



# XI KONFERENCJA PSYCHOLOGIA EKONOMICZNA

Polanica-Zdrój, 11-13 maja 2017 roku

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny,  
Filia we Wrocławiu,  
II Wydział Psychologii

oraz

Akademickie Stowarzyszenie Psychologii  
Ekonomicznej

zapraszają na

XI Konferencję  
„Psychologia ekonomiczna”

## Spis treści

Ramowy plan konferencji.....	2
Szczegółowy plan konferencji.....	3
Wykład plenarny.....	5
Streszczenia wystąpień.....	6
Informacje organizacyjne.....	27
Lista uczestników.....	28

## Ramowy plan konferencji

### CZWARTEK: 11.05.2017

13:00-16:30	Wydarzenie dla studentów, doktorantów i badaczy młodych duchem (w programie spacer, obiad oraz naukowe gry i zabawy integracyjne). Wyjście sprzed głównego wejścia do hotelu o godz. 13:00.
Od 18:00	Otwarcie konferencji i kolacja w chacie grillowej na terenie hotelu.

### PIĄTEK: 12.05.2017

	SALA „FORUM”	SALA „GREMIUM”
08:30-09:30	Sesja 1A: Prawdopodobieństwo	Sesja 1B: Gry ekonomiczne
09:30-10:00	Przerwa kawowa	
10:00-11:20	Sesja 2A: Decyzje 1	Sesja 2B: Zachowania konsumentkie
11:20-11:35	Przerwa kawowa	
11:35-12:45	Sesja 3: „Pięciominutówki”	
12:45-13:45	Przerwa obiadowa	
13:45-14:45	Wykład plenarny: Niektórzy nie oszczędzają, bo to za dużo kosztuje: Modelowanie postaw i kosztu behawioralnego jako determinant zachowań.	-
14:45-15:00	Przerwa kawowa	
15:00-16:00	Sesja 4A: Moralność	Sesja 4B: Giełda
16:00-16:05	Przerwa	
16:05-17:05	Sesja 5A: Finanse	Sesja 5B: Inklinacje poznawcze
17:05-17:30	Walne zgromadzenie ASPE	-
Od 19:00	Uroczysta kolacja i ogłoszenie wyników konkursu "Szare komórki".	

### SOBOTA: 13.05.2017

	SALA „FORUM”
09:40-11:00	Sesja 6: Decyzje 2
11:00-11:15	Przerwa kawowa
11:15-12:15	Sesja 7: Procesy poznawcze
12:15	Zakończenie konferencji

# Szczegółowy plan konferencji

PIĄTEK 12.05.2017

	SALA „FORUM”		SALA „GREMIUM”	
08:30-09:30	<b>Sesja 1A: Prawdopodobieństwo</b>		<b>Sesja 1B: Gry ekonomiczne</b>	
	Michał Krawczyk	Nieliniowe ważenie prawdopodobieństw w warunkach presji czasu: metoda podwójnej odpowiedzi	Jakub Kuś	Samoświadomość jako moderator wpływu dokonanej autoprezentacji na percepcję siebie po podjęciu decyzji w grze Dyktator
	Kamil Fuławka	Stołość reprezentacji prawdopodobieństwa jako funkcja poziomu zdolności numerycznych	Katarzyna Kulwicka-Durmowicz	Czy mówienie o swojej chorobie się opłaca? Wpływ informacji o chorobie na zachowanie w grze Zaufanie
	Agata Sobków	Doświadczeniowy format prezentacji informacji poprawia trafność oszacowań wartości prawdopodobieństwa	Marcin Malawski	Pomiar zaufania do polityków z użyciem gry Zaufania
09:30-10:00	Przerwa kawowa			
10:00-11:20	<b>Sesja 2A: Decyzje 1</b>		<b>Sesja 2B: Zachowania konsumenckie</b>	
	Tomasz Zaleskiewicz	Neuralny test modelu zależności między wyobrażeniami, lękiem a percepcją ryzyka	Magdalena Gąsiorowska	Znaczenie bezradności konsumenckiej w pozycjonowaniu marek. Analiza podobieństwa percepcyjnego i znaczeniowego dla marek znanych i nieznanymi
	Anna Połec	Psychologiczne mechanizmy ulegania efektowi konfirmacji w ocenie autorytetu epistemicznego eksperta	Kornel Świątnicki	Co można kupić za (duże) pieniądze: zakupy a pamięciowa dostępność myśli o śmierci, samoocena i poczucie bezsilności
	Patrycja Śleboda	To jest ważna decyzja! Wpływ konsekwencji wyboru na racjonalność decyzji i strategię wyboru.	Magdalena Kolańska	Wymiary porównywania się z typowymi użytkownikami marek wśród nastoletnich konsumentów
	Jakub Traczyk	Związek zdolności numerycznych z wyborem strategii decyzyjnej w warunkach ryzyka	Łukasz Jach	Przekonania religijne, święta i prezenty. Czy katolicy i ateści są równie skłonni do wręczania bożonarodzeniowych prezentów oraz jaka jest ich deklarowana wartość?
11:20-11:35	Przerwa kawowa			
11:35-12:45	<b>Sesja 3: Pięciominutówki</b>			
	Tomasz Poskrobko	Efekt dobrego badanego w badaniach opartych o deklarowane preferencje konsumentów - wyniki badań eksperymentalnych		
	Małgorzata Górnik-Durose	Minimalizm – konceptualizacja i pomiar. Doniesienia wstępne		
	Sabina Kołodziej	Stabilność pracy i sytuacja ekonomiczna kraju a podejmowanie decyzji o oszczędzaniu i zadłużaniu		
	Marta Mrozek	Stereotypy płciowe i ich wpływ na postrzeganie kobiet na wysokich stanowiskach przez siebie i otoczenie		
	Kamil Szymański	Wpływ percepcji waluty na podejmowanie ryzyka		
	Adriana Bernady	Różnice w generowanych wyobrażeniach konsekwencji sytuacji ryzykownych i percepcji ryzyka w grupie przedsiębiorców		
	Adrian Matukiewicz	Wpływ doświadczeniowego formatu prezentacji informacji o prawdopodobieństwie warunkowym na trafność wnioskowania		
	Karol Striżyk	'Myślenie na głos' podczas dokonywania wyborów: Analiza procesu podejmowania decyzji w warunkach ryzyka		
	Dominik Lenda	Ewaluacja decyzji i unikanie ryzyka w kontekście decyzji medycznych i strat pieniężnych		

12:45-13:45	Przerwa obiadowa			
13:45-14:45	<b>Wykład plenarny</b>			
	Katarzyna Byrka	Niektórzy nie oszczędzają, bo to za dużo kosztuje: Modelowanie postaw i kosztu behawioralnego jako determinant zachowań.		
14:45-15:00	Przerwa kawowa			
15:00-16:00	<b>Sesja 4A: Moralność</b>		<b>Sesja 4B: Giełda</b>	
	Tyszka Tadeusz	Uwarunkowania decyzji o popełnieniu oszustwa	Artur A. Trzebiński	Jak inwestorzy reagują na zmiany nazw funduszy inwestycyjnych
	Anna Maria Hełka	Postrzeganie społeczne osób uchylających się od płacenia podatków i osób unikających płacenia podatków a skłonność do płacenia podatków	Agnieszka Lewandowska	Ocena ważności wskazówek giełdowych: spójność pomiaru a metody aproksymacyjne
	Anna Macko	Poziom reprezentacji poznawczej a oceny nieuczciwego działania	Elżbieta Kubińska	Rola potrzeby domknięcia poznawczego w identyfikowaniu formacji analizy technicznej
16:00-16:05	Przerwa			
16:05-17:05	<b>Sesja 5A: Finanse</b>		<b>Sesja 5B: Inklinacje poznawcze</b>	
	Radosław Walczak	Obiektywna a relatywna wysokość zarobków jako predyktory zadowolenia z pracy. Pośrednicząca rola podstawowego samowartościowania	Maciej Kościelniak	Starsi ... czyli mądrzejsi? Zmiany w uleganiu manipulacjom kontekstem na przestrzeni życia
	Adriana Bernady	Czy okazja czyni przedsiębiorcę? Proces identyfikacji okazji przedsiębiorczych badany na podstawie porównania studentów i przedsiębiorców	Paweł Tomczak	Efekt zakotwiczenia nacechowanymi bodźcami fizycznymi
	Anna Maria Hełka	Wpływ informacji o powszechności zachowania na decyzje dotyczące zaciągania i spłacania zobowiązań finansowych	Michał Białek	Proporcja podstawowa (base rate) nie jest ignorowana
17:05-17:30	Walne zgromadzenie ASPE			
Od 19:00	Uroczysta kolacja i ogłoszenie wyników konkursu "Szare komórki"			

### SOBOTA 13.05.2017

<b>SALA „FORUM”</b>		
<b>Sesja 6: Decyzje 2</b>		
9:40-11:00	Rafał Muda	Genetyczne uwarunkowania percepcji i skłonności do ryzyka
	Agnieszka Popławska-Boruc	Czy wielozadaniowość jest efektywna? Badania nad medialną wielozadaniowością i przetwarzaniem informacji
	Paweł Niszczoła	Tolerancja na ryzyko w przyszłych zakładach: zmienność preferencji jako metoda pomiaru efektów dystansu czasowego
	Przemysław Sawicki	Efekt kierunku a dyskontowanie wypłat odroczonej, wypłat ryzykownych oraz odroczonej loterii
11:00-11:15	Przerwa kawowa	
11:15-12:15	<b>Sesja 7: Procesy poznawcze</b>	
	Szymon Wichary	Wczesne neurofizjologiczne wskaźniki stosowania strategii decyzyjnych
	Krzysztof Nowak	Zagrożenia w środowisku pracy: wpływ przeciążenia informacyjnego na kontrolę poznawczą i zmienność rytmu serca
	Katarzyna Cantarero	Rola sensowności zadania dla chęci jego wykonania. Czynniki sytuacyjne i różnice indywidualne powiązane z sensownością zadania
12:15	Zakończenie konferencji	

## Wykład plenarny

### NIEKTÓRZY NIE OSZCZĘDZAJĄ, BO TO ZA DUŻO KOSZTUJE: MODELOWANIE POSTAW I KOSZTU BEHAWIORALNEGO JAKO DETERMINANT ZACHOWAŃ.

12.05.2017 (piątek)

13:45-14:45

Sala „FORUM”

Gdy pyta się ludzi czy chcą oszczędzać energię, wodę lub inne zasoby, większość z nich odpowiada twierdząco. Jednocześnie badania empiryczne pokazują, że tylko nieliczni potrafią oszczędzać w rzeczywistości. Rozbieżność pomiędzy deklaracjami i zachowaniami można tłumaczyć odnosząc się do kosztów, które trzeba ponieść by oszczędzać. Koszty te mogą być symboliczne, takie jak wysiłek włożony w zmianę nawyków, lub rzeczywiste, takie jak koszty związane z ociepleniem domu.

W swojej prezentacji pokażę, że włączenie takich kosztów do modeli zmiany zachowań jest niezbędne, gdy chcemy trafnie przewidywać, co ludzie zrobią. Przedstawię klasyczne modele, ale również zaprezentuję wyniki serii badań testujących własny model i koncepcję kosztów behawioralnych.

#### **Dr hab. Katarzyna Byrka, prof. Uniwersytetu SWPS**

Dr hab. Katarzyna Byrka jest psychologiem społecznym prowadzącym badania w dziedzinie psychologii środowiskowej i psychologii zdrowia. Osiowym tematem jej pracy naukowej jest rozbieżność pomiędzy postawami ludzi, a ich obserwowanymi zachowaniami. Prowadzi ona eksperymenty w terenie na temat łańcuchowych zmian zachowań oraz przekonań i zachowań kompensacyjnych. Wyniki swoich badań publikowała m.in. w *Personality and Social Psychology Review*, *Journal of Social Psychology*, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, *Environment & Behavior*.

Jest absolwentką Instytutu Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego, a stopień doktora otrzymała na Uniwersytecie Technologicznym w Eindhoven, w Holandii. Aktualnie pracuje we Wrocławskiej Filii Uniwersytetu SWPS.

Katarzyna Byrka otrzymała stypendium START przyznawane przez Fundację na rzecz Nauki Polskiej oraz grant POMOST-POWROTY z tej samej instytucji finansującej. Została również laureatką konkursu Iuventus-Plus Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Obecnie realizuje grant SONATA ze środków Narodowego Centrum Nauki. Jest recenzentem w anglojęzycznych czasopismach takich jak *Journal of Environmental Psychology*, *European Journal of Psychological Assessment*, *Psychology & Health*, *Basic and Applied Social Psychology*, *Environment & Behavior*, *Journal of Official Statistics*. Jest również członkiem panelu eksperckiego Narodowego Centrum Nauki.

# Streszczenia wystąpień

SESJA 1A: PRAWDOPODOBIENSTWO			
12.05.2017 (piątek)	8:30-9:30	Sala „FORUM”	Przewodniczący: Agata Sobków

## Nieliniowe ważenie prawdopodobieństw w warunkach presji czasu: metoda podwójnej odpowiedzi

Michał Krawczyk<sup>1</sup>, Katarzyna Gawryluk<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Uniwersytet Warszawski

<sup>2</sup>Akademia Leona Koźmińskiego

W tym eksperymencie laboratoryjnym badamy wpływ czasu namysłu na zachowanie w warunkach ryzyka i niepewności. Prosimy badanych o szybką, intuicyjną wycenę wyświetlanych im loterii, pozwalając im zmodyfikować tę wycenę po dodatkowy namyśle. Każda z tych wycen może zdecydować o wynagrodzeniu badanego, ten ma zatem motywację do podawania wartości odpowiadających jego rzeczywistym preferencjom (metoda podwójnej odpowiedzi). Najważniejszy zaobserwowany efekt polega na tym, że dodatkowy namysł ogranicza pesymizm, szczególnie w przypadku loterii o nieznanym prawdopodobieństwach poszczególnych wyników.

## Stołość reprezentacji prawdopodobieństwa jako funkcja poziomu zdolności numerycznych

Kamil Fuławka<sup>1</sup>, Jakub Traczyk<sup>1</sup>, Tomasz Zaleśkiewicz<sup>1</sup>

<sup>1</sup>SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Teoria perspektywy przewiduje, że małe prawdopodobieństwa są przeważane, natomiast średnie i wysokie niedoważane, co skutkuje odwróconą S-kształtną funkcją wag decyzyjnych (FWD). Zjawisko to zaobserwowano w badaniach wykorzystujących dwuwynikowe loterie oraz jest szczególnie wyraźne w decyzjach nacechowanych afektywnie. Osoby o wysokim poziomie zdolności numerycznych zniekształcają prawdopodobieństwa w istotnie mniejszym stopniu. Postuluje się, że jest to efekt lepszej, intuicyjnej reprezentacji prawdopodobieństwa. Naszym celem była bezpośrednia weryfikacja tej hipotezy poprzez zastosowanie zadania polegającego na ewaluacji ryzyka. Zadaniem uczestników (N = 88) było obstawianie punktów ze stałego zakresu 0-500 na prawdopodobieństwo zysku lub straty (0% do 100%; 132 próby, 66 w zyskach). Połowa osób otrzymywała informację zwrotną po każdej próbie. Normatywnym rozwiązaniem jest obstawianie zero punktów gdy szansę na wygraną wynoszą < 50% oraz 500 punktów w pozostałych przypadkach. Przewidywaliśmy, że FWD przyjmie S-kształtną formę, zwłaszcza w warunku natychmiastowej informacji zwrotnej (H1); bardziej spójny wzorzec zachowania będzie związany z wysokim poziomem zdolności numerycznych (H2). Grupowe FWD przyjęły kształt S, nie zaobserwowaliśmy jednak istotnego wpływu występowania informacji zwrotnej na poziom zakrzywienia, co częściowo potwierdza przewidywania H1. Zgodnie z przewidywaniami zawartymi w H2, największą spójność zachowania zaobserwowaliśmy u osób z wysokim poziomem zdolności numerycznych w kontekście zysków bez informacji zwrotnej (efekt ten był silniejszy niż w przypadku modeli z subiektywnymi zdolnościami numerycznymi lub inteligencją płynną). Podsumowując, wykazaliśmy, że (1) spójność zachowania może służyć jako wskaźnik jakości reprezentacji prawdopodobieństwa, (2) zadanie polegające na ewaluacji ryzyka tworzy kontekst w którym FWD może przyjmować S-kształtną formę. Rola natychmiastowej informacji zwrotnej wymaga dalszej weryfikacji empirycznej.

## **Doświadczeniowy format prezentacji informacji poprawia trafność oszacowań wartości prawdopodobieństwa**

**Agata Sobków<sup>1</sup>, Jakub Traczyk<sup>1</sup>, Adrian Matukiewicz<sup>1</sup>, Dafina Petrova<sup>2</sup>, Rocio Garcia-Retamero<sup>2,3</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

<sup>2</sup> University of Granada, Mind, Brain, and Behavior Research Center

<sup>3</sup> Center for Adaptive Behavior and Cognition, Max Planck Institute for Human Development

U osób o niskich zdolnościach numerycznych (ZN, ang. *numeracy*) można zaobserwować trudności w rozumieniu informacji o prawdopodobieństwie, co zazwyczaj prowadzi do podejmowania nietrafnych decyzji. W prezentowanym badaniu, przetestowaliśmy nowatorską metodę przedstawiania informacji o prawdopodobieństwie, która opiera się na doświadczaniu częstości zdarzeń zamiast na przetwarzaniu opisowych wartości liczbowych. Osoby badane zostały losowo przydzielone do jednego z dwóch warunków eksperymentalnych. W warunku frekwencyjnym, prawdopodobieństwo przedstawiane było za pomocą 24 dwuwartościowych rozkładów zawierających bodziec docelowy „X” oraz dystraktor „•” w formie liczbowej. Na przykład, prawdopodobieństwo 35% przedstawione było poprzez prezentację statycznej informacji „7 X 13 •”, co oznaczało, że bodziec docelowy występował 7 razy ciągu 20 bodźców. W warunku doświadczeniowym, osoby badane obserwowały ciąg znaków (bodźców docelowych i dystraktorów) pojawiających się sekwencyjnie na ekranie monitora. Na przykład, rozkład „7 X 13 •” prezentowany był jako seria 7 bodźców docelowych i 13 dystraktorów pojawiających się pojedynczo, w losowej kolejności. Zadaniem osób badanych, było oszacowanie prawdopodobieństwa pojawienia się „X” w każdej próbie oraz wypełnienie testu ZN. Zastosowanie formatu doświadczeniowego zwiększyło trafność oszacowań prawdopodobieństwa w porównaniu do formatu frekwencyjnego. Co ważne, efekt ten był szczególnie wyraźny wśród osób o niskich ZN - zastosowanie formatu doświadczeniowego niwelowało różnicę między nimi a osobami o wysokich ZN. Podsumowując, przedstawianie wartości prawdopodobieństwa poprzez doświadczanie sekwencji bodźców pomaga osobom o niskich ZN dokonywać trafniejszych oszacowań prawdopodobieństwa.

### **SESJA 1B: GRY EKONOMICZNE**

12.05.2017 (piątek)	8:30-9:30	Sala „GREMIUM”	Przewodniczący: Marcin Malawski
---------------------	-----------	----------------	------------------------------------

### **Samoświadomość jako moderator wpływu dokonanej autoprezentacji na percepcję siebie po podjęciu decyzji w grze Dyktator**

**Jakub Kuś<sup>1</sup>, Agata Gąsiorowska<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Czy dokonanie autoprezentacji albo przynajmniej wyobrażenie sobie, że mamy określone cechy może spowodować, że zaczniemy postrzegać siebie w kierunku z nią zgodnym? Choć to pytanie jest obecne w psychologii od dekad, to dopiero od niedawna zaczęto zastanawiać się nad tym, jakie czynniki i uwarunkowania sytuacyjne mogą sprzyjać takim zmianom. Badania pokazują, że w niektórych warunkach nawet wymuszona autoprezentacja może prowadzić do zmiany myślenia o sobie. Jak się także okazuje, ważną rolę w tej relacji odgrywa samoświadomość publiczna oraz samoświadomość prywatna. Celem niniejszego eksperymentu było sprawdzenie czy dojdzie do zmiany percepcji siebie w kierunku zgodnym z narzuconą autoprezentacją dokonywaną podczas podejmowania decyzji w grze “Dyktator”. Sprawdzano także moderującą rolę samoświadomości publicznej i prywatnej. Badani zostali poproszeni o to, aby podczas gry zachowywali się (1) jak osoby altruistyczne (cecha powiązana z zachowaniem w DG), (2) jak osoby komunikatywne (cecha niepowiązana z zachowaniem w DG), (3) naturalnie (grupa kontrolna). Po zakończeniu eksperymentu i wyjściu z sali badani byli proszeni przez pomocnika eksperymentatora o wypełnienie kwestionariusza, w którym określali samych siebie pod względem posiadania różnych cech - w tym m.in. altruizmu i komunikatywności. Wyniki pokazały, że osoby z grupy altruizmu zachowywały się najbardziej prospołecznie, i oceniały siebie potem jako najbardziej altruistyczne w porównaniu do pozostałych grup. Wykazano także, że im wyższy poziom samoświadomości publicznej, tym silniejszy był efekt manipulacji altruizmem oraz, że im wyższy poziom samoświadomości prywatnej, tym silniejszy efekt manipulacji komunikatywnością. Wyniki te wskazują na istotną rolę samoświadomości w kontekście zmian w percepcji siebie zgodnej z dokonaną autoprezentacją.

## **Czy mówienie o swojej chorobie się opłaca? Wpływ informacji o chorobie na zachowanie w grze Zaufanie**

**Katarzyna Kulwicka-Durmowicz<sup>1</sup>, Agata Gąsiorowska<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Celem przeprowadzonego badania było sprawdzenie, czy informacja na temat choroby współgracza wpłynie na zachowanie Gracza 1 i ocenę zachowania Gracza 2 w grze Zaufanie. Osoby badane zawsze odgrywały rolę Gracza 1 i były informowane, że grają z Graczem 2, który podał, że choruje na depresję lub cukrzycę, bądź też nie podał żadnej informacji na swój temat. Wyniki pokazały statystycznie istotne różnice w wysokościach przesyłanych kwot w zależności od informacji od Gracza 2: osoby badane przesyłały niższe kwoty, okazując tym samym mniejsze zaufanie, jeżeli myślały, że grają z osobą chorującą na depresję, niż wtedy, kiedy myślały, że grają z osobą chorującą na cukrzycę oraz wtedy, kiedy nie otrzymały informacji o chorobie drugiej osoby. Osoby badane były także mniej zadowolone z podjętej przez siebie decyzji, gdy grały z osobą chorą na depresję, niż w pozostałych przypadkach. W dalszej części gry w zaufanie uczestnicy otrzymywali informację, że Gracz 2 nie odesłał im żadnych pieniędzy. W tej sytuacji, brak informacji o Graczu 2 skutkowało najniższym poziomem zadowolenia z podjętej przez niego decyzji, podczas gdy informacja o jego cukrzycy skutkowało najwyższym poziomem zadowolenia. Analiza wyników wykazała również, że skłonność do stereotypizacji depresji moderowała wpływ informacji o chorobie na poziom obu rodzajów zadowolenia. Im osoba badana miała większą skłonność do stereotypizowania depresji, tym mniej była zadowolona zarówno z własnej decyzji oraz z decyzji Gracza 2, o ile Gracz ten podał informację że choruje na depresję.

## **Pomiar zaufania do polityków z użyciem gry Zaufania**

**Marcin Malawski<sup>1</sup>, Krzysztof Przybyszewski<sup>2</sup>, Honorata Sosnowska<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Akademia Leona Koźmińskiego, Centrum Psychologii Ekonomicznej

<sup>2</sup> Akademia Leona Koźmińskiego, Katedra Psychologii Ekonomicznej

<sup>3</sup>SGH

W dwuosobowej grze zaufania gracz I (powierzający) dysponuje pewną sumą pieniędzy i może jej dowolną część przekazać graczowi II (odpowiadającemu), przy czym po drodze do gracza II przekazana kwota zostaje powiększona. Następnie gracz II może, ale nie musi, zwrócić graczowi I dowolną część otrzymanej kwoty. Wynik gry może więc być korzystny dla obu graczy, o ile gracz I okaże zaufanie graczowi II, a gracz II je odwzajemni. Powierzona przez gracza I część posiadanych pieniędzy stanowi miarę jego zaufania do gracza II. W badaniu używamy tej miary jako nowego narzędzia pomiaru zaufania do polityków. Osoby badane, obok odpowiedzi na tradycyjne pytanie, na ile ufają politykom z listy, mają zdecydować, jaką część posiadanej kwoty przekazaliby poszczególnym politykom oraz jak dużego zwrotu po nich się spodziewają. Badanie na dużej reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków jest w toku. Porównamy, w jakim stopniu hipotetyczna decyzja - zaufanie okazane w grze - jest zgodna z zaufaniem deklarowanym w konwencjonalny sposób, i będziemy starali się wytłumaczyć niezgodności, jeżeli takie wystąpią. Przeprowadzimy także osobne analizy zaufania dla polityków aprobowanych i odrzucanych w prowadzonym równoległym sondażu "prezydenckim".



## SESJA 2A: DECYZJE 1

12.05.2017 (piątek)

10:00-11:20

Sala „FORUM”

Przewodniczący:  
Jakub Traczyk

### Neuronalny test modelu zależności między wyobrażeniami, lękiem a percepcją ryzyka

Tomasz Zaleśkiewicz<sup>1</sup>, Agata Sobków<sup>1</sup>, Kamil Fuławka<sup>1</sup>, Jakub Traczyk<sup>1</sup>

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

W badaniach nad podejmowaniem decyzji w warunkach ryzyka bardzo popularny jest paradygmat loteryjny, w którym osoba badana dokonuje integracji danych na temat prawdopodobieństw i wyników, by dokonać oceny ryzyka i następnie wyboru. Jednak taki paradygmat nie odzwierciedla wielu sytuacji z życia codziennego, w których dane ilościowe nie są dostępne lub są trudne do przetworzenia. W tym referacie proponujemy model, w którym percepcja ryzyka jest skutkiem wyobrażenia sobie konsekwencji ryzykowania oraz towarzyszących tym wyobrażeniom doznań lęku i stresu. Na poziomie teoretycznym odwołujemy się do hipotezy „ryzyka jako emocji” zaproponowanej przez Loewensteina i współpracowników. Zgodnie z tą teoretyczną propozycją, zachowanie ryzykowne ma charakter zautomatyzowanej odpowiedzi na doznawany afekt. Nasze dotychczasowe badania potwierdziły wiele założeń zaproponowanego przez nas modelu „wyobrażenia-lęk-percepcja ryzyka”, wskazując na to, że odczuwanie lęku/stresu mediuje relację między wyobrażeniem sobie negatywnych skutków ryzykowania a percepcją ryzyka. Celem obecnego eksperymentu (w układzie wewnątrzobiektywnym) było zidentyfikowanie neuronalnych korelatów procesu spostrzegania ryzyka zaproponowanego w naszym modelu. Osoby badane (N = 28) wyobrażały sobie skutki różnych działań (ryzykownych vs. kontrolnych), określały poziom odczuwanego lęku i oceniały ryzyko każdego działania. Podczas badania osoby badane znajdowały się w rezonansie magnetycznym, dzięki czemu można było monitorować zmiany aktywności neuronalnej. Wyniki behawioralne potwierdziły najważniejszą zależność przewidywaną przez nasz model: lęk jest istotnym statystycznie mediatorem zależności między wyobrażeniem sobie skutków ryzykowania a percepcją ryzyka (przy kontroli wyrazistości, różnic indywidualnych w zdolnościach wyobrażeniowych i reaktywności emocjonalnej). Wyniki neuronalne są w trakcie opracowania i zostaną przedstawione podczas konferencji.

### Psychologiczne mechanizmy ulegania efektowi konfirmacji w ocenie autorytetu epistemicznego eksperta

Tomasz Zaleśkiewicz<sup>1</sup>, Agata Gąsiorowska<sup>1</sup>, Anna Połeć<sup>1</sup>

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Dotychczasowe badania dotyczące sposobu oceniania autorytetu epistemicznego (AE) ekspertów finansowych wykazały, że laicy mają skłonność do ulegania w tym zakresie efektowi konfirmacji. Oznacza to, że oceniają oni jako bardziej kompetentnych tych ekspertów, którzy formułują poradę zgodną z ich opinią, opinią klienta czy obowiązującymi normami, niż tych, którzy formułują poradę niezgodną. Celem przeprowadzonej serii badań było sprawdzenie jakie mechanizmy psychologiczne odpowiedzialne są za występowanie tego efektu konfirmacyjnego. Zakładamy, że potencjalnie efekt konfirmacji może być związany z trzema mechanizmami: (1) autowalidacja: rekomendacja zgodna z przekonaniami wzmacnia samoocenę, podczas gdy rekomendacja niezgodna stanowi jej zagrożenie; (2) płynność przetwarzania: informacja zgodna jest łatwiej i szybciej przetwarzana niż informacja niezgodna (3) naiwny realizm: doradcy formułujący rekomendację zgodną z opinią laików są postrzegani jako ulegający w mniejszym stopniu zniekształceniom w podejmowaniu decyzji niż ci, którzy formułują rekomendację niezgodną z tą opinią. Przeprowadziliśmy serię czterech eksperymentów na próbach reprezentatywnych, które testowały zaproponowane mechanizmy. W trzech z nich testowaliśmy każdy z mechanizmów osobno, zakładając, że 1) chwilowa samoocena, 2) szybkość przetwarzania informacji w scenariuszu i 3) postrzeganie doradcy jako ulegającego zniekształceniom będzie mediować zależność między interakcją pomiędzy opinią badanego na temat inwestowania na giełdzie i poradą trzymaną od doradcy a poziomem autorytetu epistemicznego przypisywanego temu doradcy. W ostatnim eksperymencie testowaliśmy jednocześnie efekt wszystkich trzech mediatorów w odniesieniu do przypisywania AE ekspertowi, który doradza lub odradza oszczędzanie na indywidualnym koncie emerytalnym.

## To jest ważna decyzja! Wpływ konsekwencji wyboru na racjonalność decyzji i strategię wyboru.

Patrycja Śleboda<sup>1</sup>

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny w Warszawie

Celem badania było sprawdzenie wpływu negatywnych konsekwencji wyboru na racjonalność decyzji rozumianą jako przestrzeganie aksjomatu przechodniości oraz spójność preferencji i strategię wyboru w decyzjach wieloaspektowych. W badaniach kontrastowano racjonalność definiowaną w teorii decyzji (aksjomat przechodniości oraz spójności preferencji) oraz definicję racjonalności zaproponowaną przez Herberta Simona – ograniczoną racjonalność (bounded rationality – Simon, 1957). W badaniu również sprawdzano wpływ różnic indywidualnych w myśl dualizmu poznania (dominujący system przetwarzania informacji System 1 vs System 2) za pomocą dwóch narzędzi – deklaratywnego REI 24-short (Paccini, Epstein, 1999) oraz testu Cognitive Reflection Test (Frederick, 2005). Ponadto schemat badania pozwalał sprawdzić konsekwentne stosowanie tego samego kryterium wyboru. 161 mężczyznom zaprezentowano serię wyborów (31) pomiędzy dwiema terapiami dedykowanymi dla osób z problemem przerostu prostaty. Terapie były opisane ze względu na skutki uboczne (zawsze te same) o różnym nasileniu. Ponadto, uczestnicy badania przypisywali wagi do poszczególnych atrybutów (dla każdego skutku ubocznego), w oparciu o które, zostali oni przypisani do poszczególnych strategii decyzyjnych. W badaniu testowano trzy typy strategii decyzji: Multi-Attribute Utility (MAU) – strategia zgodna z modelem liniowym, leksykograficzna (LEX) oraz strategia koniunkcyjną (CON) w myśl Ograniczonej Racjonalności (Simon, 1957). Schemat badania pozwalał również sprawdzić przechodniość preferencji. W drugiej części badania uczestnikom został zaprezentowany kwestionariusz REI oraz test CRT. Wstępne wyniki wykazały niezwykle wysoką przechodniość u 90% badanych. 69% badanych konsekwentnie stosowało jedną strategię z czego najwięcej osób (36 badanych) stosowało strategię koniunkcyjną. Nie znaleziono zależności pomiędzy strategią wyboru a przechodniością.

## Związek zdolności numerycznych z wyborem strategii decyzyjnej w warunkach ryzyka

Jakub Traczyk<sup>1</sup>, Agata Sobków<sup>1</sup>, Kamil Fuławka<sup>1</sup>, Jakub Kuś<sup>1</sup>, Dafina Petrova<sup>2</sup>, Rocio Garcia-Retamero<sup>2,3</sup>

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

<sup>2</sup> University of Granada, Mind, Brain, and Behavior Research Center

<sup>3</sup> Center for Adaptive Behavior and Cognition, Max Planck Institute for Human Development

Badania nad rolą zdolności numerycznych (ZN, ang. *numeracy*) w procesie podejmowania decyzji prowadzą do dwóch odmiennych wniosków. Z jednej strony osoby o wyższym poziomie ZN dokonują wyborów zgodnie z zasadą maksymalizacji wartości oczekiwanej (EV). Z drugiej zaś strony istnieją dowody na to, że osoby o wysokim poziomie ZN nie tyle obliczają EV i dążą do jej maksymalizacji, lecz podejmują lepsze decyzje w oparciu o wyrafinowane przetwarzanie heurystyczne (np. porównują i przekształcają wartości prawdopodobieństw). W prezentowanym badaniu, przewidywaliśmy, że osoby o wysokim poziomie ZN będą posiadały szerszy repertuar strategii decyzyjnych, który doprowadzi do podejmowania adaptacyjnych decyzji w zależności od trudności problemu. Uczestnicy dokonywali wyborów między dwiema loteriami w dwunastu łatwych (iloraz  $EV \approx 5$ ) i dwunastu trudnych (iloraz  $EV \approx 1$ ) problemach decyzyjnych. Każdy z wyborów przewidywany był przez jeden z dwóch modeli: skumulowaną teorię perspektywy lub heurystykę pierwszeństwa. Uczestnicy badania wypełniali także test subiektywnych i obiektywnych ZN, test inteligencji płynnej oraz kwestionariusz potrzeby poznania. Wyniki badania pokazały, że niezależnie od trudności problemu osoby z wysokim poziomem obiektywnych ZN mogły poświęcać więcej czasu na podjęcie decyzji, co prowadziło do wyborów zgodnych z przewidywaniami skumulowanej teorii perspektywy i zasadą maksymalizacji EV. Jednakże, kiedy problemy decyzyjne były trudne, badani z wysokim poziomem obiektywnych ZN mogli zaoszczędzić czas opierając swoje wybory na szybkiej i obliczeniowo prostszej heurystyce pierwszeństwa. Z drugiej strony wysokie wyniki na skali subiektywnych ZN prowadziły bezpośrednio do wyborów zgodnych z teorią perspektywy niezależnie od trudności problemu. Uzyskane przez nas wyniki wskazują, że ZN odgrywają istotną rolę w wyborze strategii decyzyjnej, a osoby z wyższym poziomem ZN są w stanie skuteczniej dostosowywać swoje zachowanie do struktury zadania.

## SESJA 2B: ZACHOWANIA KONSUMENCKIE

12.05.2017 (piątek)

10:00-11:20

Sala „GREMIUM”

Przewodniczący:  
Łukasz Jach

### Znaczenie bezradności konsumentkiej w pozycjonowaniu marek. Analiza podobieństwa percepcyjnego i znaczeniowego dla marek znanych i nieznanymi

Magdalena Gąsiorowska<sup>1</sup>, Alicja Grochowska<sup>1</sup>

<sup>1</sup>SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Wielość, sprzeczność i złożoność informacji - o markach i produktach - z jakimi styka się konsument, może prowadzić do stanu wyuczonej bezradności i związanej z nią obniżonej kontroli poznawczej. Pozycjonowanie marek to proces tworzenia mapy poznawczej w umyśle konsumenta, a powstała struktura odgrywa kluczową rolę w preferencjach i wyborach konsumentkich. Określenie podobieństwa znaczeniowego i percepcyjnego między markami pozwala na budowanie skutecznej strategii dla marki. Dotychczasowe badania pokazują: deficyty poznawcze powstałe w stanie wyuczonej bezradności utrudniają integrowanie elementów kategorii w sensowną całość; ale też: w sytuacjach bezradności dochodzi do dostrzegania sensownej całości w bodźcach, które w istocie są pozbawione sensu (tworzenie iluzorycznych zależności). Celem badań jest ustalenie, w jakich warunkach bezradność konsumentcka (utrata kontroli) powoduje polepszenie, a w jakich pogorszenie integrowania elementów kategorii (pozycjonowania marek). Celem jest też pokazanie, w jaki sposób stan bezradności wpływa na spostrzeganie podobieństwa percepcyjnego i znaczeniowego, w zależności od znajomości marki. Przeprowadzono badanie z wykorzystaniem marek piwa (N=60; N skojarzeń=1768), w schemacie 2 (kontrola - brak kontroli) x 2 (marki znane - nieznanne). Stan kontroli vs utraty kontroli indukowano za pomocą instrukcji odnoszących się do sytuacji konsumentkich. Podobieństwo między markami analizowano za pomocą skojarzeniowego indeksu podobieństwa oraz na podstawie ocen na skalach przez porównania parami, w skalowaniu wielowymiarowym. Ustalono, że w sytuacji bezradności podobieństwo między piwami dla marek znanych i nieznanymi nie jest różnicowane, a w warunkach kontrolnych jest różnicowane. Wykazano różnice w spostrzeganiu podobieństwa znaczeniowego i percepcyjnego między grupami osób bezradnych vs w grupie kontrolnej. Wyniki omówiono w odniesieniu do informacyjnego modelu wyuczonej bezradności oraz mechanizmów tworzenia iluzorycznych zależności.

### Co można kupić za (duże) pieniądze: zakupy a pamięciowa dostępność myśli o śmierci, samoocena i poczucie bezsilności

Kornel Świątnicki<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Akademia Leona Koźmińskiego

Zgodnie z teorią opanowania trwogi sytuacje przypominające nam o nieuchronności naszej śmierci powinny skłaniać nas do dokonywania drogich i luksusowych zakupów. Niestety przewidywania tego nie udało się potwierdzić w jednoznaczny sposób w polskich warunkach (a wyniki "obcych" badań też nie są takie jasne). Przyczyną tego może być nasz ambiwalentny stosunek do (drogich) zakupów, które są wprawdzie przyjemne ale niekoniecznie moralne. Dlatego zdecydowaliśmy się podejść do problemu z drugiej strony i zbadać psychologiczne konsekwencje kupowania, a nie jego psychologiczne przesłanki. Osoby badane przypominały sobie, i opisywały, jakiś swój albo drogi, albo tani zakup. Osoby, które opisały drogi zakup ujawniły wyraźnie niższy poziom pamięciowej dostępności myśli o śmierci. Ten "nowy" rezultat potwierdza zasadność teorii opanowania trwogi. Dodatkowo przypomnienie sobie drogiego zakupu podnosiło poziom samooceny - jeśli była ona wcześniej stosunkowo niska (dotyczy to osób pochodzących z małych miast lub ze wsi, które charakteryzowały się niższą samooceną niż osoby pochodzące z dużego miasta) oraz łądziło poczucie bezsilności - znów jeśli było ono wcześniej stosunkowo silne (dotyczy to starszych osób pochodzących z małych miast lub wsi, które charakteryzowały się wyjątkowo silnym poczuciem bezsilności). Dwa ostatnie (także "nowe") rezultaty potwierdzają zasadność koncepcji Adama Galinskiego, zgodnie z którą zakupy mają często kompensacyjny charakter.

## Wymiary porównywania się z typowymi użytkownikami marek wśród nastoletnich konsumentów

Magdalena Kolańska<sup>1</sup>, Oleg Gorbaniuk<sup>1,2</sup>, Astina Koch<sup>1</sup>, Dominika Kozołubska<sup>1</sup>, Izabela Piela<sup>1</sup>, Katarzyna Roznarowicz<sup>1</sup>, Kamila Nowak<sup>1</sup>, Karolina Bańbura<sup>1</sup>, Klaudia Wuttke<sup>1</sup>, Mateusz Kuźmik<sup>1</sup>, Monika Bendyk<sup>1</sup>, Natalia Skrzyszewska<sup>1</sup>, Pamela Świątek<sup>1</sup>, Paulina Krystkowiak<sup>1</sup>, Paweł Wontor<sup>1</sup>, Jan Szlempo<sup>1</sup>, Wioleta Krygier<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Uniwersytet Zielonogórski

<sup>2</sup> Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Przedmioty materialne z uwagi na swoje znaczenie symboliczne stanowią ważną część obrazu siebie człowieka (Belk, 1988; James, 1890) i mogą być wykorzystywane w procesie jego konstruowania (Wicklund & Gollwitzer, 1982). Marki odgrywają w tym procesie szczególną rolę (Sprott, Czellar, & Spangenberg, 2009), gdyż stanowią konstytutywne elementy życia nastolatków (Autio, i in., 2016) i są dla nich wytwarzane (Nayaka & Kehily, 2013), a konsumpcja jest postrzegana jako arena do budowania własnej tożsamości (Gianneschi, 2012). Teoria kongruencji jest jedną z najczęściej przywoływanych teorii wyjaśniających zachowania konsumenckie (Rodriguez i in., 2012). Znaczenie zgodności obrazu ja z obrazem typowego użytkownika wynika ze znaczenia obrazu siebie dla funkcjonowania jednostki (Başar i in., 2015), a także z dużego potencjału symbolicznego wizerunku marki w procesie jego kształtowania (Sprott i in., 2009). Celem badań była identyfikacja wymiarów, z uwagi na które konsumenci-nastolatki porównują się do typowych użytkowników marek. Badania miały charakter eksploracyjny. Badania przeprowadzono w 2 etapach: (I) wywiady indywidualne na grupie 101 osób w wieku 13-17 lat (M=15,03, SD= 1,26). 43% chłopców, 57% dziewczyn. Uwzględniono 32 kategorie produktów użytku publicznego oraz prywatnego i ok. 250 marek. Na tej podstawie uzyskano 3622 określenia dotyczące wizerunku typowego użytkownika marki. (II) W drugim etapie dokonano systematyzacji i uzyskanego materiału. Na podstawie częstotliwości występowania wyodrębniono listę przymiotnikową cech, którą użyto w badaniach ilościowych przeprowadzonych metodą wywiadu indywidualnego na grupie 300 osób w wieku 13-17 lat. Wyniki badań wskazują, iż nastolatki na podstawie prostych bodźców są w stanie przypisać konsumentom marek duży wachlarz cech, których połowę stanowią cechy osobowości. Znaczną część skojarzeń z typowymi użytkownikami marek stanowią niepożądane cechy, których większość ma charakter oceniający.

## Przekonania religijne, święta i prezenty. Czy katolicy i ateści są równie skłonni do wręczania bożonarodzeniowych prezentów oraz jaka jest ich deklarowana wartość?

Łukasz Jach<sup>1</sup>, Magdalena Krzyżanowska<sup>1</sup>, Krystian Kurczenko<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Uniwersytet Śląski, Wydział Pedagogiki i Psychologii

Choć Boże Narodzenie należy do kalendarza świąt chrześcijańskich, obchodzą je również osoby niewierzące, a do powszechnie celebrowanych elementów tych świąt należy obdarowywanie prezentami. Z uwagi na to, że wręczanie prezentów może dostarczać przyjemnych doznań oraz pełni ważne funkcje społeczne, można przypuszczać, że ateści będą skłonni wręczać prezenty bożonarodzeniowe również często, co ludzie, dla których święta te mają znaczenie religijne. Ponieważ jednak wierzący czerpią przeżycia powiązane ze świętami z szerszego spektrum kontekstów, można również przewidywać, że ateści będą skłonni obdarowywać droższymi prezentami, niż osoby związane światopoglądowo z najczęściej występującym w Polsce wyznaniem chrześcijańskim, jakim jest rzymski katolicyzm. W celu weryfikacji wskazanych hipotez przeprowadzono badanie internetowe na próbie 144 osób, w tym 52 ateistów i 92 katolików. W związku z hipotezą pierwszą, każdy z badanych został poproszony o wskazanie, w jakim stopniu byłby gotów wręczyć bożonarodzeniowy prezent (a) osobie bliskiej, (b) dobremu znajomego lub (c) koledze, gdyby podarunek ten miał przyjąć postać (a) materialną, (b) bonu prezentowego lub (c) gotówki. Analiza wariancji wykazała, że na deklarowaną gotowość do obdarowania miały wpływ typ prezentu, relacja z obdarowanym oraz interakcja wymienionych aspektów, a przynależność do grupy ateistów bądź katolików nie wywierała żadnych. Rezultat ten potwierdził hipotezę mówiącą, że ateistów i katolików charakteryzują podobne skłonności do obdarowywania świątecznym prezentami. Przeprowadzona w związku z drugą hipotezą analiza wariancji wykazała, że na deklarowane minimalne wartości prezentów miały wpływ przekonania religijne, relacja z osobą obdarowywaną oraz typ prezentu, a także efekt interakcji przekonań religijnych oraz typu prezentu. Wyniki te potwierdziły postulowaną, kompensacyjną funkcję wartości prezentów w przypadku osób, dla których Boże Narodzenie nie stanowi przeżycia o wymiarze religijnym.

### SESJA 3: PIĘCIOMINUTÓWKI

12.05.2017 (piątek)

11:35-12:45

Sala „FORUM”

Przewodniczący:  
Anna Połec

#### **Efekt dobrego badanego w badaniach opartych o deklarowane preferencje konsumentów - wyniki badań eksperymentalnych**

**Tomasz Poskrobko<sup>1</sup>, Anna Matel<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

Na gruncie ekonomii behawioralnej dostrzega się problem możliwości wpływu niekontrolowanych zmiennych badania na deklarowane preferencje respondentów. Do tej pory w badaniach empirycznych zweryfikowano wpływ szeregu czynników modyfikujących deklaracje badanych. Jednym z dostrzeganych problemów jest występowanie efektu dobrego badanego, zgodnie z którym respondenci nieświadomie dostosowują swoje odpowiedzi do oczekiwań osoby realizującej badanie. Wpisując się w tę dyskusję naukową autorzy zrealizowali badania eksperymentalne, których celem była analiza tego efektu w zależności od kilku dodatkowych zmiennych. Badania dotyczyły poznawczego i behawioralnego komponentu postaw ekologicznych młodych konsumentów. Porównano w nich wyniki badań realizowanych przez osobę uznawaną za autorytet w dziedzinie ekologii oraz osoby neutralne w zależności od różnego stopnia anonimowości respondentów w zastosowanej technice badawczej oraz w zależności od nagradzania respondentów za udział w badaniu.

Podjęto więc próbę odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1. Czy poziom anonimowości respondentów w wykorzystanej technice badawczej wpływa na efekt dobrego badanego?
2. Czy wprowadzenie nagród w badaniu wpływa na efekt dobrego badanego?
3. Czy efekt dobrego badanego jest silniejszy w poznawczym czy behawioralnym wymiarze postawy konsumenta?
4. Czy efekt dobrego badanego jest silniejszy w badaniu postaw wobec dóbr konsumowanych prywatnie czy w badaniu postaw wobec dóbr konsumowanych publicznie?

#### **Minimalizm – konceptualizacja i pomiar. Doniesienia wstępne**

**Małgorzata Górnik-Durose<sup>1</sup>, Lucyna Szypuła**

<sup>1</sup>Uniwersytet Śląski w Katowicach, Instytut Psychologii

Prezentacja zawiera wstępną propozycję zdefiniowania minimalizmu i odniesienia tego pojęcia do pojęcia materializmu oraz analizę psychometryczną skali do badania minimalizmu jako postawy oraz skali do badania praktyk minimalistycznych. Skala Minimalizmu to polska adaptacja Voluntary Simplicity Lifestyle Scale, stworzonej przez Leonard-Barton (1982), a zrewidowanej przez Iwatę (1997, 2001). Z kolei Indeks Praktyk Minimalistycznych to narzędzie, inspirowane badaniami Huneke (2007). Sprawdzono strukturę czynnikową i własności psychometryczne obydwu narzędzi. We wstępnych badaniach poszukiwano związków pomiędzy minimalizmem a materializmem i celami życiowym. Stwierdzono, że minimalizm nie jest prostą odwrotnością materializmu. Tylko jeden z jego aspektów wiązał się negatywnie z centralnością posiadania i traktowaniem posiadania jako wyznacznika sukcesu życiowego. Pozostałe aspekty były powiązane pozytywnie z nastawieniem na transcendentne cele życiowe i nie wchodziły w istotne relacje ani z materializmem, ani z celami zewnętrznymi.

## **Stabilność pracy i sytuacja ekonomiczna kraju a podejmowanie decyzji o oszczędzaniu i zadłużaniu**

**Sabina Kołodziej<sup>1</sup>, Agata Trzcicka<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Akademia Leona Koźmińskiego

<sup>2</sup> Uniwersytet Warszawski, Wydział Psychologii

Celem badań była analiza wpływu warunków zewnętrznych na podejmowanie decyzji dotyczących oszczędzania i zadłużania się jednostki. Warunki zewnętrzne odnoszą się do zmiennych ekonomicznych, w których podejmowane są decyzje dotyczące alokacji posiadanych środków i definiowane są jako stopień pewności odnoszącej się do poziomu przyszłych a) dochodów oraz b) cen. Podział sytuacji decyzyjnych został przyjęty zgodnie z propozycją Tyszki (2010), który wyróżnia decyzje w warunkach: a) pewności – skutki rozpatrywanych działań są w pełni zdeterminowane; b) ryzyka – skutki rozpatrywanych działań są niepewne, lecz można oszacować ich prawdopodobieństwo oraz c) niepewności – skutki rozpatrywanych działań są w pełni nieprzewidywalne. W badaniu 1 pewność, ryzyko oraz niepewność odnosiły się do bliższego otoczenia zewnętrznego osoby badanej, związanej z jej sytuacją ekonomiczną i dochodową. W badaniu 2 przyjęto szerszą perspektywę ekonomiczną, w której warunki zewnętrzne podejmowanej decyzji określone były przez poziom stabilności ekonomicznej danego kraju. W badaniu uczestniczyły 174 osoby. Wyniki dowiodły istotnego wpływu bliższego otoczenia zewnętrznego jednostki na podejmowane przez nią decyzje dotyczące oszczędzania i zadłużania. Stwierdzono brak powyższej zależności w odniesieniu do warunków zewnętrznych związanych z sytuacją ekonomiczną kraju.

## **Stereotypy płciowe i ich wpływ na postrzeganie kobiet na wysokich stanowiskach przez siebie i otoczenie**

**Marta Mrozek<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Mimo powszechnie panującej opinii, że kobiety są traktowane na równi z mężczyznami w miejscu pracy, zeszłoroczne raporty nie do końca to potwierdzają. Kobiety w Polsce nadal zarabiają średnio o 16% mniej niż mężczyźni, a różnice w branży finansowej sięgają nawet 45%. Ponadto kobiety stanowią zaledwie nieco ponad 10% kadry kierowniczej i menadżerskiej. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest wiele jednak warto zadać sobie pytanie za co tak naprawdę pracodawcy doceniają swoich podwładnych, dają im wyższe pensje i awansują na kierownicze stanowiska. Według 1500 prezesów dużych amerykańskich korporacji kreatywność jest kluczową cechą dla rozwoju (Lombardo, Roddy, 2010) i to właśnie ona jest najczęściej doceniana przez przełożonych. Badania pokazują, że kreatywność stereotypowo postrzegana jest jako konstelacja męskich cech takich jak decyzyjność, konkurencyjność, niezależność, skłonność do ryzyka, ambicja, odwaga (Proudfoot, Key, Koval, 2015). Ci sami autorzy dowodzą jak bardzo stereotypy płciowe zniekształcają nasz ogląd faktycznego stanu rzeczy. Co więcej wpływa to również na postrzeganie siebie wśród kobiet. Warto by było zbadać zatem kilka zjawisk. Po pierwsze jak bardzo złudne jest zakładanie, iż kobiety na wysokich stanowiskach podejmują mniej ryzykowane decyzje (Zenger, Folkman, 2016) i są mniej twórcze. Po drugie jak krzywdzące dla kobiet są tego typu stereotypy. Przykładem jest tutaj pojawiający się częściej u kobiet syndrom oszusta (Cusack, Hughes, Nuhu, 2013). Impostor syndrom jest zjawiskiem psychologicznym powodującym brak wiary we własne osiągnięcia pomimo wyraźnych zewnętrznych dowodów własnych kompetencji i przypisywanie swoich sukcesów szczęściu i sprzyjającym okolicznościom (Clance, 1985). Podczas wystąpienia zaprezentuję wstępne wyniki badań powiązań między syndromem oszusta a poglądami na temat stereotypów płciowych i wykonywanym zawodem (typowo męskim vs kobiecym). Przedstawię również pomysły na inne badania sprawdzające postawione przeze mnie hipotezy.

## **Wpływ percepcji waluty na podejmowanie ryzyka**

**Kamil Szymański<sup>1</sup>, Adrian Matukiewicz<sup>1</sup>, Joanna Malcherek<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Liczne badania wskazują na brak racjonalności w decyzjach obarczonych ryzykiem. Pieniądże poza swoim znaczeniem instrumentalnym posiadają znaczenie symboliczne. Afekt wywołany przez pieniądze odgrywa jedną z kluczowych ról w zachowaniu jednostki. Celem naszego badania jest wykazanie wpływu afektu na wystąpienie różnic w percepcji między walutą rodzimą, a walutą obcą pochodząca z kraju o podobnym poziomie ekonomicznym. Osoby badane zostaną losowo przydzielone do jednego z trzech warunków. W pierwszym warunku osoby badane zostaną poddane aktywacji idei pieniądza waluty rodzimej czyli polskich złotych, następnie badani przejdą przez serię 30 loterii polegających na wyborze jednej z dwóch opcji które będą różnicowane przez poziom ryzyka oraz oczekiwaną wartość. W kolejnym warunku zostanie zmieniona jedynie waluta. Wykorzystany zostanie lir turecki, który został wskazany przez respondentów w badaniu pilotażowym jako waluta podobna pod względem wartości do polskiego złotego. W trzeciej grupie osoby badane będą korzystać z żetonów, które spełniały będą rolę substytutu pieniędzy. Wszyscy badani będą pytani po każdej loterii o pewność oraz zadowolenie z podjętej decyzji. Będzie to afektywna reprezentacja podjętej decyzji. Zakładamy, że grupa, w której zostanie aktywowana idea pieniądza waluty rodzimej, przyjmie postawę bardziej asekurancją, niż grupa z walutą obcą oraz grupa kontrolna, co przejawia się w decyzjach mocno awersyjnych dla ryzyka oraz w preferencji wyborów pewnych dla zysków. Badani z grupy waluty obcej będą wybierać opcję bardziej ryzykowne niż grupa kontrolna oraz grupa z walutą rodzimą. Różnica także pojawi się na poziomie ocen zadowolenia i pewności z uwzględnieniem wartości oczekiwanej wyboru przy czym większa wariancja wystąpi w grupie z walutą obcą.

## **Różnice w generowanych wyobrażeniach konsekwencji sytuacji ryzykownych i percepcji ryzyka w grupie przedsiębiorców**

**Adriana Bernady<sup>1</sup>, Tomasz Zaleśkiewicz<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Według hipotezy risk-as-feelings Loewensteina reakcja na ryzyko podlega wpływowi emocji. Emocje są silnie związane z wyobrażeniami. Wyobrażenia negatywnych konsekwencji ryzyka wiążą się z odczuwaniem negatywnych emocji. Negatywne emocje są związane z odczuwaniem stresu. Ostatnie badania pokazują, że ludzie łatwiej tworzą wyobrażenia negatywnych konsekwencji sytuacji ryzykownych. Tym wyobrażeniom towarzyszą negatywne emocje oraz stres. W sytuacji kiedy emocje są silniejsze ryzyko jest postrzegane jako wyższe, kiedy emocje są słabsze ryzyko jest postrzegane jako mniejsze. Przedsiębiorcy natomiast charakteryzują się mniejszą awersją do ryzyka. Różnice w postrzeganiu ryzyka w tej grupie mogą wynikać z tego, że proces generowania wyobrażeń u przedsiębiorców przebiega inaczej niż u osób nie prowadzących własnej działalności. Można przypuszczać, że odczuwanie emocji i stresu, także będzie odróżniać przedsiębiorców od osób nie prowadzących własnej działalności. Celem badania będzie sprawdzenie jakie wyobrażenia (pozytywne czy negatywne) konsekwencji sytuacji ryzykownych będą generowane przez przedsiębiorców a jakie przez osoby nie prowadzące własnej działalności. Jakie emocje będą wywoływane przez wyobrażenia i jaki będzie ich związek z postrzeganym ryzykiem.

## **Wpływ doświadczeniowego formatu prezentacji informacji o prawdopodobieństwie warunkowym na trafność wnioskowania**

**Adrian Matukiewicz<sup>1</sup>, Jakub Traczyk<sup>1</sup>, Agata Sobków<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Ludzie, a w szczególności ci o niskich zdolnościach numerycznych, często popełniają błędy w ocenie prawdopodobieństwa warunkowego w oparciu o regułę Bayesa (np. lekceważą prawdopodobieństwa wyjściowe hipotez w świetle nowych danych). Spowodowane może być to sposobem komunikacji danych prezentowanych zwykle z wykorzystaniem wartości procentowych. Zakładając, że ludzie nie przetwarzają rzeczywistości za pomocą abstrakcyjnych liczb, lecz jej doświadczają, prezentowanie prawdopodobieństwa za pomocą formatu doświadczeniowego powinno poprawiać trafność wnioskowania i testowania hipotez. W prezentowanym projekcie eksperymentu, osoby badane zostaną losowo przydzielone do jednego z czterech warunków. W każdym warunku wykorzystany zostanie opis historii wypadku taksówek stworzony na podstawie klasycznego badania Kahnemana i Tversky'ego. W warunku doświadczeniowym dane będą zaprezentowane za pomocą ciągu następujących po sobie bodźców. Wyświetlone zostaną bodźce odpowiadające faktycznej liczbie taksówek znajdujących się w treści zadania. Błędnie zidentyfikowane taksówki przekreślone zostaną na czerwono. Testowany zostanie również warunek, w którym dane częstościowe usystematyzowane będą w tabeli, warunek w którym dane prezentowane zostaną w formie graficznej oraz warunek zawierający jedynie treść zadania z wartościami procentowymi. Oczekujemy także wystąpienia różnic w trafności ocen prawdopodobieństwa w przypadku osób o niskich i wysokich zdolnościach numerycznych. Przewidujemy, że osoby z niskimi zdolnościami numerycznymi będą wypadły najlepiej w warunku zawierającym format doświadczeniowy. Z kolei osoby charakteryzujące się wysokimi zdolnościami numerycznymi nie powinny wykazywać istotnie statystycznych różnic pomiędzy warunkami eksperymentalnymi w szacowaniu prawdopodobieństwa.

## **'Myślenie na głos' podczas dokonywania wyborów: Analiza procesu podejmowania decyzji w warunkach ryzyka**

**Karol Striżyk<sup>1</sup>, Jakub Traczyk<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Teoria perspektywy przewiduje, że podejmując decyzje w warunkach ryzyka i niepewności ludzie zachowują się jak gdyby dokonywali iloczynowej integracji subiektywnej wartości konsekwencji i prawdopodobieństw w postaci wag decyzyjnych. Część badaczy uważa, że model ten nie odzwierciedla rzeczywistego procesu podejmowania decyzji. Pośród konkurujących hipotez znajdują się m.in. heurystyka pierwszeństwa, według której wykonywane są proste porównania z określonymi regułami stopującymi, czy też wyrafinowane przetwarzanie heurystyczne, zgodnie z którym dokonuje się wielu porównań wartości i przekształceń wartości prawdopodobieństw. Dotychczasowe badania nie potwierdzają jednoznacznie żadnego z tych modeli. Dodatkowo, osoby z wyższymi zdolnościami numerycznymi częściej podejmują decyzje zgodnie z zasadą maksymalizacji wartości oczekiwanej - można przypuszczać, że do odmiennych wyborów prowadzi też inny proces poznawczy. W oparciu o artykuł Cokely'a i Kelley (2009) zaplanowaliśmy badanie, w którym przy pomocy protokołów werbalnych śledzić chcemy proces poznawczy podczas podejmowania decyzji w warunkach ryzyka. Wprowadzimy dwie zmiany metodologiczne, które mogą dostarczyć nowych danych: (1) retrospektywne protokoły werbalne zastąpimy procedurą 'głośnego myślenia', która nie jest narażona na błędy wynikające z odtwarzania z pamięci procesu podejmowania decyzji; (2) zmienimy wykorzystane w badaniu loterie - przedstawione będą dwie kwoty z różnym prawdopodobieństwem wygrania, w przeciwieństwie do jednej opcji pewnej i jednej ryzykownej. Kwoty i prawdopodobieństwa dobraliśmy tak, żeby każda osoba dokonywała wyborów w łatwych i trudnych loteriach, co wyraża się odpowiednio niskim i wysokim stosunkiem wartości oczekiwanych. Oczekujemy, że osoby badane będą stosować różne strategie w zależności od trudności problemu decyzyjnego. Przewidujemy również, że osoby z wysokim poziomem zdolności numerycznych będą bardziej elastyczne i adaptacyjne w stosowaniu różnorodnych strategii wyboru.



## Ewaluacja decyzji i unikanie ryzyka w kontekście decyzji medycznych i strat pieniężnych

Dominik Lenda<sup>1</sup>, Kamil Fuławka<sup>1</sup>, Jakub Traczyk<sup>1</sup>

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Zgodnie z przewidywaniami teorii perspektywy ludzie zniekształcają prawdopodobieństwa, co można zaobserwować w postaci odwróconej S-kształtnej funkcji wag decyzyjnych (FWD). Szczególnie jest to widoczne w decyzjach nacechowanych afektywnie, w których zakrzywienie FWD jest znacznie większe, co wykazano w badaniach opartych na wyborach między dwuwynikowymi loteriami. Celem naszego badania było porównanie zachowania ludzi w dwóch kontekstach afektywnych: decyzjach medycznych oraz stratach pieniężnych. Osoby badane (N = 33) rozgrywały grę ekonomiczną w dwóch kontekstach. W warunku medycznym przedstawiliśmy badanym sytuację katastrofy ekologicznej, która mogła wywołać u nich różne objawy zatrucia. W warunku strat pieniężnych wprowadziliśmy badanych w sytuację gry w kasynie, w której mogli stracić otrzymane wcześniej pieniądze. Zadaniem badanych była ewaluacja wartości antidotum (warunek medyczny) oraz losowania (warunek strat pieniężnych) z zakresu od 0 do 500 punktów w zależności od prawdopodobieństwa (zakres 1% do 99%, 110 prób, 55 na kontekst). Następnie mogli wykupić się z podejmowania ryzyka ponoszenia maksymalnych strat (kosztów leczenia w szpitalu vs. maksymalnych strat pieniężnych) za kwotę wyceny. Przewidywaliśmy, że w warunku medycznym FWD będzie bardziej zakrzywiona (H1) oraz, że w tym warunku ludzie częściej będą wykupywać się z podejmowania ryzyka (H2). FWD nie różniły się istotnie między warunkami, co może sugerować, że oba konteksty charakteryzował podobny poziom nacechowania afektywnego. Jednak prawdopodobieństwo podjęcia decyzji o wykupieniu było wyższe w warunku medycznym. Ponadto im większe prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia afektywnego, tym częściej badani podejmowali decyzje o wykupieniu. Zaobserwowaliśmy również efekt interakcji kontekstu z prawdopodobieństwem zdarzenia. Wykazaliśmy, że chociaż porównane konteksty nie różniły się pod względem ważenia prawdopodobieństw, to unikanie ryzyka straty było silniejsze w kontekście decyzji medycznych.

### SESJA 4A: MORALNOŚĆ

12.05.2017 (piątek)

15:00-16:00

Sala „FORUM”

Przewodniczący:  
Anna Macko

### Uwarunkowania decyzji o popełnieniu oszustwa

Tadeusz Tyszka<sup>1</sup>, Łukasz Markiewicz<sup>1</sup>, Marcin Malawski<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Akademia Leona Koźmińskiego

Model oczekiwanej użyteczności dopuszcza, żeby cechy moralne zachowania były włączone do analizy preferencji decydenta. Gdy decydent przypisuje jakąś pozytywną wartość moralnym aspektom zachowania (np. uczciwości), to w najprostszym przypadku jego funkcja użyteczności może być wyrażona wzorem:

$(1-a)us(x) - aum(x)$ ,

gdzie  $us(x)$  jest użytecznością decydenta związaną z korzyścią wynikającą z działania  $x$ ,

$um(x)$  jest dysużytecznością związaną z moralnym aspektem działania  $x$ ,

" $a$ " jest wagą decydenta przywiązywaną do rozważań moralnych.

Przyjmujemy zatem ogólne założenie, że decydent jest motywowany zarówno przez interes własny, jak i przez chęć zachowania pozytywnego mniemania o sobie jako osobie moralnej. W analizach teoretycznych pokazujemy, jaki będzie poziom oszukiwania w zależności od funkcji wartości wyniku oraz od funkcji pozytywnego mniemania o sobie. Na gruncie empirycznym sprawdzamy szereg hipotez szczegółowych. Oto dwie najprostsze z tych hipotez:

H1: Nawet kiedy nie ma żadnej możliwości wykrycia oszustwa, badani nie będą „szli na całość”. Chcąc zachować dobre mniemanie o sobie, a z drugiej strony chcąc zdobyć nagrodę, będą oszukiwali trochę. Oczywiście wystąpią intersubiektywne różnice w wielkości " $a$ ". Ale też " $a$ " może się zmieniać w zależności od okoliczności czynu (np. przywłaszczenie cudzych pieniędzy może być różnie oceniane w zależności od tego, czyje pieniądze sobie przywłaszczymy).

H2: Gdy, " $a$ " duże, to początkowy wzrost pokusy nie będzie zwiększał, a może wręcz zmniejszać skłonność do oszukiwania (przewaga motywacji zachowania dobrego mniemania o sobie).

## **Postrzeżenie społeczne osób uchylających się od płacenia podatków i osób unikających płacenia podatków a skłonność do płacenia podatków**

**Anna Maria Hełka<sup>1</sup>, Wiktoria Piwowarczyk<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>SWPS Uniwersytet humanistycznospołeczny, WZ w Katowicach

Celem niniejszego badania było poznanie, w jaki sposób Polacy postrzegają osoby unikające lub uchylające się od płacenia podatków oraz czy postrzeżenie społeczne tych osób wiąże się ze skłonnością do niepłacenia podatków. Na podstawie badań dotyczących postrzeżenia obowiązku płacenia podatków a uchylania się od ich płacenia (Lewis, 1982) założono, że: H1: Istnieje pozytywny związek pomiędzy wizerunkiem osób niepłacących podatków a skłonnością do oszustwa podatkowego w sytuacjach hipotetycznych i rzeczywistych. Badanie zostało przeprowadzone za pomocą ankiety on line na grupie 143 osób (N kobiet = 77, M wieku = 29,82, SD = 12,82). Wizerunki osób unikających i uchylających się od płacenia podatków zbadano za pomocą pytania otwartego o ich cechy charakterystyczne, a także za pomocą kwestionariusza własnego opracowanego na podstawie wcześniejszych badań Kirchlera (1998). Natomiast do pomiaru uchylania się od opodatkowania w sytuacjach rzeczywistych i hipotetycznych wykorzystano narzędzie opracowane przez Niesiobędzką (2013). Analizy odpowiedzi wykazały, że Polacy mają pozytywny wizerunek osób unikających płacenia podatków i negatywny wizerunek osób uchylających się od płacenia podatków. Zgodnie z oczekiwaniami odnotowano różnice w postrzeganiu oszustów podatkowych, w zależności od doświadczenia badanych w niepłaceniu podatków. Osoby, które uchylły się od opodatkowania miały bardziej pozytywny wizerunek oszustów podatkowych niż osoby, które nigdy nie dopuściły się takiego czynu.

## **Poziom reprezentacji poznawczej a oceny nieuczciwego działania**

**Anna Macko<sup>1</sup>, Marcin Malawski<sup>1</sup>, Małgorzata Niesiobędzka<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Akademia Leona Koźmińskiego

<sup>2</sup>Uniwersytet Gdański

W poprzednich badaniach nad wpływem poziomu reprezentacji poznawczej na skłonność do łamania normy moralnej (oszukiwania) natrafiliśmy na trudność polegającą na tym, że tylko bardzo mała część uczestników zdecydowała się na oszukanie prowadzących eksperyment. Te wyniki sugerują ogólną niechęć ludzi do kłamania "w żywe oczy" i potrzebę czy to dopracowania procedury w sposób ułatwiający psychologicznie oszukiwanie, czy badania wpływu poziomu reprezentacji na inne wielkości związane z przestrzeganiem / łamaniem norm. W obecnych badaniach zmiennymi zależnymi są zatem decyzje hipotetyczne oraz oceny moralne nieuczciwego postępowania innych osób. Uczestnicy, u których wzbudza się abstrakcyjny bądź konkretny poziom reprezentacji poznawczej, mają za zadanie określić m.in. stopień potępienia nieetycznego działania opisanego w scenariuszu. Wykorzystano dwie wersje scenariusza. W obu wersjach nieuczciwe działanie jest takie samo, lecz w jednej wersji przynosi ono korzyść sprawcy, a w drugiej - innym osobom. Przy wzbudzonym abstrakcyjnym poziomie reprezentacji spodziewamy się silniejszego niż na poziomie konkretnym potępienia i negatywnych uczuć w stosunku do nieuczciwej osoby, niezależnie od tego komu przynosi korzyści jej nieuczciwe działanie. Ponadto, przy abstrakcyjnym poziomie reprezentacji przewidujemy większą tolerancję dla nieetycznego działania przynoszącego korzyść innym u osób bardziej prospołecznych (prospołeczność mierzymy decyzjami w osobno rozgrywanej grze dawania podarków) niż u mniej prospołecznych. W badaniu hipotetycznych decyzji uczestnicy oceniają skłonność do oszukiwania przy płaceniu podatków poprzez proceder kupowania fałszywych faktur, który przynosi korzyść sprawcy lub firmie ogólnie. Przy wzbudzonym abstrakcyjnym poziomie reprezentacji spodziewamy się słabszej niż na poziomie konkretnym skłonności do oszukiwania, niezależnie od kto jest beneficjentem oszustwa podatkowego. Ponadto, oczekujemy, że do oszukiwania będą bardziej skłonne osoby akceptujące uchylanie się, szczególnie przy wzbudzonym konkretnym poziomie reprezentacji.

## SESJA 4B: GIEŁDA

12.05.2017 (piątek)

15:00-16:00

Sala „GREMIUM”

Przewodniczący:  
Elżbieta Kubińska

### Jak inwestorzy reagują na zmiany nazw funduszy inwestycyjnych

**Artur A. Trzebiński<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów

Fundusze inwestycyjne podlegają w trakcie funkcjonowania wielu zmianom. Zdarza się, że zmianie ulega zarządzający, strategia inwestycyjna czy nazwa. Informacje o dokonywanych zmianach komunikowane są inwestorom z odpowiednim wyprzedzeniem, żeby zapobiec gwałtownemu wycofywaniu środków. Celem opracowania jest sprawdzenie czy, i jeśli tak, to w jaki sposób inwestorzy reagują na zmiany nazw funduszy inwestycyjnych. Szczegółowej analizie poddane zostaną reakcje inwestorów na różne zmiany nazw funduszy. W szczególności zmiana nazwy towarzystwa, zmiana nazwy z języka polskiego na obcy język i odwrotnie, zmiana nazwy zawierająca określenie stylu inwestycyjnego. Siła i kierunek reakcji inwestorów zostanie określona na podstawie wielkości zmian w aktywach funduszy, które wynikają z wpłat i umorzeń jednostek uczestnictwa. W tym celu wykorzystana zostanie analiza zdarzeń, która pozwoli na wykazanie czy zachowania inwestorów różnią się od wcześniejszych reakcji.

### Ocena ważności wskaźników giełdowych: spójność pomiaru a metody aproksymacyjne

**Agnieszka Lewandowska<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Celem badania było sprawdzenie jakich informacji używają indywidualni inwestorzy do oceny trendów giełdowych oraz sprawdzenie spójności zastosowanych pomiarów ważności. W badaniu 176 inwestorów, oceniało ważność 16-stu wskaźników rynkowych metodą rangowania i metodą podziału punktów między wybrane opcje. Najbardziej trafny pomiar ważności zapewnia pomiar wag metodą podziału punktów, jednak wiąże się z większym wysiłkiem dla respondentów niż rangowanie. Rangowanie to najprostsza dla respondentów technika pomiaru ważności, która wymusza różnicowanie ocen. Jej wadą jest fakt, że pozwala ona na uzyskanie jedynie informacji nt. kolejności poszczególnych obiektów, nie precyzując jakie są odległości pomiędzy nimi. W celu doprecyzowania odległości pomiędzy rangami Jia, Fischer i Dyer (1993;1997) proponują zastosowanie metod aproksymacyjnych, różnych w zależności od założeń, dotyczących tego, co wyrażają rangi. W prezentowanym badaniu skoncentrowano się na porównaniu spójności obu typów pomiaru: rangowania i ważenia metodą podziału punktów między wybrane opcje. Niezależnie od rodzaju pomiaru, indeksy giełdowe (WIG20/sWIG80, NASDAQ/DAX) uważane były przez respondentów za bardzo istotne wskaźniki trendu giełdowego. Spójność pomiarów była sprawdzana poprzez porównanie wag uzyskanych z podziału punktów z wagami aproksymacyjnymi obliczonymi z podanych przez badanych rang według dwóch metod: Metody Porządku Rang i Metody Sumy Rang. Porównania te pozwalają stwierdzić, że istnieje duża spójność obu typów pomiaru: uporządkowanie informacji pod względem ważności znajduje odzwierciedlenie w podziale punktów. Pomiar Metodą Porządku Rang lepiej niż pomiar Metodą Sumy Rang odzwierciedla wagi przypisywane poszczególnym opcjom.

## **Rola potrzeby domknięcia poznawczego w identyfikowaniu formacji analizy technicznej**

Łukasz Markiewicz<sup>1</sup>, Elżbieta Kubińska<sup>2</sup>, Marcin Czupryna<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Akademia Leona Koźmińskiego, Centrum Psychologii Ekonomicznej i Badań Decyzji

<sup>2</sup> Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów, Katedra Rynków Finansowych

Analiza techniczna jest uznawana przez inwestorów jako efektywne narzędzie wspierające decyzje inwestycyjne, pomimo iż zgodnie z klasycznymi teoriami rynków kapitałowych nie może generować systematycznych, ponadprzeciętnych zysków. Jako przyczyny popularności analizy technicznej wskazuje się psychologiczne inklinacje z nią związane. W badaniu eksperymentalnym pokazujemy, że: (1) inwestorzy wykazują nadmierną pewność siebie podczas stosowania narzędzi analizy technicznej, tzn. wierzą że ich własna trafność w rozpoznawaniu formacji jest większa niż jest w rzeczywistości, (2) przypisanie formacji analizy technicznej do zaobserwowanych zmian cen akcji wzmacnia (nadmierną) pewność siebie inwestorów, bez względu na to czy ceny zostały wygenerowane zgodnie ze wzorami opisującymi wybraną formację analizy technicznej czy też jako ciąg losowy. Dodatkowo w badaniach ankietowych, pokazujemy, że zadeklarowane pozytywne postawy wobec narzędzi analizy technicznej korelują dodatnio z potrzebą domknięcia poznawczego (w szczególności z podskala nietolerancja wieloznaczności oraz podskala preferowanie przewidywalności). Ponadto skłonność do antropomorfizmu odgrywa istotną rolę w wyjaśnieniu zmienności popularności narzędzi analizy technicznej wśród inwestorów.

## **Sesja 5A: FINANSE**

12.05.2017 (piątek)

16:05-17:05

Sala „FORUM”

Przewodniczący:  
Anna Maria Hełka

## **Obiektywna a relatywna wysokość zarobków jako predyktory zadowolenia z pracy. Pośrednicząca rola podstawowego samowartościowania**

Radosław Walczak<sup>1</sup>, Romuald Derbis<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Uniwersytet Opolski, Instytut Psychologii

W psychologii trwa dyskusja na temat wpływu bogactwa na poziom subiektywnej satysfakcji z życia (m.in. Kahneman, Deaton, 2010). Istotną rolę może w tej kwestii odgrywać różnica między obiektywnym a relatywnym poziomem zarobków, wpływających na subiektywnie odczuwany poziom bogactwa danej osoby. W prezentowanym badaniu (n=270 osobach pracujących) sprawdzono, w jaki sposób indywidualne determinanty (takie jak podstawowe samowartościowanie; Walczak i Derbis 2016) wpływają na związek między poziomem zarobków (obiektywnym i relatywnym, tj. porównywanym z innymi osobami w podobnej sytuacji zawodowej) a odczuwaną satysfakcją z pracy. Wyniki będą omówione pod kątem znaczenia informacji o poziomie zarobków dla satysfakcji pracowników.

## **Czy okazja czyni przedsiębiorcę? Proces identyfikacji okazji przedsiębiorczych badany na podstawie porównania studentów i przedsiębiorców**

**Adriana Bernady<sup>1</sup>, Zbigniew Piskorz<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Czułość przedsiębiorcza jest to zdolność jednostki do identyfikowania szans które inni pomijają i jest to kluczowy czynnik determinujący sukces bądź porażkę w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Badania wskazują, że przedsiębiorcy wykazują wyższy poziom innowacyjności niż menedżerowie i pracownicy etatowi a poziom innowacyjności jest związany z sukcesem przedsiębiorczym. Celem niniejszych badań było poszerzenie wiedzy na temat czułości przedsiębiorczej oraz tego w jaki sposób wiąże się ona z intencją przedsiębiorczą i innowacyjnością w grupach studentów i przedsiębiorców. Do pomiaru innowacyjności wykorzystano Skalę Adaptacji-Innowacji Kirtona. Na potrzeby badania czułości przedsiębiorczej skonstruowano polskie narzędzie do jej badania (Kwestionariusz KPP-NP), którego poszczególne podskale uzyskały zadowalające wskaźniki rzetelności. W badaniu wzięli udział przedsiębiorcy, osoby nie posiadające intencji przedsiębiorczej oraz osoby posiadające intencję przedsiębiorczą. Założono, że przedsiębiorcy oraz osoby posiadające intencję przedsiębiorczą nie będą istotnie różnili się poziomem natężenia czułości przedsiębiorczej. Analogicznie, założono że przedsiębiorcy oraz osoby nie posiadające intencji przedsiębiorczej będą różnili się potencjałem czułości przedsiębiorczej. Wyniki pokazały, że przedsiębiorcy nie różnią się istotnie poziomem czułości przedsiębiorczej od osób posiadających intencję przedsiębiorczą, różnią się natomiast od osób nie posiadających takiej intencji, co potwierdziło stawiane hipotezy badawcze. Niniejsze badanie ma charakter eksploracyjny, pozwalając zrozumieć w większym stopniu specyfikę różnic, które sprawiają, że niektórzy ludzie angażują się w działalność przedsiębiorczą.

## **Wpływ informacji o powszechności zachowania na decyzje dotyczące zaciągania i spłacania zobowiązań finansowych**

**Anna Maria Hełka<sup>1</sup>, Ewa Szymanek<sup>1</sup>, Elwira Szewczyk<sup>1</sup>, Janusz Piękość<sup>1</sup>, Łukasz Jarosz<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, WZ w Katowicach

Podstawowym celem projektu jest zbadanie, jak informacja o powszechności danego zachowania (np. jaki odsetek osób decyduje się na zaciągnięcie kredytu lub jego nie spłacanie w terminie) wpływa na analogiczne decyzje dotyczące zaciągania i spłacania zobowiązań finansowych. Na podstawie badań Gathergooda (2012) wskazujących na mniejsze psychologiczne skutki nadmiernego zadłużenia w regionach, w których wiele osób zbankrutowało oraz analizy wywiadów pogłębionych dot. zadłużania się zakładamy, że: H1: „Informacja o powszechności danych zachowań może sprzyjać podejmowaniu decyzji zgodnych z działaniem większości”. Badanie przeprowadzane jest na próbie dobieranej celowo tak, aby w badaniu wzięły udział osoby o różnym doświadczeniu w zaciąganiu i spłacaniu zobowiązań. Następnie osoby badane są przypisywane w sposób losowy do grup eksperymentalnych, w których manipuluje się informacją o powszechności danego zachowania (zachowanie powszechne - 90% vs rzadkie - 5%) przed podjęciem decyzji w ramach symulacji sytuacji decyzyjnych (w programie web Inquisit 4), które mogą wydarzyć się w codziennym życiu. Dzięki zastosowaniu symulacji możemy zbadać unikalny wpływ informacji o powszechności, gdyż minimalizujemy wpływ innych istotnych czynników (np. dochodu), które w symulacji będą ustalone na równym poziomie dla wszystkich osób badanych. Opis sytuacji dobrano tak, aby osoby mogły (ale nie były zmuszone) podjąć dowolną decyzję (o zaciągnięciu lub nie-, spłaceniu lub nie- zobowiązania finansowego). Po zakończeniu badania uczestnicy są informowani, że wszelkie dane dotyczące powszechności określonych zachowań były podawane losowo i ich zbieżność z rzeczywistością może być jedynie przypadkowy. Dane będą zbierane do kwietnia 2017 r. w celu przebadania jak największej próby, która umożliwi weryfikację hipotezy oraz walidację symulacji, jako nowego narzędzia pomiarowego w kontekście badań skłonności do zaciągania i spłacania zobowiązań finansowych.

## Sesja 5B: INKLINACJE POZNAWCZE

12.05.2017 (piątek)

16:05-17:05

Sala „GREMIUM”

Przewodniczący:  
Michał Białek

### Starsi ... czyli mądrzejsi? Zmiany w uleganiu manipulacjom kontekstem na przestrzeni życia

**Maciej Kościelniak<sup>1</sup>**, Klara Rydzewska<sup>1</sup>, Grzegorz Sędek<sup>1</sup>

<sup>1</sup>SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Efekt asymetrycznej dominacji, zwany inaczej efektem wabika, opisuje wpływ nieistotnego kontekstu na proces podejmowania decyzji. Dodanie do istniejącego zbioru alternatyw nowej opcji – podobnej, ale wyraźnie gorszej od jednej z istniejących – powoduje, że preferencje wyboru w tym zbiorze mogą się diametralnie zmienić. Zjawisko to przeczy aksjomatom tzw. „klasycznej” ekonomii, które zakładają, że obecność nieistotnych alternatyw nie może w żaden sposób wpłynąć na decyzje. Efekt wabika daje tym samym możliwość manipulowania kontekstem w celu wywarcia silnego wpływu społecznego. Przedmiotem prezentacji jest przedstawienie wyników autorskich badań, które pozwoliły na analizę zmian w uległości wobec efektów kontekstu na przestrzeni życia, ze szczególnym uwzględnieniem okresu późnej dorosłości. Pomimo, że stereotypowo osoby starsze postrzegane są jako bardziej narażone na manipulacje, wykazaliśmy, że ich odporność wobec efektu asymetrycznej dominacji jest porównywalna do osób młodszych (a w pewnych sytuacjach może być nawet lepsza). Jako przyczyny tej sprawności analizujemy zmienne motywacyjne, kompensujące istotne ubytki poznawcze związane z procesami starzenia się. Autorski paradygmat, w którym zrealizowano badania, pozwolił również na zanegowanie innych stereotypowych przekonań na temat starszych osób. Wykazano, że starsi dorośli mogą bardziej preferować ryzyko od osób młodszych - oraz z jednakową skutecznością uczyć się nowych strategii. Wyniki te rzucają nowe światło na temat praktycznych implikacji zmian towarzyszących starzeniu się – pokazując, że są to nierzadko zmiany o charakterze pozytywnym.

### Efekt zakotwiczenia nacechowanymi bodźcami fizycznymi

**Paweł Tomczak<sup>1</sup>**, Przemysław Korotusz<sup>1</sup>

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Heurystyka zakotwiczenia to efekt psychologiczny, zgodnie z którym w sytuacji decyzyjnej zbyt silnie polegamy na pierwszej dostępnej informacji. W sytuacjach wymagających szacowań liczbowych często generujemy pewną wartość liczbową, żeby ułatwić sobie poszukiwania właściwej odpowiedzi. Przykładowo, aby znaleźć odpowiedź na pytanie dotyczące temperatury zamrażania alkoholu rozpoczniemy poszukiwania właściwej wartości od znanej nam temperatury zamrażania wody. Końcowe szacowania bywają jednak uzależnione od wygenerowanej wartości porównawczej, doprowadzając do zawyżonych lub zaniżonych szacowań. Badania pokazują, że efekt zakotwiczenia nie ujawnia się wyłącznie przy operowaniu wartościami liczbowymi. Wykorzystanie kotwic w postaci bodźców fizycznych dotyczących wagi sprawia, że subiektywnie odczuwany ciężar wpływa na późniejsze szacowania wagi, jednak nie ma wpływu na postrzeganą wartość (rozumianą jako maksymalną kwotę, jaką osoba badana była w stanie zapłacić za przedmiot). W niniejszym badaniu postanowiliśmy sprawdzić, czy kotwiczenie bodźcami fizycznymi jest możliwe przy wykorzystaniu przedmiotów nacechowanych na wymiarach wartości i wagi. Osobom badanym (N=160) wręczano do ręki przedmiot kotwiczący i proszono o zapoznanie się z nim. Następnie, po oddaniu przedmiotu-kotwicy, badani otrzymywali przedmiot docelowy i szacowali jego wagę oraz wartość. Zastosowanie przedmiotów określonych jako lekki-tani, lekki-drogi, ciężki-tani i ciężki-drogi skutecznie kotwyczyło szacowania wagi i wartości, szacowania te jednak były niezależne od siebie - postrzegany ciężar kotwicył jedynie szacowania wagi, podczas gdy postrzegana wartość kotwicyła jedynie szacowania wartości. Rezultaty te pokazują, że już samo porównanie dwóch przedmiotów, bez wykorzystania wartości liczbowych, prowadzi do zakotwiczenia późniejszych szacowań. Zgodnie z modelem selektywnej dostępności, efekt zakotwiczenia zaobserwowany został jedynie w przypadku kotwic o tym samym wymiarze, co wymiar szacowania.

## Proporcja podstawowa (base rate) nie jest ignorowana

Michał Białek<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Akademia Leona Koźmińskiego

Badania nad rozumieniem prawdopodobieństwa w znacznej mierze odwołują się do badań Kahnemana, w których pokazuje się że ludzie dokonując takiej oceny preferują niegodne zaufania, ale wyraziste, źródła informacji bardziej od danych statystycznych, na przykład wolą opinię o niezawodności auta z ust kolegi, niż oficjalne dane serwisowe.

W serii trzech badań pokazują, że ludzie włączają dane statystyczne w swoje sądy, tyle że w sposób niedostateczny. Mało tego, dane statystyczne włączane są także w sądy, do których dane te się nie odnoszą. Na przykład liczba prawników i inżynierów w próbcie z której pochodzi losowa osoba wpływa na ocenę na ile dobrze opis danej osoby pasuje do stereotypu prawnika. Proponuję model ocen prawdopodobieństwa oparty nie na heurystyce reprezentatywności, a na inverse fallacy – nagminnym myleniu prawdopodobieństw warunkowych, np. prawdopodobieństwa tego, że losowy muzułmanin będzie terrorystą  $p(T / M)$  i tego, że losowy terrorysta jest muzułmaninem  $p(M / T)$ .

## Sesja 6: DECYZJE 2

13.05.2017 (sobota)

09:40-11:00

Sala „FORUM”

Przewodniczący:  
Przemysław Sawicki

## Genetyczne uwarunkowania percepcji i skłonności do ryzyka

Rafał Muda<sup>1</sup>, Łukasz Markiewicz<sup>2</sup>, Paweł Augustynowicz<sup>3</sup>, Małgorzata Michalak-Wojnowska<sup>4</sup>,  
Łukasz Kuśmierz<sup>5</sup>, Mariusz Kicia<sup>5</sup>, Agata Filip<sup>4</sup>, Piotr Gawda<sup>4</sup>, Michał Ginszt<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej, Wydział Ekonomiczny

<sup>2</sup> Akademia Leona Koźmińskiego

<sup>3</sup> Katolicki Uniwersytet Lubelski

<sup>4</sup> Uniwersytet Medyczny w Lublinie

<sup>5</sup> Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej

Wcześniejsze badania wykazały, że skłonność do ryzyka może być zależna od posiadania specyficznej odmiany genu o nazwie DRD4. Mówiąc dokładniej, osoby posiadające odmianę genu DRD4 określaną jako 7R+ charakteryzują się wyższym poziomem skłonności do ryzyka niż osoby 7R-. Tłumaczone jest to faktem, że osoby 7R+ są mniej czułe na przyłączanie dopaminy do receptorów i potrzebują jej wyższego poziomu niż osoby 7R-, aby wytworzyć taki sam poziom pobudzenia. Odnosząc się do tej obserwacji założyliśmy, że różnice w poziomie skłonności do ryzyka mogą wynikać z odmiennego postrzegania ryzyka pomiędzy osobami 7R+ i 7R-. Mianowicie, jeśli osoby 7R+ potrzebują silniejszego bodźca (więcej dopaminy), aby odczuwać ten sam poziom pobudzenia, to stojąc przed ryzykownym zadaniem, powinny odczuwać niższe pobudzenie fizjologiczne niż osoby 7R-. Co za tym idzie, postrzeganie ryzykowności działań powinno być niższe u osób 7R+ niż u osób 7R-. W celu zweryfikowania hipotez przeprowadziliśmy trzy badania. W pierwszym, z wykorzystaniem skali DOSPERT, testowaliśmy różnice w postrzeganiu oraz skłonności do ryzyka. Wyniki pokazały, że osoby 7R+ przywiązują mniejszą wagę do ryzyka związanego z danym działaniem. Co ciekawe nie zaobserwowaliśmy jednak różnic w poziomie skłonności do podejmowania ryzyka. W drugim eksperymencie sprawdzaliśmy, czy pomiędzy osobami 7R+ i 7R- wystąpią różnice w poziomie odczuwanych reakcji fizjologicznych. W tym celu prezentowaliśmy osobom badanym zdjęcia przedstawiające wykonywanie ryzykownych i bezpiecznych sportów (np. skoki na bungee vs jogging). Wyniki pokazały, że przy oglądaniu zdjęć ryzykownych osoby 7R+ pobudzają się stosunkowo mniej niż osoby 7R-. W ostatnim eksperymencie prosiliśmy badanych o wypełnienie Columbia Card Task (wersji Cold oraz Hot) również mierząc przy tym poziom reakcji fizjologicznych. Zaskakująco w tym przypadku nie zaobserwowaliśmy żadnych różnic: ani w pomiarze pobudzenia fizjologicznego, ani w pomiarze poziomu skłonności do ryzyka.

## Czy wielozadaniowość jest efektywna?

### Badania nad medialną wielozadaniowością i przetwarzaniem informacji.

**Agnieszka Popławska-Boruc<sup>1</sup>, Justyna Kramaczyk<sup>2</sup>; Jakub Kuś<sup>3</sup>, Małgorzata Osowiecka<sup>1</sup>, Ewa Szumowska<sup>4</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Wydział Zamiejscowy w Sopocie

<sup>2</sup> Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

<sup>3</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

<sup>4</sup> Uniwersytet Jagielloński

Rosnące znaczenie Internetu w życiu codziennym, korzystanie z wielu źródeł danych oraz konieczność szybkiego przetwarzania informacji, coraz częściej skłaniają przedstawicieli nauk społecznych do podejmowania się opisu i badania zagadnienia „media multitasking” (Ophir, Nass, Wagner 2009; Zhang, Zhang, 2012; Sanbonmatsu, Strayer, Medeiros-Ward, Watson, 2013). Pojęcie to oznacza przetwarzanie treści prezentowanych w mediach podczas używania dwóch lub więcej środków przekazu jednocześnie (np. Internetu i telewizji), co może być w różnym stopniu efektywne i zależne międzyosobniczo. Prezentowana przez dzisiejsze społeczeństwa wielozadaniowość generuje ciągłe pytania o skutki poznawcze tego zjawiska, narzędzia badawcze, które pozwolą je zdefiniować oraz o efektywność i sposoby przetwarzania informacji przez osoby o różnym poziomie wielozadaniowości medialnej. W badaniu pierwszym sprawdzano, jak poziom medialnej wielozadaniowości wpływa na efektywność i sposób przetwarzania informacji, prezentowanych za pomocą różnych kanałów internetowych. Wyniki pokazały, że związek ten jest moderowany przez poziom samoregulacji, mierzonej kwestionariuszowo. W badaniu drugim manipulowano sposobem przetwarzania informacji poprzez narzucenie, bądź nie, określonej kolejności przetwarzania prezentowanych treści. Wykazano moderowany przez tę kolejność związek pomiędzy medialną wielozadaniowością, a efektywnością przetwarzania informacji.

## Tolerancja na ryzyko w przyszłych zakładach:

### zmiennność preferencji jako metoda pomiaru efektów dystansu czasowego

**Paweł Niszczota<sup>1</sup>, Rafał Muda<sup>2</sup>, Paweł Augustynowicz<sup>3</sup>, Łukasz Markiewicz<sup>4</sup>, Tadeusz Tyszką<sup>4</sup>**

<sup>1</sup> Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej

<sup>2</sup> Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

<sup>3</sup> Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

<sup>4</sup> Akademia Leona Koźmińskiego

Wcześniejsze badania sugerują, że oddalenie od momentu realizacji loterii (dystans czasowy) powoduje zwiększenie skłonności do ryzyka. Celem pracy było zbadanie tego zjawiska z wykorzystaniem nowej miary: skali odwrotu od wcześniejszych wyborów. Realizacji tego celu służyło dwuetapowe badanie, gdzie w pierwszym etapie badani wybierali zakłady, które miały być zrealizowane za 4 tygodnie, a w drugim etapie (moment realizacji zakładów tj. po 4 tygodniach) badani mieli możliwość odwrotu od wcześniejszych decyzji. Główna hipoteza badawcza postulowała, że w drugim etapie badania powinien nastąpić odwrót od wcześniejszych, ryzykownych wyborów, w kierunku zakładów bezpieczniejszych. W celu weryfikacji dalszych hipotez, przed pierwszą wizytą w laboratorium uczestnicy badania wypełnili szereg kwestionariuszy, a w trakcie każdej wizyty byli podłączeni do aparatury mierzącej ich reakcje elektrodermalne. W badaniu wzięło udział 135 uczestników, którzy wybierali między 48 parami zakładów (badani mieli możliwość wygrania ponad 1500 zł; oczekiwana wartość wynagrodzenia dla każdego badanego wynosiła 55 zł). Wyniki badania pokazały, że badani w drugiej wizycie wybierali zakłady bardziej ryzykowne niż te wybrane w trakcie pierwszej wizyty. Co ciekawe, brak odwrotu od wcześniejszych decyzji (w kierunku zakładów bezpieczniejszych) stoi zasadniczo w sprzeczności z wynikami wcześniejszych badań (sugerujących zwiększenie apetytu na ryzyko w przyszłych zakładach). Pozostaje do wyjaśnienia, dlaczego, wbrew wcześniejszym wynikom, w warunkach natychmiastowych wypłat nastąpił wzrost, a nie spadek liczby ryzykownych zakładów. Co więcej, zwiększenie skłonności do ryzyka w drugim etapie badania wystąpiło, mimo iż podczas drugiej wizyty zwiększył się poziom reakcji fizjologicznych, odpowiadających zwiększonemu strachowi przed niekorzystnym wynikiem losowania.



## **Efekt kierunku a dyskontowanie wypłat odroczonej, wypłat ryzykownych oraz odroczonej loterii**

**Przemysław Sawicki<sup>1</sup>, Artur Domurat<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Akademia Leona Koźmińskiego

Proces dyskontowania wypłat odroczonej zajmuje badaczy wielu dyscyplin. Psychologowie badając to zagadnienie stawiają osoby badane w sytuacji wyboru między kwotami, które różnią się między sobą wielkością wypłaty oraz momentem otrzymania. Jedną z odkrytych przez psychologów prawidłowości jest tzw. efekt kierunku. Okazuje się, że przyspieszenie i odroczenie otrzymania wypłaty, w umysłach osób badanych traktowane jest różnie. Wyniki pokazują, że za odroczenie otrzymania wypłaty badani oczekują większej rekompensaty (np. oczekują 100 zł żeby odroczyć o miesiąc otrzymanie 500 zł) niż chcą sami zapłacić w przypadku przyspieszenia otrzymania wypłaty (np. są skłonni zapłacić 80 zł żeby przyspieszyć o miesiąc otrzymanie 500 zł). Podczas wystąpienia, zaprezentowana zostanie seria nowych badań mających na celu opisanie i wyjaśnienie tzw. efektu kierunku nie tylko w sytuacji dyskontowania wypłat odroczonej ale także w sytuacji wyborów ryzykownych oraz w których dyskontowana wypłata jest jednocześnie odroczonej i ryzykowna. Analiza efektu kierunku zostanie pogłębiona o wyniki zastosowania procedury thinking aloud oraz pomiar refleksyjności wykonany testem CRT (ang. cognitive reflection test).

### **Sesja 7: PROCESY POZNAWCZE**

13.05.2017 (sobota)

11:15-12:15

Sala „FORUM”

Przewodniczący:  
Katarzyna Cantarero

## **Wczesne neurofizjologiczne wskaźniki stosowania strategii decyzyjnych**

**Szymon Wichary<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Złożone decyzje wymagają integrowania informacji z wielu źródeł. Często jednak ludzie zamiast uwzględnić wszystkie dostępne informacje, jak nakazują normy racjonalności, wykorzystują tylko część informacji i stosują proste heurystyki decyzyjne. Jakie czynniki sprawiają, że używamy prostych heurystyk? W trakcie wystąpienia zostaną zaprezentowane badania nad neurofizjologicznymi korelatami stosowania prostych heurystyk decyzyjnych. Pierwsze omawiane badanie dotyczyło wpływu pobudzenia emocjonalnego na stosowanie strategii decyzyjnych. Osoby badane podejmowały decyzje wielokryterialne, przed podjęciem decyzji badanym prezentowano zdjęcia z zestawu IAPS. W trakcie badania mierzono przewodnictwo skóry. Wysokie pobudzenie emocjonalne było związane z tendencją do stosowania prostej strategii decyzyjnej. Celem drugiego badania było znalezienie korelatów stosowania strategii decyzyjnych w sygnale EEG. W trakcie podejmowania decyzji wielokryterialnych dokonywano pomiaru EEG. Amplituda komponentu na P300 na kolejne wskazówki decyzyjne była skorelowana z rodzajem zastosowanej strategii decyzyjnej. W dyskusji omówione zostaną wskaźniki neurofizjologiczne, które pomagają przewidzieć stosowanie heurystyk, możliwe anatomiczne źródła tych sygnałów oraz model teoretyczny wyjaśniający związki wskaźników neurofizjologicznych z przetwarzaniem informacji przed podjęciem decyzji.

**Zagrożenia w środowisku pracy:  
wpływ przeciążenia informacyjnego na kontrolę poznawczą i zmienność rytmu serca**

**Krzysztof Nowak<sup>1</sup>, Anna Kuźmińska<sup>1</sup>, Katarzyna Kowalczyk<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania

Nieustający napływ wiadomości email, dokumentów czy konieczność radzenia sobie z procedurami w miejscu pracy spowodował, że wielu pracowników narażonych jest na zjawisko przeciążenia informacyjnego. W dwóch badaniach sprawdzano wpływ przeciążenia informacyjnego na wykonanie kolejnego zadania poznawczego (test Stroopa) oraz na fizjologiczne wskaźniki stresu i przeciążenia poznawczego: rytm serca (HR) i zmienność rytmu serca (HRV). W Badaniu 1. sprawdzano subiektywne poczucie przeciążenia oraz wykonanie testu Stroopa przez 134 uczestników przypisanych do warunku przeciążenia lub kontrolnego. W warunku przeciążenia uczestnicy deklarowali wyższe poczucie przeciążenia oraz wypadli gorzej w kolejnym zadaniu poznawczym, co wskaźnikowano średnim czasem odpowiedzi oraz liczbą błędów w zadaniu. W Badaniu 2., 12 uczestników brało udział w trzech sesjach badawczych, z których każda obejmowała trzy zadania wzbudzające przeciążenie. Wyniki pokazały obniżenie HRV badanych w czasie wypełniania zadań przeciążających, w porównaniu do pomiaru kontrolnego, co wskazuje na większe przeciążenie poznawcze. Efekt ten nie uległ zmniejszeniu w czasie wypełniania kolejnych przeciążających zadań. Podczas wykonywania kolejnych zadań zaobserwowano również spadek HR w porównaniu do pomiaru kontrolnego, co wskazuje na habituację poziomu stresu wewnątrz sesji. Co ciekawe deklaracje uczestników nie wykazały różnic w spostrzeganiu przeciążenia w czasie i względem pomiaru kontrolnego. Wskazywałoby to, że pomiary fizjologiczne mogą zapewniać lepszy wgląd w monitorowanie przeciążenia, niedostępny pomiarom kwestionariuszowym. Negatywne konsekwencje przeciążenia mają duże znaczenie z punktu widzenia organizacji, ponieważ upośledzenie wykonywania zadań poznawczych może przekładać się na gorsze podejmowanie decyzji i więcej błędów popełnianych przez pracowników, z kolei spadek zmienności rytmu serca może prowadzić do konsekwencji zdrowotnych.

**Rola sensowności zadania dla chęci jego wykonania.  
Czynniki sytuacyjne i różnice indywidualne powiązane z sensownością zadania**

**Katarzyna Cantarero<sup>1</sup>, Wijnand Van Tilburg<sup>2</sup>, Agata Gąsiorowska<sup>3</sup>, Bogdan Wojciszke<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Wydział Zamiejscowy w Sopocie

<sup>2</sup> Kings College in London

<sup>3</sup> SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Filia we Wrocławiu, II Wydział Psychologii

Model Utrzymania Znaczenia (Heine, Proulx, & Vohs, 2006) zakłada, że ludzie tworzą znaczenia i reagują na sytuacje, które zagrażają poczuciu sensu. Naszym celem jest wskazanie, iż istnieją różnice indywidualne w stopniu, w jakim ludzie potrzebują poczucia sensu. Zaproponowaliśmy narzędzie – skalę potrzeby sensu, które mierzy różnice indywidualne związane z tą potrzebą. Badanie, które chcielibyśmy przedstawić zostało zaprojektowane aby pokazać behawioralne konsekwencje różnic w potrzebie sensu. W badaniu laboratoryjnym (N=152) zaadaptowaliśmy procedurę zaprezentowaną przez Arielego, Kamenicę i Preleca (2008). Prosimy osoby badane, by zaangażowały się w wykonanie prostego, powtarzalnego zadania – składanie modeli Lego. Wykonanie każdego robota wiązało się z uzyskaniem finansowego wynagrodzenia. Osoby badane losowo przydzielane były do warunku, w którym każdy złożony robot Lego był stawiany przed osobą badaną (warunek poczucia sensu), bądź był rozkładany od razu po złożeniu przez pomocnika eksperymentatora (warunek poczucia bezsensu). Osoby badane proszone były również o ocenę czy szukały sensu w zadaniu i czy uważały je za sensowne. Zebraliśmy również dane dotyczące różnic indywidualnych w potrzebie sensu. Sądziłyśmy, że im wyższa potrzeba sensu, tym więcej modeli Lego złożą osoby badane w warunku sensownym niż w warunku bezsensownym. Wyniki wskazały, że to osoby badane o niskiej potrzebie sensu robiły więcej robotów w warunku sensownym, a mniej w bezsensownym. Osoby o wysokiej potrzebie sensu robiły niewiele robotów, niezależnie od warunku. Co więcej, wyniki pokazały, że, im wyższa potrzeba sensu, tym mniej robotów robiły osoby badane oraz im więcej robotów zrobiły osoby badane, tym uważały zadanie za bardziej sensowne. Przyszłe badania mogą wskazać, czy wykorzystanie zadania, które samo w sobie oceniane będzie jako sensowne pozwoli na uzyskanie odmiennych wyników od tych, które otrzymane zostały w prezentowanym badaniu.

# Informacje organizacyjne

## Dojazd:

XI Konferencja „Psychologia Ekonomiczna” odbędzie się w Hotelu Polanica Resort & SPA (<http://www.hotelpolanica.pl/>) w Polanicy-Zdrój (ul. Górska 2).

Parking przy hotelu jest bezpłatny.

Dworzec PKP w Polanicy-Zdrój oddalony jest około 2,5 km od hotelu (30 min na piechotę lub 5 min taksówką, np. Taxi Radek – 607 064 760).

## Internet:

Internet (Wi-fi) dostępny jest w salach konferencyjnych bez konieczności podawania hasła i/lub loginu.

## Rejestracja:

Rejestracji na konferencję będzie można dokonać w czwartek od 17:30 do 18:00 lub w piątek od 8:00 do 8:30. W przypadku późniejszej rejestracji, prosimy o kontakt z organizatorami.

## Wydarzenie dla studentów, doktorantów i badaczy młodych duchem:

Wspólne wyjście do Restauracji „Piekiełko” na Piekielnej Górze <http://www.piekielko.com.pl/> zaplanowane jest w czwartek 11.05.2017 na godzinę 13:00 przed głównego wejścia do hotelu. Spacer potrwa około 45 minut, dlatego warto założyć wygodne buty. W programie wydarzenia zaplanowano wspólny posiłek (płatny we własnym zakresie), gry integracyjne oraz rozmowy na temat ograniczeń i możliwości młodego badacza w nauce. Powrót do hotelu planowany jest na godz. 16:30-17:00.

## Kolacja grillowa:

W dniu 11.05.2017 (czwartek) od godz 18:00 odbędzie się kolacja w chacie grillowej zlokalizowanej na terenie hotelu. Udział w wydarzeniu jest dodatkowo płatny – 60 zł. Opłatę za udział w kolacji grillowej prosimy wносить przelewem łącznie z opłatą konferencyjną.

## Uroczysta kolacja:

Uroczysta kolacja odbędzie się w hotelu, w Sali „FORUM” 12.05.2017 (piątek) od godziny 19:00. Podczas konferencji ogłoszone zostaną wyniki konkursu „Szare komórki 2017”. Udział w kolacji jest bezpłatny dla wszystkich uczestników konferencji.

**Kontakt:** [aspe2017.wroclaw@swps.edu.pl](mailto:aspe2017.wroclaw@swps.edu.pl)

W sprawach pilnych prosimy o kontakt telefoniczny: 785 202 519.

## Komitet naukowy:

Dr Jakub Traczyk (przewodniczący)  
Dr hab. Agata Gąsiorowska, prof. Uniwersytetu SWPS  
Dr hab. Michał Krawczyk  
Dr Agata Sobków  
Dr Anna Hełka  
Dr Łukasz Markiewicz  
Dr Elżbieta Kubińska

## Komitet organizacyjny:

Dr Agata Sobków (przewodnicząca)  
Dr Jakub Traczyk  
Mgr Anna Połec  
Mgr Kamil Fuławka

## Lista uczestników

Adriana Bernady	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Michał Białek	Akademia Leona Koźmińskiego
Katarzyna Byrka	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Katarzyna Cantarero	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Artur Domurat	Akademia Leona Koźmińskiego
Kamil Fuławka	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Katarzyna Gawryluk	Akademia Leona Koźmińskiego
Agata Gąsiorowska	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Magdalena Gąsiorowska	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Małgorzata Górnik-Durose	Uniwersytet Śląski w Katowicach
Alicja Grochowska	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Anna Hełka	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Łukasz Jach	Uniwersytet Śląski w Katowicach
Agata Kocimska-Zych	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Magdalena Kolańska	Uniwersytet Zielonogórski
Sabina Kołodziej	Akademia Leona Koźmińskiego
Przemysław Korotusz	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Maciej Kościelniak	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Katarzyna Kowalczyk	Uniwersytet Warszawski
Michał Krawczyk	Uniwersytet Warszawski
Elżbieta Kubińska	Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katarzyna Kulwicka-Durmowicz	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Jakub Kuś	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Anna Kuźmińska	Uniwersytet Warszawski
Dominik Lenda	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Agnieszka Lewandowska	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Anna Macko	Akademia Leona Koźmińskiego
Marcin Malawski	Akademia Leona Koźmińskiego
Joanna Malcherek	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Adrian Matukiewicz	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Łukasz Markiewicz	Akademia Leona Koźmińskiego
Anna Matel	Uniwersytet w Białymstoku
Marta Mrozek	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Rafał Muda	Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Paweł Niszczoła	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Krzysztof Nowak	Uniwersytet Warszawski
Anna Połęcz	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Agnieszka Popławska-Boruc	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Tomasz Poskrobko	Uniwersytet w Białymstoku
Klara Rydzewska	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Przemysław Sawicki	Akademia Leona Koźmińskiego
Agata Sobków	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Karol Striżyk	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Kamil Szymański	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Patrycja Śleboda	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Kornel Świątnicki	Akademia Leona Koźmińskiego
Paweł Tomczak	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Jakub Traczyk	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Tadeusz Tyszka	Akademia Leona Koźmińskiego
Artur A. Trzebiński	Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Radosław Walczak	Uniwersytet Opolski
Szymon Wichary	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny
Tomasz Zaleśkiewicz	SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny