

KOGNITÍV TORZÍTÁSOK SZEREPE A SZÁMVITELI BESZÁMOLÁSBAN

Dr. Tóth Gábor, egyetemi adjunktus

Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar, Számvitel
Tanszék

email cím: toth.gabor4@uni-bge.hu

DOI:[10.29180/978-615-6886-11-8_8](https://doi.org/10.29180/978-615-6886-11-8_8)

Absztrakt

A számvitel kulcsfontosságú szerepet játszik a piaci szereplők döntéseinek támogatásában. Azonban e szerepét nem tudja hatékonyan betölteni, ha nem értjük meg és nem adunk megfelelő válaszokat a kognitív torzítások jelentette veszélyekre. A kognitív torzítás az emberi gondolkodásban és ítéletalkotásban megjelenő szisztematikus hiba, amely befolyásolja, hogyan értelmezzük és dolgozzuk fel az információkat. Ezek a torzítások gyakran irracionális döntésekhez vezetnek. Jelen tanulmány célja bemutatni hogyan kapcsolódik a kognitív torzítás a számviteli beszámolás területéhez. Áttekintem a legjellemzőbb példákat, mint megerősítési torzítás (Confirmation Bias), horgonyzási hatás (Anchoring Bias), hozzáférhetőségi heurisztika (Availability Heuristic), önbeteljesítő jóslat (Self-Fulfilling Prophecy), keretezési hatás (Framing Effect). Ezt követően feltérképezem a lehetséges jövőbeni kutatási irányokat. Bemutatom milyen típusú kísérletekkel lehet vizsgálni ezt a területet.

Kulcsszavak: keretezés, kognitív torzítás, pénzügyi beszámolás, számvitel

1. Bevezetés

A számviteli beszámolás akkor tudja elérni a célját, ha az érintettek számára megfelelő minőségű és mennyiségű információt tud biztosítani, mindezt akkor, amikor arra a felhasználóknak szükségük van. Ennek megfelelően a számviteli beszámolók minősége, azok alakítását befolyásoló tényezők már évtizedek óta a tudományos kutatások középpontjában vannak a számviteli kutatások területén. Azonban hiába a megfelelő minőségű számviteli beszámolók, ha az azt olvasók olyan kognitív torzításoknak vannak kitéve, ami megakadályozza őket, hogy a rendelkezésre álló információk alapján, racionális döntéseket hozzanak.

Jelen kutatás célja, hogy a kognitív torzítások problémáját áttekintse, a számviteli vonatkozásokat bemutassa, illetve felderítse azt, van-e kutatási

potenciál ezen a kutatási területen, érdemes-e folytatni a számviteli beszámolás és a kognitív torzítások kutatását. A tanulmány céljait a lenti 1.számú táblázat foglalja össze:

A kognitív torzítás (KT) definiálása	A számviteli beszámolás területéhez kapcsolódó KT-k bemutatása	KT-k hatásainak enyhítésére adható válaszok rövid ismertetése	Lehetséges jövőbeli kutatási irányok feltérképezése
--------------------------------------	--	---	---

1. táblázat: A tanulmány céljai

Forrás: Saját szerkesztés

A tanulmány eredményei között, vagyis a javaslatok című fejezetben a lehetséges kutatási irányok kerülnek felvázolásra.

2. Kognitív torzítások definiálása, megjelenésük a számviteli beszámolás területén

Első lépésként a kognitív torzítások fogalmát érdemes definiálni. Számos olyan forrás fellelhető, ami a témával foglalkozik. Neves hazai és világszinten is elismert kutatók is definiálták a kognitív torzítás fogalmát. Ezek közül most áttekintek többet, majd bemutatom, hogy mi az, ami a témám szempontjából fontos és mi az, ami közös az egyes definíciókban.

Az első definíció az 1970-es évekből származik. Tversky és Kahneman (1974) megfogalmazása szerint: „A kognitív torzítások olyan szisztematikus hibák, amelyeket az emberek elkövetnek az információk feldolgozása és értékelése során. Ezek a torzítások gyakran automatikusak és befolyásolják az ítéleteket és döntéseket.”

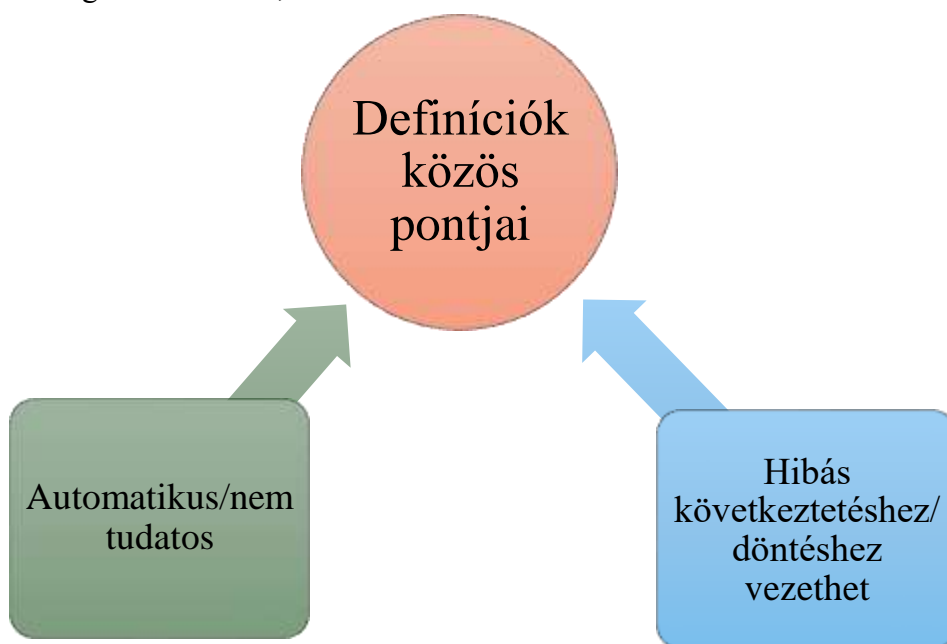
Hasonló definíciót alkotott Fiske és Taylor (1991): „Kognitív torzítás az a tendencia, amikor az emberek az információkat észlelésüknek, emlékezetüknek és ítéleteiknek megfelelően szelektíven értelmezik, ami gyakran téves döntésekhez vezet.”

Látható, hogy hiába telt el több évtized, a kognitív torzításra adott definíció lényegi változáson nem esett át a 90-es évekig, és ez nem változott a napjainkban sem. Ezt támasztja alá Stanovich & West 2000-ben publikált tanulmánya, és Kahneman 2011-es definíciója.

„Kognitív torzítások azok a mentális rövidítések vagy heurisztikák, amelyeket az emberek használnak az információk gyors feldolgozása érdekében, de amelyek gyakran vezetnek szisztematikus hibákhoz az ítéletalkotásban.” (Kahneman, 2011)

„A kognitív torzítások olyan következetes mintázatok, amelyek mentális feldolgozás során jelennek meg, és amelyek befolyásolják az emberek döntéshozatali folyamatait, gyakran az ésszerűséget figyelmen kívül hagyva.” (Stanovich & West, 2000)

Nézzük meg a közös pontokat ezekben a részben eltérő meghatározásokban. Ebben segít a következő, 1. sz. ábra.



1. ábra: A kognitív torzítás definíciók közös komponensei

Forrás: Saját szerkesztés

Látható, hogy minden definícióban van két lényeges elem. Az első, hogy a torzítás nem tudatos, a második, hogy ez a torzítás hibás következtetéshez, hibás döntéshez vezethet.

A hazai szerzők is fogalmazták meg kognitív torzítás definíciót, melyek szintén összhangban vannak a nemzetközi irodalomban látottakkal. Ilyen többek között Forgács (1996) és Pléh (2010) meghatározása.

„A kognitív torzítások az információfeldolgozás során fellépő rendszerszerű hibák, amelyek befolyásolják az egyén ítéleteit és döntéseit. Ezek a torzítások gyakran automatikusan lépnek fel, és az emberi gondolkodás természetes velejárói.” (Forgács, 1996).

„A kognitív torzítás olyan mentális hiba, amely során az emberek eltérnek a racionális döntéshozataltól, és a feldolgozott információkat szubjektív módon értelmezik.” (Pléh, 2010)

A szakirodalom feldolgozása során az alábbi kognitív torzításokat azonosítottam, melyek a leginkább kapcsolódnak a számviteli beszámolás területéhez:

- megerősítési torzítás (Confirmation Bias)
- horgonyzási hatás (Anchoring Bias)
- hozzáférhetőségi heurisztika (Availability Heuristic)
- önbeteljesítő jóslat (Self-Fulfilling Prophecy)
- keretezési hatás (Framing Effect)

Az egyes kognitív torzítások meghatározását alább be is mutatom. Egy-egy számviteli példát is rendelek minden fogalomhoz.

Megerősítési torzítás (Confirmation Bias): „A megerősítési torzítás az a kognitív tendencia, amely során az egyén hajlamos csak azokat az információkat észrevenni, amelyek megerősítik a már meglévő hiedelmeit vagy véleményét, miközben figyelmen kívül hagyja azokat, amelyek ellentmondanak azoknak.” (Forgács, 1996) Pl.: Adott egy stabil, jóhírű vállalat, melynél kezdődő pénzügyi nehézségek vannak. Itt előfordulhat, hogy a felhasználó figyelmen kívül hagyja a pénzügyi nehézségekre utaló jeleket, információkat.

Horgonyzási hatás (Anchoring Bias): „A horgonyzási hatás az a kognitív torzítás, amely során az emberek túlzott mértékben támaszkodnak az elsőként kapott információra (a horgonyra) döntéshozatal során, és nem megfelelően módosítják véleményüket további információk alapján.” (Pléh, 2010) Pl.: Egyes értékek vizsgálata során túl nagy jelentőséget tulajdonítunk a bázis vagy tervadatoknak, így könnyen elfogadhatunk a valóstól eltérő értékeket is.

Hozzáférhetőségi heurisztika (Availability Heuristic): „A hozzáférhetőségi heurisztika az a mentális rövidítés, amely során az egyén azonnal hozzáférhető, könnyen eszébe jutó példák alapján ítéli meg egy esemény valószínűségét vagy gyakoriságát, gyakran téves következtetésekhez vezetve.” (Buda, 1988) Pl.: Ha egymás után több hasonló ügyfél belső kontrollrendszerét felmérjük, akkor hajlamosak lehetünk a korábbi tapasztalatainkra támaszkodni, azokat az újabb

esetekben is igaznak elfogadni. Előfordulhat, hogy nem hatékony belső kontrollokat is elfogadunk, mint hatékonyan működő belps kontroll mert nem végzünk eléggé alapos vizsgálatot.

Önbeteljesítő jóslat (Self-Fulfilling Prophecy): „Az önbeteljesítő jóslat az a jelenség, amikor egy kezdeti hamis meggyőződés vagy elvárás viselkedésváltozást idéz elő, amely végül az eredeti várakozás bekövetkeztéhez vezet.” (Hunyady, 1998). Pl.: Egy vállalkozás a bevételek csökkenésére számít, emiatt már előre csökkenti a költségeit is. Önmagában a költségek csökkentése is vezethet a bevételek csökkenéséhez, például hirdetési költségek esetén.

Keretezési hatás (Framing Effect): „A keretezési hatás az a kognitív torzítás, amely során az emberek különböző döntéseket hoznak attól függően, hogy az információ hogyan van bemutatva, még akkor is, ha a tartalom lényegében ugyanaz.” (Kelemen, 2003). Pl.: A bevételek csökkenését többféleképpen is kommunikálhatjuk „a tavalyi kiemelkedően magas szinthez képest minimális csökkenésként” írjuk le, ez befolyásolhatja a befektetők és az egyéb érdekelt felek reakcióit.

A fenti definíciókat áttekintve látható, hogy számos kognitív torzítás felmerülhet, melyek mind hatással lehetnek a számviteli beszámolás hatékonyságára.

3. Javaslatok

A javaslatok című fejezetben mutatom be azokat a lehetőségeket, irányokat melyeket kutatásra alkalmasnak, érdemesnek találtam a szakirodalmi áttekintés alapján.

Két kognitív torzítást azonosítottam, melyet kutatni lehet és érdemes:

1. Megerősítési torzítás (Confirmation Bias)
2. Horgonyzási hatás (Anchoring Bias)

Libby & Kinney (2000) tanulmányához hasonlóan vizsgálhatjuk azt, hogy hajlamosak vagyunk-e inkább azokat az információkat feldolgozni és figyelembe venni, amelyek megerősítik az számunkra célzottan nyújtott információkat.

Ennek vizsgálatához az alábbi kísérletet végezhetjük el:

- A résztvevőket arra kérjük, hogy értékeljenek beszámolókat,
- Ezekről előzetes információkat kapnak (például a cég vezetése állítólag pénzügyi nehézségekkel küzd, vagy éppen kiemelkedően teljesít).

Azt is vizsgálhatjuk, hogy a kutatás alanyai hajlamosak-e inkább azokat az információkat feldolgozni és figyelembe venni, amelyek megerősítik kezdeti attitűdjüket. Ehhez:

- A résztvevőket befektetői szerepbe helyezzük.
- Felmérjük a résztvevők előzetes attitűdjét a bevont vállalatokkal kapcsolatban.
- Különböző pénzügyi információkat kapnak egy cégről, pozitívot és negatívot egyaránt.

Ehhez hasonló kísérletet végzett pl.: Fischer & Stocken (2001).

A megerősítési torzítást vizsgálta még a számviteli területen Hosseini et al. (2014), Brazel et al. (2016), Kadous et al. (2013), Schwartz (2017), Eilifsen et al. (2020).

A következő terület a horgonyzási hatás. A Horgonyzási hatás vizsgálható kérdőívvel is, lásd pl.: Yasseri & Reher (2022).

- Minden kérdéshez tartozik 2 db utalás, célzás, információ,
- Az információk minden esetben igazak és pontosak,
- Két csoport van:
 - 1)Rendelkezik az információval,
 - 2) nem rendelkezik
- Az információk nem elengedhetetlenek a racionális döntéshozatalhoz

Ezzel a módszerrel felmérhető, hogy jelen van-e a horgonyzási hatás a vizsgált alanyoknál.

A horgonyzási hatást vizsgálta még a számviteli területen többek között: Knapp & Knapp (2012), Brown et al. (2015), Griffith et al. (2015), Christensen et al. (2012), Murphy & Free (2016).

Látható, hogy mindkét terület igen kutatott, illetve mindkét területen találhatóak végrehajtható, érdekes eredményeket ígérő kutatások. A kognitív torzítások jelenlétének vizsgálata az első lépés. Ezt követően lehet kutatni azt, hogy mi az amivel ezek a hatások kiküszöbölhetőek, enyhíthetőek.

Irodalomjegyzék

- Brazel, J. F., Jackson, S. B., Schaefer, T. J., & Stewart, B. W. (2016). The outcome effect and professional skepticism. *The Accounting Review*, 91(6), 1577-1599.
- Brown, T., Majors, T. M., & Peecher, M. E. (2015). The influence of rank and roles on auditors' disclosure judgments. *The Accounting Review*, 90(5), 1751-1775.
- Buda, B. (1988). *Az emberi kapcsolatok dinamikája*. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Christensen, B. E., Glover, S. M., & Wood, D. A. (2012). Extreme estimation uncertainty in fair value estimates: Implications for audit assurance. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(1), 127-146.
- Eilifsen, A., Messier Jr., W. F., Glover, S. M., & Prawitt, D. F. (2020). *Auditing & assurance services: Understanding the integrated audit*. McGraw-Hill Education.
- Fischer, P. E., & Stocken, P. C. (2001). Imperfect information and credible communication. *Journal of Accounting Research*, 39(1), 119-140. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00006>
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Forgács, J. (1996). *Szociálpszichológia*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Griffith, E. E., Hammersley, J. S., Kadous, K., & Young, D. (2015). Auditor mindsets and audits of complex estimates. *Journal of Accounting Research*, 53(1), 49-77.
- Hosseini, S. F., Borges, M. A., & Mortazavi, S. (2014). The impact of cognitive biases on accounting decisions: Evidence from Iran. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 3, 1-11.
- Hunyady, G. (1998). *A közgondolkodás*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Knapp, M. C., & Knapp, C. A. (2012). The effects of experience and explicit fraud risk assessment in detecting fraud with analytical procedures. *Accounting, Organizations and Society*, 37(3), 164-174.
- Kadous, K., Proell, C. A., Rich, J. S., & Zhou, Y. (2013). The effects of mood on auditors' inventory valuation decisions. *Contemporary Accounting Research*, 30(1), 172-196.

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kelemen, L. (2003). *A társadalmi valóság konstruálása: Szociális reprezentációk és megismerés*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Libby, R., & Kinney, W. R. (2000). Does mandated audit communication reduce opportunistic corrections to manage earnings to forecasts? *Accounting Review*, 75(4), 383-404. <https://doi:10.2308/accr.2000.75.4.383>
- Murphy, P. R., & Free, C. (2016). Broadening the fraud triangle: Instrumental climate and fraud. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1543-1571.
- Pléh, Cs. (2010). *A lélektan története*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Schwartz, N. (2017). Auditors' knowledge of error propagation: The effect of outcome information on the auditor's judgment of errors. *Journal of Accounting and Public Policy*, 36(3), 197-210.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645-665. <https://doi.org/10.1017/S0140525X00003435>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Yasseri, T., & Reher, J. (2022). Fooled by facts: quantifying anchoring bias through a large-scale experiment. *Journal of Computational Social Science*, 5(1), 1001-1021.