra utalnak, hogy a pszichológiai eredmények többrétűek annál, mint a referenciapont megtalálása és értékelése: megítélésük szerint kutatásuk következménye az, hogy túllép a pszichológia a kilátáselméleten. Egy érdekes kiterjesztési szempont, hogy

vannak más potenciális tartalékok a kockázat kezelésének elemzésében: például a munkatárs vagy a versenytárs is lehet kvázi viszonyítási pont, befolyásolja ugyanis pl. a teljesítményszintet (Jeffrey et al., 2010).

Tanulmányuk lényege, hogy az alanyok vajon hajlandóak-e kockázatot vállalni, amikor mindenféleképpen elérjük céljukat? Valamint, hogy mennyire határozza meg a cél azt, hogy azért mekkora kockázatot képesek vállalni? Kísérletük során kétféle változatot találtak:

- ha az alany tisztában volt azzal, hogy mit is akar elérni, akkor sokkal inkább vállalt kockázatosabb dolgokat,
- viszont mikor az alany nem volt tisztában céljával, sokkal inkább elkerülte a „veszélyt”, és inkább a biztosabb utat választotta.

A hivatkozott kutatásokban azt vizsgálták, hogy a döntéshozók mennyiben hajlandóak kockázatot vállalni az összes lehetséges kimenetel függvényében. Két vizsgálatban mutatták be, hogy a kockázatvállalási hajlandóságot hogyan növeli az elérhető eredmény. Azt találták, hogy ha jelen van bármilyen cél, akkor annak várható nagyságától függően a döntéshozók inkább vállallják a kockázatos választást nagyobb valószínűséggel, minthogyha nincsen biztos kimenetel, illetve kisebb a nyereséget. Ha nincs cél, inkább jellemzővé válik a döntéshozók kockázatkerülése. Feltételezik, hogy ennek egyik oka a viszonyítási pont, amit a csalódás és a fájdalom is befolyásol. Ebben az összefüggésben, összehasonlítva egy szerencsejáték alacsony várható eredményét, kevésbé értékelik negatívan a játékosok.

Érzelmek a játék kimenetele előtt (pre-outcome feelings)

A legtöbb szerencsejáték-tevékenység esetén késleltetés van a fogadás és annak kimenetele között. Egy ember hasznossági függvényébe beépíthetők a várakozásból fakadó pozitív és negatív érzések. Loewenstein 1987-ben kimutatta, hogy a negatív dolgot (enyhe elektrosokk) azonnal akarják a vizsgáltak, de pl. a kedvenc színésztől kapható csókot késleltetve választják a fogyasztók (jó dolgokra még maga a várakozás is pozitív). A kimenetel előtti szakaszban tapasztalt félelemtől, illetve kellemes izgalomtól függ a késleltetés preferált foka. A közgazdászok és pszichológusok felismerték az örömteli várakozást a legtöbb szerencsejáték esetében (Griffiths, 1990, 1995). Mint ahogyan az étel hasznossága sem csak a tápanyagától függ, a szerencsejáték hasznossága sem csak a meggazdagodás miatt fontos. Az izgalom foka korrelál azzal, hogy ki, milyen erősen (állhatatosan, szívósan, kitartóan) játszik. A szubjektív

riportok szerint, a kísérleti alanyok között a szerencsejátékos tevékenység egyik legfontosabb motívuma az izgalom (Becker – Murphy, 1988). Például az ötös lottónál nem változtatható tét, játékszám, nem annyira direkt az élmény, nincs ráhatásérzés – míg puttó, tippmix esetén az izgalom jelentős szerepet játszik.

A szerencsejáték folyamatában – a fent említett tanulmány szerint – résztvevők esetén a kimenetel előtti izgalom változhat a fogadások alatt, és a megtett összeg izgalmi hatást indukál. Pl. ha valaki úgy gondolja előre, hogy a játék izgalmas lehet, akkor lehet, hogy többet fogad, hogy táplálja (erősítse) a közelgő érzelmi hatást. A tervezési fázisban az előzetes izgalom hasznossága megmagyarázhatja a potenciális eltéréseket a tervtől: tervezési fázisban – mivel a fogyasztók még nem tapasztalták meg a fogadás sorrendjét – figyelmen kívül hagyhatják vagy minimalizálhatják a fogyasztás mértékét (alulbecsülik ezt az izgalmat), és nem foglalják bele a tervezett fogadási döntésekbe. Azonban amikor eljön a játék ideje, és főleg miután megtapasztalták az első szerencsejáték során érzelmeiket, akkor a tevékenységgel kapcsolatos izgalom vagy idegesség feltűnővé válik és eltérésekhez vezethet az azt követő fogadások megtervezésében. Éppen ezért a második fogadás előzetes izgalmi fázisának ideje alatt egyértelmű eltérések mutatkoznak. („*Ez a szerencsejáték sokkal izgalmasabb, mint gondoltam, úgyhogy többet vagyok hajlandó fizetni érte!*”)

Negatív eltérések is tapasztalhatók a tervtől, ha a játékos erős idegességet tapasztal a játék során. („*Ez a szerencsejáték sokkal stresszesebb, mint gondoltam, ezért csökkentem a fogadásaim tétjét, hogy elkerüljem a negatív érzéseket!*”)

Az eredményekben tapasztalt ellentmondásokat úgy is értelmezhetjük, hogy magas szintű izgalomnak kell következnie, ha a résztvevő úgy döntött, hogy pozitív irányban tér el a tervtől a második fogadása esetén (mint ahogy az 1. kísérlet is ezt mutatta az 1. fogadási veszteség után). Más szóval: a pozitív eltérések – legalábbis részben – a résztvevők azon szándékát jelzik, hogy „megvegyék a következő izgalmi szintet” a 2. fogadás előfázisában.

Kimenetel utáni érzelmek

(*Post-outcome feelings; hideg-meleg empátiaérés*)

Egy viszonylag semleges érzelmi állapotban az egyéneknek nehezen tudják megjósolni, hogy hogyan éreznek és/vagy viselkednek majd egy erősebb belső fel-fokozott (meleg) állapotban. Eme logika azt jósolná, hogy amikor egy adott dologtól megfosztják az embert, akkor igyekszik visszaállítani az eredeti állapotot (ho-

meosztatikus állapotot). Ez a „hot-cold empathy gap”, azaz a forró-hideg állapot közti különbség. Ez megmagyarázná, hogy az éhes fogyasztók miért vesznek több ételt, mint azt kezdetben tervezték (Gilbert – Gill – Wilson, 2002; Nisbett – Kanouse, 1968), vagy azt, hogy a kíváncsi egyéneket miért érdekli több a hiányzó információról, mint a kezdetben jövedöltek, vagy a kábítószer-élvezők miért becsülik alá a sóvárgás hatását. Bár az embereknek van alkalmuk arra, hogy tartsák az előelkötelezettségeiket (vagy leálljanak), a tapasztalati bizonyíték azt mutatta, hogy az emberek általában átesnek a ló túlsó oldalára annak érdekében, hogy kikerüljenek az aktuális állapotból. Ételről, az információtól, drogoktól vagy a pénztől megfosztott egyének általában eltúlozzák reakcióikat annak érdekében, hogy visszaállítsák az előző állapotot. A szerencsejátékos kontextusban ez azt jelenti, hogy a veszteségek által generált negatív érzelmek miatt az emberek készletet éreznek arra, hogy túlfogadjanak (pozitívan térjenek el az eredeti tervtől) azért, hogy visszaállítsák a „nyerő” érzelmi állapotot.

A tervezési fázisban (mielőtt a kimenetelét megtapasztalhatták) az emberek alábecsülik, hogy az aktuális negatív érzéseik mennyire fogják befolyásolni őket abban, hogy „keressék a veszteségüket” abban az értelemben, hogy pozitív irányban térnek el a tervezett összegetől.²

Kiből lesz függő?

Dr. Demetrovics Zsolt (2001) vizsgálata alapján például a drogokat használókat, illetve kipróbálókat a nem használókhoz viszonyítva inkább jellemzi az élménykereső magatartás. Értelmezésében a táncos szórakozóhelyeket látogató fiataloknál maga a droghasználat nem a hangulat befolyásolása érdekében történik, hanem a droghasználat mint izgalmas, új élmény keresése miatt jön létre. Ugyanakkor kutatásai során számos hasonlóságot talált a drogfogyasztók és a szerencsejáték szenvedélybetegek motivációja és viselkedése között. „További intraperszonális hajlamosító tényezők között tartják számon az impulzivitást, az unalomra való hajlamot, az agressziót, a gyenge önkontroll képességeket.” (Demetrovics – Paksi, 2003)

Az empirikus kutatások szerint egyes csoportok jobban ki vannak téve a függővé válás veszélyének, mint mások. Ilyenek például a családi, munkahelyi problémákkal, vagy valamilyen pszichológiai gonddal küzdők (Ipsos, 2009–2010). Am az is lehetséges, hogy ezek a feltételezett okok inkább a függőség következményei. Egy másik elmélet szerint azok válnak függővé, akik nem veszik komolyan a függőség kialakulásának ve-

szélyét (Loewensein, 1996; Slovic, 2001; Elster, 1997). A zsigeri tényezők elmélete (Loewenstein – Elster, 1992) is úgy tekint a függőségre, mint „a jövőbeni vágyódás mértékének fel nem ismerésére”. Ez utóbbi elmélet szerint is vannak olyanok, akik jobban ki vannak téve a függővé válásnak. Ilyenek először is azok az egyének, akik vagy azért kezdenek drogot fogyasztani, mert azt önmagában élvezetesnek tartják, vagy társadalmi nyomásra, vagy mert valamilyen elfojtott vágyat elégítenek ki. Másodsor, ha az ismételt drogfogyasztás valamely külső környezeti tényezőhöz is kötődik. Harmadszor pedig, ami egyben a zsigeri tényezők elméletének igazi különlegessége, hogy ha az egyén alábecsüli a sóvárgás negatív hatásait és erejét. Tehát, akire e három tényező mindegyike illik, az nevezhető függőségre hajlamosnak a hivatkozott elmélet szerint.

Konklúziók

A dinamikus inkonzisztenciák véletlenszerűen függnek az előzetes izgalmi vagy stresszérzésektől. Azoknak kell megtapasztalniuk a legmagasabb szintű izgalmat vagy a legalacsonyabb szintű aggodást a fogadás alatt, akik a második fogadásuknál pozitívan térnek el a tervüktől (azaz leginkább, akik veszítettek az első fogadásnál) (Andrade – Iyer, 2007).

Az aszimmetrikus dinamikus inkonzisztenciák a forró-hideg empátia közti különbségből erednek, azaz a kimenetel utáni érzések alábecsüléséből és a homeosztatisz állapot visszaállításának szükségességéből (az első fogadás elvesztése után), ezért a résztvevőknek többet „kell” fogadniuk, mint akkor, amikor „szabadon” dönthetnek.

Ha valakit határozottan utasítanak arra, hogy kontrollálja a kimenetel utáni érzéseinek hatását, akkor a veszteség utáni pozitív eltérések csillapíthatók, és ennek következtében az aszimmetrikus dinamikus inkonzisztencia mértéke csökkenhet, szélsőséges esetben megszűnhet, annak alapján igazolva látom Demetrovics korábban meghivatkozott állítását, amely az addikciók esetén jelentős szerepet tulajdonít többek között az önkontrollnak is.

Damasio szomatikus markerekkel kapcsolatos szerencsejátékos kísérleteiben arra a következtetésre jutott, hogy azon tesztszemélyeknél, akiknél a másodlagos érzelmek jelei nem mutatkoznak (illetve ezek hiányoznak), nem viselkedtek racionálisan (Damasio, 1994). Lehetséges, hogy a szomatikus markerek „feltérképezése” rávilágít az addikciós betegségekre, vagy már előzetesen az arra való hajlamra? Ha feltesszük, hogy vizsgálatokkal beazonosítható a szomatikus markerek korlátoltsága vagy hiánya, felmerül a kérdés: mekko-

ra valószínűséggel fog ez az addikciós betegségekkel korrelálni? „A szomatikus markerek a másodlagos érzelmek által generált érzések sajátos esetei. Ezeket az érzelmeket és érzéseket tanulás révén összekapcsoltuk bizonyos szcenáriók előre jelezhető jövőbeni kimenetével. Amikor egy negatív szomatikus jelölő együtt jár egy bizonyos jövőbeni kimenettel, a kombináció véscsengőként működik. Ha ehelyett egy pozitív szomatikus markert kapcsolunk össze a dologgal, ez vonzerőjelzés lesz” (Damasio, 1996:174. o.). Antoine Bechara és a Damasio házaspár az Iowa Egyetemen új kísérleti felfedezéseket tettek: viselkedésmintákon vizsgálják az érzelmek hatását. Azok a páciensek, akiknek mindkét oldali frontális kéreg sérült volt, egy adott döntési feladatot (amivel egy pénzügyi veszteség kockázatát kellett mérlegelni), sokkal rosszabbul oldották meg, mint a normális tesztszemélyek, illetve azok a tesztheányékek, akiknél az agy más területein volt működési zavar.

Ezeknél a pácienseknél úgy tűnt, hogy nincsenek érzelmi reakcióik – ezt a bőr vezetőképességének mérésével állapították meg – mielőtt egy kockázatos döntést hoznak. A kontrollcsoport tesztszemélyei erős érzelmi reakciót mutattak, mielőtt kockázatos alternatívákat választanak. Ezeket az érzelmeket értelmezhetik olyan figyelmeztető jelekként, amik a veszélyes döntések előtt jelentkeznek. Mivel a sérült frontális kéreggel bíró páciensek nem mutatják ezeket az érzelmeket, hiányoznak ezek a figyelmeztető jelek, és a felhalmozódó pénzügyi veszteségek ellenére sokkal magasabb arányban hoznak kockázatos döntést. Mindazonáltal a várható veszteségekre való érzelmi figyelmeztető jelek hiánya nem mindig akadály a optimális viselkedésnek – sőt elősegítheti azt (Fehr, 2005).

Az olvasóban felvetődhet a gazdasági egyén, és a szerencsejátékos személy pszichológiájának kapcsolata a sokat kutatott „delayed gratification” jelenséggel és az önuralommal. A PNAS-ben jelent meg egy érdekes kutatási eredmény tavaly, amely a gyermekek önuralomra való képességének hatását vizsgálta nagy mintán és hosszú évtizedeken keresztül, és mutatta meg az önuralomban az egyén sikerességére és boldogságára gyakorolt meghatározó szerepét (Moffitt, 2010).

II. kísérlet

A második kísérleti szakaszban megpróbálták Iyerék megismételni az előző eredményeket, és bizonyítékot találni az aszimmetrikus dinamikus inkonzisztenciával kapcsolatos érzések szerepére, valamint kifejezetten a veszteségek utáni pozitív érzelmi eltérésekre. Így a kísérleti folyamat nagyon hasonlított az előzőhöz a következő változtatásokkal:

Először is egy skálát alkalmaztak, mellyel a résztvevők felét a második fogadás ún. „érzelmi alapú véleménynyilvánításra” (McFarland et al., 2003) kérték. Azt feltételezték, hogy ebben az esetben – a kontrollált állapothoz hasonlítva, a veszteségek után – az előre eltervezett fogadás mértékétől való pozitív eltérés csillapítható (visszafogható). Szintén fontos, hogy mivel nyereség után általában nem volt lényegi eltérés érzelmi skálájukon, az „affective correction” (érzelmi korrekció) hatása úgy várható, hogy lenullázódna ebben az állapotban (Gilbert et al., 2002).

Másodsor, bevezettek egy in situ „izgalmi-idegességi skálát”, ahol a résztvevőket arra kérték, hogy folyamatosan jelentsék érzéseiket mindegyik fogadás előzetes periódusában.

Ez a megoldás lehetővé teszi, hogy megtudjuk: az egyének fogadásainak mértékét a második fogadás esetén belsőleg facilitálja az elkövetkező izgalom vagy idegesség, avagy ez csak egy „mellékterméke” a szerencsejátékos tevékenységnek, mely nincs hatással a fogadásokra.

Miután a résztvevők pozitívan vagy negatívan eltértek az előfázisban elértől, az izgalomnak magasabb vagy alacsonyabb szintűnek kell lennie a második fogadásban tervezetthez képest (azért térnek el az emberek az eredetileg tervezettől, mert az izgalom hatására módosul a tervük, vagy azért idegesek, mert az eltérés feszültséget generál?).

Kritika

Bár a vizsgálati módszer a fent bemutatott kísérletekben nem teszi szükségessé a reprezentatív mintát, ennek hiányában azonban a kapott eredmények, bár a magatartáskutatók számára relevánsak lehetnek, felvethetik a kérdést: az egyetemisták a legmegfelelőbb „vizsgálati alanyok”? Fontos szempont, hogy az alanyok nem a saját pénzüket kockáztatták, ez pedig a döntési mechanizmusukat érdemben befolyásolhatta. Bármely pénzben játszott szerencsejáték esetén szignifikáns különbség mutatkozik, attól függően, hogy az egyének saját pénzüket teszik fel a játék során, vagy „könnyen jött” forintokat kockáztatnak. Ez az eltérés a nyereségek visszajátszása és a saját kereset eljátszása közt is megfigyelhető, sőt a patológiás játékfüggők és a normál játékosok között is különbözőség mutatkozik döntéseikben.

Rachel Barkan és társai 2005-ben publikált kísérletükben bizonyítják a dinamikus inkonzisztenciát mint „elfogultságot” a későbbi tervezés során: a döntéshozók nem követték tervüket csupán azért, mert a tapasztalt eredmények eltértek attól, amelyekre a terv alapján számítottak volna. Pontosabban, miután megismerték a nyereségüket egy kísérleti hazardjáték során, a dön-

téshozók elutasították a második szerencsejátékot. A másik mintában a veszteségek hatását vizsgálták. Megállapításuk szerint a kezdeti eredmények módosítják a további tervezett választásokat, és tapasztalataikat integrálják további döntéseikbe. A kísérletből származtatott számítási hipotézis szerint az előzetesen elért eredmények a tervezési szakaszban csökkentik, míg a dinamikus inkonzisztencia növeli az eredetileg tervezetthez képest a játékra szánt összegeket. A hivatkozott kísérlet alapján levont következtetés szerint a megtervezett döntésekben az előzetes eredmények indukálják a dinamikus inkonzisztenciát, mely fennáll mindkét feltétel (nyereség-veszteség) esetén. Ezzel egy alternatív magyarázatot adnak a dinamikus inkonzisztenciákra, és kapcsolatot találnak a becsült és a tényleges preferenciák között (Barkan et al., 2005).

Összegzés

Az aszimmetrikus dinamikus inkonzisztenciák jól megfigyelhetők és tanulmányozhatók a szerencsejátékos tevékenységben. Mindez kiemelkedő lehetőséget kínál arra, hogy jobban megértsük a fogadói magatartás „deformitását”, különös tekintettel arra az esetre, ha ez már a túlzott szerencsejátékhoz és addikciós problémákhoz vezet. A fentiek alapján érthetővé válhatott, hogy miért játszanak egyre többet a vesztesek, mint ahogyan eredetileg eltervezték, illetve hogy az eredeti (első) fogadási eredmény hogyan befolyásolja a másodikat. A szubjektív valószínűségek változása alapvetően befolyásolja, hogy mire és mennyit fog fogadni a játékos.

Bebizonyosodott Andrade és Iyer kísérletei által, hogy a tervezési fázisban az emberek alábecsülik, hogy a negatív érzések mennyibe befolyásolják őket a jövőbeli cselekedeteikben (döntéseikben), kvázi „mennyibe fog ez nekik kerülni”.

Ugyanakkor vizsgálatra érdemes terület a játékosok által megélt stressz és frusztráció, valamint az unalom szerepe a játékszenvedély-beteggé válás folyamatában, ezenfelül lényeges a társas kapcsolatok befolyása akár a leszoktatás, akár az addiktív válság aspektusából.

Végül a szerencsejátékosokra hatást gyakorló érzelmek plasztikus bemutatása okán a 2010-es kérdőív kutatásom releváns részeredményét mutatom be, melyet játékfüggők körében folytatok. A felmérést anonim szerencsejátékosok (GA) körében végeztem, a felmérésben résztvevők átlagéletkora 38,2 év (22 a legfiatalabb, 55 éves a legidősebb válaszadó). A válaszokból kiderül, hogy az érzelmek (tehát a rövid távon ható, általában konkrét cselekvésben megnyilvánuló, látható érzelmek) milyen hatást gyakorolnak a játékosra, és így a játék során véghezvitt döntési sorra is:

- a válaszadók fele elégedett az életkörülményeivel,
- a nyereséggel kapcsolatos információ nem annyira motiváló a kitöltők számára: 50%-ukra nincs hatással,
- a válaszadók több mint fele feszült hangulatban nem játszik annyit, mint szeretne,
- korlátozott játéklehetőség esetén a válaszadók fele nyugtalan, illetve izgatott,
- ha játék közben veszítenek, a játékosok nagy része fokozza költését, de 75%-uk biztosan újra játszik,
- a kérdőív kapcsán látható, hogy a játékfüggők kevésbé feszültek játék közben (63%),
- a válaszadók 75% boldogabbnak érzi magát játék közben, ezzel összefüggésben inkább rossz érzés tölti el őket a játék végeztével.

and segregation on dynamic inconsistency. *Journal of Behavioral Decision*, vol. 16, iss.4, p. 235–255.

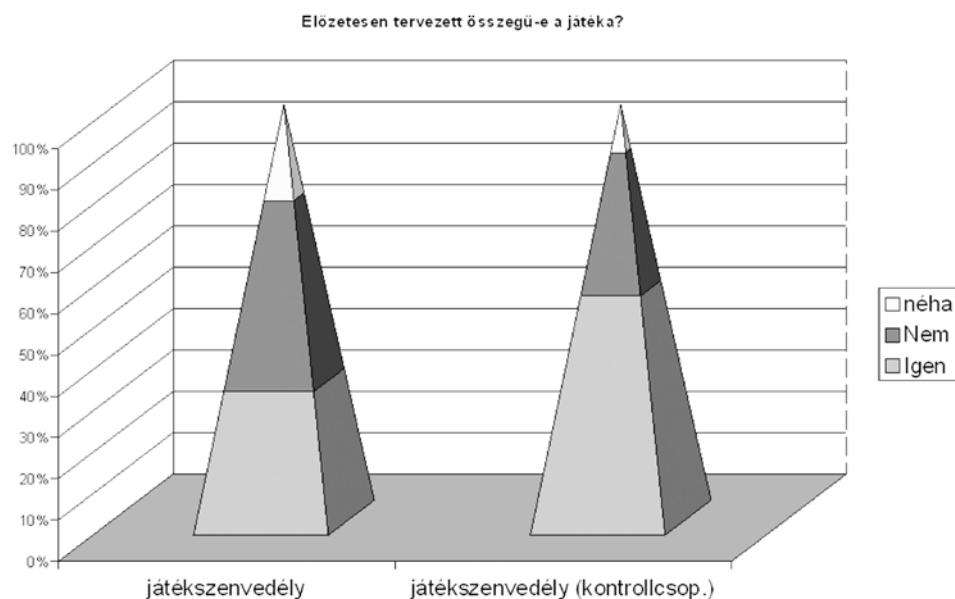
Damasio, A.R. (1996): *Descartes Error – Emotion, Reason and the Human Brain* (Descartes tévedése – Érzelem, értelem és az emberi agy). Fordította: Pléh Csaba. Aduprint Kiadó, Budapest

Fehr, E. (2005): *Mit Neuroökonomik das menschliche Wesen ergründen Nach der Psychologie ziehen Wirtschaftswissenschaftler die Biologie zu Rate.* *Neue Zürcher Zeitung*, No. 146.

Friedman, M. – Savage, L.J. (1948): *The utility analysis of choices involving risk.* *Journal of Political Economy*, 56, p. 279–304.

2. ábra

A függők és az átlagos játékosok összevetése a játékra költött összeg tervezettségén alapján (saját szerkesztés)



A felmérés konklúziója az is, hogy önmagában maga a játék (annak folyamata, léte, az abban való részvétel) nagyon fontos a játékfüggők számára, a közbeni nyereségyáramok jelentősége nem annyira jellemző (2. ábra).

A megkérdezett játékfüggők fele tesz erőfeszítéseket annak érdekében, hogy kevesebbet költsön szerencsejátéka, ennek ellenére még többet játszik.

Lábjegyzet

¹ A nemzetközi szakirodalomban „inkonzisztencia” kifejezés terjedt inkább el, de megvan a magyar nyelvű megfelelője.

² A hideg-meleg empátia elmélete nem definiálja a pozitív hatás irányultságát, főleg gazdasági döntések esetében. Loewenstein: „a negatív érzésekre szűkíttem a figyelmet, mert hatásuk hasonlít az olyan ösztönző hatásokhoz, mint az éhség és az olyan érzelmi hatásokhoz, mint a fájdalom. A pozitív érzések hatásai sokkal komplexebbek és kifinomultabbak.” (2000)

Felhasznált irodalom

Andrade, E.B. – Iyer, G. (2007): *Dynamic Inconsistencies in Gambling and the Role of Feelings.* Haas Business School Working Paper

Barkan, R. – Busemeyer, J.R. (2003): *Modeling Dynamic Inconsistency with a Changing Reference Point: Framing reference points: the effect of integration*

Gilbert, D.T. – Gill, M.J. – Wilson, T.D. (2002): *The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting.* *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Volume 88, Issue 1, May 2002, p. 430–444.

Guryan, J. – Kearney, M.S. (2005): *Lucky Stores, Gambling, & Addiction: Empirical Evidence from State Lottery Sales.* *American Economic Review*, p. 458–473.

Jeffrey, S.A. – Onay, S. – Larrick, R.P. (2010): *Goal attainment as a resource: The cushion effect in risky choice above a goal.* *April, – Journal of Behavioral Decision Making* vol. 23, p.191–202.

Kahneman, D. – Tversky, A. (1979): *Prospect Theory: An analysis of Decision under Risk.* *Econometrica* No. 472. p. 263–291.

Loewenstein, G. – Elster, J. (1992.): *Choice over time.* Russell Sage, New York

Markowitz, H. (1952): *The utility of wealth.* *Journal of Political Economy*, 60, p. 151–158.

McFarland, C. – Whiteb, K. – Newth, S. (2003): *Mood acknowledgment & correction for the mood-congruency bias in social judgment.* *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, p. 483–491.

Moffitt, T.E. – Arseneault, L. – Belsky, D. – Dickson, N. – Hancox, R. – Harrington, H.L. – Houts, R. – Poulton, R. – Roberts, B.W. – Ross, S. – Sears, M.R. – Thomson, W.M. – Caspi, A. (2010): *A gradient of childhood self-control predicts health, wealth, and public safety.* *PNAS* www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1010076108

Nisbett, R.E. – Kanouse, D.E. (1969): *Obesity, Food Deprivation, and Supermarket Shopping Behavior.* *Journal of Personality and Social Psychology*, 12 (August), p. 289–94.

O’Donoghue, T. – Rabin, M. (2003): *Projection Bias in Predicting Future Utility.* *Quarterly Journal of Economics*, 118 (November), p. 1209–1248.

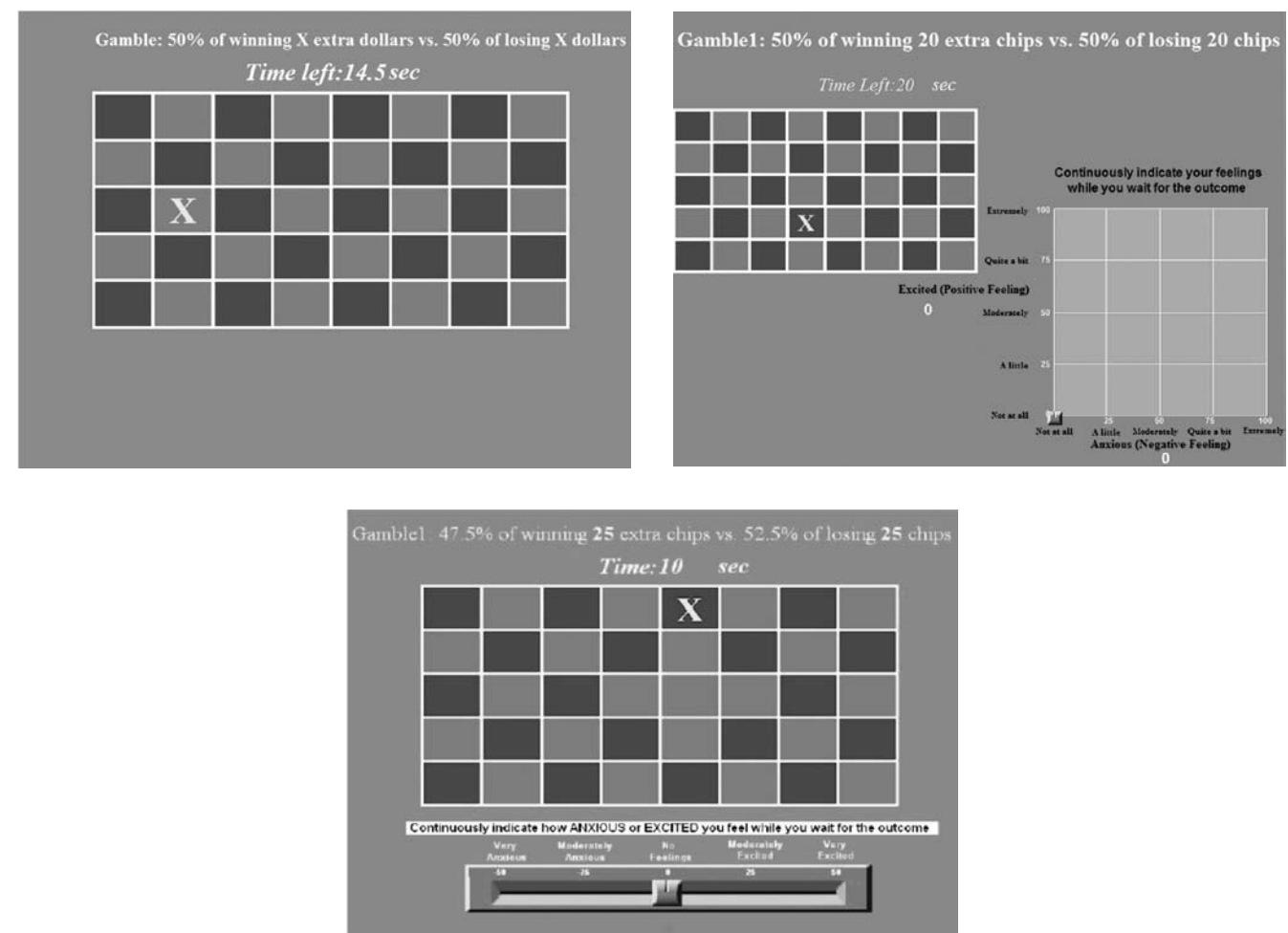
Paksi B. – Demetrovics Zs. (2003): *A drogprevenciós gyakorlat megismerése: Budapesti iskolai drogprevenciós programok felmérése és értékelése.* L’Harmattan Kiadó, Budapest

Rabin, M. (2008): *Pszichológia és közgazdaságtan.* Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium, Budapest

Simon, H.A. (1982): *Korlátozott racionalitás.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Cikk beérkezett: 2011. 2. hó
Lektori vélemény alapján véglegesítve: 2011. 4. hó

Függelék



Forrás: Andrade – Iyer: *Dynamic Inconsistencies in Gambling and the Role of Feelings* (working paper p. 48–49.)