TADEUSZ BOY-ŻELEŃSKI
„SŁÓWKA”

STEFANIA (Powieść psychologiczna)
Z cyklu „Tetralogia z kajetu pensjonarki”

Wydawnictwo Literackie, 1987

Kto poznał panią Stefanią,
Ten wolał od innych pań ją.
Coś w niej już takiego było,
Że popatrzeć na nią miło.
Oczy miała jak bławatki
I na sobie ładne szmatki.
Chociaż to rzecz dosyć trudna,
Zawsze była bardzo schludna. (...)
Prócz tego natura szczodra
Dała jej bardzo ładne biodra.
Raz ją poznał pewien malarz,
Który często pijał alasz.
Jak zobaczył ją na fiksie,
Zaraz w niej zakochał w mig się. (...)
Strasznie się zapalił do niej,
Wszędzie za Stefanią goni.
Miał kolorową koszulę
I przemawiał bardzo czule.
Żeby dała mu natchnienie,
Ale ona mówi, że nie.
Że umi kochać bez granic,
Ale to tyż było na nic.
Potem jej mówił na raucie:
„Dałbym życie, żebym miał Cię” (...)

Takiej dostał dziwnej manii,
Że chciał tylko od Stefanii.
Bo to zawsze jest najgłupsze,
Kiedy się kto przy czym uprze.
Mówili mu przyjaciele:
„Czemu jesteś takie ciele?
Z kobietami trzeba twardo,
A nie cackać się z pulardą".
Więc jej zaczął szarpać suknie,
A ta jak na niego fuknie.
Wtedy całkiem stracił humor
I upijał się na umor.
Potem do Stefanii lubej
List napisał dosyć gruby,
Że to będzie znakomicie,
Jak sobie odbierze życie.
A ona myślała chytrze:
„To by było nie najbrzydsze".
Lecz jak przyszło co do czego,
Jakoś nic nie wyszło z tego.
Potem znowu za lat kilka
Przyszła na nią taka chwilka.
I myślała, czy to warto
Było być taką upartą.
Lecz tymczasem mu wychłódło,
Bo już była stare pudło.
Tak to ludzie trwonią lata,
Że nie są jak brat dla brata.
Z tym największy jest ambaras,
Żeby dwoje chciało naraz.

KOMENTARZ I

„Czy to warto było?"

Marcin Malawski
Akademia Leona Koźmińskiego

Ten świetny wiersz, prawdziwa perła naszej literatury lekkiej, bardzo zgrabnie opowiada ładną historyjkę, a przy tym jest ciekawy i wręcz pouczający. Nie chodzi tu tylko o sentencje, które weszły do języka codziennego – chyba wielu Polaków, nawet takich, którzy nigdy nie słyszeli o Boyu, potrafi bez zastanowienia powiedzieć, z czym największy jest ambaras i co zawsze jest najgłupsze. (Niektórych czytelników może zaskoczyć też spostrzeżenie, że znany rym kojarzący się najstarszym warszawiakom z Hitlerem, a mojemu pokoleniu także z Jaruzelskim, jest w istocie jeszcze znacznie starszy). Przede wszystkim warto zauważyć, że Boy nie na próżno nadał temu wierszowi podtytuł „powieść psychologiczna". Opowiedziana historia oczywiście dotyczy elementarnego problemu koordynacji działań, ale przy tej okazji porusza też pewne niebanalne zagadnienie psychologii podejmowania – a właściwie oceniania podjętych – decyzji. Dodam, że opisana w wierszu ocena wydaje mi się dosyć zagadkowa.

Problem decyzyjny pani Stefanii jest bardzo prosty: ma ona do wyboru „dać natchnienie" malarzowi albo nie. Równie proste wydaje się jego rozwiązanie. Stefania nie ma żadnych wątpliwości, że powinna wybrać tę drugą decyzję, i nic nie wskazuje na to, by w ogóle poważnie brała pod uwagę tę pierwszą. Nie wiemy wprawdzie, czy analizuje ona możliwe konsekwencje takiej czy innej decyzji, ale przynajmniej jedną z nich uważa za całkiem dobrą: gdy odrzucony malarz powiadamia, że rozważa odebranie sobie życia, Stefania myśli, że „to by było nie najbrzydsze". (Ciekawe swoją drogą, jak oceniłaby swą decyzję ex post – w szczególności po kilku latach – gdyby malarz rzeczywiście zrobił to, co zapowiadał w liście). Z informacji, jakie podaje autor, jednoznacznie wynika, że preferencje jego bohaterki są zupełnie oczywiste.

Tymczasem po kilku latach Stefania zastanawia się, „czy to warto było być taką upartą". Zwróćmy uwagę na to sformułowanie. Nie chodzi o to, że teraz jest ona gotowa spojrzeć na malarza łaskawszym okiem (choć zapewne jest). Autor wyraźnie daje do zrozumienia, że jego bohaterka *żałuje* swego wyboru sprzed kilku lat.

Co takiego zmieniło się przez ten czas, że pani Stefania ocenia podjętą decyzję inaczej niż w chwili jej podejmowania?

Jako pierwsze i najprostsze wyjaśnienie narzuca się zmiana preferencji. Zmiany preferencji w czasie są zjawiskiem dobrze znanym i zapewne każdemu z nas zdarzyło się ich doświadczać. Takie wyjaśnienie jest jednak mało przekonujące. Posłużmy się analogią przytoczoną w redakcji *Decyzji* podczas dyskusji nad tekstem Boya: jako dzieci woleliśmy słodycze, a jako dorośli wolimy wódkę. (To stwierdzenie dość konwencjonalne i oczywiście nie zawsze prawdziwe, ale obrazowe i bardzo dobre jako przykład). Trudno dziwić się, że dorosły człowiek o takich preferencjach mając wybór między wódką a słodyczami wybierze wódkę. Gdyby jednak rozumował – czy może raczej odczuwał – tak jak bohaterka wiersza, powinien martwić się tym, że będąc dzieckiem jadł słodycze zamiast pić wódkę.

Już same te słowa brzmią dosyć kuriozalnie. Czy Czytelnicy znają pijaków tak zatwardziałych, że można ich podejrzewać o takie odczucia? Istnieje teoria *adaptacyjnego kształtowania preferencji* – proponowana np. przez Jona Elstera (1983) – według której ludziom zdarza się świadomie dopasowywać swoje preferencje do okoliczności bądź do przewidywań przyszłego gustu. Tak np. lis (u Ezopa) uznał, że winogrona rosnące powyżej jego zasięgu są kwaśne, a osoba nie gustująca obecnie w winie czy w muzyce poważnej może pić wino czy słuchać Liszta w przeświadczeniu, że dzięki temu „wyrobi sobie smak" i z czasem będzie odczuwać przyjemności, których na razie nie potrafi docenić. Na tej samej zasadzie Stefania, dowiedziawszy się – od kogoś lub z autopsji – że uleganie namowom artystów może być przyjemne, mogłaby żałować, że nie ukształtowała u siebie obecnej preferencji o kilka lat wcześniej.

Takie tłumaczenie jej żalu wydaje mi się jednak nieco naciągane, a przede wszystkim nie widzę dla niego żadnego oparcia w tekście Boya. W szczególności autor nie pisze nic o tym, by Stefania odmawiając malarzowi miała jakiekolwiek podstawy do przypuszczenia, że jej preferencje są efektem braku wyrobienia czy że kiedyś się zmienią.

Bardzo naturalne jest oczywiście także ocenianie podjętej w przeszłości decyzji jako błędnej ze względu na jej *konsekwencje*. Zmieniliśmy pracę i ta nowa okazała się gorsza od dawnej; kupiliśmy używany samochód, który szybko zaczął się sypać; nie chciało nam się uczyć podczas semestru i teraz czeka nas egzamin poprawkowy; sprzedaliśmy akcje, których kurs zaraz potem poszybował w górę itp. Taki żal spowodowany złym wyborem dokonanym w przeszłości jest zjawiskiem częstym i typowym. Niejednokrotnie zresztą jesteśmy w stanie go *przewidzieć* przed podjęciem decyzji i może nas to uchronić przed popełnieniem błędu. Każdy z nas kiedyś robił rzeczy, na które nie miał ochoty, ponieważ zdawał sobie sprawę, że inna decyzja może mieć niepożądane konsekwencje. (Są ludzie, którzy z tego powodu chodzą do pracy).

Warto tu wspomnieć, że teoria antycypowanego żalu (*regret theory*), stworzona niezależnie przez Bella (1982) oraz Loomesa i Sugdena (1982, 1984) jest jedną z bardziej udanych prób wyjaśnienia różnych systematycznie obserwowanych odchyleń rzeczy-

wistych ludzkich wyborów od klasycznych postulatów racjonalności sformułowanych przez von Neumanna, Morgensterna i Savage'a. W myśl tej teorii osoba podejmująca decyzje w warunkach ryzyka, mając do wyboru dwie decyzje, porównuje nie loterie będące ich wynikami (jak w klasycznej teorii oczekiwanej użyteczności czy teorii perspektywy), tylko żal bądź zadowolenie, jakie będzie w poszczególnych stanach świata wynikiem podjęcia danej decyzji zamiast tej drugiej. Tak np. dla plantatora, który zdecydował się sprzedać X ton jabłek w kontrakcie *future* po cenie p ustalonej zawczasu, wynikiem tej decyzji jest nie pewny przychód w wysokości pX, tylko bądź żal wyznaczony przez subiektywną „stratę" $(q - p)X$ w przypadku, gdyby cena rynkowa q po zbiorach okazała się wyższa niż p, bądź zadowolenie z „zysku" $(p - q)\,X$ w przypadku $q < p$.

Takie pojmowanie wyniku decyzji ma dobre podstawy psychologiczne. Większość ludzi boleśniej odczuje utratę 1000 zł w grze na automatach niż w wyniku (nieuniknionej) podwyżki podatków: w tej pierwszej sytuacji występuje żal z powodu podjęcia błędnej, jak się okazało, decyzji o grze. Teoria Loomesa, Sugdena i Bella dobrze tłumaczy takie zjawiska jak paradoks Allais czy efekt pewności, nie posługując się przy tym sztucznymi konstrukcjami typu (niezbędnej w teorii perspektywy) funkcji ważącej prawdopodobieństwa. Jej słabością jest natomiast to, że przy więcej niż dwóch decyzjach do wyboru uzyskane ich uporządkowanie od najlepszej do najgorszej może okazać się nieprzechodnie.

Jednak w przypadku Stefanii znowu nie mamy podstaw do wnioskowania o tym rodzaju żalu, ponieważ autor nie wspomniał ani słowem o jakichkolwiek konsekwencjach jej decyzji (poza jedną, która, jak widzieliśmy, wydawała się bohaterce atrakcyjna).

Wygląda więc na to, że pani Stefania nie miała żadnych racjonalnych powodów do krytycznego roztrząsania swej decyzji sprzed kilku lat. Przez ten czas nie wydarzyło się *nic*, co mogłoby uzasadnić jej rozmyślania „czy to warto było". Nie wystąpiły żadne nieprzewidziane skutki jej decyzji, a skoro nie ma negatywnych konsekwencji wyboru, to nie ma powodu go żałować. Zaś możliwa – a nawet prawdopodobna – zmiana upodobań nie daje rozsądnego powodu do dokonywania projekcji aktualnych preferencji w przeszłość. Kto żałuje tego, że zmienił mu się gust?

Znam wprawdzie jedną relację o decydencie, który chyba przewidział swoje odczucia analogiczne do tych Stefanii i skutecznie im zapobiegł. Znany polski pisarz wspomina takie oto zdarzenie z Izraela: „Było może czterdzieści stopni, a Dyzio zgłosił projekt skonsumowania butelki koniaku. Weszliśmy do knajpy; tam było jeszcze bardziej duszno i pot lał się z nas po wypiciu każdego kieliszka. Kiedy skończyliśmy butelkę, Dyzio powiedział:

– Właściwie to wcale nie miałem ochoty na wódkę.

– No to po co wypiliśmy tę butelkę?

– A tak, przez rozum".

Ten akurat autor był co prawda znany z ponadprzeciętnej, nawet w swoim zawodzie, skłonności do konfabulacji, ale jego komentarz do tego zdarzenia jest wiele mówiący i warto go tu przytoczyć. Otóż wydawałoby się, że Ziemia Święta, kraj Chrystusa, Barabasza i Dawida, „nie jest miejscem, w którym cokolwiek mogłoby człowieka zadziwić. Dyziowi to się udało".

Bibliografia

Bell, D. 1982. *Regret in decision making under uncertainty*. „Operations Research" 30: 961-981

Elster, J. 1983, *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. New York: Cambridge University Press

Loomes, G. i R. Sugden. 1982. *Regret theory: a new theory of rational choice under uncertainty*. „The Economic Journal" 92: 805-824

Loomes, G. i R. Sugden. 1984. *The importance of what might have been*. W: O. Hagen i F. Wenstrop (red.), Progress in Utility and Risk Theory. Dordrecht: D. Reidel, 219-235.

KOMENTARZ II

Żal po decyzji i przed decyzją

Tadeusz Tyszka
Akademia Leona Koźmińskiego

Bez wątpienia każdy z nas ma doświadczenia dotyczące żalu po tym kiedy podjęta decyzja okazała się fatalna w skutkach. Dokonaliśmy zakupu samochodu, który się ciągle psuje. Wybraliśmy pracę, która nas nie satysfakcjonuje. Zawarliśmy małżeństwo, które skończyło się rozwodem itp. Tego rodzaju żal podecyzyjny powstaje wtedy, kiedy decydent porównuje skutki uzyskane z tymi, które mógłby uzyskać, gdyby dokonał innego wyboru.

W związku z żalem podecyzyjnym pojawia się interesujące pytanie, czy odczuwamy większy żal wtedy, gdy podjęliśmy jakieś działanie, które sprowadziło niepożądany sku-

tek, czy wtedy, kiedy niepodjęcie działania doprowadziło do tego samego niepożądanego skutku. Badania pokazują, że większy żal odczuwamy wtedy, gdy podjęliśmy działania niż wtedy, gdy zaniechaliśmy działania. Pokazało to choćby badanie Simonsona (1992), który pytał badanych o natężenie odczuwanego żalu w następujących dwu sytuacjach:

- Osoba A widzi w sklepie pewien produkt i decyduje się go kupić. Po zakupie widzi jednak ten sam produkt w innym sklepie po wyraźnie niższej cenie.
- Osoba B widzi w sklepie pewien produkt, ale nie decyduje się go kupić. Po czym widzi ten sam produkt w innym sklepie po wyraźnie wyższej cenie i zmuszona jest go nabyć.

Badani przejawiali przekonanie, że większy żal odczuwa osoba A niż osoba B. Przypuszczalny powód jest ten, że osoba ta może się obwiniać o to, że sama na siebie sprowadziła „nieszczęście".

A jednak nie we wszystkich sprawach bardziej żałujemy tego, co zrobiliśmy niż tego, czego nie zrobiliśmy. Wydaje się, że w przypadku decyzji odległych odczuwana intensywność żalu się odwraca: ludzie częściej żałują tego, na co się kiedyś nie zdecydowali (*gdybym tylko w młodości więcej się uczył…*), niż tego, że podjęli jakieś działania (*po co tak się męczyłem na tych studiach…*) (por. Belsky i Gilovich, 2010).

Tę drugą prawidłowość potwierdza znane stwierdzenie Marka Twaina: *„Za dwadzieścia lat będziesz bardziej żałował tego, czego nie zrobiłeś, niż tego, co zrobiłeś"*. Do tej kategorii należy też zapewne przypadek Pani Stefanii.

Ciekawe jest, że żal związany z decyzją potrafimy także antycypować. Gdyby Pani Stefania zawczasu pomyślała o tym, że w przyszłości może żałować swojej aktualnej decyzji, to ten antycypowany żal miałby szansę zmienić jej decyzję. Badania pokazują, że antycypowany żal wpływa na wybory. Obserwuje się zjawisko awersji do żalu.

Simonson (1992) pokazał, że wystarczyło zadać konsumentowi pytanie o żal, jaki odczuwałby w przypadku nietrafnego wyboru, aby konsument zmienił swoje preferencje. Mając do wyboru między droższym produktem dobrze znanej (a więc bezpiecznej) marki i tańszym produktem nieznanej (a więc ryzykownej) marki, konsumenci, którym przypomniano o ewentualnym żalu, częściej decydowali się na wybór produktu bezpieczniejszego. Podobnie w badaniu Parkera, Stradling i Manstead (1996) stwierdzono, że samo pokazanie nagrań ostrzegających przed negatywnymi skutkami niebezpiecznej jazdy wystarczyło, by zmniejszyć chęć kierowców do niebezpiecznej jazdy.

Dla przeżywania antycypowanego żalu konieczna jest informacja otrzymywana przez decydent o wynikach dokonanych i odrzuconych wyborów. Weźmy na przykład wybór między pewną opcją A otrzymania 100 zł i ryzykowną opcją B, w której możemy otrzymać 1000 zł z wysokim prawdopodobieństwem (powiedzmy 90%), albo nic z bar-

dzo małym prawdopodobieństwem (powiedzmy 10%). Decydent, który wybiera w tej sytuacji A nie dowie się na ogół, co by się stało, gdyby jednak wybrał B. W tej sytuacji, wybierając A, decydent nie naraża się na przeżycie w przyszłości żalu, że wybrał źle. Kiedy natomiast wybiera B, to po wyborze dowie się, czy wygrał 1000 zł, czy nie otrzymał nic, a więc wybierając B może się obawiać, że będzie ewentualnie przeżywał żal. W tej sytuacji decydent przejawiający awersję do żalu może odrzucić korzystną ofertę B.

W rzeczywistości są sytuacje, w których uzyskujemy informację nie tylko o wynikach działania, które wybraliśmy, ale także działań, których nie wybraliśmy. Na przykład rozważając zakup pewnych akcji na giełdzie, wiemy, że po pewnym czasie dowiadujemy się, czy cena tych akcji wzrosła, czy zmalała, niezależnie od tego, czy zdecydowaliśmy się je kupić, czy nie. Ale przy innych decyzjach otrzymujemy informację tylko w przypadku wyboru danego ryzykownego działania. Na przykład kiedy rozważamy uruchomienie jakiegoś biznesu, to o powodzeniu tego przedsięwzięcia dowiemy się jedynie wtedy, gdy się na nie zdecydujemy. W wypadku natomiast gdy się na dany biznes nie zdecydujemy, nie będziemy wiedzieć, czy to przedsięwzięcie by nam się udało, czy nie. (Podobnie jest w przypadku decyzji małżeńskiej!).

Jeżeli to właśnie awersja do żalu sprawia, że ludzie odrzucają bardziej ryzykowne opcje, to można by oczekiwać, że wybór między bardziej i mniej ryzykowną opcją będzie ulegał zmianie w zależności od tego, czy decydent będzie, czy nie będzie otrzymywał informacji o wynikach obu, wybranej i odrzuconej opcji. Powróćmy do cytowanego wyżej przykładu, w którym decydent ma wybór między pewną opcją A otrzymania 100 zł i ryzykowną opcją B, w której może otrzymać 1000 zł z wysokim prawdopodobieństwem (powiedzmy 90%), albo nic z bardzo małym prawdopodobieństwem (powiedzmy 10%). Otóż można przypuszczać, że wybór decydenta może zależeć od tego, czy wtedy, gdy wybierze opcję A, to dowiaduje się o tym, co by się stało, gdyby jednak wybrał B, czy nie. Jeżeli wie, że informacji takiej nie otrzyma, to wybór A nie naraża go na antycypowany żal. Natomiast wybór B naraża go na ewentualny żal. Kiedy jednak decydent w każdym wypadku zostanie poinformowany, jaki będzie wynik zakładu B, to także wybierając opcję A, naraża się on na przeżycie żalu (kiedy wybrawszy A dowiaduje się, że gdyby wybrał loterię, to zarobiłby nie 100 zł, a 1000 zł). Decydent z awersją do żalu mógłby w tak zmodyfikowanej sytuacji zdecydować się na bardziej ryzykowną opcję. Zeelenberg i Beattie (1997), a także inni badacze pokazali, że tak się rzeczywiście dzieje. Chętniej decydujemy się na ryzykowną opcję wtedy, gdy antycypowany żal wiąże się nie tylko z bardziej ale i z mniej ryzykownym wyborem. Być może do podobnych wniosków doszli organizatorzy telewizyjnej gry *„Milionerzy"*. Kiedy w grze tej gracz rezygnuje z gry nie znając odpowiedzi na pytanie, to prowadzący grę zachęca go, by mimo wszystko udzielił odpowiedzi, która wydaje mu się najbardziej prawdopodobna, po to tylko, żeby na końcu dowiedział się, czy zrobił

dobrze czy źle, rezygnując z gry. W ten sposób bezpieczna opcja gracza – rezygnacja z dalszej gry – staje się obciążona antycypowanym żalem, a to może skłaniać go do zaryzykowania odpowiedzi.

Bibliografia

Belsky, G., Gilovich, T. 2010. Why Smart People Make Big Money Mistakes. New York: Simon & Schuster.

Parker, D., Stradling, S.G., & Manstead, A.S.R. 1996. *Modifying beliefs and attitudes to exceeding the speed limit: An intervention study based on the theory of planned behavior*. „Journal of Applied Social Psychology" 26: 1-19.

Simonson, I. 1992. *The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions*. „Journal of Consumer Research" *19*: 105-118.

Zeelenberg, M., & Beattie, J. 1997. *Consequences of regret aversion: Additional evidence for effects of feedback on decision making*. „Organizational Behavior and Human Decision Processes" 72: 63-78.