

Profil wykształcenia ekonomicznego a skłonność do podejmowania ryzyka

STRESZCZENIE

CEL NAUKOWY: Celem przeprowadzonych badań była weryfikacja zależności pomiędzy profilem wykształcenia badanych a ich skłonnością do podejmowania ryzyka.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: W badaniu wzięli udział studenci kierunków ekonomicznych: finanse oraz marketing. Stosunek do ryzyka określono z wykorzystaniem kwestionariusza psychologicznego. Dodatkowo skontrolowano poziom wybranych cech indywidualnych, które mogą modyfikować zmienną zależną.

PROCES WYWODU: Podejmowanie decyzji jest nieodłącznym elementem życia, zarówno codziennego, jak i działalności gospodarczej czy inwestycyjnej. Integralnym elementem procesu podejmowania decyzji jest pojęcie ryzyka. To, jaki stosunek do ryzyka prezentujemy, może się dywersyfikować w różnych sferach życia. Preferencje związane z podejmowaniem ryzyka mogą ulegać zmianom w wyniku zdobywanego doświadczenia, jak również wraz ze wzrostem kompetencji nabywanych w procesie kształcenia. Percepcja ryzyka może być również modyfikowana w zależności od dyscypliny wiedzy, w jakiej się specjalizujemy.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: Wyniki badań wykazały istotne różnice w zakresie skłonności do podejmowania ryzyka pomiędzy badanymi grupami o różnym profilu wykształcenia.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: W procesie edukacji ważną rolę odgrywają aspekty psychologiczne, często niestety pomijane. W niniejszym artykule zwrócono uwagę na różne mechanizmy psychologiczne w ekonomii, a ich oddziaływanie ma znaczenie już na poziomie kształcenia.

→ **SŁOWA KLUCZOWE:** **SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA, AWERSJA WZGLĘDEM RYZYKA, PODEJMOWANIE DECYZJI, RÓŻNICE INDYWIDUALNE**

ABSTRACT

The Economic Profile of the Education and Risk Taking Preferences

RESEARCH OBJECTIVE: The main objective of the study was to verify whether there is an interaction between education profile of research groups and their preferences of risk taking.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: Participants of the study came from two paths of studies: finance and marketing. Preferences of the risk taking were measured with standardized psychological questionnaires. Additionally, the level of chosen control variables were taken into consideration.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: The decision making is an inherent part of the everyday life. An integral element of the decision making process is the concept of risk. The risk attitude can differ depending on the sphere of live. Preferences of the risk taking may change with experience and competences acquired in the educational process. The risk perception can be modified according to the discipline of our specialization.

RESEARCH RESULTS: The results of the study revealed significant differences in the risk taking tendency between the study groups with different educational profiles.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS, AND RECOMMENDATIONS: During the education process an important role play psychological aspects, which are not often appreciated. In this study, a few psychological mechanism are taken into consideration, which have influence not only in the economy, but also during education.

→ **KEYWORDS:** **RISK SEEKING, RISK AVERSION, DECISIONS MAKING, INDIVIDUAL DIFFERENCES**

WSTĘP

Nieodłącznym elementem działalności przedsiębiorczej jest podejmowanie decyzji. W klasycznej ekonomii jako podstawowe przyjmuje się założenie o racjonalności zachowań, zgodnie z którym celem jest zawsze maksymalizacja funkcji użyteczności. W rezultacie podejmowane decyzje powinny optymalizować osobiste korzyści (Zaleśkiewicz, 2012). Analiza zjawisk, jakie towarzyszą działaniom inwestorów, zarówno profesjonalnych, jak i indywidualnych, wskazuje, jak ważny jest dostęp do szerokiego *spectrum* informacji i doświadczenie w ich odczytywaniu. Jednakże zbyt wysoka pewność swojej wiedzy i nieomylności może zaślepić oraz uniemożliwiać obiektywne dokonywanie analizy sytuacji na rynku inwestycyjnym. Zatem doświadczenie w danej dziedzinie może zarówno pomagać, jak i ograniczać szerszą perspektywę. Studia są etapem przygotowującym do profesjonalnej działalności w wybranej dziedzinie. Powstaje wówczas nie

tylko struktura wiedzy teoretycznej, lecz również kształtowane są pewne nawyki i zachowania poprzez wskazówki płynące z doświadczenia ekspertów.

Celem przeprowadzonych badań była weryfikacja różnic w zakresie preferencji ryzyka wśród studentów kierunków finanse oraz marketing. Postulowane różnice miały wynikać ze specyfiki profilu wykształcenia. Założono, że profile wykształcenia wybranych grup, z definicji kierunków ekonomicznych, mogą się różnić w zakresie spostrzegania ryzyka.

Różnice indywidualne a preferencje względem ryzyka

Integralnym elementem teorii decyzji jest ryzyko, gdyż skutki decyzji można przewidzieć jedynie z pewnym prawdopodobieństwem (Dacey i Zielonka, 2005, za: Zielonka, 2006). Jednakże naukowcy wskazują na znaczne problemy decydentów z tworzeniem poprawnych sądów probalistycznych (Kahneman i Tversky, 1972; za: Kahneman, 2003). Zachowania ludzkie nie są w pełni racjonalne, a percepcja bodźców ulega zniekształceniu. W procesie przetwarzania informacji występują tzw. heurystyki, czyli strategie poznawcze, będące „skróta” myślowymi, które pozwalają na ograniczenie wykorzystania zasobów poznawczych oraz szybkie dokonanie wyboru (Gerrig i Zimbardo, 2012). Heurystyczne przetwarzanie informacji nie daje natomiast gwarancji trafności i często prowadzi do błędnych wniosków.

Proces przetwarzania dostępnych informacji, jak i docelowo podejmowanie decyzji może być modyfikowane ze względu na indywidualne charakterystyczne cechy danej osoby. Decydentów cechuje m.in. odmienny stosunek wobec ryzyka. Wyróżnia się skłonność decydenta do ryzyka, obojętność wobec ryzyka oraz awersję do ryzyka (Tyszka i Domurat, 2004). Skłonność do ryzyka może się zwiększać m.in. na skutek narastających wymagań zewnętrznych (Zaleśkiewicz, 2005). Natomiast awersja względem ryzyka przejawia się preferencją pewności, gdyż decydent przedkłada pewny i mniejszy zysk nad większy, ale obarczony ryzykiem strat (Tyszka i Domurat, 2004). Stosunek decydenta do ryzyka dywersyfikuje się w różnych sferach życia. Podejmowanie wysokiego ryzyka podczas uprawiania sportów ekstremalnych nie oznacza skłonności do ryzyka podczas inwestowania własnych pieniędzy (Tyszka i Zaleśkiewicz, 2001). Z tym zjawiskiem związany jest podział na ryzyko stymulujące i instrumentalne. Wyniki badań wskazują, że podejmowanie ryzyka stymulującego jest zdeterminowane przez skłonność do poszukiwania wrażeń i nie zależy od oceny istotności konsekwencji wydarzeń. Natomiast instrumentalne podejmowanie ryzyka jest związane z bardziej racjonalnym działaniem (zgodnym z teorią decyzji) i zależy od analizy istotności przyszłych zdarzeń (Zaleśkiewicz, 1999, za: Zaleśkiewicz, 2001). Badania wskazują, że osoby podejmujące ryzyko stymulujące doświadczają pobudzenia fizjologicznego, odczuwając stan przyjemnego podekscytowania, co determinuje również dalsze poszukiwania ryzykownych sytuacji. Osoby podejmujące ryzyko instrumentalne skupione są zaś na osiągnięciu celu, koncentrując się na możliwych korzyściach i ewentualnych stratach, a nie na odczuciach fizjologicznych powiązanych z daną sytuacją (Zaleśkiewicz, 2005).

Czynnikiem modyfikującym podejmowanie ryzyka może być tzw. potrzeba domknięcia poznawczego definiowana jako skłonność do posiadania pewnych danych, jednocześnie wiążąca się z awersją w stosunku do niejednoznaczności (Kruglański i Webster, 1996; za: Kossowska, Strojny i Strojny, 2016). Silna potrzeba domknięcia poznawczego jest motywacją do jak najszybszego zakończenia przetwarzania informacji, nawet jeśli prowadzi do pochopnych wniosków. Przejawia się pospiesznym przyjmowaniem pierwszych informacji, czyli opieraniem sądów i decyzji na wcześniejszych informacjach, pomijając pojawiające się w dalszej kolejności (Wojciszke, 2012). W rezultacie powstaje uproszczony obraz sytuacji, dający poczucie jednoznaczności i przewidywalności, który jest odporny na zmianę. Słaba potrzeba domknięcia poznawczego przejawia się natomiast lepszą tolerancją niepewności. W wyniku tego osoby o niskim poziomie potrzeby domknięcia poznawczego dokładniej analizują sytuację i wykazują otwartość na nowe doświadczenia oraz są mniej skłonne do szybkiego formowania ostatecznych sądów (Kossowska, 2003). Poziom domknięcia poznawczego wpływa m.in. na odporność wobec perswazji oraz radzenie sobie z nowością (Kossowska, 2003).

Czynnikami dywersyfikującymi spostrzeganie ryzyka i podejmowanie decyzji są także emocje. Z jednej strony mówi się o negatywnym wpływie emocji, które prowadzą do zniekształceń w procesie przetwarzania informacji. Z drugiej strony zwolennicy ograniczonej racjonalności doceniają pozytywny wpływ emocji, jak optymalne skrócenie czasu analizy (Dzik i Tyszcza, 2004). Pod wpływem emocji uwaga zostaje skupiona na określonych fragmentach problemu decyzyjnego, a pomijane są pozostałe elementy. Jednym ze źródeł emocji jest pojawienie się nieoczekiwanych informacji, które wywołują stan pobudzenia i reakcję emocjonalną. Pobudzenie odpowiada za przebieg i szybkość procesów myślowych, reakcja emocjonalna zaś za odczuwanie przyjemności lub przykrości (Szapiro, 1993). Wyniki badań wskazują, że pozytywny afekt skraca długość procesu decyzyjnego, ponieważ ludzie wówczas są mniej skłonni do pełnej weryfikacji istotnych informacji. Pod wpływem negatywnego afektu jednostki spostrzegają ryzyko jako wyższe w porównaniu do osób w pozytywnym nastroju. Jednakże wpływ afektu zależy od rodzaju ryzyka związanego z danym działaniem (Mann, 1992, za: Zaleśkiewicz, 2005). W analogii do dwóch systemów, systemu odpowiedzialnego za przeżywanie i ekspresję emocji oraz systemu odpowiedzialnego za myślenie i rozwiązywanie problemów, wyróżnia się inwestowanie chłodne i gorące (MacLean, 1990; za: Zaleśkiewicz, 2003). Inwestowanie gorące jest wynikiem silnych, często destrukcyjnych emocji, a chłodne postuluje samokontrolę i racjonalne podejście do analizy sytuacji (Zaleśkiewicz, 2003). Zadaniem systemu odpowiedzialnego za myślenie jest kontrolowanie emocji i ich ekspresji. Jednakże działania korygujące są ograniczane m.in. w wyniku oddziaływania presji czasowej (Finucane, Alhakami, Slovic i Johnson, 2000; za: Kahneman, 2003). W nawiązaniu do podejmowania ryzyka, emocje są nie tylko jego źródłem, ale mogą być celem samym w sobie. Dążenie do podejmowania ryzyka stymulującego łączy się z odczuwaniem przyjemności. Dane zachowanie ma zatem na celu wzbudzenie określonych emocji. Ryzyko będące rezultatem emocji łączy się z szybką i intuicyjną reakcją na zagrożenie, natomiast ryzyko instrumentalne jest logicznym i umotywowanym

wynikiem rozważań dotyczących danego działania (Slovic i in., 2004). W przypadku decyzji inwestycyjnych ryzyko podejmowane jest w celu osiągnięcia określonych korzyści, a nie dla określonych emocji. Pytanie, czy podejmowanie ryzyka inwestycyjnego przez profesjonalistów związane jest jedynie z rządzą zysków, czy też wywołuje u nich reakcje organizmu, jakie innym towarzyszą podczas skoku ze spadochronu.

Wpływ wiedzy i doświadczenia na stosunek do ryzyka

Według klasycznego paradygmatu ekonomii inwestor musi podejmować racjonalne decyzje i w sposób racjonalny oceniać prawdopodobieństwo pewnych zdarzeń. W takim podejściu nie docenia się wpływu nie tylko różnic indywidualnych, ale również oddziaływania psychologicznych mechanizmów na proces podejmowania decyzji przez inwestorów. Jedną z pułapek prowadzących inwestora do podjęcia błędnych decyzji jest nadmierna pewność siebie. Zauważono pewną zależność dotyczącą złożoności problemu decyzyjnego. W sytuacji, gdy problem nie jest złożony, ludzie dokonują realistycznych spostrzeżeń. Kiedy natomiast problem staje się bardziej złożony, pojawia się tendencja do przecenienia posiadanej wiedzy i umiejętności (Zielonka, 2006). Zbyt pewni siebie inwestorzy przeceniają także dokładność sygnałów informacyjnych. Powoduje to skłonność do podejmowania większego ryzyka, niż mogą sobie pozwolić (Hens i Bachmann, 2010).

Kolejnym złudzeniem towarzyszącym inwestorom jest nadmierny optymizm. Ten błąd poznawczy zwiększa skłonność do podejmowania decyzji obarczonych nadmiernym ryzykiem oraz powoduje niedocenianie prawdopodobieństwa porażki. Zjawisko to łączy się z tzw. iluzją kontroli (Langer, 1975; za: Zaleśkiewicz, 2003). Ujawnia się ona poprzez wrażenie posiadania zwiększonego wpływu na przebieg obserwowanych zjawisk (Langer, 1975; za: Zielonka, 2006). Do głównych czynników wzmacniających złudzenie kontroli należy m.in. znajomość problemu. Im większe doświadczenie w zakresie danej sytuacji, tym większe poczucie sprawowanej kontroli (Zielonka, 2004).

Różnice indywidualne oddziałują w określonym stopniu na zachowania ludzi niezależnie od ich wiedzy i doświadczenia. Ogólne pojęcie ryzyka inwestycyjnego może jednak przybierać subiektywnie różne definicje, również z uwagi na posiadane doświadczenie.

Zmienne

Przeprowadzone badania miały na celu weryfikację zależności pomiędzy profilem wykształcenia a skłonnością do ryzyka. W badaniu przyjęto następujące zmienne:

- zmienna zależna: skłonność *versus* awersja względem ryzyka;
- zmienna niezależna: finanse *versus* marketing;
- zmienne kontrolowane: potrzeba poznawczego domknięcia, pozytywny afekt, negatywny afekt, pewność siebie.

Hipotezy

Założono istnienie różnic międzygrupowych w spostrzeganiu ryzyka w zależności od profilu wykształcenia. W celu głębszej weryfikacji charakteru ryzyka preferowanego przez osoby badane postawiono hipotezy szczegółowe dotyczące ryzyka instrumentalnego i stymulującego.

Hipoteza główna

Skłonność do podejmowania ryzyka dywersyfikuje się w zależności od profilu wykształcenia.

Hipotezy szczegółowe

- H1. Studenci finansów będą wykazywali większą skłonność do podejmowania ryzyka niż studenci marketingu.
- H2. Studenci finansów będą wykazywali większą skłonność do podejmowania ryzyka instrumentalnego niż studenci marketingu.
- H3. Studenci marketingu będą wykazywali większą skłonność do podejmowania ryzyka stymulującego niż studenci finansów.

Metoda

Osoby badane

W badaniu wzięło udział 136 osób, w tym 84 kobiety i 52 mężczyzn. Grupą badaną byli studenci kierunków finanse i rachunkowość (68 osób) oraz marketing (68 osób). Średnia wieku wyniosła 21,6 lat (SD = 1,07; min. 19, max. 25).

Instrumenty i narzędzia badawcze

W badaniu wykorzystano kwestionariusze psychologiczne do badania stosunku do ryzyka, poziomu afektu oraz poziomu potrzeby poznawczego domknięcia. Do zmierzenia zmiennej zależnej zastosowano Kwestionariusz SIRI (Stimulating-Instrumental Risk Inventory) (Zaleśkiewicz, 2001). Poziom pozostałych wybranych zmiennych kontrolnych zmierzono skróconą wersją Skali Potrzeby Poznawczego Domknięcia (Kossowska, Hanusz i Trejtowicz, 2012) oraz rozszerzoną wersją Skali Pozytywnego i Negatywnego Afektu (PANAS X) (Fajkowska i Marszał-Wiśniewska, 2009).

Statystyczne opracowanie wyników wykonano w programie SPSS Statistics 23.

Wyniki

W celu sprawdzenia zależności pomiędzy zmienną niezależną – kierunkiem studiów – a zmienną zależną przeprowadzono test T dla prób niezależnych (tabela 2). Analiza testem t-Studenta dla zmiennych niezależnych wykazała, że istnieje związek pomiędzy kierunkiem studiów a skłonnością do podejmowania ryzyka $t(134) = -3,09$, $p < 0,01$ (tab. 1), co pozwala na przyjęcie hipotezy głównej badania.

Tabela 1
Test t dla prób niezależnych – test t dla równości średnich

	Kierunek studiów	N	Średnia	Istotność (dwustronna)
Stosunek do ryzyka (SIRI)	Finanse	68	2,8211	0,002*
	Marketing	68	3,2132	
SIRI – ryzyko stymulujące	Finanse	68	2,5809	0,000**
	Marketing	68	3,1195	
SIRI – ryzyko instrumentalne	Finanse	68	3,5471	0,799
	Marketing	68	3,5794	

* $p < 0,05$; ** $p < 0,001$

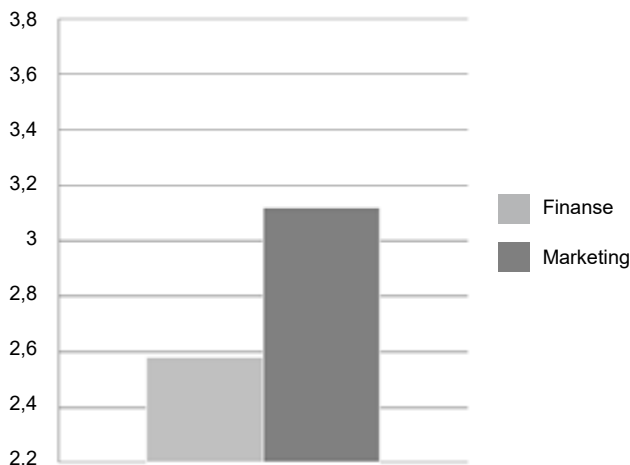
Analiza wyników badań wykazała, że skłonność do ryzyka studentów marketingu ($M = 3,21$; $SD = 0,73$) jest istotnie większa niż u studentów finansów ($M = 2,82$; $SD = 0,75286$), co oznacza przeciwny efekt od zakładanego w hipotezie 1 (H_1) (rys. 1).



Rys. 1. Skłonność do ryzyka badanych grup.

Ponadto wykazano istotne różnice między kierunkiem studiów a podskalą mierzącą preferencje względem ryzyka stymulującego, $t(134) = -3,75$, $p < 0,001$. Skłonność do ryzyka stymulującego u studentów marketingu ($M = 3,12$; $SD = 0,85$) jest istotnie wyższa niż u studentów finansów ($M = 2,58$; $SD = 0,83$), co pozwala na przyjęcie hipotezy 3 (H3) (rys. 2). W przypadku ryzyka instrumentalnego nie wykazano istotnych różnic między kierunkami, a więc hipoteza 2 nie została potwierdzona (H2).

RYZYKO STYMULUJĄCE



Rys. 2. Skłonność do ryzyka stymulującego badanych grup.

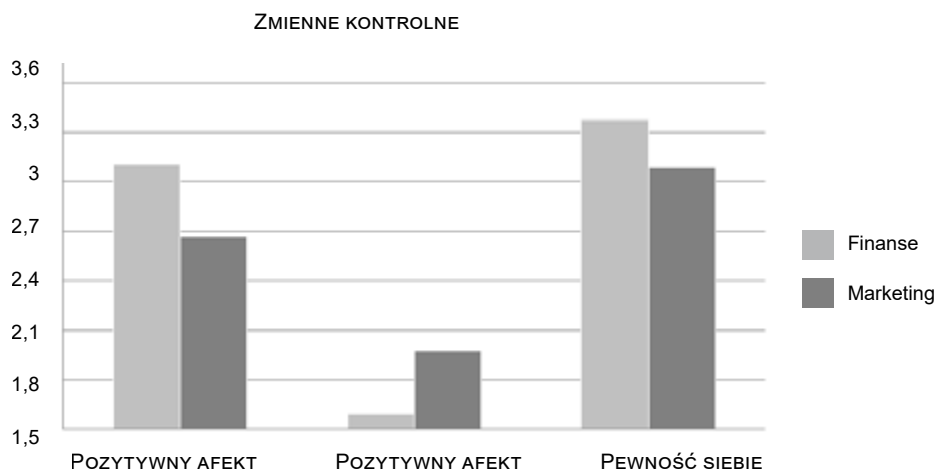
W celu sprawdzenia zależności między zmienną niezależną a zmiennymi kontrolowanymi przeprowadzono analizę testem t-Studenta. Nie wykazano istotnych różnic między grupami w zakresie potrzeby poznawczego domknięcia (tab. 2).

Tabela 2
Test t dla prób niezależnych – test t dla równości średnich

	Kierunek studiów	N	Średnia	Istotność (dwustronna)
Potrzeba poznawczego domknięcia	Finanse	68	3,7773	0,428
	Marketing	68	3,6471	
PANAS X – pozytywny afekt	Finanse	68	3,1074	0,000**
	Marketing	68	2,6662	
PANAS X – negatywny afekt	Finanse	68	1,5948	0,000**
	Marketing	68	1,9722	
PANAS X – pewność siebie	Finanse	68	3,3765	0,042*
	Marketing	68	3,0912	

* $p < 0,05$; ** $p < 0,001$

Analiza wykazała natomiast istotny związek pomiędzy kierunkiem studiów a pewnością siebie, $t(134) = 2,06$, $p < 0,05$. Poziom pewności siebie był istotnie wyższy wśród studentów finansów ($M = 3,38$; $SD = 0,85$) niż studentów marketingu ($M = 3,09$; $SD = 0,77$). Ponadto istnieje istotny związek między kierunkiem studiów a pozytywnym afektem, $t(134) = 3,73$, $p < 0,001$. Poziom pozytywnego afektu w momencie badania okazał się wyższy u studentów finansów ($M = 3,11$; $SD = 0,72$) niż u studentów marketingu ($M = 2,67$, $SD = 0,65$) (rys. 3).



Rys. 3. Poziom zmiennych kontrolnych w badanych grupach.

Wnioski

Przeprowadzone badania miały na celu zweryfikować, czy istnieją różnice w zakresie skłonności do podejmowania ryzyka wśród studentów kierunków finanse oraz marketing. Dodatkowo skontrolowano poziom różnic indywidualnych w badanych grupach, które mogą modyfikować preferencje względem ryzyka.

Hipoteza główna badania, zakładająca różnice w zakresie skłonności do podejmowania ryzyka pomiędzy badanymi grupami, została potwierdzona. Kierunek występowania różnic okazał się natomiast przeciwny do zakładanego. Okazało się bowiem, że studenci marketingu cechują się istotnie wyższą skłonnością do podejmowania ryzyka. Głębsza analiza charakteru preferowanego ryzyka wykazała, że różnica ta wystąpiła w zakresie ryzyka stymulującego. Studenci marketingu wykazali większą skłonność do ryzyka stymulującego niż studenci finansów. Nie wykazano istotnych różnic międzygrupowych w zakresie podejmowania ryzyka instrumentalnego.

W zakresie zmiennych kontrolowanych istotne różnice zostały wykazane w poziomie pozytywnego i negatywnego afektu oraz pewności siebie. Zazwyczaj pozytywny afekt, jak i poczucie pewności siebie, są związane ze zwiększoną skłonnością do podejmowania ryzyka. W tym przypadku poziom pozytywnego afektu oraz pewności siebie okazały się istotnie wyższe u studentów finansów, mimo że studenci marketingu wykazali większą skłonność do ryzyka. Może to wskazywać na silną różnicę indywidualną, jaką jest skłonność do podejmowania ryzyka stymulującego, które jest związane ze skłonnością do poszukiwania wrażeń powodujących pobudzenie fizjologiczne (Zaleśkiewicz, 2005).

Analizując wiele teorii o racjonalności zachowań decydenta, ma się wrażenie, że tak wygląda rzeczywistość, wystarczy pewne dane podstawić do wzoru, postępować zgodnie z wytycznymi. Realia, z jakimi spotykają się np. inwestorzy, powodują jednak, że chęć racjonalnego podejścia często przegrywa z oddziałującymi czynnikami. Zalicza się do nich nie tylko różnice indywidualne, ale również sposób prezentacji danych, manipulacje informacją docierającą do decydenta lub też jego nastawienie względem danego problemu decyzyjnego. Przeprowadzone badania pokazały również znaczenie aspektów psychologicznych, które mają także wpływ na procesy ekonomiczne. Studenci to grupa społeczna kształcąca się w danej dziedzinie, która w przyszłości będzie nie tylko pracownikami, ale docelowo również kadrą zarządzającą. Ważne, aby eksperci, z których doświadczenia studenci czerpią wiedzę, starali się zwracać uwagę na to, co przekazują, kształcąc przyszłe pokolenia. Postać eksperta motywuje do naśladowania jego zachowań, przyjmowania poglądów, niejednokrotnie z wyłączeniem głębszej analizy przedmiotu. Często uczymy się schematycznie, nie pogłębiając tematu, zapamiętujemy przedstawione nam informacje. W życiu zawodowym, np. inwestora, może to skutkować przyjmowaniem informacji w formie, w jakiej docierają, bez głębszej analizy, skąd pochodzą, kto je podał i w jakim celu. W rezultacie zmanipulowana informacja może wygrać z doświadczeniem i kompetencjami odbiorcy. Pewnych mechanizmów nie da się wyeliminować, jednakże pokazanie procesu kształtowania informacji i jej wpływu na decyzje może pozwolić na ograniczenie ryzyka w przyszłym życiu zawodowym. Biorąc pod uwagę uzyskane wyniki badań, można stwierdzić, jak istotne są różnice indywidualne w procesie edukacji. Dlatego też zarówno treści programowe, jak i sposób prowadzenia zajęć powinny uwzględniać aspekty psychologiczne.

BIBLIOGRAFIA

- Dacey, R. i Zielonka, P. (2005). A detailed prospect theory explanation of the disposition effect. Finance through psychological, social and cultural lenses. *Seven-and-a-half Alternative Perspectives on Finances Conference*. Kilkenny, Ireland, 14th–16th of August.
- Dzik, B. i Tyszka, T. (2004). Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 39-72.
- Fajkowska, M. i Marszał-Wiśniewska, M. (2009). Właściwości psychometryczne Skali Pozytywnego i Negatywnego Afektu – Wersja Rozszerzona (PANAS X). Wstępne wyniki badań w polskiej próbie. *Przegląd Psychologiczny*, 52, 4, 355-387.

- Finucane, M.L., Alhakami, A., Slovic, P. i Johnson, S.M. (2000). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13, 1-17.
- Gerrig, R.J. i Zimbardo, P.G. (2012). *Psychologia i życie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hens, T. i Bachmann, K. (2010). *Psychologia rynku dla doradców finansowych*. Warszawa: Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice. Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w potrzebie domknięcia poznawczego. *Przegląd Psychologiczny*, 47 (4), 355-373.
- Kossowska, M., Hanusz, K. i Trejtowicz, M. (2012). Skrócona wersja Skali Potrzeby Poznawczego Domknięcia. Dobór pozycji i walidacja skali. *Psychologia Społeczna*, t. 7, 1(20), 89-99.
- Kossowska, M., Strojny, A. i Strojny, P. (2016). Kiedy potrzeba domknięcia sprzyja złożonemu poznaniu. *Roczniki Psychologiczne*, XIX (1), 9-25.
- Kruglański, A.W. i Webster D.M. (1996). Motivated closing of the mind: „Seizing” and Freezing”. *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Mann, L. (1992). Stress, Affect and Risk Taking. W: F. Yates (red.), *Risk Taking Behavior*. Chichester: Wiley, 201-230.
- Olsen, R. (1997). Prospect theory as an explanation of risky choice by professional investors: some evidence. *Review of Financial Economics*, 6(2), 225-232.
- Tyszka, T. i Domurat, A. (2004). Czy istnieje ogólna skłonność jednostki do ryzyka? *Decyzje*, 2, 86-104.
- Tyszka, T. i Zaleśkiewicz, T. (2001). *Racjonalność decyzji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Slovic, P., Finucane, M.L., Peters, E. i MacGregor, D.G. (2007). The affect heuristic. *European Journal of Operational Research*, 177, 1333-1352.
- Szapiro, T. (1993). *Co decyduje o decyzji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojciszke, B. (2012). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zaleśkiewicz, T. (2001). Beyond risk seeking and risk aversion: personality and the dual nature of economic risk taking. *European Journal of Personality*, 15, 105-122.
- Zaleśkiewicz, T. (2003). *Psychologia inwestora giełdowego: wprowadzenie do behawioralnych finansów*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zaleśkiewicz, T. (2005). *Przyjemność czy konieczność. Psychologia spostrzegania i podejmowania ryzyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zaleśkiewicz, T. (2012). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zielonka, P. (2004). Finanse behawioralne. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 303-362.
- Zielonka, P. (2006). *Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*. Warszawa: Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>