

PÜNKÖSTY MÁRIA

# Elég egy „elég jó” döntés!

Döntéshozatali szokások vizsgálata  
Longitudinális kutatás keretében

*Konzulens: Dr. Szondy Máté*

## **Absztrakt**

Kísérletemben a pozitív szubjektív élményekkel járó optimalizáló és a negatív élményekkel járó maximalizáló döntéshozatali stratégiákat vizsgáltam. A 104 vizsgálati személlyel folytatott longitudinális kutatás során arra kerestem a választ, vajon ezek a stratégiák tudatosan változtathatóak-e pozitív irányba.

A kutatásban való részvétel háromszori kérdőívkitöltéssel járt, az első alkalom után még egy héttel, illetve egy hónappal későbbi időpontokban. A kérdőívek beérkezési sorrendje alapján három csoportba soroltam a résztvevőket; ezek a kontroll-, edukatív-, és instruált csoport voltak. A kutatás eredményei nagyrészt alátámasztották hipotéziseimet. Legkiemelkedőbb eredmény a maximalizáló tendencia állandósága a kontrollcsoport esetében, ehhez képest az első és második alkalom között szignifikáns csökkenése az edukatív, és tendenciózus csökkenése az instruált csoportban. Ezzel párhuzamosan – a várakozásnak megfelelően – az étellel való elégedettség szignifikáns növekedése az instruált csoportban.

Kutatásom eredményei azt bizonyítják, hogy a maximalizáló tendencia jól csökkenthető mind edukációval, mind instrukcióval egy rövidebb intőintervallumon belül.

*Kulcsszavak: maximalizáló döntéshozatal, optimalizáló döntéshozatal, pozitív pszichoterápia, étellel való elégedettség, szubjektív boldogság*

## Bevezető<sup>1</sup>

Klasszikusan a pszichológia feladatkörébe a mentális betegségek gyógyítása, traumák feldolgozásának segítése, az öngyilkosságok megelőzése tartozik. Fontos szerepet játszik ez a társadalomban, tekintve gyakoriságukat. Azonban elterjedőben van a pszichológián belül az az irány, amely nem csupán negatívról nullára, hanem nulláról pozitívrá akarja emelni az emberek közérzetét, szubjektív jóllétét, mentális egészségét. Megjelenése Martin E. P. Seligman nevéhez köthető, aki ráébredt, hogy a pszichológia elsősorban a betegség-modelleken alapszik, célja a diszfunkciók kezelése, közben pedig nem fordítanak a pszichológusok figyelmet arra, hogy hogyan lehet az életet élvezhetőbbé, értelmesebbé, boldogabbá tenni. Felismerése kapcsán szorgalmazni kezdte egy pozitívabb pszichológiai szemlélet elindítását.<sup>2</sup>

Ennek a szemléletnek alapvető témája az élettel való elégedettség, boldogság kutatása, mely Veenhoven<sup>3</sup> gondolatához köthető, miszerint a boldogság szintje növelhető. Carl Rogers személyközpontú terápiáját veszi alapul, melyben a terapeuta nem megmutatni akarja a helyes irányt, gondolkodást, hanem támogatja a klienst a saját belső hangjára figyelésben. Segít a páciensnek az erősségeit, a pozitív oldalait felfedezni, s feladatul adja ezek használatát, az örömteli események tudatosítását, olyan dolgokat, amik növelik az elégedettség, boldogság érzését.<sup>4</sup>

Az egyik olyan lehetőség, ahol az egyén kezébe veheti saját boldogságának alakulását – a döntéshozatali stratégiák ismerete révén –, az optimalizáló stratégia tudatos használata. Saját tapasztalatom inspirált a téma vizsgálatában, mégpedig az, hogy a döntéshozatali stratégiákról való puszta tudás, és a kutatási eredmények ismerete, mentesített a maximalizálásom nyomása alól, elkezdtem könnyedebben döntést hozni, mely mindenapjaimban nagy felszabadító erővel hatott.

---

<sup>1</sup> Jelen tanulmány a Károli Gáspár Református Egyetemen folytatott tanulmányaim során végzett kutatásomon alapul, amelynek egy korábbi változata szakdolgozat formájában publikálásra került 2011 év május hónapban.

<sup>2</sup> JOSEPH, S., LINDLEY, P.A.: *Positive Therapy. A meta-theory for positive psychological practice*. New York, 2006, Routledge

<sup>3</sup> VEENHOVEN, R.: *General Perspectives*. In STRACK, F., ARGYLE, M., & SCHWART, N. (Eds.). *Subjective Well-Being*. (pp. 7-26). Oxford, 1991, Pergamon Press

<sup>4</sup> JOSEPH, S., LINDLEY, P. A.: *Positive Therapy...*

Longitudinális kutatásom célja megvizsgálni, hogy az egy hónapos időintervallum elteltével a pszichoedukáció, illetve az optimalizáló döntéshozatalra biztatás következtében változnak-e pozitív irányba a kísérleti személyek döntéshozatali szokásai. Ez az ismeretátadás, bír-e olyan hatással, amely pozitív változást hozhat az emberek életébe. Ezek alapján egyúttal a terápiában való alkalmazhatóságról, jövőbeli pszichoedukációs tréningek hatékonyságáról szeretnék eredményeket kapni.

## **Irodalmi áttekintés**

Mindennapjaink állandó része a döntéshozatal. Az egészen hétköznapi és egyszerű dologtól, mint egy vásárlás, egészen a nagyobb döntéseig, mint pályaválasztás, vagy lakásvétel.

Mindannyian el tudunk képzelni például egy ruhavásárlási helyzetet. Eldöntjük, melyik bevásárlóközpontba induljunk, ott melyik ruhaboltot válasszuk, milyen fazonú, színű ruhák között keresgéljük, míg végre megtaláljuk a megfelelőt.

Már ebben az egyszerű szituációban is jelentős egyéni eltéréseket mutat viselkedésünk. Vannak, akik betérnek az első boltba, kiválasztanak egy megfelelőnek tűnő ruhát, és boldogan viselik. Mások rengeteget fáradoznak, hogy rátaláljanak a legjobbra a hatalmas választék közül, s a biztonság kedvéért vásárlás előtt még végigjárják az eddig meg nem látogatott boltokat is. Ugyanakkor mégsem elégedettek, mert azt gondolják biztosan lett volna a kiválasztottnál még jobb, ha tovább kerestek volna.

A döntéshozatali stratégiák vizsgálata arra keresi a választ, hogyan lehet az, hogy egyesek a döntéseikben sokkal kevesebb energia-befektetéssel elégedettebbek és boldogabbak, mint mások egy sokkal alaposabban megfontolt döntést követően.

### **DÖNTÉSHOZATALI STRATÉGIÁK**

Fél évszázaddal ezelőtt Herbert Simon (1955, 1956) Nobel-díjas közgazdász és pszichológus mutatott rá a maximalizáló és optimalizáló döntéshozatali stratégiák közti fontos különbségre. A „fogyasztó ember” elméletéből indult ki, aki racionális, birtokában van a környezetből érkező releváns információknak, jól ki-dolgozott, stabil preferenciái és érzéke van ahhoz, hogy kikalku-

lálja a számára elérhető lehetőségeket. Ezek segítik, hogy elérje a preferencia skáláján szereplő legmagasabb elérhető pontot. A növekvő gazdaság azonban megnehezíti ennek a modellnek a használatát. A feladat az, hogy a fogyasztó ember globális racionalitását felváltsa egy olyan racionális viselkedés, ami segít eligazodni a növekvő mennyiségű információ között.

Két alapvető megküzdési módot, két fajta döntéshozatali szokást talált. Az egyik csoportba tartoznak a **maximalizálók** (maximizer). Ők utánajárnak a lehetséges alternatíváknak, figyelembe veszik az összes tulajdonságot, és a kimerítő keresés közben állandóan a legjobbat kutatják. A másik csoportot, a maximalizálás alternatívájaként az **optimalizáló**, elégedettségre törekvő (satisficer) viselkedés. Az optimalizáló emberek döntéseikben az „elég jót” keresik. Sokkal kevesebb idő és energia befektetéssel döntenek egyik vagy másik alternatíva mellett. A két csoportot összehasonlítva azt találta, hogy bár a maximalizálók döntései objektíven jobbak, mégis negatívabb azok szubjektív megítélése.<sup>5</sup>

Az optimalizáló és maximalizáló döntéshozatali stratégia egy kontinuum két végén elhelyezkedő jellemvonásként írható le, mindannyian valahol a két végpont között helyezkedünk el, ki közelebb, ki távolabb egyikőtől és másiktól. A képet tovább színezi a maximalizálás területspecifikussága. Lehet, hogy valaki bámulatlan mértékben optimalizáló és könnyed döntéshozó az élet legtöbb területén, például vásárlás során, pénzügyi befektetések kapcsán, vagy bármilyen tudományos munka elkészítésében, mégis egy exkluzív étteremben, vagy egy műszaki boltban viselkedhet maximalizáló módjára, s átélheti a maximalizálókra jellemző érzéseket.<sup>6</sup>

### A VÁLASZTÁS PARADOXONA

Schwartz<sup>7</sup> nevéhez fűződik Simon teóriájának további vizsgálata, aki saját élménye kapcsán kezdett a téma iránt érdeklődni.

<sup>5</sup> SIMON, H. A.: A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 1955. 96. 99-118. o. & SIMON, H. A.: Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 1956. 63. 129-138. o.

<sup>6</sup> SCHWARTZ, B.: *A választás paradoxona: Miért a kevesebb a több?* Budapest, 2004b, Lexecon Kiadó

<sup>7</sup> SCHWARTZ, B., WARD, A., MONTEROSSO, J., LYUBOMIRSKY, S., WHITE, K., LEHMAN, D.R.: Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002. 83. 1178-1197. o.

Korábbi vásárlási tapasztalathoz képest megsokszorozódott a ráfordítandó idő és energia, ráadásul utólag zavarta a gondolat, hogy nem is nézte végig a teljes választékot, lehet, hogy talált volna jobbat a megvásárolt termékénél.<sup>8</sup>

Ennek kapcsán fogalmazza meg Schwartz<sup>9</sup> a választás paradoxonát. E szerint, ha az embernek nincs választási lehetősége, az élet szinte elviselhetetlen. A választék növekedése –, ami konzumvilágunkat jellemzi –, tehát pozitív hatással van ránk. Ám ha az opciók száma folyamatosan tovább emelkedik, elérkezik az a pont, amikor már elárasztanak minket. Ettől kezdve választásaink már nem szabadítanak fel többé, hanem gátolnak és túlterhelnek minket a lehetőségek áradata.

A döntéshozatali stratégiák irodalmában Beattie, Baron, Hershey, Spranca<sup>10</sup> korábbi eredményei is azt mutatják, hogy a túl sok választási lehetőséggel bíró döntéshelyzetek kevésbé vonzóak. Két döntéshozatali attitűdről írnak, amelyek a döntésre való hajlandóságot, illetve az ellenhajlandóságot határozzék meg. Megkülönböztetik egyrészt az elkerülő attitűdöt, mely során az ember sokkal vonzóbbnak találja azt, hogy a döntését egy külső akarat határozza meg, míg a döntés-kereső helyzetben a saját választás lehetősége vonzóbb, még ha az nem is vezet jobb kimenetelhez. Szerintük, ha nagy repertoárból kell választani az egyénnek, akkor hajlamosabb lesz a döntéshelyzet elkerülésére, azaz az averzióra. Ilyenkor gyakran azt preferálja az egyén, ha más hozza meg helyette a döntéseket.

Iyengar és Lepper<sup>11</sup> által végzett kísérletekben a választék számának növekedésével és csökkenésével járó döntéshozatali kedvet vizsgálták. Azt tesztelték, hogy a limitált, befogadható mennyiségű választék motiválób-e annál, mintha sok lehetőség közül kell választani. Kísérleteik során azt találták, hogy a lehetőségek széles tárháza – legyen szó egzotikus ételekről, vagy az egyetemi beadandó dolgozat témájáról – vonzóbb a kisebb választéknál, azonban a döntési hajlandóság, így például a tényle-

<sup>8</sup> PETERSON, C.: *A primer in Positive Psychology*. Oxford, 2006, University Press

<sup>9</sup> SCHWARTZ, B.: *The paradox of choice: Why more is less*. New York, 2004a, Ecco

<sup>10</sup> BEATTIE, J., BARON, J., HERSHEY, J. C., SPRANCA, M. D.: Psychological determinants of decision attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 1994. 7. 129-144. o.

<sup>11</sup> IYENGAR, S.S., LEPPER, M.R.: When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000. 79. 995-1006. o.

ges vásárlás, vagy a plusz pontért megírt szemináriumi dolgozat a kisebb választéknál jelentősen nagyobb. A jelenség háttérében, miszerint a kisebb választási lehetőség pozitívan hat a választási kedvre, Iyenger és Lepper<sup>12</sup> két tényezőt feltételezett. Egyrészt a sajnálkozás elkerülését, hiszen több opciónál nagyobb esélye van, hogy nem a legideálisabbat választják. Másrészt pedig az információáradat problémáját: harminc lehetőséget mérlegelni és közülük a legjobbbat választani ugyanis meglehetősen ijesztőnek tűnik.

#### A KIS DÖNTÉSEK ZSARNOKSÁGA

Schwartz<sup>13</sup> három okát látja, hogy a lehetőségek túlburjánzása miért van negatív hatással a szubjektív jóllétre. Hogyan lesz az alapvetően értékes szabadság és autonómia, illetve a lehetőségek növekedése az ember „zsarnokává”, ahogy ő fogalmaz. Egyik oknak tartja az adekvát információk beszerzésének nehézségét. Másiknak, hogy a lehetőségek növekedésével az emberek igény-szintje is emelkedik. Harmadrészt Schwartz (2000) szerint, hogyha valami elérhetetlennek bizonyult az egyénnek, vagy a döntése után jobb lehetőséggel szembesül, azt a saját hibájaként fogja fel, hiszen annyi lehetőség közül meg kellene találni a legmegfelelőbbet. Bármikor, amikor egy döntésünk nem bizonyul elég jónak és elkezdünk sajnálkozni, még attól az elégedettségtől is megfosztjuk magunkat, amelyet a jó döntések nyújtanak. Ami még rosszabb, hogy ténylegesen sajnálkozunk már azelőtt is, mielőtt a döntést meghoznánk. A döntés utáni elégedetlenséget a „vevők büntudatának” is szokás nevezni.

Schwartz<sup>14</sup> ezek fényében fogalmazza meg cikkében a pszichológia jövőbeli feladataként azt, hogy a társadalom a fentiekben vázolt mechanizmusaként előidézett elégedetlenséget, depressziót kezelni tudja.

---

<sup>12</sup> IYENGAR, S.S., LEPPER, M.R.: When choice is demotivating... 995-1006. o.

<sup>13</sup> SCHWARTZ, B.: Self- determination. The tyranny of freedom. *American Psychology*, 2000. 55. 79-88. o.

<sup>14</sup> SCHWARTZ, B.: Self- determination... 79-88. o.

## AZ OPTIMALIZÁLÁSSAL ÉS A MAXIMALIZÁLÁSSAL EGYÜTT JÁRÓ TÉNYEZŐK

Schwartz és mtsai<sup>15</sup> később egy négy tanulmányból álló kutatósorozatot végeztek a témában. Azt vizsgálták, milyen egyéni vonások határozzák meg, hogy kire milyen döntéshozatal jellemző, s ez miként működik visszafelé, azaz a döntéseknek milyen hatásai vannak az egyénre nézve.

Az első tanulmányukban<sup>16</sup> bizonyítékokat hoznak, hogy egyéni különbségek határozzák meg a döntéshozatali módunkat, miszerint a maximalizálók a lehető legjobb eredményt várják el maguktól, az optimalizálók pedig megelegednek egy „elég jó” eredménnyel. Ez a minket általánosan jellemző szokás nem csak a döntéshozatali folyamattal van kapcsolatban, hanem a döntéshozatal utáni kedvünkkel, sőt az étellel való elégedettségünkkel is. Ennek a maximalizáló tendenciának a mérésére alkották meg a maximalizálást mérő skálát (Maximization Scale). Ezen, és a szubjektív jóllétet mérő skálán elért pontszámok korreláltak a korábbi vizsgálatokhoz, ami azt támasztja alá, hogy a maximalizálók szignifikánsan kevésbé elégedettek, boldogok, illetve optimisták, míg ezzel szemben szignifikánsan jellemzőbb rájuk a sajnálkozás és depresszió, az optimalizálókhoz képest. Jóllehet, ezen eredményüket árnyalja Diab, Gillespie, és Highhouse<sup>17</sup> kutatása, akik a maximalizáló tendencia mérésére egy újfajta kérdőívet fejlesztettek ki, melynek eredményei alapján a maximalizálók és optimalizálók boldogság szintje között nincs különbség. A sajnálkozást és elégedettség mértékét azonban ők is különbözőnek találták.

### ELÉGEDETTSÉG

Iyengar és mtsai<sup>18</sup> ezt az elégedettségi szintet vizsgálták kísérleteikben. Végzős diákokat kísérték figyelemmel utolsó évük során, majd az álláskeresési folyamat közben, a maximalizáló tendenciát vizsgálva. Bár a maximalizálók 20%-kal magasabb kezdő kereset-

<sup>15</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>16</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>17</sup> DIAB, D.L., GILLESPIE, M.A., HIGHHOUSE, S.: Are maximizers really unhappy? The measurement of maximizing tendency. *Judgement and Decision Making*, 2008. 3. 364-370. o.

<sup>18</sup> IYENGAR, S.S., WELLS, R.E., SCHWARTZ, B.: Doing better but feeling worse: Looking for the 'best' job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 2006. 17. 143-150. o.

tel rendelkeztek, mégis elégedetlenebbek voltak, és több negatív hatás érte őket a keresési folyamat során. A relatív siker mellett kisebb elégedettség, nagyobb pesszimizmus, stressz, fáradtság, idegesség, aggodás jellemezte őket. Feltételezésük szerint ennek oka a maximalizálókra általánosan jellemző kisebb elégedettségi szint lehet, ami a választások jóságától függetlenül is megjelenik.

### TÁRSAS ÖSSZEHAJONLÍTÁS

A maximalizálókra továbbá a legjobb választásra való kényyszer jellemző. A „legjobb” azonban általában a másokhoz való viszonyítás, a szociális összehasonlítás által definiálódik.<sup>19</sup>

Schwartz és mtsai<sup>20</sup> ezért további két tanulmányukban a társas összehasonlítás aspektusait vizsgálták Lyubomirsky és Ross<sup>21</sup> kutatására alapozva. Lyubomirsky és Ross<sup>22</sup> kísérlete szerint az alacsonyabb boldogságszinttel rendelkező emberek sokkal inkább érintettek a szociális összehasonlításban a magasabb boldogságszinttel rendelkező embereknél. Schwartz és mtsai<sup>23</sup> ezen eredmények alapján feltételezték, hogy a szubjektív boldogság skálán alacsony értéket elérő maximalizálóknak fontos a relatív pozíció és a társas összehasonlítás. Egyik tanulmányukban vásárlási szokásokat figyeltek. Azt várták, hogy a hatalmas áru kínálat megnehezíti a maximalizálók dolgát, így hajlamosabbak a többi vásárló választására hagyatkozni. Eredményeik alátámasztották hipotéziseiket, a maximalizálók erősen érdekeltek voltak a szociális összehasonlításban, s emellett nagyobb sajnálkozást és kevesebb örömet mutattak a vásárolt árut illetően.

Másik helyzetben azt a hipotézist vizsgálták, hogy a maximalizálók hangulata és önbizalma sebezhetőbb és érzékenyebb-e a szociális összehasonlítás által, mint az optimalizálóké. Lyubomirsky és Ross<sup>24</sup> kísérletének mintájára a kísérleti személyt - akit az előzetesen kitöltött Maximalizáló Skála szerint maximalizáló vagy opti-

<sup>19</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>20</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>21</sup> LYUBOMIRSKY, S., ROSS L.: Hedonic consequences of social comparison: A contrast of happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997. 73. 1141-1157. o.

<sup>22</sup> LYUBOMIRSKY, S., ROSS L.: Hedonic consequences of... 1141-1157. o.

<sup>23</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>24</sup> LYUBOMIRSKY, S., ROSS L.: Hedonic consequences of...1141-1157. o.



malizáló csoportba soroltak - egy szókirakási feladatra kérték meg. Egy beépített egyetemistával párba állították a kísérleti személyeket, és a teljesítménytől függetlenül összehasonlították őket. Így - a beépített pár rosszabb eredménye esetén - relatív sikert, vagy - a beépített ember jobb eredményét látva - relatív kudarcot éltek át. Az eredmények azt mutatták, hogy azok a maximalizálók, akik párjuk teljesítményét jobbnak ismerték, jobban kétségbe vonták saját képességeiket, és rossz hangulatba estek azokkal a maximalizálókkal szemben, akik saját teljesítményüket ismerték jobbnak a párjuknál. Hozzájuk képest az optimalizálók alig, vagy egyáltalán nem mutattak változást a párjukkal való összehasonlítás miatt.

### SAJNÁLKOZÁS, DEPRESSZIÓ

Az Schwartz és mtsai.<sup>25</sup> negyedik kísérletükben a maximalizálás és a sajnálkozás, megbánás kapcsolatát vizsgálták. Eredményeik alapján valóban a döntést megelőző, a negatív kimenetelre vonatkozó sajnálkozás bénítja a döntéshozatal folyamatát, így fontos tényező az egyén maximalizáló döntéshozatalának és az ehhez kapcsolódó alacsonyabb boldogság és elégedettség kialakulásában.

Schwartz és mtsai<sup>26</sup> kutatása a maximalizáló skálán elért pontszámok állandóságáról nem mond semmit. Erről Gillham, Ward, és Schwartz<sup>27</sup> végzett egy kilenc hónapon át tartó kísérletet, ahol 102 egyetemistának négyszer mérték a Maximalizáló Skálán elért pontszámait. Az adatok olyan mértékben korreláltak egymással (első és második mérés között ( $r=.81$ ), második és harmadik között ( $r=.82$ ), harmadik és negyedik között ( $r=.73$ ), ami bizonyos fokú állandóságot feltételez a maximalizáló orientációban.

A maximalizáló tendencia időbeli állandóságának megfigyelésén túl Gillham, Ward, és Schwartz<sup>28</sup> kísérletében arról nincs kutatási eredmény, hogy külső utasítás, pl. pszichoedukáció hatására változhat-e ez a maximalizáló orientáció. Iyenger és Lepper (2000) kutatási eredményének fényében Schwartz (2004b) azonban felteszi a kérdést, miért nem tudják a legtöbben figyelmen kívül hagyni

<sup>25</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>26</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>27</sup> GILLHAM, WARD, és SCHWARTZ, 2001, In: SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing...

<sup>28</sup> GILLHAM, WARD, és SCHWARTZ, 2001, In: SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing...

az egyes lehetőségeket, és miért nem tudunk a harminc lehetőség közül úgy foglalkozni eggyel, mint a hat lehetőség közül. Válasza az, hogy a kultúránk olyan mértékig szentesíti a választás szabadságát, hogy annak haszna magától értetődőnek tűnik, ezt senki sem kérdőjelezi meg. Úgy gondolja, az emberek nem fogják figyelmen kívül hagyni az alternatívákat úgy, ha nincsenek tudatában, hogy a túl sok választási lehetőség negatív következményekkel jár.

Vizsgálatomban arra keresem a választ, hogy a döntéshozatali stratégiáról szóló kutatási eredmények, azaz az optimalizáló döntéshozatallal rövid és hosszú távon együtt járó előnyöknek, illetve a maximalizálás hátrányainak<sup>29</sup> megismertetésével történik-e csökkenés az egyének maximalizáló tendenciájában. Bír-e a pszichoedukáció, illetve a pszichoedukációt kísérő instrukció olyan hatással, amely mérhető változást eredményez a döntéshozatali stratégiák használatában.

Célom továbbá megvizsgálni, hogy a maximalizáló orientáció csökkenésének bekövetkezte esetén, ezzel párhuzamosan változik-e a szubjektív boldogság, az étellel való elégedettség s a szorongás szintje.

## Hipotézisek

1. Első hipotézisem szerint Gillham, Ward, és Schwartz<sup>30</sup> kutatásához hasonlóan a kontrollcsoport maximalizáló tendenciája, a Maximalizáló Skálán mért pontszáma időbeli állandóságot mutat.
2. Feltételezem, hogy a pszichoedukatív módszert használva a kontrollcsoporthoz képest változást fog mutatni az edukatív csoport. A maximalizáló tendenciája már az egy héttel későbbi időpontban szignifikánsan csökken, s az optimalizáló felé közeledik az első alkalomhoz képest, feltételezem, hogy ez a tendencia folytatódik.
3. Az instruált csoportban hasonló változást várok a kontrollcsoporthoz képest, mint amit az edukatív csoportban: szignifikáns csökkenést a maximalizáló tendenciában már a má-

---

<sup>29</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>30</sup> GILLHAM, WARD, ÉS SCHWARTZ, 2001, In: SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing...

sodik alkalommal is, ami később is megmarad, a harmadik alkalommal is.

4. Schwartz és mtasai<sup>31</sup> a maximalizálás és a depresszió, illetve a sajnálkozás pozitív korrelációjára mutattak rá kutatásukban. Én vizsgálatomban a vonásszorongás szintjét mérve, ezen eredményekre alapozva feltételezem, hogy a maximalizálás és a szorongás szintje között is hasonló pozitív korreláció mutatkozik.
5. Végül feltételezem, hogy az edukatív és az instruált csoport maximalizáló tendenciájának szignifikáns csökkenésével párhuzamosan a szubjektív boldogság és élettél való elégedettség is szignifikánsan emelkedik, a szorongásszintjük pedig szignifikánsan csökken. A maximalizáló tendenciában várt különbségeknek megfelelően, a különbség második alkalommal is megjelenik, és megmarad a harmadik mérési időpont folyamán is.

## Módszer

### VIZSGÁLATI MINTA

A vizsgálati személyek felkereséséhez kényelmi alapú mintavételt, illetve hólabda módszert alkalmaztam. Az első alkalommal 104 kitöltő küldte vissza a kérdőívet, 46 férfi és 58 nő. Életkorukat tekintve 18-62 év közöttiek, 44 felsőfokú végzettséggel, illetve 60 középfokú végzettséggel rendelkező. A második alkalommal valamivel kevesebb, 101 kérdőív érkezett vissza. 45 férfi és 56 nő töltötte ki. Harmadszor pedig 97 kitöltött kérdőív érkezett, 43 férfitől, illetve 54 nőtől.

A kitöltőket a kérdőívek beérkezési sorrendje alapján három csoportba soroltam. Az első csoport tagjai alkották a kontrollcsoportot, a második csoport tagjai az edukatív csoportot, a harmadik csoportba tartozók pedig az instruált kísérleti csoportot képezték.

### FELHASZNÁLT ESZKÖZÖK

Ugyanazt a négy skálát tartalmazó, interneten összeállított kérdőívet töltötte ki mindhárom időpontban minden résztve-

<sup>31</sup> SCHWARTZ, B. és mtasai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

vő. A maximalizáló tendencia mérése mellett az ezzel negatívan korreláló étellel való elégedettséget és szubjektív boldogságot<sup>32</sup> mértem. Schwartz és mtsai<sup>33</sup> kutatási eredményei szerint a maximalizálással pozitívan korrelál a depresszió, illetve a sajnálkozás. Kutatásomban utóbbiak helyett a szorongást mértem. Arra voltam kíváncsi, mutatkozik-e valamilyen féle korreláció a magyar mintán ezen skálák, és maximalizáló tendenciát mérő kérdőív-eredmények között.

Az ehhez használt skálák a következők voltak:

- Élettel Való Elégedettség Skála<sup>34</sup> (SWLS),
- Szubjektív Boldogság mérő Skála<sup>35</sup> (SHS),
- Szorongásmérő Skála<sup>36</sup> (STAI),
- Maximalizáló Skála<sup>37</sup> (MS).

## ELJÁRÁS

A kutatás kezdetét megelőzően interneten küldtem szét a verbuváló szöveget, mely a kutatásról, annak céljáról valamint a részvétel feltételeiről, és az azzal járó feladatokról, azaz a háromszori kérdőívkitöltésről tartalmazott információkat. A kísérlet során az első alkalomhoz képest egy héttel és egy hónappal későbbi időpontban történt kérdőívkitöltés. A kísérletben való részvételhez a résztvevők ráutaló magatartással, azaz a teszt kitöltésével adták beleegyezésüket.

A kutatás végig interneten zajlott. E-mailben küldtem ki a kérdőív eléréséhez szükséges linket. A továbbiakban az itt megadott e-mail címeken küldtem a kontroll csoportnak a köszönő levelet, az edukatív csoportnak a pszichoedukációt, melyben a maximalizáló és optimalizáló stratégiákat vizsgáló kutatási eredményeket összegez-

---

<sup>32</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>33</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

<sup>34</sup> DIENER, E., EMMONS, R.A., LARSEN, R.J., GRIFFIN, S.: The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 1985. 49. 1. 71-75. o.

<sup>35</sup> LYUBOMIRSKY, S., LEPPER, H.S.: A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research*, 1999. 46. 137-155. o.

<sup>36</sup> SIPOS K., SIPOS M., és SPIELBERGER, C.D.: *A State- Trait Anxiety Inventory (STAI) magyar változata*. In MÉREI F. és SZAKÁCS T. (Szerk.). *Pszichodiagnosztikai Vademecum 1/2.* (pp. 123-135). Egyetemi jegyzet. Budapest, 1988, Tankönyvkiadó

<sup>37</sup> NENKOV, G.Y., MORRIN, M., WARD, A., SCHWARTZ, B., HULLAND, J.: A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 2008. 3. 371- 388. o.

tem, illetve az instruált csoportnak pszichoedukáción túl, a korábbi kutatások fényében, az optimalizáló döntéshozatalra való buzdítást.

Az első, és másodszori kitöltés után is ugyan így zajlott a visszajelzés. Majd a harmadik kérdőív visszaküldésével zárult a kísérlet.

## Eredmények

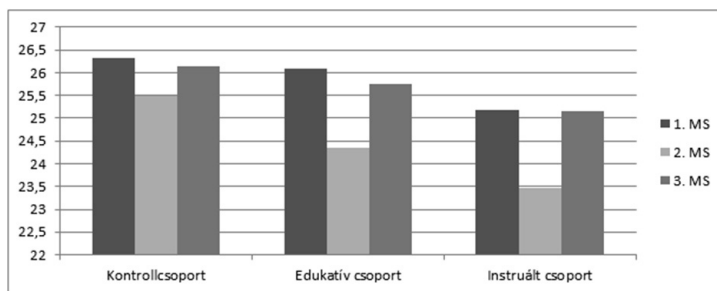
A kutatás során kapott eredményeket az SPSS Statistics 17.0 statisztikai program segítségével elemeztem. A 104 fős mintán végzett kutatásom során 3 csoport (kontroll-, pszichoedukatív- és kísérleti csoport) 4 skálán 3 különböző időpontban elért pontszámát hasonlítottam össze. Az egyes csoportok pontszámainak változását összetartozó mintás T-próbával hasonlítottam össze (feltételei - normalitás, szóráshomogenitás, intervallskálán való mérés - adottak).

### MAXIMALIZÁLÓ TENDENCIA

A kutatás központi kérdésfelvetésének eredményét, a maximalizálás három csoportban való változását egy összesítő táblázatba foglaltam, mely a kontroll-, edukatív- és instruált csoport különböző időpontokban elért pontátlagait mutatja (1. táblázat). Az eredményeket közös grafikonon ábrázoltam (1. grafikon).

	1.MS	2.MS	3.MS
kontroll	26,31	25,50	26,13
edukatív	26,09	24,34	25,76
instruált	25,18	23,47	25,16

1. táblázat



1. grafikon

## KONTROLLCSOPORT

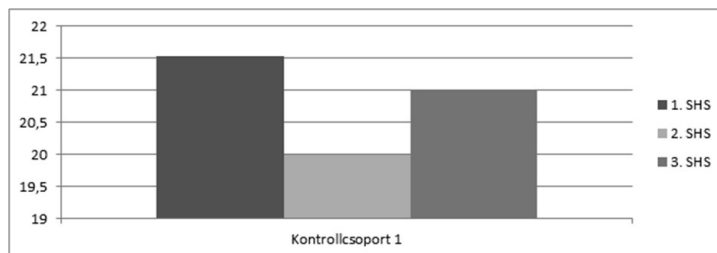
A kontrollcsoportnál (1. csoport) Maximalizáló Skála kiegyenlített pontszámát mutatót a három időpontban (1. grafikon).

Azonban az első és második időpontban elért SHS pontszám között szignifikáns különbséget találtam. A két időpontban mért eredmények leíró statisztikája a 2. táblázatban található. A változás szemléltetésére az SHS skálán elért pontszámátlagokat pedig a 2. grafikon ábrázolja.

	1.SHS	2.SHS	3.SHS
elemszám	35	34	32
átlag	21,54	20,00	21,00
szórás	16,197	15,273	15,226

2. táblázat

A kontrollcsoportnál második időpontban mért SHS skálánál szignifikánsan alacsonyabb pontszámot kaptam az első időpontban mérthez képest:  $t(33) = 3,364$ ;  $p < 0,05$ .



2. grafikon

## PSZICHOEDUKATÍV CSOPORT

A pszichoedukatív csoport (2. csoport) esetében a Maximalizáló Skálán mért pontszámok értékeiben történt szignifikáns változás mind az első és második, mind a második és harmadik időpontok között. Ezen értékek leíró statisztikáját a 3. táblázat tartalmazza, a pontszámátlagok változását pedig az 1. grafikon szemlélteti. (A táblázatot lásd a következő oldalon.)

	1.MS	2.MS	3.MS
elemszám	34	35	34
átlag	26,09	24,34	25,76
szórás	42,204	45,467	42,488

**3. táblázat**

Az első időpontban mért MS pontszámhoz képest a szignifikáns csökkenés figyelhető meg a második alkalommal:  $t(33)=3,300$ ;  $p<0,05$ .

A második időponthoz képest viszont szignifikáns növekedés következett be a harmadik alkalommal a MS skála értékében:  $t(33)=-2,309$ ;  $p<0,05$ .

#### **INSTRUÁLT CSOPORT**

A kísérleti, instruált csoport eredményeiben szignifikáns változás mutatkozott az SWLS és MS különböző időpontokban mért értékei között is. A MS skála leíró statisztikáját a 4. táblázatban, a SWLS skála leíró statisztikáját pedig a 5. táblázatban foglaltam össze. A maximalizáló tendencia változását az 1. grafikon, az étellel való elégedettség pontszámátlagának változását a 3. grafikon szemlélteti.

	1.MS	2.MS	3.MS
elemszám	34	32	31
átlag	25,18	23,47	25,16
szórás	35,422	29,934	21,273

**4. táblázat**

Az MS skálán mért értékek tendencia szintű csökkenés történik az első alkalomhoz képest a második alkalommal:  $t(31)=1,967$ ;  $p<0,05$ .

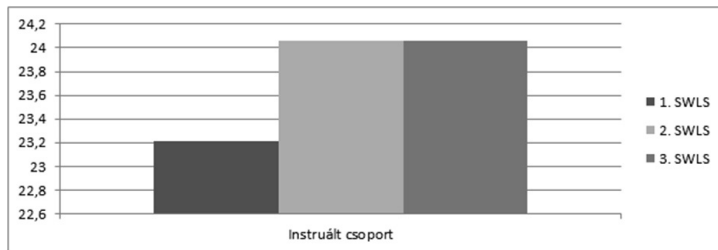
A második alkalomhoz képest pedig szignifikáns a növekedés a harmadik alkalommal:  $t(30)=-2,628$ ;  $p<0,05$ .

	1.SWLS	2.SWLS	3.SWLS
elemszám	34	32	31
átlag	23,21	24,06	24,06
szórás	32,653	33,609	43,796

5. táblázat

Az SWLS skála első időpontban mért pontátlagához képest a második időpontban szignifikáns növekedés történt:  $t(31) = -2,505$ ;  $p < 0,05$ .

Az első időpont átlagához képest a harmadik átlaga is szignifikáns emelkedett:  $t(30) = -2,505$ ;  $p < 0,05$ .



3. grafikon

## Diszkusszió

A kutatás során kapott eredmények jelentős része alátámasztja hipotéziseimet, azonban váratlan eredmények is mutatkoznak a statisztikai elemzés alapján.

Első hipotézisem szerint a kontrollcsoport (1. csoport) esetében a három különböző időpontban a Maximalizáló Skálán mért eredményinek átlaga nem változik, hanem időbeli állandóságot mutat. A vártak megfelelően a maximalizáló pontszámok az egyes időpontokban alig változtak.

Második hipotézisem szerint az edukáció hatására, a maximalizáló tendencia csökken, s egyre jobban közeledik az optimalizálás felé. A pszichoedukatív (2. csoport), csoportban szignifikáns csökkenés történt az első időpontban mért átlaghoz képest a második időpont átlagában. A továbbiakban azonban ez a tendencia



megfordult, három hét elteltével ugyanis a csökkenést szignifikáns (vissza)emelkedés követte. Bár a pontszámok nem érték el az első időpontban mértéket, visszaközelítettek hozzájuk.

Az instruált csoportnál (3. csoport) tendencia szintű csökkenés jelentkezett az edukáció és instruálás közös hatásaként a maximalizáló pontszámában az első és második időpont között, majd az edukatív csoporthoz hasonlóan, a harmadik alkalomra a folyamat visszafordult: a maximalizáló pontszám nagymértékű csökkenését emelkedés követte: ugyan a harmadik időpont pontszámátalaga itt sem érte el az első időpontét, de megközelítette azt.

Feltételeztem Schwartz és mtsai<sup>38</sup> eredményei alapján, miszerint a maximalizálás és a sajnálkozás, illetve a depresszió pozitív korrelációt mutatnak, hogy hasonló pozitív korreláció jelenhet meg a Maximalizáló Skálán és a Szorongás mérő Skálán elért pontszámok között. A statisztikai elemzések az előzőhöz hasonlóan ezt a hipotézisemet sem erősítették meg, bár a korreláció iránya két esetben pozitív volt, nem jelentkezett szignifikáns pozitív korreláció.

Utolsó hipotézisem, hogy az edukatív és az instruált csoportban a maximalizálásnak csökkenéséhez fűződően a másik három változó, azaz az elégedettség, boldogság és szorongás szintjének változását feltételezte. Azaz, hogy a maximalizáló tendencia optimalizáló felé való eltolódását kövesse ebben a két csoportban az elégedettség és a boldogság növekedését, illetve a szorongás csökkenését.

Bár a maximalizálás várt csökkenése szignifikánsan az edukatív csoportban, tendenciózusan pedig az instruált csoportban csak az első és második időpontban mért eredményei között mutatkozott, az instruált csoportban az első és második időpontban a maximalizáló pontszámában bekövetkezett változást az elégedettség szintjének szignifikáns növekedése kísérte. A második és harmadik időpontban az elégedettség szintje változatlan, annak ellenére, hogy a második és harmadik időpont között a maximalizálás szignifikánsan növekedett.

E két csoport változásainak számbavételénél említtem meg a kontrollcsoport szubjektív boldogság pontszámának csökkenését. A befolyásoló tényezőktől független, és egyéb változásokat

<sup>38</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

nem mutató kontrollcsoportban meglepő szignifikáns csökkenés történt az első időponthoz képest a második időpontban mért étellel való elégedettség pontszámában. Ez csupán valamilyen mindenkit érintő külső tényező jelenlétével magyarázható. Mivel a kontrollcsoportot a populáció átlagának megbízható mutatójaként értelmezzük, úgy ez a változás az edukatív és instruált csoportról árul el áttételesen eredményeket, hiszen így azokban a csoportokban a szubjektív boldogság pontszámának változatlansága a kontrollcsoportéhoz (s így a populációhoz) képest szignifikáns növekedést jelent. Így bár szignifikáns korreláció az edukatív és az instruált csoport szubjektív boldogság pontszám-átlagai között nem mutatkozott, ez az eredmény implicit módon mutatja a két csoport első és második időpontban mért maximalizáló tendenciacsökkenést kísérő, a hipotézisnek megfelelő szubjektív boldogság növekedését.

A kutatás további részében a vártak megfelelően a kontrollcsoport négy skálán mért pontszámai nem változtak.

## Konklúzió

Kutatásom központi kérdése az optimalizáló és maximalizáló döntéshozatalt vizsgálva, hogy a Gillham, Ward, és Schwartz<sup>39</sup> által megállapított időbeli állandóság pszichoedukációval, illetve instrukcióval változtatható-e.

Az Maximalizáló Skála eredményei Gillham, Ward, és Schwartz<sup>40</sup> kutatásához hasonlóan időbeli állandóságot mutattak a kontrollcsoport esetében, azonban a statisztikai elemzések alapján megállapíthatjuk, hogy a pszichoedukáció, illetve az instruálás hasonlóan jó határfokú a maximalizáló tendencia csökkenésének elérésében. A két módszer közel azonos mértékben hatékony egy rövidebb időtartamon belül.

A kísérlet további eredményei azt mutatják, hogy míg egy hét távlatából az edukatív csoportban szignifikáns, az instruált csoportban pedig tendenciózus csökkenés jelentkezett, addig három hét távlatában ez az eredmény eltűnt, s a tendencia visszaközelít a kiinduló állapothoz.

---

<sup>39</sup> GILLHAM, WARD, ÉS SCHWARTZ, 2001, In: SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing...

<sup>40</sup> GILLHAM, WARD, ÉS SCHWARTZ, 2001, In: SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing...

Az eredmények arra engednek következtetni, hogy a pozitív pszichoterápia folyamatába a döntéshozatali stratégiákkal való munka beépíthető, hiszen egy bizonyos intervallumon belül komoly hatása van az edukációnak, illetve az instrukciónak is. Az eredmények alapján fontos megjegyezni, hogy nem elég az egy-szeri edukáció, vagy instrukció, viszonylag rövid időn belül meg kell ismételni azt, a kísérlet során három hét távlatából ugyanis a hatás eltűnt.

Az optimalizáló tendencia felé tolódó maximalizáló tendenciát várhatóan pozitív változások kísérik majd azokon a skálákon, amiket Schwartz és mtsai<sup>41</sup> kutatásukban együtt járó tényezőként állapítottak meg, s amik közül a szubjektív boldogság és élettél való elégedettség változását jelen kutatás mutatta.

## Irodalom

- BEATTIE, J., BARON, J., HERSHEY, J. C., SPRANCA, M. D.: Psychological determinants of decision attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 1994. 7. 129–144. o.
- DIAB, D.L., GILLESPIE, M.A., HIGHHOUSE, S.: Are maximizers really unhappy? The measurement of maximizing tendency. *Judgement and Decision Making*, 2008. 3. 364-370. o.
- DIENER, E., EMMONS, R.A., LARSEN, R.J., GRIFFIN, S.: The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 1985. 49. 1. 71-75. o.
- IYENGAR, S.S., LEPPER, M.R.: When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000. 79. 995-1006. o.
- IYENGAR, S.S., WELLS, R.E., SCHWARTZ, B.: Doing better but feeling worse: Looking for the 'best' job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 2006. 17. 143-150. o.
- JOSEPH, S., LINDLEY, P.A.: *Positive Therapy. A meta-theory for positive psychological practice*. New York, 2006, Routledge
- LYUBOMIRSKY, S., ROSS L.: Hedonic consequences of social comparison: A contrast of happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997. 73. 1141-1157. o.
- LYUBOMIRSKY, S., LEPPER, H.S.: A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research*, 1999. 46. 137-155. o.

---

<sup>41</sup> SCHWARTZ, B. és mtsai: Maximizing versus satisficing... 1178-1197. o.

- NENKOV, G.Y., MORRIN, M., WARD, A., SCHWARTZ, B., HULLAND, J.: A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 2008. 3. 371- 388. o.
- PETERSON, C.: *A primer in Positive Psychology*. Oxford, 2006, University Press
- SCHWARTZ, B.: Self- determination. The tyranny of freedom. *American Psychology*, 2000. 55. 79-88. o.
- SCHWARTZ, B.: *The paradox of choice: Why more is less*. New York, 2004a, Ecco
- SCHWARTZ, B.: *A választás paradoxona: Miért a kevesebb a több?* Budapest, 2004b, Lexecon Kiadó
- SCHWARTZ, B., WARD, A., MONTEROSSO, J., LYUBOMIRSKY, S., WHITE, K., LEHMAN, D.R.: Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002. 83. 1178-1197. o.
- SIMON, H.A.: A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 1955. 96. 99-118. o.
- SIMON, H.A.: Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 1956. 63. 129-138.
- SIPOS K., SIPOS M., ÉS SPIELBERGER, C.D.: *A State- Trait Anxiety Inventory (STAI) magyar változata*. In MÉREI F. ÉS SZAKÁCS T. (Szerk.). *Pszichodiagnosztikai Vademecum I/2*. (pp. 123-135). Egyetemi jegyzet. Budapest, 1988, Tankönyvkiadó
- VEENHOVEN, R.: *General Perspectives*. In STRACK, F., ARGYLE, M., & SCHWARTZ, N. (Eds.). *Subjective Well-Being*. (pp. 7-26). Oxford, 1991, Pergamon Press

## ABSTRACT

In my study I examined the optimizing behaviour in case of positive subjective experience and the maximizing behaviour in case of negative experience. In a longitudinal study involving 104 test persons I tried to find an answer to whether or not these strategies can be changed consciously to a positive direction.

The participants had to take part three times in a questionnaire, a week and then a month after the first one was filled in. According to the order of arrival of the questionnaires, the participants were classified into three groups. Control, educative, and instructional

behaviour management groups. The research results largely supported my hypotheses.

The most important result was that the tendency to maximize was very stable in the control group nevertheless there was a significant decrease in this attitude between the first and the second time in the educative group as well as a decreasing tendency in the instructional behaviour management group. At the same time life satisfaction significantly increased in the instructional group as expected.

The results of my research prove that the attitude to maximize can be decreased as well with education as with instructional behaviour management. This prevails on a short term basis.

