

RECENZJA KSIĄŻKI
POD REDAKCJĄ TADEUSZA TYSZKI
PSYCHOLOGIA EKONOMICZNA

Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2004

Grzegorz Banerski

Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania
im. Leona Koźmińskiego

„Psychologia ekonomiczna” pod redakcją Tadeusza Tyszki, będąca pierwszym polskim podręcznikiem psychologii ekonomicznej, w wielu swoich rozdziałach nawiązuje do problematyki podejmowania decyzji. Pole zainteresowania psychologii ekonomicznej jest bardzo szerokie, toteż i problematyka decyzji występuje w podręczniku w bardzo różnych kontekstach. Po raz pierwszy pojawia się w rozdziale „Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych” autorstwa Bartłomieja Dzika i Tadeusza Tyszki. Omawia się tu pokrótce postulaty i zasady racjonalności decyzji tak w warunkach pewności jak i przy podejmowaniu ryzyka. Dyskutuje się także pojęcie racjonalności ograniczonej oraz liczne anomalie – skłaniające psychologów do kwestionowania założenia racjonalności w zachowaniach ludzi. W rozdziale tym omawiany jest także problem podejmowania decyzji z perspektywy horyzontu czasowe-

go. Chodzi o sytuacje, kiedy musimy zdecydować, czy odebrać np. wygraną „teraz”, czy za „jakiś czas”, a jeśli za pewien czas, to o ile ta wypłata powinna być większa. Autorzy pokazują rzeczywiste zachowania ludzi w konfrontacji z teorią zdyskontowanej użyteczności Irvinga Fishera (DU – discounted utility). Jak się okazuje, nie tylko zwyczajni ludzie, ale nawet fachowcy w dziedzinie finansów nie pasują w swoich wyborach do prostego modelu *homo economicus*. Wniosek ten powtarza się zresztą w każdym następnym rozdziale, przedstawiając człowieka jako istotę pełną ograniczeń, nacechowaną emocjami, a nie tylko zimnym racjonalnym umysłem.

„Oczekiwania ekonomiczne i zachowanie inwestycyjne” to rozdział autorstwa Gerrita Antonidesa traktujący m.in. o czynnikach wpływających na decyzje inwestorów rozważających bezpieczne lub ryzykowne lokowanie swoich funduszy. Pokazuje się tutaj wyniki licznych badań potwierdzające tezę o znaczeniu oczekiwań i subiektywnych ocen sytuacji ekonomicznej dla decyzji inwestycyjnych. Okazuje się także, że oprócz spodziewanych zysków, ludzie w swoich decyzjach inwestycyjnych biorą także pod uwagę społeczne konsekwencje swoich zachowań ekonomicznych. Przejawem takiej troski może być decyzja o zaprzestaniu kupna akcji np. korporacji posądzonej o handel bronią czy niehumanitarne traktowanie zwierząt.

Christine Roland – Levy w rozdziale pt. „W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne” pokazuje świat ekonomiczny widziany oczyma dziecka. Chcę tu zaznaczyć, że chociaż autorka nie stawia w centrum uwagi zagadnień związanych z podejmowaniem decyzji, to jednak prezentuje proces socjalizacji, który ma niewątpliwą wpływ na decyzje w obszarze działań ekonomicznych. Jak twierdzą Zigler i Child, socjalizacja „*jest obszernym pojęciem obejmującym pełny proces rozwoju jednostki dokonujący się poprzez transakcje z innymi ludźmi, za pomocą stosowania wzorów społecznie trafnych zachowań i doświadczeń*”. Atrakcyjna forma badań skłania dzieci do aktywnego w nich uczestnictwa, dzięki czemu udaje się obserwować sposób rozporządzania przez nie pieniędzmi i dobrami materialnymi. Pokazywane są czynniki, mające wpływ na decyzje dzieci odnośnie oszczędzania, ubezpieczania się czy płacenia podatków. W związku z tym namawiam osoby zainteresowane tematyką podejmowania decyzji do przeczytania niniejszego rozdziału chociażby po to, by wiedzieć, jakie należy podejmować decyzje wychowawcze mogące zwiększyć szansę ukształtowania rozważnego dziecka – oczywiście tylko w sferze materialnej.

Rozdział „Dylematy społeczne” Janusza Grzelaka zapoznaje odbiorcę z sytuacjami, w których występuje istotny konflikt interesów pomiędzy decydentami posiadającymi cząstkowy wpływ na ostateczny kierunek działań ogółu. Autor przytacza dwa zasadnicze typy dylematów: ograniczonych zasobów

i dóbr publicznych. Oprócz rozważań teoretycznych prezentuje się liczne gry eksperymentalne, których właściwości są zbliżone do sytuacji naturalnych. Wyniki tych badań pokazują różnorodność czynników, które, jak dowiedziono, wpływają na zachowanie uczestników dylematów. Czytelnik dowiaduje się, w jaki sposób na decyzje ludzi w sytuacjach dylematów mogą wpływać m.in. czas trwania doświadczenia, stopień identyfikacji z partnerami konfliktu, stopień lęku i chciwości uczestników badania czy struktura zysków i strat.

„Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka” to rozdział napisany przez Tomasza Zaleśkiewicza. Zaczyna się od definicji przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. Zdecydowanie ciekawszą częścią dla odbiorcy jest charakterystyka osobowościowa przedsiębiorcy. Autor opisuje m.in. znaczenie takich psychologicznych właściwości jak motywacja osiągnięć czy umiejscowienie kontroli. Ponadto prezentuje czynniki zewnętrzne, równie często mające spory udział w podjęciu decyzji o założeniu własnej firmy. Centralnym punktem rozdziału jest problem zbierania informacji i podejmowania decyzji przez przedsiębiorców. W tym miejscu autor wskazuje na różnice w spostrzeganiu potencjalnych zysków i strat przez przedsiębiorców i menedżerów, którzy decydują o losach firmy. W rozdziale dyskutowany jest problem, czy przedsiębiorcy ujawniają bardziej pozytywny stosunek do ryzyka niż większość innych ludzi. Okazuje się, że nie potwierdzają się tu zdroworozsądkowe opinie, że przedsiębiorcy są ryzykantami.

Piotr Zielonka w rozdziale „Finanse behawioralne” wprowadza czytelnika w kanony tej dziedziny wiedzy. Zaczyna od klasycznych finansów – portfelowej teorii Markowitza i modelu wyceny aktywów kapitałowych CAPM Sharpea, Lintnera i Mossina. Obie teorie zostały zbudowane na bazie założenia o efektywności rynku. W przeciwieństwie do nich, finanse behawioralne kwestionują ową efektywność. Autor wymienia cały szereg tzw. anomalii rynkowych, które trudno pogodzić z efektywnością rynku – m.in. „efekt kalendarza”, „efekt wielkości firmy” itd. Za przyczynę tych anomalii uważa skłonności poznawcze uczestników rynku, które mają ogromny wpływ na podejmowane przez nich decyzje. Właśnie w tym miejscu autor dotyka istoty behawioralnego podejścia do finansów, które poszukuje psychologicznych mechanizmów zachowania uczestników rynków finansowych.

Rozdział „Zachowania konsumenckie” autorstwa Tadeusza Tyszki prezentuje m.in. różne kategorie wyborów konsumenckich. Oprócz wyborów refleksyjnych, którymi zajmuje się standardowa teoria decyzji, omawiane są tu wybory oparte na przywiązaniu do marki, a także tzw. wybory impulsywne, które są bardziej podobne do odruchów niż świadomych wyborów. Jak się okazuje, do wyboru konkretnego produktu mogą skłaniać konsumenta nie tylko cechy

samego produktu, ale także m.in. sposób zagospodarowania otoczenia, forma prezentacji oferty czy zachowanie innych kupujących. Szczególną uwagę poświęcono też reakcjom konsumenta na cenę i tzw. umysłowemu księgowaniu.

„Podatki”, autorstwa Małgorzaty Niesiobędzkiej, to kolejny rozdział, gdzie pojawia się problematyka decyzji. Szczególnie interesujący jest tu problem decyzji płatnika o uchylaniu się od płacenia podatków. Można ten problem opisać jako wybór w warunkach ryzyka (ryzyko związane z wykryciem oszustwa), ale okazuje się, że duże znaczenie dla tego rodzaju decyzji ma wiele innych czynników. Np. spostrzegana sprawiedliwość zobowiązań, sposób ich pobierania czy nawet wiedza podatnika o finansach państwa. Autorka prezentuje różne teorie, na bazie których badacze próbowali znaleźć przyczyny niepłacenia podatków.

„Oszczędzanie” to temat rozważań Karla-Erika Wärneryda. W rozdziale pod tym samym tytułem Autor stawia pytanie o przyczyny „*odkładania konsumpcji na później*”. Oszczędzanie jest zachowaniem świadomie zaplanowanym, co niewątpliwie kieruje czytelnika w stronę problematyki podejmowania decyzji. Jednostka staje tu przed wyborem z jednej strony natychmiastowej konsumpcji, z drugiej odłożenia jej w czasie. Wärneryd prezentuje różne motywy skłaniające ludzi do oszczędzania, a także teorie wyjaśniające to zachowanie (hipoteza cyklu życia na czele). Jak pokazał Katona, oszczędności trudno wyjaśnić tylko zmiennymi ekonomicznymi, takimi jak dochód (możliwości), ważne są również zmienne psychologiczne odnoszące się do skłonności. Twierdzi on, że oszczędzanie zależy zarówno od „*możliwości*” jak i od „*skłonności do konsumowania/oszczędzania*”. Pokazał też, że obie te rzeczy można mierzyć. Istnieje zresztą wiele innych uwarunkowań oszczędzania. Znaczenie ma tu niepewność przyszłości, oczekiwania jednostki, selektywna percepcja, postawa wobec przeszłości, czy wreszcie zdolność samokontroli.

Ostatni rozdział podręcznika napisany przez Bartłomieja Dzika poświęcony jest „*Hazardowi*”. Historycznie to rozważania nad hazardem przyczyniły się do powstania rachunku prawdopodobieństwa i teorii podejmowania decyzji w warunkach ryzyka. Zarazem, jak pokazuje to omawiany rozdział, hazard jest tą dziedziną, gdzie gracze popełniają różnego rodzaju błędy poznawcze. Można tu wymienić np. iluzję kontroli, myślenie magiczne, wiarę w szczęście, ignorowanie różnych reguł rachunku prawdopodobieństwa. Na przykładzie gry w black jacka Autor pokazuje, że gracze mogą nawet świadomie odrzucać optymalne strategie pozwalające maksymalizować zysk, poszukując przypuszczalnie w grze innych rodzajów użyteczności.