

1 Azjatycka bolączka – jak nacechowanie emocjonalne słów wpływa 2 na podejmowanie decyzji?

3 *Anna Bollin, Karolina Hark*

4 Gdański Uniwersytet Medyczny

5

6 **Abstrakt**

7 Celem artykułu jest omówienie teorii perspektywy, efektu obramowania oraz jego wpływu na
8 podejmowane decyzje. Jest to o tyle ważne zagadnienie, że determinuje wiele aspektów życia
9 codziennego. Aby móc przybliżyć kwestię efektu obramowania oraz jego wpływu na podejmowane
10 decyzje i wyciągnąć odpowiednie wnioski, przeprowadzona została replikacja eksperymentu Daniela
11 Kahnemana oraz Amosa Tversky'ego z 1984 roku, który polegał na wyborze przez uczestników
12 badania właściwej terapii w państwie zagrożonym epidemią. Efekt obramowania jest szeroko
13 występującym zjawiskiem – nie tylko w zakresie psychologii, ale również takich dziedzin jak
14 ekonomia. Badania w tym zakresie zostały wcześniej przeprowadzone przez m.in. E. Shafira (1993)
15 oraz J. Lista (2004).

16 Grupą badaną były zarówno kobiety, jak i mężczyźni w przedziale wiekowym 18-27 lat.
17 Wyniki przeprowadzonej replikacji potwierdzają hipotezę, że użycie negatywnie nacechowanych
18 emocjonalnie słów do opisu sytuacji problemowej zwiększa skłonność do podjęcia ryzykownej
19 decyzji. Co więcej, badanie nie wykazało istotnej statystycznie zależności między płcią a skłonnością
20 do podejmowania ryzyka (co nie stanowiło hipotezy oryginalnego badania).

21

22 **Słowa kluczowe:** podejmowanie ryzyka, efekt obramowania, teoria perspektywy, problem
23 decyzyjny, nacechowanie emocjonalne słów

24 **1. Wprowadzenie**

25 *1.1. Oryginalne badanie*

26 Jedną z popularniejszych koncepcji dotyczących podejmowania decyzji jest tzw. „teoria
27 perspektywy” (Kahneman & Tversky, 1979), za którą w 2002 roku Kahneman otrzymał Nagrodę
28 Nobla w zakresie ekonomii. Teoria ta zakłada, że decydent, który postrzega wynik podejmowanej
29 decyzji jako zysk nie będzie wykazywał chęci do podejmowania ryzyka. W przypadku kiedy decydent
30 uzna wynik podejmowanej decyzji za stratę, będzie on skłonny do podejmowania ryzyka nawet
31 kosztem potencjalnych korzyści (Kahneman & Tversky, 1979). Teoria perspektywy związana jest z
32 odkryciem przez Kahnemana i Tversky’ego tzw. „efektu obramowania”, czyli wpływu umysłowej
33 reprezentacji problemu na podejmowane w związku z nim decyzje (Kahneman & Tversky, 1984).
34 Reprezentacja umysłowa problemu może ulec zmianie pod wpływem nacechowania słów użytych do
35 jego wyjaśnienia. Człowiek nakłada na sytuację pewnego rodzaju ramy, co powoduje jego skłanianie
36 się do podejmowania swoistych wyborów (Minsky, 1975). Kahneman i Tversky przedstawiają efekt
37 obramowania za pomocą przykładu wyboru właściwej terapii w kraju zagrożonym epidemią.
38 Oryginalny eksperyment został przeprowadzony w 1984 roku.

39 *1.2. Cel badania*

40 Celem badania jest zaobserwowanie, czy użycie określonych słów nacechowanych
41 pozytywnie/negatywnie do przedstawienia problemu decyzyjnego wpływa na skłonność do
42 podejmowania ryzykownych decyzji oraz czy mężczyźni wykazują się częstszym podejmowaniem
43 ryzyka niż kobiety, niezależnie od nacechowania emocjonalnego słów użytych do opisu problemu.

44 *1.3. Hipotezy*

- 45 1. Użycie negatywnie nacechowanych emocjonalnie słów do opisu sytuacji problemowej zwiększa
46 skłonność do podjęcia ryzykownej decyzji.
- 47 2. Mężczyźni podejmują ryzyko częściej niż kobiety, niezależnie od nacechowania emocjonalnego
48 słów użytych do opisu problemu.

49 **2. Metoda**

50 *2.1. Osoby badane*

51 W badaniu wzięło udział 80 osób (40 kobiet, 40 mężczyzn) w wieku 18-27 lat ($M = 20,70$,
52 $SD = 1,24$).

53 *2.2 Procedura*

54 Badanie zostało przeprowadzone internetowo na dwóch grupach niezależnych. Zostały
55 stworzone dwa formularze, w których odpowiedzi różniły się doбором słów. Problem decyzyjny
56 dotyczył wyboru programu postępowania w kraju zagrożonym epidemią groźnej choroby azjatyckiej,
57 która może spowodować śmierć 600 osób. W pierwszej grupie badani mieli do wyboru:

- 58 • Program A: ocaleje 200 osób
- 59 • Program B: prawdopodobieństwo $1/3$, że wszystkie z 600 potencjalnych ofiar ocaleje,
60 ale jest też prawdopodobieństwo równe $2/3$, że nie przeżyje nikt.

61 Natomiast w grupie drugiej badani musieli dokonać wyboru pomiędzy:

- 62 • Programem C: umrze 400 osób a
- 63 • Programem D: istnieje prawdopodobieństwo równe $1/3$, że nikt nie umrze, ale trzeba
64 liczyć się z prawdopodobieństwem równym $2/3$, że umrze cała 600-osobowa grupa
65 (Nęcka, 2006).

66 Zwalczenie epidemii wg programu A niesie takie same konsekwencje jak przyjęcie programu C. Taka
67 sama analogia zachodzi między programem B a programem D.

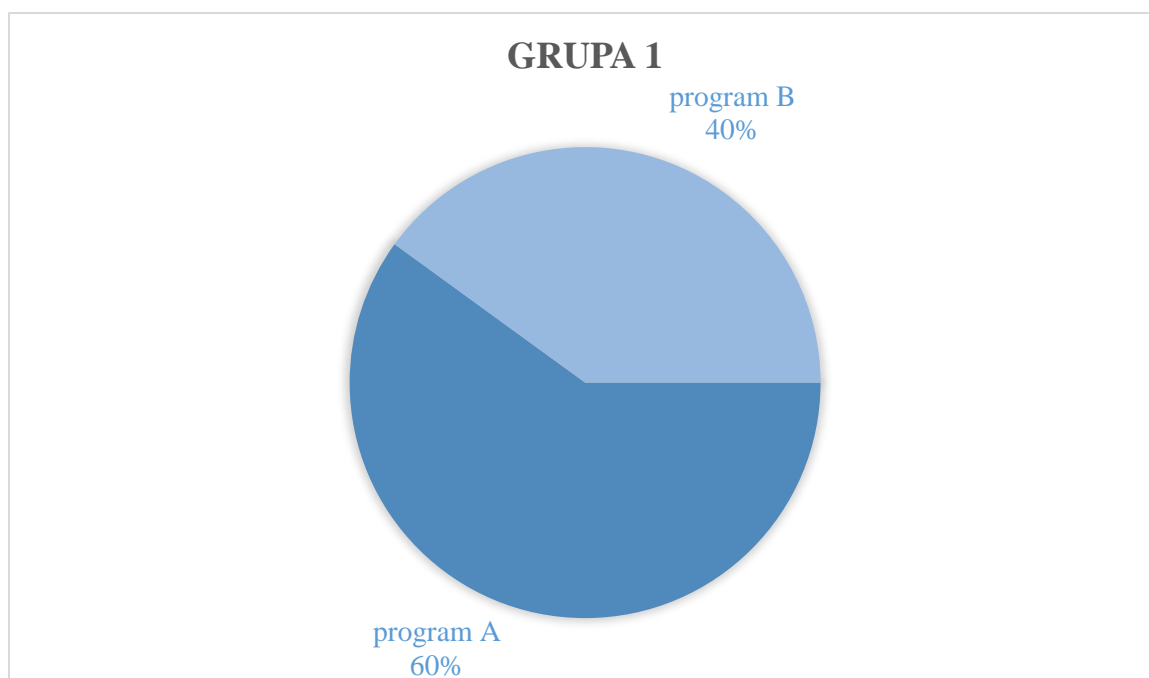
68 Zmienną niezależną w badaniu jest nacechowanie emocjonalne słów użytych do opisu sytuacji
69 problemowej, zmienną zależną jest podejmowane ryzyko.

70 W celu zastosowania dwuczynnikowej analizy wariancji odpowiedzi dotyczące podejmowania
71 ryzyka: tak/nie zostały przekodowane na odpowiednio: 1/0. Im wyższa średnia ryzyka, tym większa
72 szansa na jego podjęcie.

73 Badani zostali poinformowani o przebiegu eksperymentu oraz o możliwości odstąpienia w
74 dowolnym momencie jego trwania. Aby wziąć udział w badaniu należało w pierwszej kolejności
75 wyrazić świadomą zgodę, a następnie podać swoje dane – płeć oraz wiek.

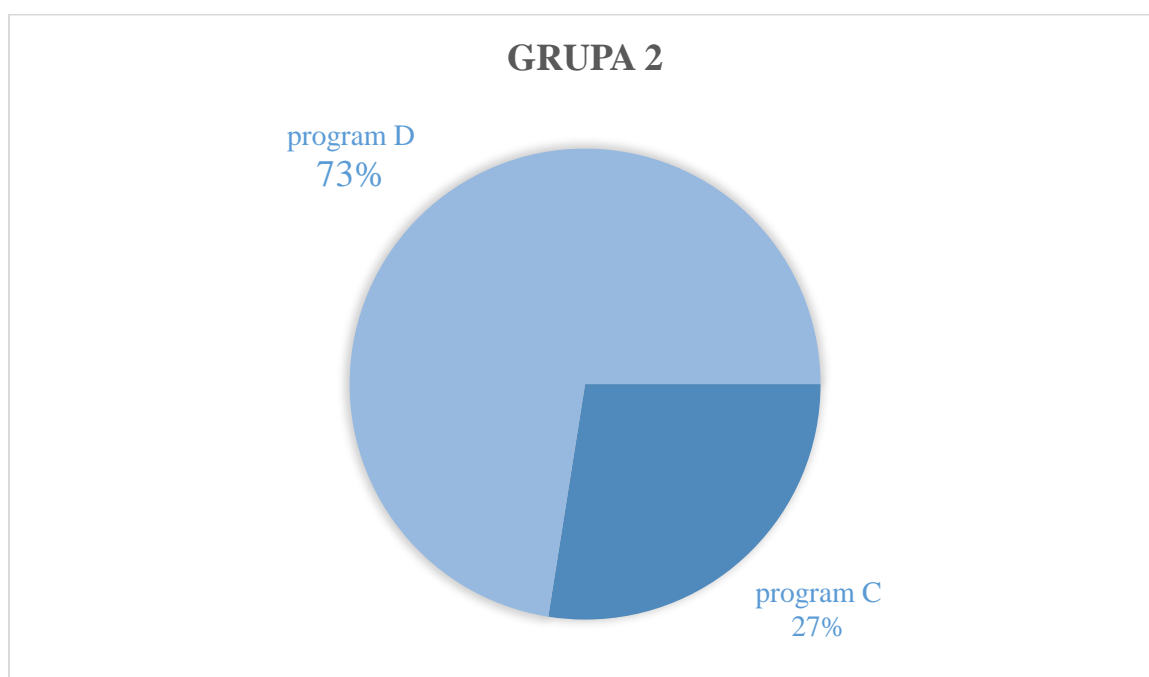
76 **3. Wyniki**

77 Średnia częstości podejmowanego ryzyka w grupie kobiet wyniosła: przy negatywnym
78 nacechowaniu emocjonalnym słów użytych do opisu sytuacji problemowej $M = 0,65$ ($SD = 0,49$),
79 natomiast przy nacechowaniu pozytywnym $M = 0,30$ ($SD = 0,47$). W grupie mężczyzn przy
80 negatywnym nacechowaniu emocjonalnym słów średnia wyniosła $M = 0,80$ ($SD = 0,41$), natomiast
81 przy nacechowaniu pozytywnym $M = 0,50$ ($SD = 0,51$).



82

83 *Rysunek 1.* Odpowiedzi udzielone w grupie pierwszej.



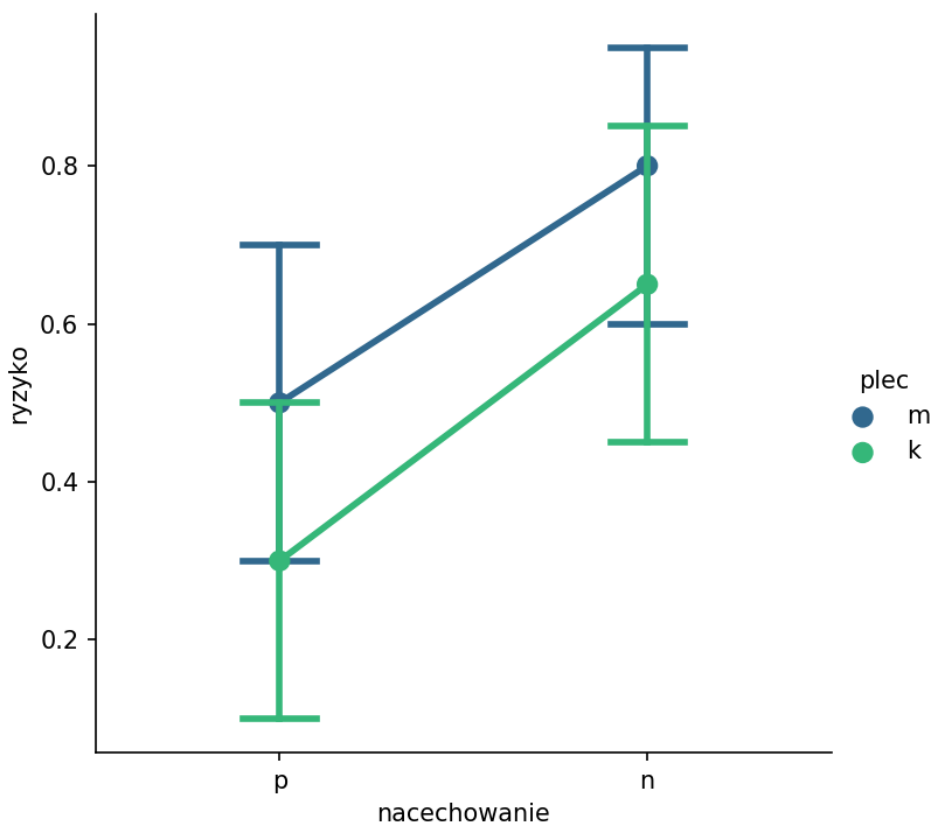
84

85 *Rysunek 2.* Odpowiedzi udzielone w grupie drugiej.

86 Efekt główny nacechowania okazał się istotny statystycznie; $F(1, 76) = 9,472, p < 0,01$. Efekt

87 główny płci okazał się nieistotny statystycznie; $F(1, 76) = 2,746, p > 0,05$. Efekt interakcji

88 nacechowania i płci okazał się nieistotny statystycznie; $F(1, 76) = 0,056, p > 0,05$.



89

90 *Rysunek 3. Dwuczynnikowa analiza wariancji dla zmiennych: ryzyko, nacechowanie.*

91 4. Dyskusja

92 Badanie nie wykazało istotnej statycznie zależności między płcią a skłonnością do
93 podejmowania ryzyka.

94 W grupie pierwszej większość badanych (60%) wybrała program A, który nie wiąże się z
95 podjęciem ryzyka. Natomiast w grupie drugiej aż 72,50% osób, wybierając program D, zdecydowało
96 się podjąć ryzyko.

97 Warte zauważenia jest to, że obydwie grupy miały do czynienia z tym samym problemem
98 decyzyjnym. Obserwowane różnice dotyczyły jedynie nacechowania emocjonalnego użytych słów do
99 opisu sytuacji – mowa była o liczbie ofiar lub o liczbie ocalałych.

100 Stosunek ludzi do ryzyka można wyrazić słowami „losses loom larger than gains”, czyli
101 „straty bolą bardziej niż zyski cieszą” (Kahneman & Tversky, 1979; Zielonka, 2005). Decyzja
102 jednostki postawionej w sytuacji problemowej, w której potencjalne zyski są jasno określone, będzie
103 skłaniała się ku rozwiązaniu nieryzykownemu. Natomiast kiedy problem opisany jest w kategoriach
104 strat, jednostka skłania się ku ryzykownym alternatywom (Cheng, Chuang, Huang, & Hsieh, 2012).

105 Badania nad efektem obramowania były wielokrotnie przeprowadzane, nie tylko z punktu
106 zainteresowania psychologii, ale również ekonomii. Jednym z takich badań był eksperyment Eldara
107 Shafira, który polegał na podjęciu decyzji o hipotetycznym przydziale opieki nad dzieckiem po
108 rozwodzie jego rodziców. Uczestnikom badania przedstawiono opisy osobowości i sposobu życia
109 zarówno matki, jak i ojca. Jedno z nich prowadziło bardziej spokojny tryb życia, było pod wieloma
110 względami przeciętne – również pod względem więzi emocjonalnej z dzieckiem. Drugie było bardziej
111 uczuciowe i miało lepszą więź emocjonalną z dzieckiem, jednak cechowało się niestabilnością
112 emocjonalną. Badani częściej wskazywali drugą osobę zarówno jako tą, której przyznaliby opiekę nad
113 dzieckiem, jak i tą, której tej opieki by odmówili. Wynika to z tego, że uczestnicy badania kierowali
114 się innymi kryteriami w przypadku obramowania problemu w kategoriach przyznania opieki niż w
115 przypadku obramowania problemu w kategoriach odmowy tejże opieki (Shafir, 1993).

116 Przykładem badania z dziedziny ekonomii jest eksperyment John'a List'a. Uczestnicy badania
117 otrzymywali kubek lub czekoladę o tej samej wartości. Następnie badacz usiłował nakłonić badanych
118 do wymiany kubka na czekoladę i odwrotnie. Uczestnicy nie byli skłonni do wymiany – chociaż z
119 ekonomicznego punktu widzenia ich zachowanie było nieracjonalne, to można je wyjaśnić patrząc
120 przez pryzmat psychologii – doznanie potencjalnej straty po posiadanym przedmiocie przewyższało
121 satysfakcję z nowego zysku (List, 2003).

122 Wyniki przeprowadzonego badania potwierdzają hipotezę, że użycie negatywnie
123 nacechowanych emocjonalnie słów do opisu sytuacji problemowej zwiększa skłonność do podjęcia
124 ryzykownej decyzji, tym samym potwierdzając wpływ efektu obramowania na podejmowane decyzje.

125 5. Bibliografia

- 126 Cheng, Y. H., Chuang, S. C., Huang, M. C. J., & Hsieh, W. C. (2012). More Than Two Choices: The
127 Influence of Context on the Framing Effect. *Current Psychology*, 31(3), 325–334.
128 <https://doi.org/10.1007/s12144-012-9150-5>
- 129 Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk: Part I.
130 *Econometrica*, 47(2), 263–292. https://doi.org/10.1142/9789814417358_0006
- 131 Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices. Values. Frames Kahnemann. *American Psychologist*,
132 39(4), 341–350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- 133 List, J. (2003). Neoclassical Theory Versus Prospect Theory: Evidence From the Marketplace. *NBER*
134 *Working Paper*, (9736), 1–39. Retrieved from [http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0262.2004.00502.x/full)
135 [0262.2004.00502.x/full](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0262.2004.00502.x/full)
- 136 Minsky, M. (1975). A framework for representing knowledge, Psychology of Computer Vision, PH
137 Winston, editor. *Knowledge Creation Diffusion Utilization*. Retrieved from
138 <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/6089>
- 139 Nęcka, E. (2006). Wydawanie sądów i podejmowanie decyzji. In *Psychologia poznawcza* (pp. 548–
140 588).
- 141 Shafir, E. (1993). Choosing versus Rejecting. *Memory & Cognition*, 21(4), 546–556.
142 <https://doi.org/10.3758/BF03197186>
- 143 Zielonka, P. (2005). Efekt dyspozycji a teoria perspektywy. *Decyzje*, (3), 55–77. Retrieved from
144 <http://journal.kozminski.edu.pl/index.php/decyzje/article/view/2>
- 145