

**SPRAWOZDANIE Z XXVII KONFERENCJI  
SUBJECTIVE PROBABILITY, UTILITY,  
AND DECISION MAKING” (SPUDM)**

**Amsterdam, 18-22 sierpnia 2019 roku**

**Łukasz Markiewicz  
Akademia Leona Koźmińskiego**

**Michał Białek  
Uniwersytet Wrocławski**

Towarzystwo The European Association for Decision Making (EADM) od 1969 roku organizuje konferencje z cyklu „Subjective Probability, Utility, and Decision Making” (SPUDM). Przedostatnia z nich, przygotowana pod kierunkiem Ido Ereva i Shahara Ayala, odbyła się w 2017 roku w Hajfie (Izrael), natomiast organizatorem ostatniej edycji (18–22 sierpnia 2019, Amsterdam) był Shaul Shalvi.

Konferencję zainaugurował nowy prezydent EADM (Technion), który sformułował godną uwagi metaforę wizji rozwoju badań nad sądami i podejmowaniem decyzji. Porównał naukowców do plemienia zamieszkującego górskie tereny, które stara się zrozumieć swoje otoczenie. Z obozu, w którym mieszkają, widzą część okolicy, ale nie dostrzegają tego, co zasłania im wysoka góra. Gdy dowiadują się, że za nią jest coś wartego zobaczenia, porzucają swój obóz i wędrują w nowe miejsce, skąd widać obiekt ich zainteresowania. Jednak z tego punktu często nie dostrzegają już tego, co widzieli wcześniej. Podobnie jest w przypadku nauki: zainspirowana nowym odkryciem porzuca swój paradygmat badawczy i zaczyna pracować według nowego. Jednak ten nowy paradygmat niekoniecznie pozwala wyjaśniać rzeczy, które tłumaczył stary. Zatem tak jak plemię nie jest w stanie zobaczyć całej swojej okolicy, tak i naukowcy nie są w stanie zrozumieć całego obszaru badawczego, gdyż żyją w małej wiosce z ograniczonym horyzontem. Jedynym wyjściem dla plemienia jest wspiąć się na górę, skąd widać wszystko, choć nie tak dokładnie. Również nauka potrzebuje takich ogólnych teorii wyjaśniających więcej, nawet jeśli będą mniej precyzyjne.

W kolejnych dniach wystąpienia wygłosili również inni prelegenci Keynote: Cristina Bicchieri (wykład *It's not a lie if you believe it*), Nina Mazar (*Improving credit card debt repayment with implementation intentions*) oraz Anna Dreber (*Predicting scientific results*).

Cristina Bicchieri przedstawiła model zniekształceń postrzeganych norm przy decyzjach związanych z kłamstwem. Punktem wyjścia jej rozważań były dwie normy: empiryczna (większość ludzi nie kłamie) i normatywna (większość ludzi nie pochwała kłamstwa). W pierwszym etapie eksperymentu badaczka sprawdziła, w jakim stopniu osoby badane podlegają tym normom, aby w kolejnym zaprosić ich do udziału w klasycznej grze „rzutu kością”, która pozwala na uzyskanie wyższego zarobku poprzez kłamstwo. Podczas gdy pierwsza grupa badanych już w pierwszym etapie wiedziała o czekającej ją później grze (i możliwości oszustwa), druga grupa nie miała takiej informacji. W konsekwencji właśnie w pierwszej grupie zaobserwowano wyższy odsetek oszukujących niż w drugiej. Co ważne, w pierwszej grupie badani wykazywali silniejsze przekonanie, iż „większość ludzi kłamie”. To oznacza, iż jeszcze przed podjęciem decyzji o skłamaniu (ale już będąc świadomym takiej możliwości) u badanych zachodził proces zniekształcania przekonań.

Wystąpienie Niny Mazar dotyczyło z kolei udanej interwencji wśród osób, którym groziło przeterminowanie zadłużenia na karcie kredytowej (co wiązało się z potencjalnie poważnymi konsekwencjami, takimi jak wpisanie na listę dłużników). Spłacalność kart poprawiła się dzięki dwóm czynnikom: (1) zwiększeniu częstotliwości wymaganych spłat z jednej w miesiącu do kilku w miesiącu oraz (2) przypominaniu zadłużonym osobom o dacie spłaty, dokonywanym poprzez automatyczny system głosowy (wdzwaniający się na ich numery komórkowe). Dodatkowe prośby o podjęcie zobowiązania i zadeklarowanie okresu, w którym kwota zostanie zapłacona, także zwiększało spłacalność kart, choć ta interwencja nie przynosiła już tak dużych zmian jak samo wdzwanie się systemu do dłużnika.

Chociażby ze względu na dużą liczbę (sześć) sesji równoległych, nie jest możliwe opisanie w sprawozdaniu wszystkich wystąpień, więc autorzy ograniczą się do subiektywnie najciekawszych z tych, którym mieli okazję się przysłuchiwać.

Za szczególnie interesujące uznaliśmy wystąpienie Shoham Choshen-Hillel (współautorzy: Alex Shaw i Eugene M. Caruso). Badaczka opowiadała o wynikach eksperymentu, w którym badani, będąc przekonani o losowości generatora zdarzenia losowego, otrzymali z niego sekwencję samych najlepszych wyników (zdawali więc sobie sprawę, iż uśmiechnęło się do nich szczęście, gdyż uzyskali niezwykle rzadką kombinację i tak już rzadkich wyników cząstkowych). Okazało się, iż w takiej sytuacji badani często decydowali się na kłamstwo, raportując gorszy wynik (nieprawdziwy, subiektywnie bardziej prawdopodobny, ale wiązany się z niższą

wypłatą) zamiast rzeczywiście uzyskanego lepszego (prawdziwego, subiektywnie mniej prawdopodobnego, wiążącego się z wyższą wypłatą). Tym samym badani paradoksalnie zdecydowali się na kłamstwo (tracąc zarówno większy zysk, jak i prawdopodobnie powodując uszczerbek na samoocenie), aby wydawać się bardziej szczerymi wobec otoczenia. Ta sama hipoteza została potwierdzona także w kolejnym badaniu, bazującym na hipotetycznych scenariuszach. Okazało się, że badani zdecydowali się podać niższe od prawdziwych wartości kilometrówki dla przejazdów samochodem służbowym – wszystko po to, by nie budzić podejrzeń, że chcą oszukać czy wykorzystać swojego pracodawcę.

W kolejnej prezentacji Jérémy Celse (wraz z Shaharem Ayalem i Guyem Hochmanem) opowiadał o badaniu terenowym, podczas którego na peronach różnych stacji kolejowych zawieszono plakaty informujące podróżnych o normie empirycznej (o tym, jaki odsetek osób podróżuje bez ważnego biletu). Wpływ komunikatu na rzeczywiste zachowania mierzono poprzez rzeczywisty wynik kontroli biletów przed zamieszczeniem komunikatu na peronie vs. po jego zamieszczeniu. Wyniki badania wskazały na to, iż manipulacja eksperymentalna (ekspozycja plakatu z normą) prowadziła do niższego odsetka osób podróżujących bez ważnego biletu.

Bardzo interesująca była również prezentacja wygłoszona przez Isabel Thielmann (jej współautorami byli Daniel W. Heck i Benjamin E. Hilbig), rozjaśniająca narastające w literaturze wątpliwości dotyczące wpływu wielkości pokusy na skłonność do kłamstwa. Przeprowadzone eksperymenty wskazały, iż wielkość pokusy (wyrażonej w pieniądzu) ma znaczenie jedynie dla części badanych (niektórzy kłamią częściej przy wzroście pokusy, podczas gdy inna grupa, znacznie mniejsza, kłamie wyraźnie rzadziej wraz ze wzrostem pokusy), podczas gdy inni pozostają na nią niewrażliwi (nigdy nie kłamią albo zawsze kłamią, jeśli pojawi się pokusa, niezależnie od jej wielkości). Tym samym badacze argumentowali, iż wyniki eksperymentów z obszaru etyki behawioralnej nie powinny być analizowane na poziomie zagregowanych danych, a raczej na poziomie indywidualnych wyborów, gdyż w przeciwnym razie wyraźne różnice indywidualne zatrą się po uśrednieniu. W innym eksperymencie autorzy pozytywnie zweryfikowali efekt zwiększonej częstotliwości kłamania w przypadku możliwości uniknięcia straty (w porównaniu do możliwości uzyskania zysku w tej samej wysokości bezwzględnej co strata). Badani kłamiли częściej również wtedy, gdy uprzednio musieli włożyć wysiłek w pozyskanie pieniędzy. Badacze podsumowali, iż seria przeprowadzonych eksperymentów stanowi argument na rzecz tezy, że wielkość pokusy wpływa na skłonność do kłamania. Wynik ten jest zgodny z przewidywaniami modelu użyteczności.

Intrygujące było również wystąpienie Ori Plonsky (współautorzy: Daniel Chen, Liat Netzer, Talya Steiner i Yuval Feldman) z obszaru prawa behawioralnego. Ba-

zując zarówno na analizie obszernej bazy danych (z 33 lat) zawierającej decyzje sądu azylowego, jak i na wynikach badań eksperymentalnych realizowanych w laboratorium, badacze wykazali, iż decyzje sądu podejmowane później w szeregu czasowym (w danym dniu) są bardziej przychylnie dla podsądnych niż te podejmowane wcześniej w szeregu czasowym.

W swoim wystąpieniu Christoph Kogler (współautorzy: Jerome Olsen i Jenna Barrett) przedstawił eksperyment, w którym badani w kolejnych 18 rundach podejmowali decyzje związane z płaceniem podatków. W jednym przypadku (pierwszy warunek eksperymentalny) natychmiast po zakończeniu rundy badani byli informowani o ewentualnym audycie. W innym przypadku (drugi warunek eksperymentalny) informacja o audycie była odroczonej i przekazywana dopiero po zakończeniu wszystkich rund. Okazało się, że badani wykazywali wyższą skłonność do uchylania się od płacenia podatków w pierwszym przypadku niż w drugim (z odroczonej informacją). Co więcej, podjęcie decyzji w warunku z odroczonej audytem zajmowało badanym więcej czasu niż w przypadku audytu natychmiastowego. Wyniki te sugerują, iż warunek odroczonej feedbacku sprawia, że osoby badane bardziej koncentrują się na podejmowanej decyzji. Możliwe jest również, iż świadomość podlegania przez dłuższy czas niepewności co do ostatecznego wyniku (audyt lub jego brak) prowadzi do antycypowania negatywnych stanów towarzyszących takiej sytuacji, co w rezultacie skutecznie zniechęca do kłamania.

Daniel Read z kolei omawiał swoje badania nad samokontrolą (mierzoną jako stopa dyskontowa w wyborach finansowych). Interesowało go, czy zachodzą tu jakieś zmiany wraz z wiekiem. Autor analizował dane z 64 krajów, opierając się na reprezentatywnych próbach, opisujące w sumie 45 tysięcy respondentów. Z analiz wynika, że z wiekiem osoby biedne stają się bardziej impulsywne (ich stopa dyskontowa staje się wyższa), a osoby bogate stają się coraz bardziej cierpliwe (ich stopa dyskontowa staje się niższa). Wynik pozwala wyjaśnić niespójności we wcześniej publikowanych wynikach, które pokazywały brak jednoznacznych zależności między cierpliwością a wiekiem. Okazuje się, że znaczenie ma tu stan zasobności danej osoby.

Na zebraniu ogólnym EADM ustalono, iż kolejna konferencja SPUDM 2021 odbędzie się w Warwick (Wielka Brytania).