

Dorota ŚMIGIELSKA*

 <https://orcid.org/0000-0003-2144-8018>

Ewa GRABARCZYK**

 <https://orcid.org/0000-0001-8352-5395>

ZASADA ROZDZIELANIA ZYSKÓW – TEORIA A RZECZYWISTOŚĆ EKONOMIA BEHAWIORALNA W PRAKTYCE

Abstrakt

Przedmiot badania: Przedmiotem badania była jedna z teorii Richarda Thallera, którą zalicza się do księgowania umysłowego, jednego z zagadnień ekonomii behawioralnej. Księgowanie umysłowe, ogólnie rzecz biorąc, pokazuje sposób, w jaki ludzie podchodzą do uzyskiwanych przychodów. Richard Thaller w swojej teorii wyróżnił cztery zasady. W artykule skupiono się dokładniej na jednej z zasad tej teorii, czyli zasady rozdzielania zysków, która mówi o tym, że ludzie są bardziej zadowoleni z kilku mniejszych zysków niż z jednego większego, który jest sumą tych mniejszych.

Cel badawczy: Głównym celem badania było sprawdzenie, czy zasada rozdzielania zysków ma zastosowanie w losowo wybranej grupie osób.

Metoda badawcza: Badanie zostało przeprowadzone metodą ankietową, która została udostępniona online w dniach 9–20.04.2020. W badaniu wzięło udział 156 respondentów. Ankietowani wybrani byli w sposób przypadkowy. Ankieta składała się z siedmiu pytań. Trzy z nich odnosiły się do respondentów, pozostałe opisywały różne sytuacje z życia, w których została opisana zasada rozdzielania zysków. Ankietowani zostali pogrupowani ze względu na płeć, wiek i wykształcenie. Następnie w każdej z czterech opisanych sytuacji odpowiadali na dokładnie to samo pytanie, a mianowicie, czy wolą kilka mniejszych zysków, czy jeden większy będący sumą tych mniejszych.

Wyniki: Badanie pokazało, że wybrani losowo respondenci wolą jeden większy zysk będący sumą mniejszych zysków niż kilka mniejszych zysków o dokładnie takiej samej wartości. Takie same wyniki potwierdziły się u respondentów niezależnie od płci, wieku czy też wykształcenia. Na wyniki mogła mieć wpływ sytuacja, podczas której zostały przeprowadzone badania. Czas ten to początek kwarantanny podczas ogólnoświatowej pandemii koronawirusa. Dodatkowo znacze-

* Mgr inż., Uczelnia Łazarskiego, Wydział Ekonomii i Zarządzania; e-mail: smigielska.dorota@gmail.com

** Student, Uczelnia Łazarskiego, Wydział Ekonomii i Zarządzania; e-mail: ewagrabarczyk.eg@gmail.com

nie mogły mieć przyzwyczajenia Polaków do otrzymywania przychodów z reguły nie częściej niż raz w miesiącu.

Słowa kluczowe: księgowanie umysłowe, ekonomia behawioralna, Richard Thaller.

Klasyfikacja JEL: D91

1. Wstęp

Rozważania ekonomiczne były obecne już w starożytności, za czasów Ksenofonta i miały one charakter raczej normatywny, sprowadzały się do tego, co jest dobre, a co złe, w gospodarowaniu majątkiem i jak być powinno. On też po raz pierwszy użył terminu ekonomia, który pochodzi z greckiego *oikos* – dom i *nomos* – prawo, reguła. Ale początki ekonomii w rozumieniu naukowym to teoria Adama Smitha, który zbudował podwaliny pod nurt zwany ekonomią klasyczną. A. Smith nie przypisywał żadnych zdolności analitycznych ludziom działającym w sferze gospodarki poza uznaniem, iż w wyborach gospodarczych kierują się oni zdrowym rozsądkiem¹. Zdrowy rozsądek, czy inaczej racjonalność ekonomiczna, oznacza podejmowanie takich decyzji, które są dla człowieka optymalne. Człowiek w swoich wyborach dąży do tego, aby osiągnąć maksymalny cel, przy danym nakładzie środków².

Teorie A. Smitha ewoluowały, w ekonomii pojawiały się kolejne nurty, jednak cały czas współczesna ekonomia opierała się na koncepcji „homo oeconomicus” (za twórcę tej koncepcji uważany jest J.S. Mill), która mówi właśnie o racjonalności wyborów dokonywanych przez człowieka i dążeniu do maksymalizacji użyteczności. Aczkolwiek zarówno Ksenofont w swoim dziele *Oikonomikos*, jak i Smith w *Teorii uczuć moralnych* dociekali, czy zachowania i uczucia człowieka mają wpływ na racjonalność jego decyzji³. Ekonomia behawioralna jest zbiorem różnych teorii, które tworzą niejednorodną szkołę. U wielu ekonomistów co jakiś czas przewijały się rozważania na temat aspektów psychologicznych w podejściu ekonomicznym, można do nich zaliczyć Colina Camerera, Richarda Thallera, Ernsta Fehra, którzy zajmowali się ekonomią psychologiczną, George’a Akerlofa – makroekonomią behawioralną czy Roberta Schillera, który połączył finanse z ekonomią behawioralną⁴.

¹ E. Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarz”, Gdynia 1947, s. 50.

² M. Musiał, *Racjonalność gospodarowania finansami osobistymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014, s. 174–184.

³ M. Zygan, *Ekonomia behawioralna – wprowadzenie do problematyki*, Studia i Prace WNEIZ US, Szczecin 2013, s. 9–22.

⁴ J.F. Tomer, *What is Behavioral Economics?*, The Journal of Socio-Economics 2007/36, s. 463–479.

Celem niniejszej publikacji jest odpowiedź na pytanie, czy zasada rozdzielania zysków znajduje zastosowanie wśród losowo wybranej grupy osób. Badanie zostało przeprowadzone metodą ankietową, która została udostępniona online w dniach 9.–20.04.2020 r. W badaniu wzięło udział 156 respondentów. Ankieta składała się z siedmiu pytań. Trzy z nich służyły do scharakteryzowania próby badawczej, pozostałe opisywały różne sytuacje z życia, w których została opisana zasada rozdzielania zysków. Ankietowani zostali pogrupowani ze względu na płeć, wiek i wykształcenie. Następnie w każdej z czterech opisanych sytuacji odpowiadali na dokładnie to samo pytanie, a mianowicie, czy wolą kilka mniejszych zysków, czy jeden większy będący sumą tych mniejszych.

2. Początki ekonomii behawioralnej

Na początku XX w. rozpoczął się proces całkowitego rozdzielania ekonomii od psychologii, dążono wręcz do mocnego ograniczenia ekonomii wyłącznie do aspektu matematycznego. Koncepcji tej przewodził V. Pareto, który uważał, że teorie ekonomiczne powinny być pozbawione wszelkich psychologicznych aspektów i opierać się wyłącznie na obserwowaniu ludzi i empirycznego ustalenia faktów⁵.

Jednak w latach 30. XX w. J.M. Keynes, a na przełomie lat 70. i 80. XX w. L. Garai, w opozycji do matematycznego ujęcia ekonomii, stworzyli teorię podejmowania decyzji pod wpływem przypadkowych wydarzeń i nawyków konsumenckich⁶, a później H. Simon, który jest uważany za prekursora ekonomii behawioralnej, stworzył koncepcję ograniczonej racjonalności, która mówiła o tym, że podczas podejmowania decyzji może się okazać, że jednostki posiadają niepełną bądź nierzetelną informację, w związku z czym nie do końca można uznać, że podjęta przez nie decyzja jest w pełni racjonalna. Idąc dalej, przy braku pełnej informacji nie można mówić o maksymalizacji użyteczności. Dodatkowo H. Simon twierdził, że dla człowieka oprócz zwiększania zysków ważna jest także satysfakcja i upodobania. Uważał również, że racjonalność wyborów w ujęciu klasycznym nie do końca odpowiada rzeczywistości. Czło-

⁵ C. Camerer, *Behavioral Economics*, w: R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson (red.), *Advances in Economics and Econometrics: Volume 1: Theory and Applications*, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs), Cambridge University Press, 2006, s. 181–214.

⁶ T. Zalega, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii – zarys problematyki*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2015, s. 7–22.

wiek jest bowiem ograniczony swoim umysłem, którego działanie nie zawsze odpowiada klasycznym modelom ekonomicznym⁷.

W związku z tym H. Simon postulował za tym, aby w celu uskutecznienia i uproszczenia teorii ekonomicznych zasięgnąć informacji z literatury psychologicznej. W swoich publikacjach wielokrotnie podkreślał, że człowiek nie jest ideałem, jest mocno ograniczony w stosunku do tego, co na temat jego postępowania uważają ekonomiści klasyczni. Postulował również za ogólną zmianą podejścia w postrzeganiu nauki i uwzględnieniu powyższych aspektów⁸.

Właśnie na tych rozważaniach w latach 70. XX w. dwóch wybitnych psychologów, D. Kahneman i A. Tversky, zaczęło badać ekonomię w ujęciu behawioralnym i to oni uważani są za najwybitniejszych przedstawicieli ekonomii behawioralnej. Rozpoczęli analizę teorii ekonomicznych, nie tworząc założeń na temat racjonalności podmiotów. D. Kahneman i A. Tversky stworzyli wiele znaczących koncepcji, jedną z najbardziej znanych z nich jest teoria perspektywy przedstawiona w 1979 r.⁹

Ekonomia behawioralna jest stosunkowo młodym kierunkiem, natomiast rozwijającym się bardzo intensywnie we współczesnej ekonomii poprzez badania i różnego rodzaju eksperymenty. Opiera się ona na wielkim postępie i ewolucji podstawowego paradygmatu klasycznej ekonomii A. Smitha, opartej na racjonalności podejmowanych wyborów. Konstruowane przez ekonomistów klasycznych modele ekonomiczne polegające na maksymalnym uproszczeniu struktury ludzkich działań w pewnym momencie zostają odsunięte. Na kanwie wielu badań i rozważań ekonomistów behawioralnych odchodzi się od klasycznego aksjomatu człowieka racjonalnego na rzecz człowieka emocjonalnego, a wyłoniony *homo sapiens oeconomicus* jest alternatywą dla klasycznego *homo oeconomicus*¹⁰.

Główne założenia ekonomii behawioralnej opierają się na głębokiej analizie ludzkich zachowań, motywów decyzji podejmowanych przez człowieka w warunkach niekoniecznie idealnych, bo takich *de facto* na rynku nie ma. Ekonomiści doszli do wniosku, że współczesny rynek jest bardzo złożony. Jednostka przy ograniczonym dostępie do informacji i skomplikowanym procesie

⁷ **A. Solek**, *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, Zeszyty Naukowe PTE 2010/8, Kraków, s. 22–24.

⁸ **J. Polowczyk**, *Podstawy ekonomii behawioralnej*, Przegląd Organizacji 2009/12, Warszawa, s. 3–7.

⁹ **D. Kahneman**, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Warszawa 2013, s. 359.

¹⁰ *Ibidem*.

poznawczym nie jest w stanie w rzeczywistości dokonać optymalizacji swojego wyboru. Pomimo że klasyczni ekonomiści uważają, że sytuacja taka ma znikomy wpływ na zachowania rynku, to ekonomiści behawioralni podważają ten pogląd, gdyż uważają, że w skali zagregowanej problem nie tylko nie znika, ale też się maksymalizuje, co natomiast ma negatywny wpływ na gospodarkę.

Podstawowym pojęciem ekonomii behawioralnej jest tzw. kognitywne zniekształcenie¹¹, częściej określane po prostu jako zniekształcenie poznawcze czy błędy poznawcze. Pojęcie to pokazuje różnice względem zachowania w pełni racjonalnego. Człowiek pomimo używania w pełni swojego umysłu jest podatny na wpływy różnych czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych: uleganie emocjom, wpływ innych osób, obawy, lęki, różne podejście do ryzyka, pieniądze, skłonności, uleganie pokusom. Przez to właśnie ogólne postrzeganie rzeczywistości przez jednostki nigdy nie będzie takie samo, a co za tym idzie jednostki nie są w stanie podjąć takiej samej decyzji ekonomicznej. Odwołując się do teorii H. Simona, mamy tu do czynienia właśnie z ograniczeniami racjonalności. Ograniczona zdolność człowieka do analizy nadmiaru informacji otaczających go zjawisk, nadmiar zajęć oraz nieustanny brak czasu sprawiają, że człowiek nie jest w stanie za każdym razem uzyskiwać optymalnych rozwiązań¹². To prowadzi do sytuacji, w której jednostka nie zawsze dokonuje wyboru optymalnego pod względem ekonomicznym, ale satysfakcjonującego dla siebie, przy osiągnięciu maksimum osobistego zadowolenia. Często też z uwagi na nadmiar obowiązków, chcąc zmaksymalizować użyteczność jednego wyboru, jednostka staje przed koniecznością zaniechania podjęcia innych działań, przez co nie jest w stanie zoptymalizować swoich wyborów w ujęciu ogólnym. Jeszcze innego wyboru jednostka dokonuje w warunkach niepewności i ryzyka. Ludzie, dokonując niepewnych wyborów, posługują się ograniczoną, niewielką liczbą zasad heurystycznych (pożytecznych, ale niegwarantujących trafnego wyboru), które nie wymagają dokonywania złożonych operacji kognitywnych, związanych z ocenianiem prawdopodobieństw i wybieraniem optymalnej możliwości¹³.

¹¹ *Ibidem*.

¹² *Ibidem*.

¹³ **M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba**, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, *Ekonomista* 2008/2, s. 218.

3. Teoria perspektywy

Jedną z najważniejszych koncepcji, jakie zostały stworzone na tej podstawie, jest wspomniana wcześniej teoria perspektywy opracowana przez D. Kahnemana i A. Tversky'ego. Mówi ona o dwóch głównych aspektach – funkcji użyteczności, którą oni określali jako funkcję wartości, oraz funkcji prawdopodobieństwa wagi decyzyjnej¹⁴. Według nich funkcja użyteczności odnosi się nie do zysku czy straty samej w sobie, ale do ich postrzegania. Zyskom, które odnoszą się do aktualnego stanu posiadania, przypisuje się określoną wartość. Funkcja tak postrzeganej wartości dla zysków i strat odzwierciedla fakt, iż jednostka woli mniejszy, lecz pewny zysk niż większe ryzyko przy tej samej wartości oczekiwanej, ale jednocześnie woli większe ryzyko przy ujemnej wartości oczekiwanej niż pewną stratę o takiej samej wartości. Przy tej samej wartości znacznie silniej odczuwane są straty niż zyski, dlatego funkcja ta jest bardziej stroma dla strat niż dla zysków. A mówiąc najogólniej, bardziej boją straty niż cieszą zyski¹⁵. Badania prowadzone przez A. Tversky'ego i D. Kahnemana wykazały również, że w warunkach niepewności i ryzyka przy podejmowaniu decyzji ludzie odnoszą się do aktualnego stanu posiadania. Dobro, które jest już własnością, wyceniane jest wyżej niż dobro, które jest w posiadaniu kogoś innego¹⁶. Rysunek 1 prezentuje krzywą dla zysków i strat.

D. Kahneman i A. Tversky odnieśli się również do wagi prawdopodobieństwa. Okazało się bowiem, że człowiek przewartościowuje prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń, które są mało prawdopodobne, natomiast zdarzenia średnio lub wysoko prawdopodobne są zwykle niedowartościowane. Sytuację tę dokładnie pokazuje rysunek 2. Przy mniejszym prawdopodobieństwie funkcja wag przyjmuje wartości wyższe niż wynikają z prawdopodobieństwa. Przy większym prawdopodobieństwie funkcja wag przyjmuje niższą wartość¹⁷.

Badania te stanowiły zupełne przeciwieństwo dotychczasowych paradygmatów, gdzie człowieka określano jako jednostkę racjonalnie podejmującą decyzję. Okazało się, że to, co człowiek robi, nie zawsze jest przemyślane, a przy podejmowaniu decyzji ważny jest nie tylko ścisły rachunek i ocena sytuacji, ale także przeczucia, emocje i indywidualna ocena sytuacji¹⁸.

¹⁴ B. Czarniawska, *Podejmowanie decyzji*, UE, Warszawa 1980.

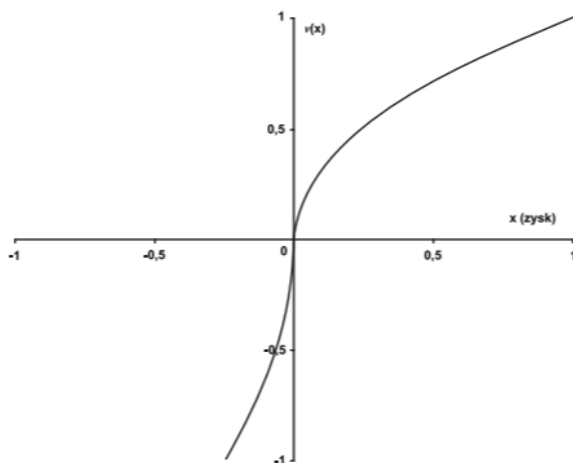
¹⁵ P. Zielonka, *Efekt dyspozycji a teoria perspektywy*, *Decyzje* 2005/3, s. 55–77.

¹⁶ T. Zaleskiewicz, J. Traczyk, *Emocje i podejmowanie decyzji finansowych*, *Psychologiczne perspektywy podejmowania decyzji finansowych*, Springer, Cham 2020, s. 107–133.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ *Ibidem*.

RYSUNEK 1: Krzywa wartości dla zysków i strat wg Kahnemana i Tversky'ego



Źródło: P. Zielonka, *Efekt dyspozycji a teoria perspektywy*, Decyzje 2005/3, s. 55–77.

RYSUNEK 2: Funkcja wag decyzyjnych



Źródło: P. Zielonka, *Efekt dyspozycji a teoria perspektywy*, Decyzje 2005/3, s. 55–77.

4. Księgowanie umysłowe

W wyniku wprowadzenia do ekonomii teorii perspektywy pojawiło się nowe pojęcie „księgowanie umysłowe”. Zostało one opracowane przez R. Thalera, D. Kahnemana oraz A. Tversky’ego. Podstawowym założeniem księgowania umysłowego jest to, że ludzie tworzą w swoich umysłach, na zasadach podobnych jak w przedsiębiorstwach, konta rachunkowe, na których dokonywana jest rejestracja dochodów i wydatków, które grupowane są w kategorie¹⁹. Każda z kategorii jest inaczej traktowana, dla przykładu, ludzie w różny sposób dysponują przychodami uzyskiwanymi za pracę, a inaczej pieniędzmi nieoczekiwanie otrzymanymi. Badania wykazują, że większość ludzi, którzy wygrali na loterii, znacznie szybciej wydaje całą wygraną kwotę, jednak środki uzyskane jako wynagrodzenie za pracę są wydawane w bardziej przemyślany sposób²⁰.

Jedną z podstaw różnicowania przychodów i wydatków w świetle księgowania umysłowego jest podejście do przychodów i wydatków. Uzyskane zyski dają ludziom satysfakcję, natomiast ponoszone straty (wydatki) powodują niezadowolenie. Jednak badania przeprowadzone przez Richarda Thalera wykazały, że występuje tu pewna asymetria. Strata przeważnie boli bardziej niż zysk²¹.

Richard Thaler w księgowaniu umysłowym wyróżnił cztery zasady²²:

1. Rozdzielania mniejszego zysku od większej straty. W świetle tej zasady ludzie odczuwają zdecydowanie mniejsze niezadowolenie z oddzielnego poniesienia większej straty i uzyskania mniejszego zysku niż z jednej zsumowanej straty, która jest różnicą między większą stratą i mniejszym zyskiem.
2. Łączenie mniejszej straty z większym zyskiem. Zgodnie z tą zasadą osoby odczuwają większe zadowolenie z jednego zsumowanego zysku, powstałego ze zsumowania większego zysku i mniejszej straty niż z oddzielnego większego zysku i oddzielnej mniejszej straty.
3. Łączenie strat. Według tej zasady, ludzie odczuwają mniejsze niezadowolenie w przypadku jednej dużej straty niż kilku mniejszych.

¹⁹ A. Cieślak, *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, Materiały i Studia NBP 2003/165, Warszawa, s. 116.

²⁰ R. Thaler, *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, The Free Press, New York 1992.

²¹ T. Tyszka, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 2000, s. 69.

²² R. Thaler, *Mental accounting matters*, Journal of Behavioral Decision Making 1999/12, s. 183–206.

4. Rozdzielania zysków. Zasada ta polega na tym, że ludzie odczuwają większe zadowolenie z kilku mniejszych zysków niż z jednego większego, będącego sumą tych mniejszych.

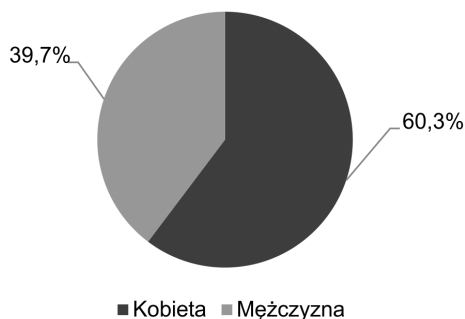
Zasady księgowania umyślowego znalazły wiele zastosowań i są wykorzystywane do dziś jako baza nad rozważaniami związanymi z zachowaniem ludzi w różnych sytuacjach.

5. Badania własne

Celem badania było sprawdzenie, czy teoria rozdzielania zysków opracowana przez Richarda Thaler'a znajduje zastosowanie we współczesnym społeczeństwie. Badanie zostało przeprowadzone metodą ankietową. Ankieta zawierała siedem pytań, z czego trzy pierwsze charakteryzują badaną próbę, pozostałe pytania opisują sytuację, w której zastosowana jest teoria rozdzielania zysku.

Badanie zostało przeprowadzone na 156-osobowej grupie osób, z czego odpowiedzi udzieliły 94 kobiety i 62 mężczyzn. Ankiety udostępniono online w dniach 9.–20.04.2020 r. Wybór osób do próby badawczej był przypadkowy. Charakterystykę próby badawczej pod względem płci przedstawia wykres 1.

WYKRES 1: Struktura uczestników badania pod względem płci w %



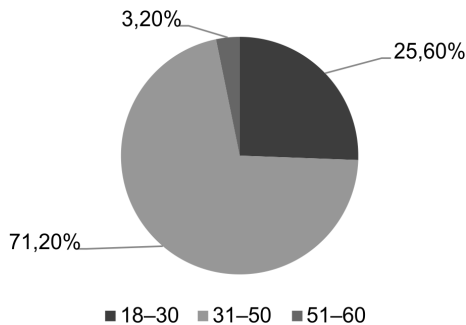
Źródło: opracowanie własne.

Pośród respondentów 60,3% stanowiły kobiety, udział mężczyzn w badaniu stanowił 39,7%.

Na kolejnym wykresie zostały zamieszczone informacje dotyczące wieku respondentów. Podczas ustalania kategorii wiekowych wzięto pod uwagę fazy kariery zawodowej. Kategoria pierwsza 18–30 lat to osoby wchodzące na rynek pracy, rozpoczynające karierę zawodową. Kolejna grupa to osoby w wieku

31–50 lat. Do tej grupy zaliczono osoby, które już funkcjonują na rynku pracy, a ich kariera zawodowa jest na stabilnym poziomie, osiągają one dojrzałość zawodową. Następną grupą wiekową 51–60 lat odnosi się do osób, które są zaangażowane zawodowo, jednak są w późnym okresie kariery zawodowej. Ostatnią grupą powyżej 60 lat są osoby, które przygotowują się do opuszczenia rynku pracy²³.

WYKRES 2: *Wiek respondentów*



Źródło: opracowanie własne.

Wśród respondentów były osoby w różnym wieku. Największa grupa obejmowała osoby w wieku 31–50 lat, które stanowiły 71,2% całej próby badawczej, z czego 57,27% stanowiły kobiety, a 43,63% mężczyźni. Kolejną najbardziej liczną podgrupą wiekową to osoby w wieku 18–30 lat (25,6%), z czego 70% stanowiły kobiety, a 30% mężczyźni. Pozostała kategoria wiekowa reprezentowana była nielicznie, grupa 51–60 lat stanowiła 3,2% próby (60% kobiety, 40% mężczyźni), natomiast nikt powyżej 60 lat nie wziął udziału w badaniu.

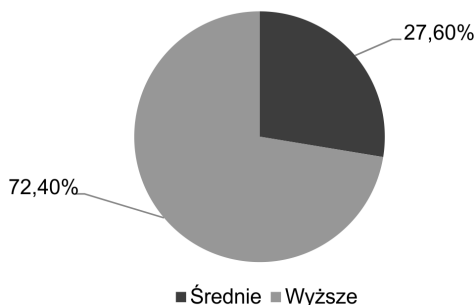
Cechą charakterystyczną respondentów był także ich poziom wykształcenia. W tym zakresie respondenci mieli do wyboru jedną z dwóch odpowiedzi: wykształcenie średnie lub wyższe. Dane w tym zakresie zaprezentowano na wykresie 3.

Wśród uczestniczących w badaniu zdecydowaną większość stanowiły osoby z wykształceniem wyższym (72,4%), pozostałe 27,6% to osoby, które zadeklarowały, że posiadają średnie wykształcenie. Wśród osób z wykształceniem wyższym kobiety stanowiły 68,75%, a mężczyźni 31,25%. W przypadku wykształcenia średniego główną grupę stanowili mężczyźni 61,36%, udział kobiet

²³ <https://www.ws.edu.pl/uczelnia/absolwenci/006.pdf>; stan na 20.04.2020 r.

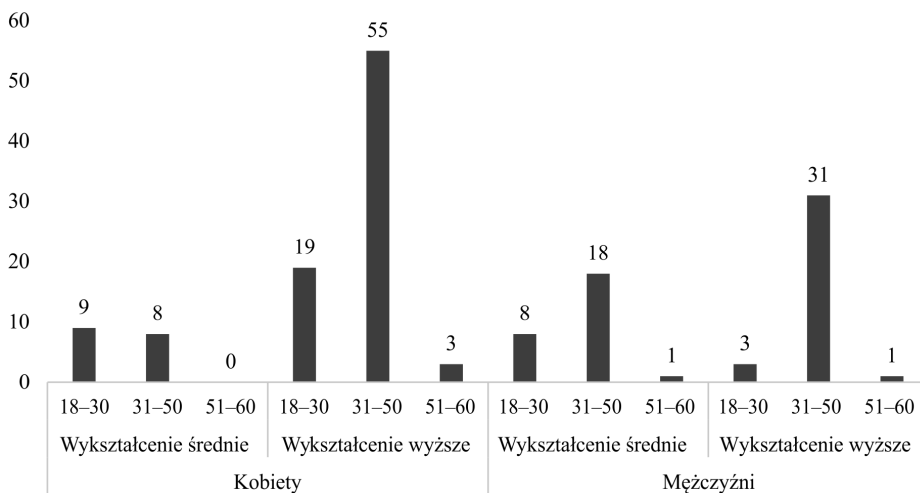
wyniósł 38,63%. Na wykresie numer 4 przedstawiono strukturę grupy badawczej z uwzględnieniem poziomu wykształcenia i wieku.

WYKRES 3: Poziom wykształcenia respondentów



Źródło: opracowanie własne.

WYKRES 4: Struktura grupy badawczej pod względem wykształcenia i wieku



Źródło: opracowanie własne.

W grupie kobiet z wykształceniem średnim nie znalazła się żadna osoba w wieku 51–60 lat. W pozostałych dwóch grupach zróżnicowanie było niewielkie. Kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat stanowiły 52,94% tej grupy (10,89% całej próby), natomiast udział kobiet w wieku 31–50 lat wyniósł – 47,06% (5,13% całej próby). Wśród kobiet z wykształceniem wyższym

najliczniej reprezentowana była grupa wiekowa 31–50 lat – 71,43% (35,25% całej próby), kolejną liczną grupę stanowiły kobiety w wieku 18–30 lat – 24,68% (12,18% całej próby badawczej). Najmniej kobiet z wyższym wykształceniem znajdowało się w grupie wiekowej 51–60 lat, ich udział wynosił 3,89% (1,92% w całej próbie badanej).

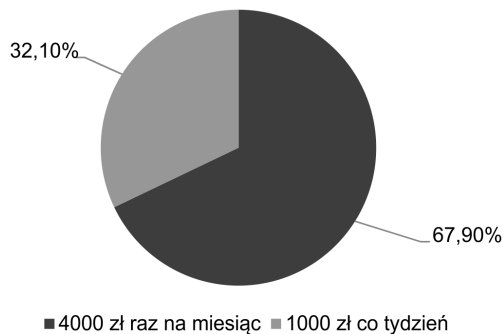
W przypadku mężczyzn ze średnim wykształceniem najliczniej reprezentowana była grupa wiekowa 31–50 lat – 66,66% (11,54% całej próby), kolejną grupę stanowili mężczyźni w wieku 18–30 lat – 29,65% (5,13%). Średnie wykształcenie zadeklarował tylko jeden mężczyzna w wieku 51–60 lat, co stanowi 3,7% (0,64% próby badawczej). Najwięcej mężczyzn z wyższym wykształceniem znajdowało się w grupie wiekowej 31–50 lat – 88,57% (19,87% całej próby), mężczyźni w wieku 18–30 lat stanowili 8,57% (1,92% próby badawczej). Wyższe wykształcenie w najstarszej grupie wiekowej 51–60 lat zadeklarował tylko jeden mężczyzna, jego udział wynosi 2,86% (0,64% w całej próbie badawczej).

Następnie respondenci musieli odpowiedzieć na pytania dotyczące preferencji w zakresie otrzymywania dochodu w przypadku czterech różnych scenariuszy. Osoby uczestniczące w badaniu miały do wyboru jedną z dwóch odpowiedzi:

1. Wolę raz na miesiąc otrzymać 4000 zł,
2. Wolę co tydzień otrzymywać po 1000 zł (w sumie 4000 zł).

Pierwszy scenariusz dotyczył sytuacji, w której otrzymywane wynagrodzenie jest jedynym dochodem, przeznaczanym na codzienne wydatki. Na wykresie 5 przedstawiono preferencje uczestników w przypadku 1 scenariusza.

WYKRES 5: Preferencje respondentów w zakresie otrzymywania wynagrodzenia, które jest jedynym dochodem, przeznaczanym na codzienne wydatki (%)



Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość ankietowanych (67,9%), w przypadku kiedy wynagrodzenie jest jedynym dochodem przeznaczanym na codzienne wydatki, woli otrzymywać 4000 zł raz na miesiąc. Jedynie 32,1% respondentów zadeklarowało, że preferują cztery wpłaty po 1000 zł raz na tydzień.

Wśród kobiet miesięczne wynagrodzenie preferuje 73,4%, z czego 11,6% stanowią kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat, 5,79% to kobiety ze średnim wykształceniem w grupie wiekowej 31–50 lat, 17,39% – kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 18–30 lat, 62,32% stanowią kobiety z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 31–50 lat i jest to najliczniejsza grupa, pozostałe 2,9% to kobiety z wyższym wykształceniem w najstarszej kategorii wiekowej (51–60 lat).

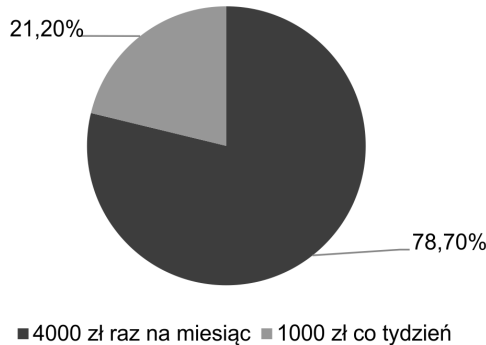
Kobiety, które wolą otrzymywać wynagrodzenie tygodniowe, stanowią 26,6%, z czego najliczniejszą grupę reprezentują kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 31–50 lat – 44%, kolejne 28% to kobiety z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 18–30 lat, kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 31–50 lat stanowią 16%. Najmniej liczną grupę stanowiły kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat (8%) oraz kobiety z wyższym wykształceniem w najstarszej grupie wiekowej (4%).

W przypadku mężczyzn na miesięczne wynagrodzenie zdecydowało się 61,3%, z czego najliczniejszą grupę stanowili mężczyźni z wyższym wykształceniem w wieku 31–50 lat – 52,63%, kolejną grupę stanowili mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat – 21,1%, udział mężczyzn ze średnim wykształceniem w grupie wiekowej 31–50 lat wynosił 18,42%, ostatnią grupą, która preferowała to rozwiązanie, byli mężczyźni z wyższym wykształceniem w wieku 18–30 lat i stanowili 7,85%. Żaden mężczyzna w wieku powyżej 51 lat bez względu na wykształcenie nie zdecydował się na wynagrodzenie raz w miesiącu.

Mężczyźni, którzy bardziej preferują wynagrodzenie tygodniowe stanowią 38,7%, z czego 45,83% stanowią mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 31–50 lat, 41,66% to mężczyźni z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 31–50 lat. Pozostałe grupy mężczyzn, które się zdecydowały na to rozwiązanie, to mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 51–60 lat (4,17%), mężczyźni z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 18–30 lat (4,17%) oraz mężczyźni z wyższym wykształceniem w najstarszej grupie wiekowej, również 4,17%.

Drugi scenariusz również dotyczył wynagrodzenia, które jest jedynym dochodem, jednak z założeniem, że respondenci posiadali na swoich kontach oszczędności. Wynik tego scenariusza prezentuje wykres 6.

WYKRES 6: Preferencje respondentów w zakresie otrzymywania wynagrodzenia, które jest jedynym dochodem, jednak na koncie znajdują się oszczędności (%)



Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość respondentów (78,7%) preferuje miesięczne wynagrodzenie, nawet w przypadku, kiedy na koncie posiada wcześniej odłożone oszczędności. Jedynie 21,2% osób zdecydowałaby się na otrzymywanie wynagrodzenia tygodniowego.

W przypadku kobiet miesięczne wynagrodzenie preferuje 81,9%, z czego zdecydowana większość, to jest 59,75%, to kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 31–50 lat, kolejną liczną grupę reprezentują kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 18–30 lat (22,07%). Kobiety ze średnim wykształceniem w grupie wiekowej 18–30 lat stanowią 9,09%, kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 31–50 lat – 5,19%. Ostatnią i najmniej liczną grupą kobiet decydujących się na rozwiązanie to kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 51–60 lat – 3,9%.

Na tygodniowe wynagrodzenie zdecydowałyby się 18,1% kobiet. Najwięcej kobiet wybierających to rozwiązanie to kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 31–50 lat – 52,94%, kolejna liczna grupa to kobiety w tym samym wieku jednak ze średnim wykształceniem (23,53%). Pozostałe kobiety bardziej preferujące tygodniowe wynagrodzenie należą do grupy wiekowej 18–30 lat. Biorąc pod uwagę kryterium wykształcenia, udział kobiet z wyższym i średnim wykształceniem wynosi po 11,77%.

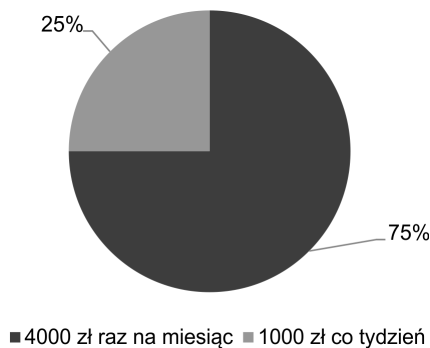
Zdecydowana większość mężczyzn (74,2%) zadeklarowała, że pomimo oszczędności woli otrzymywać wynagrodzenie miesięczne, pozostałe 25,8% to mężczyźni preferujący tygodniowe wypłaty. Wśród mężczyzn decydujących się na miesięczne wynagrodzenie, najliczniejszą grupę stanowią mężczyźni z wyższym wykształceniem w wieku 31–50 lat (50%). Mężczyźni w tej samej grupie wiekowej, jednak ze średnim wykształceniem stanowią 21,74%. Kolej-

nymi grupami mężczyzn, które zdecydowałyby się na to rozwiązanie to mężczyźni w wieku 18–30 lat ze średnim wykształceniem (17,39%) oraz z wyższym wykształceniem (8,69%). Najmniejszą grupę stanowią mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 51–60 lat (2,18%).

Tygodniowe wynagrodzenie, jak już wcześniej wspomniano, preferuje 25,8% mężczyzn, z czego największą grupę stanowią mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 31–50 lat (50%), kolejną grupę reprezentują mężczyźni w tym samym wieku, jednak z wyższym wykształceniem (43,75%), pozostałe 6,25% to mężczyźni z wyższym wykształceniem w najstarszej grupie wiekowej.

Trzeci scenariusz zakładał sytuację, w której wynagrodzenie jest jedynym dochodem, z którego odkładane są pieniądze na konkretny cel, np. wakacje, kupno samochodu. Wynik tego scenariusza przedstawiony jest na wykresie 7.

WYKRES 7: Preferencje respondentów w zakresie otrzymywania wynagrodzenia, które jest jedynym dochodem, z którego odkładane są pieniądze na konkretny cel, np. wakacje, kupno samochodu (%)



Źródło: opracowanie własne.

Większość osób (75%) zdecydowała się na wynagrodzenie miesięczne, pozostałe 25% to osoby, które bardziej preferują wypłaty raz w tygodniu.

Wśród kobiet 80,85% woli otrzymywać wynagrodzenie raz na miesiąc, z czego najliczniejszą grupę (64,47%) stanowią kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 31–50 lat. Kolejną licznie reprezentowaną grupą (21,05%) są również kobiety z wyższym wykształceniem, jednak w grupie wiekowej 18–30 lat. Na to rozwiązanie zdecydowały się również kobiety w wieku 18–30 lat ze średnim wykształceniem (6,58%), kobiety ze średnim wykształceniem w grupie wiekowej 31–50 lat (5,26%). Ostatnią grupę reprezentują kobiety z wyższym wykształceniem z najstarszej grupy wiekowej (2,64%).

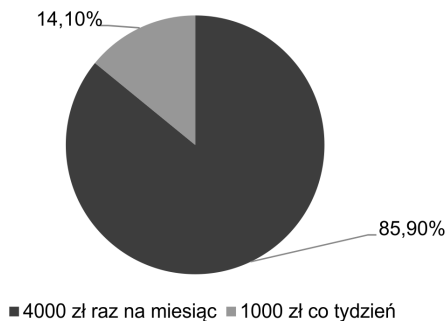
Pozostałe kobiety 19,15% bardziej preferuje tygodniowe wynagrodzenie, z czego najwięcej z nich należy to grupy wiekowej 31–50 i posiada wyższe wykształcenie (33,33%). Udział kobiet ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat oraz w grupie wiekowej 31–50 lat wynosi po 22,22%. Kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 18–30 lat stanowią 16,66% tej grupy, pozostałe 5,57% to kobiety z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 51–60 lat.

Podobnie jak w przypadku kobiet, większość mężczyzn (67,74%) zdecydowała się na wynagrodzenie miesięczne. Najliczniejszą grupę stanowili mężczyźni w wieku 31–50 lat z wyższym wykształceniem (54,76%). Mężczyźni w tej samej grupie wiekowej jednak ze średnim wykształceniem stanowią 21,43%. Udział pozostałych trzech grup mężczyzn wynosi 23,81%, są to mężczyźni w wieku 18–30 lat ze średnim wykształceniem (14,28%), mężczyźni w tej samej grupie wiekowej jednak z wyższym wykształceniem (7,14%) oraz mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 51–60 lat (2,39%).

Pozostali mężczyźni (32,26%) preferują wypłaty tygodniowe, z czego najliczniejszą grupę stanowią mężczyźni w wieku 31–50 lat z wykształceniem średnim (45%) oraz mężczyźni w tej samej kategorii wiekowej z wyższym wykształceniem (35%). Mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat stanowią 10%, mężczyźni w tym samym wieku z wyższym wykształceniem 5%, na tym samym poziomie jest udział mężczyzn w najstarszej grupie wiekowej z wyższym wykształceniem.

Ostatni, czwarty scenariusz ma podobne założenia jak pozostałe scenariusze, z tą różnicą, że z dochodu opłacane jest jakieś zobowiązanie, np. kredyt hipoteczny. Wyniki czwartego scenariusza zaprezentowane są na wykresie 8.

WYKRES 8: Preferencje respondentów w zakresie otrzymywania wynagrodzenia, które jest jedynym dochodem, z którego opłacane jest jakieś zobowiązanie, np. kredyt hipoteczny (%)



Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość ankietowanych (85,9%), w sytuacji kiedy wynagrodzenie, które jest jedynym dochodem i z którego spłacany jest np. kredyt hipoteczny, bardziej preferuje wypłatę miesięczną, pozostali respondenci (14,10%) zdecydowali się na wynagrodzenie tygodniowe.

W przypadku kobiet 90,43% z nich woli otrzymywać raz w miesiącu 4000 zł, z czego 61,18% to kobiety z wykształceniem wyższym w wieku 31–50 lat, kolejną liczną grupę reprezentują kobiety również z wyższym wykształceniem jednak w młodszej kategorii wiekowej (21,18%). Kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 18–30 lat stanowią 9,41%, kobiety ze średnim wykształceniem w grupie wiekowej 31–50 lat – 4,7%. Ostatnią grupą są kobiety z wyższym wykształceniem w wieku 51–60 lat, ich udział wynosi 3,53%.

Pozostałe 9,57% stanowią kobiety, które bardziej preferują otrzymywanie tygodniowego wynagrodzenia, w sytuacji kiedy z dochodu mają opłacić zobowiązanie finansowe. Wśród takich kobiet największą grupę stanowiły kobiety ze średnim wykształceniem w wieku 31–50 lat (44,44%). Drugą najliczniejszą grupą (33,33%) są kobiety z wyższym wykształceniem w tej samej grupie wiekowej. Pozostałe 22,23% kobiet, które zdecydowały się na tygodniowe wynagrodzenie, było w wieku 18–30 lat, ze średnim wykształceniem 11,11% oraz z wyższym wykształceniem również 11,11%.

Zdecydowana większość mężczyzn, bo aż 79,03%, w przypadku kiedy z dochodu muszą płacić na przykład kredyt hipoteczny, woli otrzymywać wynagrodzenie raz w miesiącu w wysokości 4000 zł. Wśród tych mężczyzn największą grupę stanowią mężczyźni w wieku 31–50 lat z wyższym wykształceniem – 51,02%, kolejne 24,49% to mężczyźni w tej samej grupie wiekowej, jednak ze średnim wykształceniem. W grupie wiekowej 18–30 lat mężczyźni niezależnie od wykształcenia również bardziej preferują wynagrodzenie miesięczne, ze średnim wykształceniem 14,29%, z wyższym wykształceniem 6,12%. Ostatnią grupę stanowią mężczyźni w najstarszej kategorii wiekowej 51–60 lat, ze średnim wykształceniem 2,04%.

Mężczyźni, którzy zdecydowali się na wypłatę tygodniową, stanowią 20,97%, z czego 46,15% to mężczyźni ze średnim wykształceniem w wieku 31–50 lat. Ponad 38% mężczyzn należących to tej samej grupy wiekowej, jednak z wyższym wykształceniem, również woli tę samą formę wypłacania wynagrodzenia. Na to rozwiązanie zdecydowała się również część mężczyzn z najmłodszej grupy wiekowej, ich udział stanowił 15,39%, po 7,69% z wyższym wykształceniem i z wykształceniem średnim.

6. Podsumowanie

Ekonomia behawioralna jest nową dziedziną nauki, do której początkowo podchodzono z dużym sceptycyzmem, ponieważ wprowadziła do ekonomii elementy psychologii i podważyła wiele założeń ekonomii neoklasycznej. Pionierzy ekonomii behawioralnej stworzyli model człowieka, który przy podejmowaniu decyzji ulega wielu czynnikom wewnętrznym i zewnętrznym, przez co nie zawsze postępuje racjonalnie.

Przeprowadzone badanie na grupie 156 osób miało sprawdzić, czy założenie o nieracjonalności decyzji ma również zastosowanie w dzisiejszym społeczeństwie. Z powodu złożoności tematyki w pracy skupiono się na jednej z czterech zasad księgowania umysłowego, a mianowicie na zasadzie rozdzielania zysków. Teoria zakłada, że ludzie odczuwają większe zadowolenie z kilku mniejszych zysków niż z jednego większego, będącego sumą tych mniejszych. W celu dokonania dokładnej analizy w badaniu posłużono się czterema scenariuszami. W każdym z nich respondenci mieli do wyboru miesięczne wynagrodzenie w wysokości 4000 zł lub wynagrodzenie tygodniowe po 1000 zł (w sumie 4000 zł). Scenariusze przedstawiały różne sytuacje, jednak w każdym z nich wynagrodzenie było jedynym źródłem dochodu.

Na podstawie przeprowadzonych badań można wnioskować, że niezależnie od płci, wieku czy wykształcenia dzisiejsze społeczeństwo bardziej preferuje większe jednorazowe wypłaty niż mniejsze tygodniowe, które po zsumowaniu dają tę samą kwotę co dochód miesięczny. We wszystkich czterech scenariuszach większość osób zadeklarowała, że woli otrzymywać wynagrodzenie raz w miesiącu. Najmniejsza różnica w proporcjach wyboru między tygodniowymi wypłatami a wypłatą miesięczną miała miejsce w scenariuszu pierwszym, gdzie założono, że cały dochód przeznaczony jest na codzienne wydatki. Różnice w proporcjach pogłębiały się wraz z rosnącymi zobowiązaniami, które musiały być dodatkowo pokryte z wynagrodzenia. Wydaje się, że tygodniowe wynagrodzenie dawało respondentom poczucie niepewności. Już w latach 70. XX w. Kahneman i Tversky wykazali, że w sytuacji niepewności czy ryzyka ludzie wolą wybrać pewne dobro, które daje większą satysfakcję i poczucie stabilności niż dobro, które nie jest jeszcze w ich posiadaniu. W przypadku przeprowadzonych badań pewnym dobrem jest jednorazowo wypłacony dochód. Badania przeprowadzone na ograniczonej grupie respondentów wykazały, że zasada rozdzielania zysków opracowana przez R. Thaler nie znajduje wśród nich zastosowania. Może na to mieć wpływ kilka czynników.

Po pierwsze, badanie zostało przeprowadzone podczas społecznej kwarantanny, spowodowanej pandemią koronawirusa, kiedy większość ludzi nie pracowała albo pracowała zdalnie, co gorsza, niektórym z nich groziła lub nawet teraz jeszcze grozi utrata stanowiska pracy. W sytuacji niepewności gospodarczej i strachu o swój byt ludzie częściej wybierają jednorazową, wyższą wypłatę być może dlatego, że jest im wtedy łatwiej zarządzać swoimi budżetami domowymi.

Po drugie, w Polsce w większości przypadków wynagrodzenie wypłacane jest miesięcznie. Ludzie są przyzwyczajeni do miesięcznego zarządzania swoim budżetem i w związku z tym naturalną rzeczą był dla nich wybór większej, jednorazowej kwoty.

Ponadto, należy zwrócić uwagę na fakt, że im większe cele do zrealizowania bądź wyższe zobowiązania zostały przedstawione w scenariuszu, tym ankietowani bardziej preferowali jednorazowy większy dochód, co potwierdza, że przy większym dochodzie ludziom łatwiej jest zaplanować swój budżet.

Niemniej jednak, potwierdza się założenie ekonomii behawioralnej, że podczas podejmowania decyzji wpływ ma wiele czynników zewnętrznych i wewnętrznych.

Bibliografia

Opracowania

- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z.**, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, *Ekonomista* 2008/2, s. 218.
- Camerer C.**, *Behavioral Economics*, w: R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson (red.), *Advances in Economics and Econometrics: Volume 1: Theory and Applications*, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs), Cambridge University Press, 2006, s. 181–214.
- Cieślak A.**, *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, *Materiały i Studia NBP* 2003/165, Warszawa, s. 116.
- Czarniawska B.**, *Podjęmowanie decyzji*, UE, Warszawa 1980.
- Czerwonka M., Gorlewski B.**, *Finanse behawioralne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 34.
- Kahneman D.**, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Warszawa 2013, s. 359.
- Musiał M.**, *Racjonalność gospodarowania finansami osobistymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014, s. 174–184.
- Połowczyk J.**, *Podstawy ekonomii behawioralnej*, Przegląd Organizacji 2009/12, Warszawa, s. 3–7.
- Solek A.**, *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, *Zeszyty Naukowe PTE* 2010/8, Kraków, s. 22–24.
- Taylor E.**, *Wstęp do ekonomiki*, Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarski”, Gdynia 1947, s. 50.

- Thaler R.**, *Mental accounting matters*, Journal of Behavioral Decision Making 1999/12, s. 183–206.
- Thaler R.**, *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, The Free Press, New York 1992.
- Tomer J.F.**, *What is Behavioral Economics?*, The Journal of Socio-Economics 2007/36, s. 463–479.
- Tyszka T.**, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 2000, s. 69.
- Zalega T.**, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii – zarys problematyki*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2015, s. 7–22.
- Zaleśkiewicz T., Traczyk J.**, *Emocje i podejmowanie decyzji finansowych*, Psychologiczne perspektywy podejmowania decyzji finansowych, Springer, Cham 2020, s. 107–133.
- Zielonka P.**, *Efekt dyspozycji a teoria perspektywy*, Decyzje 2005/3, s. 55–77.
- Zygan M.**, *Ekonomia behawioralna – wprowadzenie do problematyki*, Studia i Prace WNEIZ US, Szczecin 2013, s. 9–22.

Strony internetowe

Funkcje planowania karier, <https://www.ws.edu.pl/uczelnia/absolwenci/006.pdf>; stan na 20.04.2020 r.

Dorota ŚMIGIELSKA, Ewa GRABARCZYK

THE PRINCIPLE OF DISTRIBUTION OF PROFITS – THEORY AND REALITY BEHAVIORAL ECONOMICS IN PRACTICE

Abstract

Background: The research subject was one of the theories of Richard Thaler, which belongs to mental accounting, one of the issues of behavioral economics. Mental accounting generally shows people's attitudes to profit and loss. Richard Thaler created four rules of his theory. The article focuses on one of the rules of this theory, the rule of distribution incomes, which says that people are more satisfied with several smaller incomes than with one larger, which is the sum of the smaller ones.

Research purpose: The research goal was to check if the rule of distributing incomes is used to a group of people randomly selected.

Methods: The research was made using a survey method, which was available online on 9–20.04.2020. 156 respondents took part in the survey. The respondents were chosen randomly. The survey consisted of seven questions. Three of them referred to the respondents, the others described various life situations, which was described the distribution of incomes. The respondents were grouped according to gender, age and education. Then, in each of the four described situations, they answered exactly the same question, if they prefer several smaller incomes or one larger being the sum of the smaller ones.

Conclusions: The results of the research showed that randomly selected respondents prefer one larger income being the sum of smaller incomes than several smaller incomes of exactly the same value. The same results were confirmed by respondents regardless of gender, age or education. The results may have been affected by the situation during the tests were performed. This time was the beginning of quarantine during a worldwide coronavirus pandemic. In addition, Polish people used to receive incomes no more than once a month, which also could have had a meaning.

Keywords: mental accounting, behavioral economics, Richard Thaler.