

8

Projekty realizowane
w Centrum Psychologii
Ekonomicznej i Badań Decyzji

1. Duże zagrożenia o małym prawdopodobieństwie: percepcja i jej błędy, ocena i skłonność do podejmowania działań zapobiegawczych

Projekt badawczy finansowany przez Narodowe Centrum Nauki w ramach konkursu MAESTRO

Kierownik projektu: Prof. dr hab. Tadeusz Tyszka (ALK)

Wykonawcy: Odilo Huber (Université de Fribourg), Michał Krawczyk (WNE UW), Anna Macko (ALK), Marcin Malawski (ALK), Krzysztof Przybyszewski (ALK), Piotr Zielonka (SGGW)

W ostatnim półwieczu można było obserwować ogromny rozwój teorii decyzji. Powstałe w ramach tej teorii koncepcje i techniki stworzyły dobrą podstawę do opisywania i analiz m.in. decyzji podejmowanych w warunkach niepewności i ryzyka. Największą popularnością wśród różnorodnych ujęć wydaje się cieszyć teoria perspektywy. Wynika to z jej licznych implikacji, które znalazły potwierdzenie w badaniach empirycznych. Problematyka podejmowania decyzji obejmuje zarówno badania teoretyczne, jak i empiryczne. Dotyczą one w szczególności podejmowania ryzyka w najróżniejszych dziedzinach (zakładanie nowego biznesu, inwestowanie finansowe, zachowania konsumenckie itd.). Opisano tu wiele heurystyk i błędów odpowiedzialnych za nietrafne oceny oraz decyzje. Wiele z tych błędów dobrze wyjaśnia wspomniana teoria perspektywy.

W praktyce badawczej niezbyt często zajmowano się dużym ryzykiem o niskim prawdopodobieństwie. Sytuacje tego rodzaju (np. powódzie, zagrożenia technologiczne, wypadki drogowe, kryzysy ekonomiczne, epidemie itp.)

w istocie charakteryzują dwie cechy: (a) zagrażające zdarzenie występuje względnie rzadko, (b) jego negatywne konsekwencje są poważne (katastroficzne). Zdarzeniom takim nie można zapobiec, można natomiast (1) próbować je przewidzieć oraz (2) można podejmować działania zmierzające do ograniczenia ich negatywnych skutków. Aby zminimalizować możliwe straty w tego rodzaju sytuacjach, decydent potrzebuje: (1) trafnie ocenić zagrożenie (ryzyko), (2) podjąć adekwatne działania zabezpieczające, (3) podjąć adekwatne zachowanie w chwili wystąpienia zagrożenia. Spośród tej trójki, element pierwszy ma szczególne znaczenie, gdyż znacząco wpływa na dwa pozostałe. Tak więc badanie tego typu ryzyka mieści w sobie dwa (powiązane) zagadnienia: w jaki sposób ludzie oceniają małe prawdopodobieństwa oraz kiedy przejawiają skłonność do podejmowania działań zapobiegawczych. Adekwatna percepcja ryzyka z pewnością wymaga identyfikacji i zrozumienia probabilistycznej informacji, a także redukcji czynników odpowiedzialnych za błędy charakterystyczne dla tej percepcji, a wreszcie wymaga znalezienia skutecznych sposobów przekazania probabilistycznej informacji o narażeniu i podatności na ryzyko.

Gdy chodzi o skłonności do podejmowania działań zapobiegających lub zabezpieczających przed zagrożeniami, to poza samą oceną ryzyka znaczenie może tu mieć szereg czynników: wielkość straty, czas odroczenia szkody, czy nawet zachowanie innych. Czynniki te są interesujące badawczo, a także mogą być ważne dla decydentów.

Podsumowując, celem proponowanych badań jest po pierwsze opis mechanizmów percepcji specjalnej kategorii ryzyka – charakteryzującego się małym prawdopodobieństwem wielkiej straty. Drugim celem jest określenie uwarunkowań skłonności do podejmowania działań zapobiegających lub zabezpieczających przed tego rodzaju zagrożeniami.

Realizacja zaplanowanych badań powinna przede wszystkim poszerzyć naszą wiedzę na temat zachowań ludzi w sytuacjach niepewności i ryzyka. Stawiamy w nich pytania o percepcję ryzyka i jej błędy (np. związane z efektem sformułowania). Badania powinny też umożliwić poznanie reprezentacji poznawczej konsekwencji niepewnych, a zarazem oddalonych w czasie – temat ten dopiero ostatnio pojawił się w badaniach naukowych. W projekcie nawiązujemy do znanego rozróżnienia dwóch systemów poznawczych (Systemu I i Systemu II) i zmierzamy do rozpoznania funkcjonowania procesów poznawczych oraz afektywnych przy percepcji, a także decyzjach w sytuacjach niepewności i ryzyka o potencjalnie wielkich negatywnych konsekwencjach o niskim prawdopodobieństwie.

2. **Kwestionariusz Pułapek Decyzyjnych dla Menedżerów**

– Anna Baczyńska, Sabina Kołodziej
(badania statutowe ALK)

Proces podejmowania decyzji jest jedną z kluczowych kompetencji menedżera zarządzającego różnorodnymi zasobami organizacji. Współczesne, nieustannie zmieniające się realia gospodarcze sprawiają, że proces ten staje się coraz trudniejszym, zaś wymogi stawiane obecnym menedżerom oraz pracownikom aspirującym do tej roli wzrastają. Dlatego też niezwykle istotną staje się kwestia diagnozy posiadanych przez jednostkę kompetencji w celu określenia jej mocnych i słabych stron, a następnie na tej podstawie podejmowanie działań szkoleniowych w celu budowania i rozwoju pożądanego profilu kompetencji kierowniczych i osobistych.

Podejmowanie decyzji składa się z czterech kluczowych elementów: (1) strukturyzacji pytania, zmierzającej do wstępnego określenia problemu decyzyjnego; (2) poszukiwania informacji

związanych z daną sytuacją decyzyjną; (3) procesu dochodzenia do decyzji w oparciu o zebrane wcześniej informacje; (4) gromadzenia wiedzy i doświadczeń wynikających z konsekwencji podjętej decyzji. W procesie tym Russo i Schoemaker (1990) wyróżniają dziesięć pułapek decyzyjnych, które odpowiadają za większość błędów popełnianych przez menedżerów.

Badania podjęte zostały w celu opracowania oraz walidacji Kwestionariusza Pułapek Decyzyjnych dla Menedżerów. Kwestionariusz będzie miał zastosowanie diagnostyczne, zmierzające do określenia słabych i silnych stron danego decydenta, jak również rozwojowe, poprzez możliwość zaprojektowania zindywidualizowanych działań szkoleniowych.

3. **Psychologiczne determinanty moralności podatkowej** – Sabina Kołodziej (badania statutowe ALK)

Podatki stanowią główne źródło dochodów państwa, umożliwiając realizowanie założonej polityki społeczno – gospodarczej. Stąd, uchylanie się od zobowiązań podatkowych lub dążenie do niezgodnego z prawem ich uszczuplenia niewątpliwie wpływać będzie niekorzystnie na możliwości realizowania funkcji państwa w sferze dóbr i usług publicznych. Jednocześnie, wyniki badań wskazują, że niezależnie od obowiązującego w danym kraju systemu, podatki są oceniane przez obywateli jako niesprawiedliwe (Lea, Tarry, Webley, 1987, za: Niesiołowska, 2004).

W badaniach wyjaśniających działania mające na celu uniknięcie opodatkowania badacze stosunkowo często odwołują się do modelu przedstawionego przez Weigla i współpracowników (1987). Traktuje on uchylanie się od płacenia podatków jako pewien akt dewiacji, nieprawidłowe zachowanie w kontekście dylematu społecznego. Jednostka, rozliczając swoje zobowiązania podatkowe staje bowiem przed dylematem: Jaką decy-

zję powinna podjąć w tej sytuacji? Czy powinna zapłacić całą kwotę podatku czy ukryć część dochodów? Zgodnie z teorią dotyczącą dylematów społecznych, przy odpowiadaniu na postawione pytania, istotne jest przeświadczenie na temat zachowania innych w tej sytuacji. Wzajemne zaufanie podatników i sumienne regulowanie zobowiązań podatkowych będzie sytuacją, w której wszyscy zyskają – wpływy do budżetu bowiem wzrosną i państwo będzie miało możliwość realizowania zamierzonej polityki ekonomicznej i społecznej.

Powyższy model zakłada, iż podatnicy podejmując decyzję odnośnie regulowania zobowiązań podatkowych kierują się więc nie tylko literą prawa, lecz także normami społecznymi i moralnymi. Opierając się na tym założeniu, projektowane badania będą skupiać się na zweryfikowaniu założenia o możliwości kształtowania pozytywnego stosunku do podatków poprzez odwołanie się do wartości moralnych podatników.

4. Racjonalność i podejmowanie decyzji w przewodzie sądowym

– Łukasz Markiewicz (badania statutowe ALK)

W powszechnej opinii obecnie funkcjonujący system orzekania o winie (i o wysokości kar) uważany jest za sprawiedliwy i niepodatny na wpływy. Psychologowie tymczasem argumentują, iż człowiek – a więc również praktycy prawa, np. sędziowie – podlegają powszechnym błędom poznawczym i motywacyjnym. Niniejszy projekt sprawdza założenie o „ślepej sprawiedliwości”, poddając w wątpliwość zdolności praktyków prawa do formułowania poprawnych ocen i wniosków, stawiając za cel identyfikację błędów poznawczych w dwóch (z założenia niezależnych) procesach decyzyjnych: (1) proces dochodzenia do przekonania o winie (bądź rozstrzygania, która ze stron

w postępowaniu cywilnym lepiej udokumentowała swoje racje); (2) proces określania wymiaru kary, po uprzednim dojsiu do przekonania o winie (bądź określania wysokości odszkodowania w procesie cywilnym).

W pierwszym etapie projektu dokonano przeglądu literatury, którego podsumowanie zawarto w publikacji: Markiewicz, Ł., Markiewicz-Żuchowska, A. (2012). Skłonności poznawcze sędziego wpływające na wysokość wymierzonej kary. *Decyzje*, 18, 48-81. Znaczną część przeglądu poświęcono dyrektywom wymiaru kary, czyli w języku teorii decyzji wagom nadawanym pewnym charakterystykom czynu i sprawcy. Autorzy zwracają uwagę, iż ustawodawca nie zdefiniował precyzyjnie hierarchii owych wag decyzyjnych, co sprzyja rozbieżnościom wyroków wydawanych przez różne sądy w przypadku oceny tych samych przestępstw. Co więcej, niejednokrotnie wagę niezerową otrzymują czynniki, które z natury nie powinny być brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o wymiarze kary. W drugiej części artykułu autorzy dyskutują wpływ naturalnych skłonności poznawczych (wynikających z praw psychofizyki i heurystyk poznawczych) na ustalony sądowy wymiar kary. Szczególny nacisk został położony na wpływ heurystyki zakotwiczenia oraz prawa Webera na końcowy wymiar kary oraz na wpływ inklinacji wynikających z teorii perspektywy na skłonność do zawierania ugody jeszcze przed postępowaniem sądowym.

Eksperymenty, które już zostały wykonane w ramach projektu potwierdzają, iż decydenci w procesie ustalania wysokości kary kierują się przesłankami, które z założenia nie powinny być uważane za obciążające dla oskarżonego (np. odmowa składania zeznań). W kolejnych badaniach planuje się dalsze dokumentowanie wpływu różnorodnych czynników na proces wymierzania kary, jak również ustalenie, w jaki sposób nowe informacje procesowe wpływają na stopień przekonania o winie.

5. Team Building Platform - Zwiększanie potencjału innowacyjnego firmy poprzez wykorzystanie Grywalizacji - HR

Projekt realizowany przez Akademię Leona Koźmińskiego, w tym Krzysztofa Przybyszewskiego oraz Partnerów Projektu – Bazy i Systemy Bankowe Sp. z o.o. oraz ROI Consulting Sp. z o.o. ze środków PARR.

Projekt prowadzi do stworzenia kompleksowego informatycznego narzędzia z zakresu zarządzania zmianą i wiedzą. Dodatkowym elementem innowacyjności w proponowanym rozwiązaniu jest zastosowanie elementów teorii gier pozwalające na oddolną inicjatywę pracowników, motywując ich do kreowania innowacyjnych pomysłów i technik dzielenia się wiedzą. Zastosowanie gier biznesowych (grywalizacja) na rzecz podnoszenia innowacyjności produktów firmy polegać będzie na zbudowaniu sieciowej gry komputerowej opartej na systemie punktowania zachowań promujących zespołowe przygotowywanie innowacyjnych produktów, ocenianych poprzez wskaźniki innowacyjności i wskaźniki rentowności. Tym, co odróżniać będzie produkt jest możliwość oddania go w pełni pracownikom, tak aby stał się ich narzędziem pracy - dodatkowo pełniąc funkcje motywacyjne.