

Neem geen financiële beslissingen als je verdrietig bent

Artikel: Lerner, J. S., Li, Y., & Weber, E. U. (2013). The financial costs of sadness.

Psychological science, 24(1), 72-79.

<https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9642634/Financial%20Cost%20of%20Sadness%20PSYCH%20SCIENCE.pdf>

Het artikel in het kort

In dit artikel wordt onderzocht of verdriet ervoor zorgt dat mensen kortzichtig met geld omgaan. Dit kan namelijk negatieve gevolgen op de lange termijn hebben. De resultaten laten zien dat verdriet korttermijn-gerichtheid vergroot. Verdrietige deelnemers accepteerden een bedrag dat 13% tot 34% lager was, als ze het onmiddellijk kregen in plaats van dat ze 3 maanden moesten wachten op het geld. Dit werd verklaard doordat verdrietige deelnemers meer ongeduldige gedachten hebben.

Achtergrond

Mensen zijn over het algemeen erg ongeduldig. Zo hebben ze bijvoorbeeld liever een kleiner geldbedrag nu, dan dat ze moeten wachten op een groter geldbedrag. Het is gebleken dat de emotionele staat waarin iemand verkeerd invloed heeft op hoe ongeduldig diegene is. Positieve emoties maken mensen geduldiger. Maken negatieve emoties mensen dan juist ongeduldiger? Bij verdriet zou dit inderdaad het geval kunnen zijn. Als men verdrietig is, voelt men zich vaak slecht over zichzelf. Men wil dan vaak snel iets hebben om zich beter te voelen. Het zou daarom goed kunnen dat mensen die zich verdrietig voelen ongeduldiger zijn, en dus sneller zullen kiezen voor een kleiner bedrag nu, dan voor een groter bedrag in de toekomst vergeleken met mensen die zich in een neutrale gemoedstoestand bevinden.

Het onderzoek

In drie experimenten werden participanten willekeurig toegewezen aan een van de drie gemoedstoestanden; neutraal, verdriet en walging. De reden dat walging ook werd meegenomen is om te testen of alle negatieve emoties zouden leiden tot meer ongeduld, of dat dit alleen een kenmerk van verdriet is. De emoties werden opgeroepen door middel van een 3 minuten durende video en een schrijfpdracht. Mensen in de 'verdriet groep' kregen een video te zien over een overlijdensgeval en moesten vervolgens schrijven over een situatie waarin ze zich verdrietig voelden. De mensen in de 'walging groep' kregen een video te zien over een onhygiënisch toilet en moesten vervolgens schrijven over een situatie waarin ze walging ervoeren. De mensen in de 'neutrale groep' moesten kijken naar een video over het Groot Barrièrerif, en moesten vervolgens schrijven over hun nachtelijke activiteiten.

Vervolgens moesten participanten 27 keuzes maken tussen het ontvangen van een geldbedrag vandaag (tussen 11 en 80 dollar) en een groter geldbedrag (tussen 25 en 85 dollar) in de toekomst dat varieerde van een week tot 6 maanden.

De resultaten

In alle drie de experimenten werd aangetoond dat verdrietige mensen ongeduldiger waren dan mensen in een neutrale of walginggemoedstoestand. Verdrietige deelnemers gaven 13 tot 34 procent vaker de voorkeur aan het onmiddellijk ontvangen van een kleiner geldbedrag, dan aan het ontvangen van een groter geldbedrag op een later moment. De verdrietige deelnemers lijken meer redenen voor zichzelf te bedenken voor het kiezen van de onmiddellijke beloning, dan personen die niet verdrietig zijn. Deze gedachtes die getriggerd worden door de emotie 'verdriet' kunnen verklaren waarom verdrietige personen eerder kiezen voor de onmiddellijke beloning, ook als die lager is dan een beloning in de toekomst, en het dus eigenlijk geen verstandige financiële beslissing is.

Conclusie

Mensen maken veel van de meest belangrijke keuzes van hun leven terwijl ze een bepaalde emotie ervaren. Soms heeft deze emotie een onlosmakelijke verband met die beslissingen. Denk bijvoorbeeld eens aan het intense verdriet dat iemand ervaart na het verlies van een familielid en de vele financiële beslissingen die diegene moet maken om de nalatenschap van de overledene te regelen. De resultaten van dit onderzoek suggereren dat deze mensen wellicht hun financiële problemen kunnen verergeren doordat ze vaker dan verstandig is kiezen voor directe consumptie in plaats van wachten op een beter alternatief. Wellicht kunnen mensen geholpen worden verstandigere keuzes te maken door ze bewust te maken van het effect van emoties op gedrag, of door ze de tijd te geven om hun emoties de baas te worden.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Het effect van verdriet op financiële keuzes bepalen.

2. OPMERKELIJK

Mensen in een verdrietige gemoedstoestand accepteren vaker minder geld dat ze onmiddellijk kunnen krijgen dan dat ze wachten op een groter geldbedrag in de toekomst.

3. NUT

Door een beter inzicht te krijgen wat de invloed van emoties is op keuzegedrag, kan de vormgeving van keuzemomenten hierop worden aangepast.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Mensen in een verdrietige gemoedstoestand hebben meer ongeduldige gedachtes, wat zorgt dat ze minder verstandige financiële keuzes maken.