

# Samoregulacja i podejmowanie ryzyka. Rola procesów automatycznych

Tomasz Zaleśkiewicz\*

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu

## SELF-REGULATION AND RISK-TAKING: THE ROLE OF AUTOMATISMS

The main goal of this paper is to analyze the role that self-regulation mechanisms play in risk taking. The first part of the paper describes different risk theories in which risk taking is modeled as a behavior associated with low or high level of self-regulation. The second part shows results of an experiment in which we primed people's attitudes towards risk. Results of this experimental study confirmed assumptions that risk taking associated with a low level of self-regulation is indeed different from risk taking associated with a high level of self-regulation in the sense of their psychological nature. The study also showed that one can influence the two risk taking tendencies in a specific way.

### WPROWADZENIE

Działaniem, w którym procesy samoregulacji odgrywają szczególnie ważną rolę, jest podejmowanie decyzji. Szczególnie wtedy, gdy wybór jest dokonywany w warunkach ryzyka, a więc kiedy podmiot może doświadczyć różnych negatywnych konsekwencji (finansowych, społecznych, zdrowotnych, moralnych itd.) swojego działania. W skrajnym wypadku, bezrefleksyjne, nadmiernie impulsywne i pozbawione kontroli poznawczej podejmowanie ryzyka może nieść ze sobą zagrożenie dla życia decydenta. Stąd, tak ważne jest, zwłaszcza w ujęciu praktycznym, aby zachowaniom ryzykownym towarzyszył wysoki poziom samoregulacji. W tym artykule przedstawię propozycję powiązania teoretycznej wiedzy o samoregulacji z wybranymi modelami podejmowania ryzyka, a następnie opiszę wyniki badania empirycznego, w którym wpłymano na skłonność do ryzykowania poza świadomością podmiotu. Wyniki owego badania zostaną zinterpretowane w kontekście mechanizmów samoregulacji.

We współczesnej psychologii społecznej pojęcie samoregulacji jest rozumiane i definiowane w różny sposób. W tym artykule odwołuję się do ujęcia procesów samoregulacji w kontekście samokontroli poznawczej i emocjonalnej (zob. Baumeister, Schmeichel i Vohs, 2007; Baumeister, Vohs i Tice, 2007). Przyjmuję zatem, że podejmowanie ryzyka dokonuje się przy wysokim udziale samoregulacji, gdy podmiot kontroluje poszczególne fazy działania, a zwłaszcza fazę przeddecyzyjną i fazę wyboru. Natomiast podejmowanie ryzyka dokonuje się przy niskim udziale samoregulacji, gdy podmiot traci kontrolę w niektórych (lub nawet we wszystkich) fazach procesu decyzyjnego. Ze względu na przyjęcie w tej pracy stosunkowo wąskiej konceptualizacji samoregulacji, tzn. interpretowanie jej w kontekście procesów samokontroli, w następujących rozdziałach będę się posługiwał pojęciami: „podejmowanie ryzyka przy niskiej samokontroli” (działaniom ryzykownym towarzyszy niski poziom kontroli poznawczej i emocjonalnej, a zatem udział procesów samoregulacyjnych jest stosunkowo niewielki) oraz „podejmowanie ryzyka przy wysokiej samokontro-

---

Podziękowania:

Dziękuję Agnieszce Stawińskiej, która jest współautorką eksperymentu opisanego w tym artykule.

Artykuł przygotowano w ramach realizacji grantu KBN nr 1H0F 009 29 „Racjonalne i emocjonalne kryteria dokonywania wyborów w warunkach ryzyka”.

---

\* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Tomasz Zaleśkiewicz, SWPS Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu, ul. Grunwaldzka 98, 50-357 Wrocław.

e-mail: tzaleskiewicz@swps.edu.pl

li” (działaniom ryzykownym towarzyszy wysoki poziom kontroli poznawczej i emocjonalnej, a zatem udział procesów samoregulacyjnych jest stosunkowo duży).

W psychologii można znaleźć wiele modeli decyzyjnych (zarówno normatywnych, jak i deskryptywnych), w których zachowania ryzykowne są interpretowane w kontekście niskiego lub wysokiego poziomu samokontroli. Poniżej przedstawiam kilka takich modeli oraz propozycje ich syntezy w postaci modelu ryzyka instrumentalnego i ryzyka stymulującego.

#### PODEJMOWANIE RYZYKA PRZY WYSOKIM POZIOMIE SAMOKONTROLI

Pisząc o roli odgrywanej przez samoregulację w podejmowaniu ryzyka, należy najpierw odpowiedzieć na pytanie, co to oznacza, że zachowaniom ryzykownym może towarzyszyć niski *vs.* wysoki poziom samokontroli (samoregulacji). O wysokim poziomie samokontroli możemy mówić wtedy, gdy podmiot: 1) jest świadomy, że działanie, które podejmuje, ma charakter ryzykowny, tzn. może się wiązać z negatywnymi skutkami różnego rodzaju, 2) potrafi określić (co najmniej w sposób przybliżony) prawdopodobieństwo zaistnienia tych konsekwencji oraz ich wielkość, 3) może zrezygnować z działania, gdy oszacuje, że prawdopodobieństwo lub wielkość negatywnych konsekwencji mają zbyt dużą (zagrożającą) wartość, 4) podejmuje działania zmierzające do zabezpieczenia się przed doświadczaniem negatywnych konsekwencji, gdy podjęcie tych działań jest możliwe (zob. Huber i in., 2001). Oczywiście, spełnienie wszystkich wymienionych wyżej warunków nie zawsze jest możliwe. A raczej – w rzeczywistości rzadko możemy te warunki spełnić jednocześnie. Jednak, w im mniejszym stopniu dysponujemy możliwością ich wypełnienia, w tym mniejszym stopniu podejmowaniu ryzyka towarzyszy wysoki poziom samoregulacji.

Podejmowanie ryzyka przy wysokim poziomie samokontroli jest najczęściej modelowane w teoriach normatywnych, np. klasycznej teorii decyzji (zob. Neumann i Politser, 1992; Tyszka i Zaleśkiewicz, 2001) lub teorii wrażliwości na ryzyko (Bateson i Kacelnik, 1998; Kacelnik i Bateson, 1997). W pierwszej z tych teorii przedstawia się decydenta, który przed dokonaniem ryzykownego wyboru szacuje prawdopodobieństwa i wielkości wyników (pozytywnych i negatywnych), a następnie podejmuje taką decyzję, która maksymalizuje oczekiwaną użyteczność (czyli wybiera opcję o najkorzyst-

niejszej kombinacji obu ilościowych parametrów ryzyka). Jest to zatem decydent w pełni świadomy, kontrolujący pole działania, będący w stanie działać niezależnie od emocji. W języku teorii decyzji mówi się o decydencie racjonalnym, a używając języka psychologii społecznej można mówić o podmiocie podejmującym decyzje przy wysokim poziomie samokontroli.

Druga teoria, czyli teoria wrażliwości na ryzyko, modeluje podejmowanie ryzyka jako funkcję trzech parametrów: poziomu aspiracji, oczekiwanego wyniku (wartości oczekiwanej) i wariacji. W przeszłości ta teoria została stworzona, aby modelować wybory dokonywane przez zwierzęta, ale w ostatnich latach została też zaaplikowana do modelowania zachowań ryzykownych wśród ludzi (zob. Rode i in., 1998; Weber, Shafir i Blais, 2004). Zgodnie z tą teorią, jednostka wybiera ryzyko (opcję o wysokiej wariacji), gdy ocenia, że opcja niskoryzykowna (opcja o niskiej wariacji wyników) nie jest w stanie zaspokoić przyjętego poziomu aspiracji. Decydent musi zatem kontrolować wiele ilościowych parametrów, co wymaga od niego pełnej świadomości i dużej kontroli poznawczej. Innymi słowy, możemy tu mówić o wysokim poziomie samokontroli.

#### PODEJMOWANIE RYZYKA PRZY NISKIM POZIOMIE SAMOKONTROLI

Co dzieje się wtedy, gdy podmiot podejmujący ryzyko nie szacuje prawdopodobieństw, ignoruje wartość negatywnych (zagrożających) wyników działania i ulega impulsom? W takim wypadku możemy mówić o zachowaniu ryzykownym przy niskim poziomie samokontroli. Jest to zachowanie analogiczne do niekontrolowanego zażywania różnych używek lub pozbawionego kontroli angażowania się w przypadkowe relacje seksualne (zob. Baumeister, 2000; Baumeister, Schmeichel i Vohs, 2007).

Psychobiologiczny mechanizm podejmowania ryzyka przy niskim poziomie samokontroli został opisany przez Marvina Zuckermana w jego teorii poszukiwania wrażeń (zob. Zuckerman, 1994; 2007). Zuckerman twierdzi, że niektórzy ludzie angażują się w impulsywne, pozbawione poznawczej i emocjonalnej kontroli podejmowanie ryzyka, aby dostarczyć sobie silnego pobudzenia. W grę mogą tu wchodzić najróżniejsze rodzaje ryzyka: finansowe, etyczne, prawne, zdrowotne, społeczne. Z badań wynika, że ryzykanci cechujący się wysokim nasileniem potrzeby poszukiwania wrażeń podejmują bardzo różne niebezpieczne działania: prowadzą

samochód w ryzykowny i często nieodpowiedzialny sposób, angażują się w przelotne kontakty seksualne, chętnie sięgają po używki (alkohol, narkotyki itd.), uprawiają hazard, angażują się w działania niezgodne z prawem (Zuckerman, 2007). Jednocześnie, takie zachowania mają silnie impulsywny charakter, co pozwala przypuszczać, że towarzyszy im niski (a nawet bardzo niski) poziom samokontroli (Zuckerman i Kuhlman, 2000). Wystarczy zresztą spojrzeć na statystyki, z których wynika, że poszukiwacze wrażeń doświadczają negatywnych skutków swoich zachowań (prawnych, społecznych i zdrowotnych) częściej niż inni ludzie (zob. np. Arnett, 1996; Zaleśkiewicz, 2006).

Jeffrey Arnett, który przeprowadził wiele badań nad podejmowaniem ryzyka przez młodzież cechującą się wysokim nasileniem poszukiwania wrażeń, podaje dane, zgodnie z którymi w grupie nastolatków: najczęściej się odnotowuje przypadki zachorowań na choroby przenoszone drogą płciową, najbardziej nasila się skłonność do zażywania narkotyków, a także jest najwyższy wskaźnik popełniania drobnych przestępstw (Arnett, 1996). Arnett (1992) zaproponował, aby opisane wyżej zachowania ryzykowne określać mianem zachowań brawurowych lub lekkomyślnych w odróżnieniu od „zwykłego” podejmowania ryzyka. Posługując się terminologią z psychologii społecznej, możemy natomiast mówić o podejmowaniu ryzyka przy niskim udziale samokontroli.

Przytoczone w tym i poprzednim paragrafie przykłady świadczą o tym, że podejmowanie ryzyka może być interpretowane jako zachowanie, któremu towarzyszy niski lub wysoki poziom samokontroli (samoregulacji). W 2001 roku zaproponowałem koncepcję ryzyka, która unifikuje te dwa ujęcia. W następnej części artykułu opiszę najważniejsze założenia tej koncepcji.

#### KONCEPCJA RYZYKA INSTRUMENTALNEGO I RYZYKA STYMULUJĄCEGO

Celem tego paragrafu nie jest oczywiście prezentowanie w wyczerpujący sposób koncepcji dwóch wyróżnionych w tytule rodzajów ryzyka, gdyż ta koncepcja była już dokładnie opisywana w innych publikacjach (zob. np. Zaleśkiewicz, 2001; 2005). Poniżej zostaną przedstawione tylko jej najważniejsze założenia i niektóre wyniki badań empirycznych.

U źródeł koncepcji ryzyka instrumentalnego i ryzyka stymulującego leżą ogólniejsze dwuprocesowe modele myślenia (zob. Chaiken i Trope, 1999),

w których się przyjmuje, iż przetwarzanie informacji może przybierać formę analityczno-racjonalną lub heurystyczno-afektywną. Jednym z najbardziej popularnych modeli tego typu jest model zaproponowany przez Epsteina, w którym się twierdzi, że myślenie jest zawsze silniej zdeterminowane przez jeden z dwóch systemów psychicznych: system racjonalny lub system doznaniowy (Epstein, 1998). Przetwarzanie informacji oparte na systemie racjonalnym jest bardziej systematyczne, powolniejsze, sekwencyjne i świadome. Natomiast, przetwarzanie informacji zdeterminowane przez system doznaniowy jest sterowane pozytywnym lub negatywnym afektem, szybsze, impulsywne i w przeważającej części nieświadome.

Koncepcja dwóch rodzajów ryzyka, odwołująca się do dwuprocesowych modeli myślenia zakłada, że podejmowanie ryzyka może być stymulowane przez dwa motywy: motyw doznawania przyjemnego pobudzenia (ekscytacji) lub motyw osiągnięcia jakiegoś ważnego celu (np. celu finansowego). Gdy działanie ryzykowne jest nastawione na osiągnięcie celu, mówimy o podejmowaniu ryzyka instrumentalnego. Natomiast, gdy ryzykowne działanie jest zorientowane na doznawanie przyjemności, mówimy o podejmowaniu ryzyka stymulującego. Oczywiście, nie można wykluczyć tego, że niektóre zachowania są związane z obydwojema motywami jednocześnie.

Dwa wyróżnione wyżej rodzaje zachowań ryzykownych różnią się nie tylko pod względem motywów, które skłaniają do ich podejmowania. Okazuje się, że różnice dotyczą także odmiennych właściwości psychologicznych samego zachowania. Z badań empirycznych (zob. przegląd w: Zaleśkiewicz, 2005) wynika, że podejmowanie ryzyka instrumentalnego jest bardziej świadome, racjonalne i intencjonalne. Innymi słowy, dokonuje się przy wyższym poziomie samokontroli. Natomiast podejmowanie ryzyka stymulującego jest impulsywne, w mniejszym stopniu racjonalne i nieintencjonalne. A zatem, charakteryzuje je znacznie niższy poziom samokontroli. W jednym z badań (Zaleśkiewicz i Piskorz, 2007) stwierdzono, na przykład, że podejmując ryzyko instrumentalne, ludzie starają się monitorować takie ilościowe parametry, jak prawdopodobieństwo i wielkość negatywnych konsekwencji. Wartość tych parametrów zaczyna być ignorowana, gdy działanie jest powiązane z podejmowaniem ryzyka stymulującego. Jest to ewidentny dowód tego, że mechanizm samokontroli (samoregulacji) zyskuje na znaczeniu wtedy, gdy podejmowane ryzyko ma naturę instrumentalną.

O odmiennej naturze psychologicznej obu rodzajów podejmowania ryzyka świadczą też badania z obszaru różnic indywidualnych. Okazuje się bowiem, że ludzie w niejednakowym stopniu wykazują skłonność do podejmowania ryzyka instrumentalnego lub ryzyka stymulującego. Podejmowanie ryzyka instrumentalnego koreluje pozytywnie z takimi cechami osobowości, jak nastawienie na przyszłość, czy preferowanie racjonalnego stylu myślenia. Natomiast podejmowanie ryzyka stymulującego jest dodatnio związane z ogólną impulsywnością (także dysfunkcjonalną<sup>1</sup>), poszukiwaniem pobudzenia, silną potrzebą stymulacji i orientacją parateliczną<sup>2</sup>. Taka struktura korelacji między dwoma specyficznymi rodzajami skłonności do ryzykowania a cechami osobowości wydaje się potwierdzać przypuszczenie, zgodnie z którym podejmowaniu ryzyka instrumentalnego towarzyszy wyższy poziom samokontroli niż podejmowaniu ryzyka stymulującego.

Skoro podejmowanie obu rodzajów ryzyka jest w znacznym stopniu zdeterminowane przez czynniki indywidualne, to pojawia się pytanie o to, w jakim zakresie można na nie oddziaływać z zewnątrz? Jest to pytanie ważne z praktycznego punktu widzenia, ponieważ jest istotne, aby zachowaniom ryzykownym towarzyszył wysoki poziom samokontroli. Jako przykład można tu podać nieodpowiedzialne i nadmiernie ryzykowne (bliskie hazardu) zachowania menedżerów finansowych, które niejednokrotnie doprowadzały ich firmy na skraj bankructwa (zob. Kendall, 2000). Czy podwyższanie lub osłabianie gotowości do podejmowania ryzyka instrumentalnego bądź stymulującego może się efektywnie dokonywać na poziomie świadomym, w pełni racjonalnym? W jakim zakresie owa gotowość jest uzależniona od wpływu czynników, które ukierunkowują zachowanie decydenta poza jego świadomością? Odpowiedzi na powyższe pytania (a zwłaszcza na drugie z tych pytań) poszukiwano w eksperymentalnym badaniu empirycznym, które zostanie przedstawione w następnym paragrafie.

## **BADANIE EMPIRYCZNE: AUTOMATYZMY W PODEJMOWANIU RYZYKA**

Wydaje się wysoce prawdopodobne, że rola samoregulacji w zachowaniach ryzykownych może zależeć od wpływu subtelných czynników sytuacyjnych,

<sup>1</sup> W takim sensie, w jakim impulsywność dysfunkcjonalna jest zdefiniowana w teorii Dickmana (1990).

<sup>2</sup> Według teorii Aptera (1982).

których działania jednostka nie musi być świadoma. Innymi słowy, kontekst może powodować, że nasila się gotowość do podejmowania albo ryzyka instrumentalnego (o wysokim poziomie samoregulacji), albo ryzyka stymulującego (o niższym poziomie samoregulacji). W sposób pośredni wskazują na to badania z obszaru neuroekonomii. W jednym z tych badań (Knutson i in., 2008) stwierdzono, że skłonność do podejmowania ryzyka finansowego gwałtownie wzrastała po uprzednim aktywowaniu tzw. ośrodka przyjemności w mózgu (jądra półleżącego). Ów wzrost aktywności wywoływało prezentując osobom badanym zdjęcia ze scenami erotycznymi. W tym miejscu można postawić pytanie, czy jest możliwe, aby na skłonność do ryzykowania wpływać w sposób bardziej specyficzny, tzn. nasilać/osłabiać gotowość do podejmowania ryzyka przy wysokim lub niskim poziomie samokontroli? Aby rozstrzygnąć tę kwestię, zaplanowano badanie empiryczne, którego struktura jest opisana poniżej.

## **METODA BADANIA**

Badanie miało formę eksperymentu, w którym wpływało na skłonność osób badanych do podejmowania ryzyka (instrumentalnego lub stymulującego) poza ich świadomością. Eksperyment wpisuje się zatem w szerszy nurt badań nad rolą automatyzmów w kształtowaniu się postaw i zachowań (zob. Bargh, 2007; Wilson, 2002).

### ***Manipulacja eksperymentalna***

Aby wpłynąć na postawę osoby badanej wobec ryzyka (wytworzyć kontekst związany z ryzykiem), zastosowano metodę rozwiązywania łamigłówek słownej, wzorowaną na oryginalnych metodach z eksperymentów Bargha i jego współpracowników (zob. Bargh, 2007). Łamigłówka miała formę prostokąta zawierającego 156 liter. Osoba badana dowiadywała się, że jej zadanie polega na odkryciu jak największej ilości słów, ukrytych w łamigłówce. Diagram, w każdym warunku eksperymentalnym, zawierał po 15 słów, na które składało się 10 słów neutralnych (niezwiązanych z ryzykiem) oraz 5 słów torujących (zachęcających lub zniechęcających do ryzykowania). W grupie kontrolnej nie stosowano zadania torującego (manipulacji) i osoby z tej grupy od razu przystępowały do rozwiązywania zadania głównego.

Jak już wspomniano wyżej, w każdej łamigłówce stosowano po 5 słów odnoszących się do ryzyka, aby wpłynąć na gotowość osób badanych do podejmo-

wania ryzyka. Ponieważ w eksperymencie analizowano skłonność do podejmowania dwóch rodzajów ryzyka – instrumentalnego (podejmowanego przy wysokim poziomie samokontroli) i stymulującego (podejmowanego niskim poziomem samokontroli) – „specjalne” słowa miały albo nasilać, albo też osłabiać gotowość do angażowania się w te dwa rodzaje ryzyka. W związku z tym, musiały one odzwierciedlać specyficzny charakter ryzyka instrumentalnego lub stymulującego. Słowa te wybrano zatem w osobnym badaniu pilotażowym.

### Zmienne zależne

Podstawową zmienną zależną była skłonność do podjęcia ryzyka w sześciu sytuacjach reprezentujących albo ryzyko instrumentalne, albo ryzyko stymulujące. Skłonność ta była mierzona za pomocą 7-stopniowej skali Likerta (1 – zdecydowany brak gotowości podjęcia ryzyka, 7 – zdecydowana gotowość podjęcia ryzyka). Na bardziej szczegółowym poziomie analizy wyróżniono dwie zmienne zależne: skłonność do podjęcia ryzyka instrumentalnego

**Tabela 1**  
Zestawienie słów użytych w łamigłówkach (zadaniach torujących)

	Ryzyko instrumentalne	Ryzyko stymulujące	Słowa neutralne
Słowa zachęcające do ryzyka	awans	zabawa	telefon
	lider	przyjemność	kot
	zysk	ekscytacja	pogoda
	korzyść	adrenalina	człowiek
	sukces	przygoda	płyta
Słowa zniechęcające do ryzyka	niepowodzenie	uraz	cał
	odrzuć	ból	wiek
	bankructwo	napięcie	książka
	przegrana	śmierć	sztuka
	porażka	strach	rozmowa

W pierwszej fazie badania pilotażowego wzięło udział 50 osób (studentów różnych uczelni z Opolą), które poproszono o wypisanie na kartkach słów, które w sposób spontaniczny im się kojarzyły z ryzykiem instrumentalnym lub stymulującym<sup>3</sup>. Stworzono w ten sposób obszerną listę słów, które następnie wykorzystano w drugiej fazie pilotażu. W tej fazie nowa grupa osób ( $n=32$ ) dokonywała oceny słów pod kątem tego, czy kojarzą się z ryzykiem instrumentalnym, stymulującym, obydwojoma rodzajami ryzyka lub żadnym z nich. Do badania głównego wybrano tylko te słowa, które kojarzyły się największej liczbie osób z tylko jednym rodzajem ryzyka. W Tabeli 1 przedstawione jest zestawienie słów torujących postawę wobec ryzyka zastosowanych w badaniu głównym.

(3 sytuacje) i skłonność do podjęcia ryzyka stymulującego (3 inne sytuacje).

Sytuacje związane z ryzykiem instrumentalnym dotyczyły: wzięcia kredytu studenckiego, ściągania na ważnym egzaminie i wyjazdu do pracy za granicę. Sytuacje związane z ryzykiem stymulującym dotyczyły: skoku na bungee, skoku ze spadochronem i zbyt szybkiej jazdy samochodem. Wszystkie rodzaje działań, które były opisywane w powyższych sytuacjach, wyłoniono w badaniu pilotażowym. W pierwszej fazie tego pilotażu grupa studentów z Opoli ( $n=40$ ) opisywała sytuacje, które kojarzyły się z ryzykowaniem. W fazie drugiej nowa grupa studentów ( $n=34$ ) oceniała na dwóch 7-stopniowych skalach, w jakim stopniu dana sytuacja (ze zbioru stworzonego w fazie pierwszej) odzwierciedlała ryzyko instrumentalne lub ryzyko stymulujące. Ostatecznie wybrano tylko te sytuacje, dla których stwierdzono najwyższe różnice ocen między dwoma skalami.

<sup>3</sup> Weześniej wyjaśniono tym osobom naturę obu rodzajów ryzyka.

### Osoby badane

W badaniu głównym wzięło łącznie udział 200 studentów z różnych uczelni wyższych w Opolu (w tym 118 kobiet). Eksperymentator spotykał się z osobami badanymi indywidualnie lub w grupach najwyżej trzysobowych. Osoby badane informowano, że wezmą udział w dwóch osobnych badaniach: badaniu dotyczącym koncentracji uwagi (łamiągówka – manipulacja eksperymentalna) oraz badaniu polegającym na podejmowaniu decyzji. Po zakończeniu eksperymentu każdej osobie badanej zadawano jeszcze pytanie, czy domyśla się, jaki był cel eksperymentu. Żadna osoba nie odkryła właściwego celu badania.

Każda osoba badana uczestniczyła tylko w jednym warunku eksperymentalnym, przy czym eksperyment miał układ czteropolowy: 2 (ryzyko instrumentalne lub ryzyko stymulujące) × 2 (torowanie pozytywnej postawy wobec ryzyka lub torowanie negatywnej postawy wobec ryzyka).

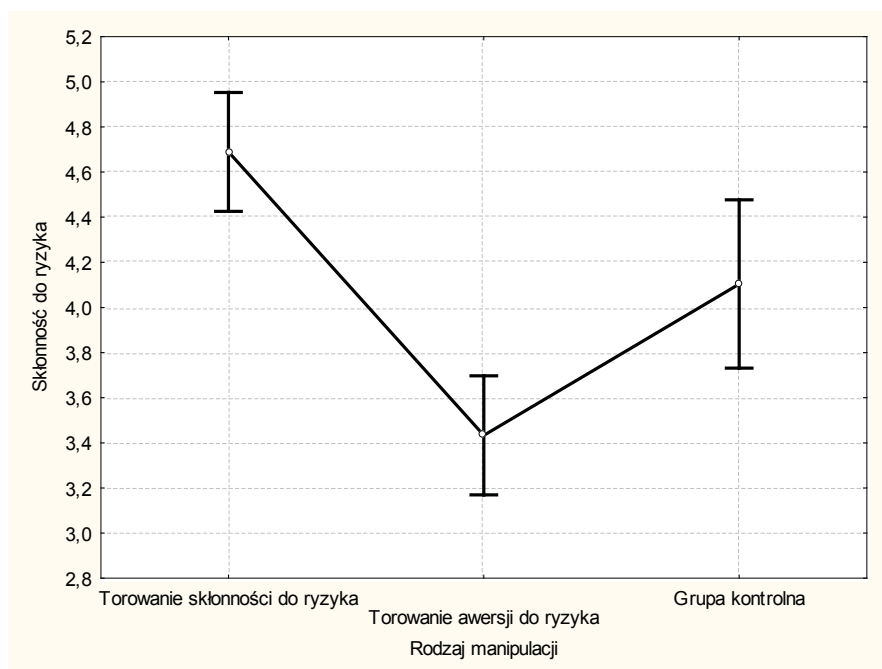
### WYNIKI

W eksperymencie testowano dwie hipotezy badawcze. Zgodnie z pierwszą z nich, skłonność do angażowania się w sytuację zawierające ryzyko instrumentalne będzie silniej zdeterminowana przez

rozwiązanie zadania torującego zawierającego słowa zachęcające/zniechęcające do podejmowania ryzyka instrumentalnego (podejmowanego przy wysokim poziomie samokontroli) niż przez rozwiązanie zadania torującego zawierającego słowa zachęcające/zniechęcające do podejmowania ryzyka stymulującego (podejmowanego przy niskim poziomie samokontroli). Hipoteza druga była skonstruowana analogicznie do pierwszej, lecz dotyczyła gotowości do angażowania się w sytuację zawierające ryzyko stymulujące. Przyjmowano w niej zatem, że skłonność do podejmowania ryzyka stymulującego będzie silniej zdeterminowana przez rozwiązanie zadania torującego postawę wobec ryzyka stymulującego niż przez rozwiązanie zadania torującego postawę wobec ryzyka instrumentalnego.

W pierwszym kroku analizy wyników obliczono średnią skłonność do angażowania się w ryzykowne sytuacje, aby sprawdzić skuteczność manipulacji eksperymentalnej. Rysunek 1 przedstawia porównanie tych wartości między trzema grupami: grupą osób, które rozwiązywały zadanie torujące pozytywną postawę wobec ryzyka (bez względu na rodzaj ryzyka), grupą osób, które rozwiązywały zadanie torujące negatywną postawę wobec ryzyka (bez względu na rodzaj ryzyka) i grupą kontrolną.

Wartości przedstawione na Rysunku 1 wskazują na to, że manipulacja zastosowana w eksperymen-



Rys. 1. Porównanie średniej skłonności do ryzyka (bez względu na rodzaj ryzyka) między trzema grupami (skala od 1 do 7)

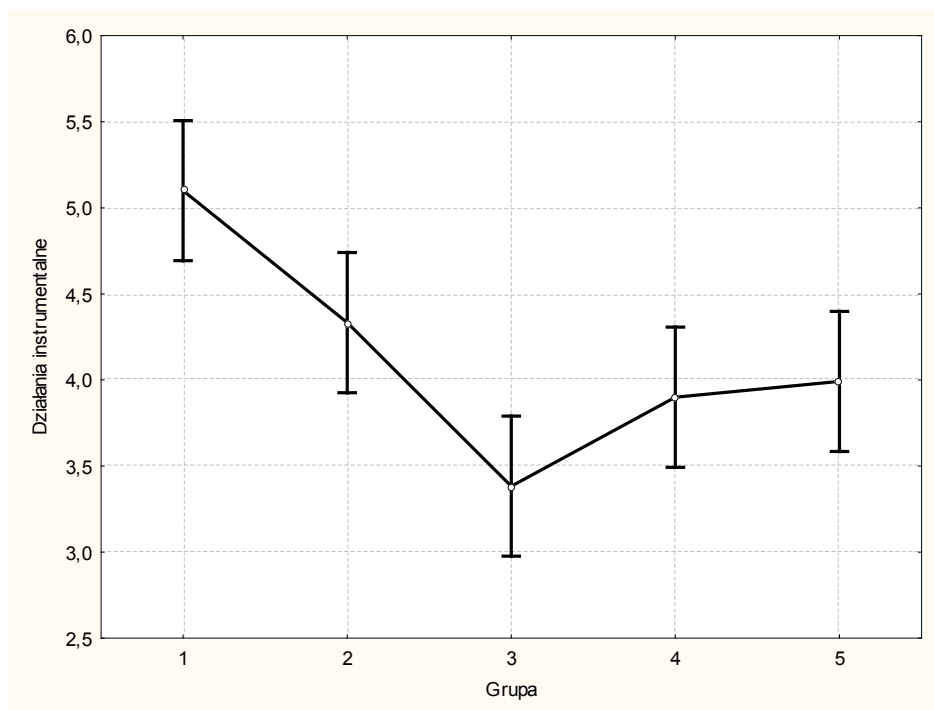
cie wpłynęła na skłonność osób badanych do podejmowania ryzyka [ $F_{(2,197)}=22.105$ ;  $p<.001$ ;  $\eta^2=.18$ ]. Zadanie torujące pozytywną postawę wobec ryzyka nasiliło skłonność do ryzykowania ( $M = 4,69$ ), a zadanie torujące negatywną postawę wobec ryzyka ową skłonność osłabiło ( $M=3.43$ ).

Podstawowym celem badania było jednak stwierdzenie tego, czy można w sposób selektywny kształtować skłonność do podejmowania ryzyka o wysokim bądź niskim poziomie samoregulacji. Najpierw zostaną przedstawione wyniki analizy w zakresie wpływania na gotowość do podejmowania ryzyka przy wysokim poziomie samokontroli (czyli ryzyka instrumentalnego). Jeśli przypuszczenia, które zostały opisane w części teoretycznej tego artykułu, są poprawne, to na skłonność do angażowania się w działania ryzyka instrumentalnego większy wpływ powinno mieć wcześniejsze wykonanie zadania torującego postawę wobec tego właśnie ryzyka niż wykonanie zadania torującego gotowość do podejmowania ryzyka stymulującego.

Na Rysunku 2 są przedstawione średnie wartości skłonności do podejmowania ryzyka instrumentalnego w pięciu grupach: (1) grupie, w której torowa-

no pozytywną postawę wobec ryzyka instrumentalnego, (2) grupie, w której torowano pozytywną postawę wobec ryzyka stymulującego, (3) grupie, w której torowano negatywną postawę wobec ryzyka instrumentalnego, (4) grupie, w której torowano negatywną postawę wobec ryzyka stymulującego i (5) grupie kontrolnej.

Z wykresu przedstawionego na Rysunku 2 wynika, że najwyższą skłonnością do podejmowania ryzyka instrumentalnego cechowały się osoby, które wcześniej rozwiązywały zadanie torujące pozytywną postawę wobec tego właśnie rodzaju ryzyka ( $M=5.1$ ). Natomiast najniższą skłonność do angażowania się w działania zawierające ryzyko instrumentalne ujawniły osoby rozwiązujące wcześniej zadanie torujące negatywną postawę wobec tego ryzyka ( $M=3.33$ ) [ $F_{(4,195)}=9.454$ ;  $p<.001$ ;  $\eta^2=.16$ ]. Rozwiązywanie zadań torujących postawę wobec ryzyka stymulującego nie miało wpływu na skłonność do podejmowania ryzyka instrumentalnego [ $t=1.58$ ;  $p>.12$ ]. Te dane świadczą o tym, że wpływ na gotowość do podejmowania ryzyka instrumentalnego można wywołać tylko poprzez stworzenie kontekstu charakterystycznego dla tego rodzaju



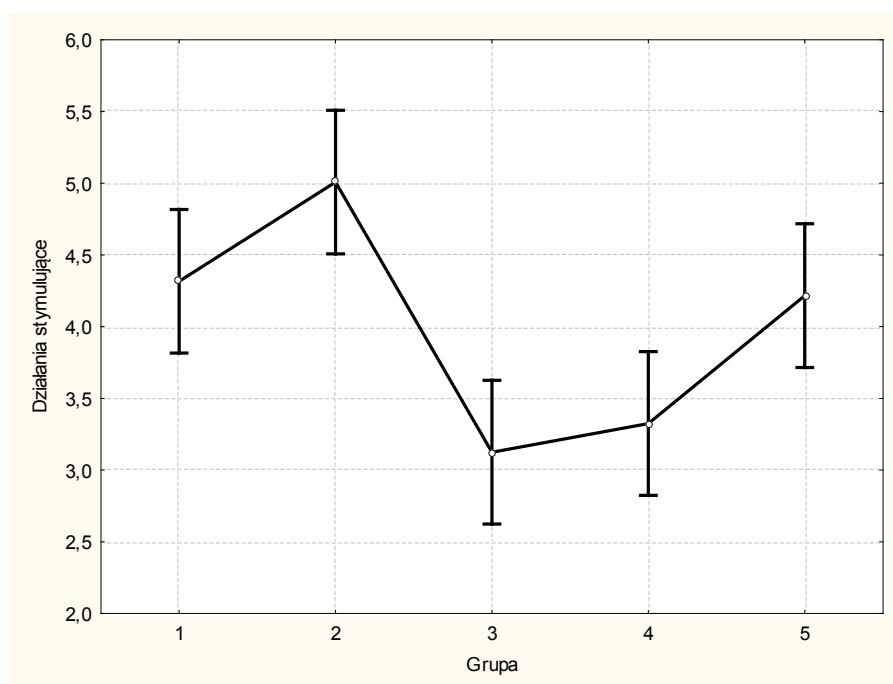
**Rysunek 2. Porównanie średniej skłonności do ryzyka instrumentalnego między pięcioma grupami (skala od 1 do 7)**

Uwaga: (1) grupa, w której torowano pozytywną postawę wobec ryzyka instrumentalnego, (2) grupa, w której torowano pozytywną postawę wobec ryzyka stymulującego, (3) grupa, w której torowano negatywną postawę wobec ryzyka instrumentalnego, (4) grupa, w której torowano negatywną postawę wobec ryzyka stymulującego i (5) grupa kontrolna

ryzyka (czyli kontekstu zysku/sukcesu lub straty/porażki). Hipoteza 1 została zatem potwierdzona.

W tym miejscu rodzi się jednak pytanie, czy podobnie jest w wypadku wpływania na skłonność do podejmowania ryzyka stymulującego? To znaczy, czy nasilanie się lub osłabianie owej skłonności jest również selektywnie zależne od stwarzania kontekstu związanego z tym właśnie ryzykiem, a nie ryzykiem instrumentalnym? Rysunek 3 przedstawia średnią skłonność do podejmowania działań ryzyka stymulującego w pięciu grupach (identycznych, jak na Rysunku 2).

ryzyka stymulującego jest słabiej selektywne. Na gotowość do podejmowania/unikania tego rodzaju ryzyka miało wpływ wykonanie zarówno zadań torujących postawę wobec ryzyka stymulującego [ $t=4.43; p<.001$ ], jak i zadań torujących postawę wobec ryzyka instrumentalnego [ $t=3.13; p<.001$ ]. Jest jednak jasne, że wykonanie zadania sterującego postawą wobec ryzyka stymulującego kształtowało skłonność do jego podejmowania silniej niż wykonanie zadania torującego postawę wobec drugiego rodzaju ryzyka (czyli instrumentalnego). Hipoteza 2 zyskała zatem częściowe potwierdzenie.



**Rysunek 3. Porównanie średniej skłonności do ryzyka stymulującego między pięcioma grupami (skala od 1 do 7)**

Uwaga: (1) grupa, w której torowano pozytywną postawę wobec ryzyka instrumentalnego, (2) grupa, w której torowano pozytywną postawę wobec ryzyka stymulującego, (3) grupa, w której torowano negatywną postawę wobec ryzyka instrumentalnego, (4) grupa, w której torowano negatywną postawę wobec ryzyka stymulującego i (5) grupa kontrolna

Najwyższą skłonność do podejmowania ryzyka przy niskim poziomie samokontroli odnotowano w grupie 2 ( $M=5.01$ ), czyli wśród osób, u których torowano pozytywną postawę wobec tego rodzaju ryzyka. Najsłabszą gotowość do podejmowania działań ryzyka stymulującego stwierdzono w grupach 3 ( $M=3.12$ ) i 4 ( $M=3.33$ ), czyli tych, u których torowano negatywną postawę wobec ryzyka (odpowiednio: instrumentalnego i stymulującego) [ $F_{(4,195)}=9.2400; p<.001; \eta^2=.16$ ]. Tym razem okazało się jednak, że oddziaływanie na skłonność do

## DYSKUSJA

Podstawowym celem tego artykułu było przeanalizowanie problemu podejmowania ryzyka w kontekście teorii samoregulacji. Na poziomie bardziej szczegółowym zostało opisane badanie empiryczne, w którym torowano postawę wobec ryzyka podejmowanego przy wysokim lub niskim poziomie samokontroli. Wyniki tego badania potwierdziły hipotezy, zgodnie z którymi można wpłynąć na skłonność do angażowania się w działania zawierające ryzyko



instrumentalne (wysoki poziom samoregulacji) lub ryzyko stymulujące (niski poziom samoregulacji) poza świadomością podmiotu. W tym sensie udowodniono, że postawa wobec podejmowania ryzyka (bez względu na jego naturę) może się kształtować w sposób automatyczny. Pytanie, na które trzeba jednak odpowiedzieć w podsumowaniu tego artykułu brzmi: jakie znaczenie mają opisane wyżej wyniki dla roli, jaką w zachowaniach ryzykownych pełni samoregulacja?

Już wcześniej zwróciłem uwagę na to, że nadmierne impulsywne i bezrefleksyjne angażowanie się w działania ryzykowne może skutkować doświadczaniem wielu negatywnych i nierzadko dotkliwych konsekwencji. Mogą być to przykre konsekwencje finansowe w postaci straty lub nawet bankructwa, zdrowotne (w skrajnym wypadku – śmiertelne), społeczne lub moralne. Prawdopodobieństwo doświadczania takich konsekwencji maleje, gdy podmiot sprawuje kontrolę poznawczą i emocjonalną nad swoim zachowaniem. Innymi słowy, efektywna samoregulacja sprawia (a co najmniej może sprawić), że podejmowanie ryzyka staje się w większym stopniu racjonalne, a w mniejszym – przybiera formę zachowania nieodpowiedzialnego.

Przedstawione w tym artykule badanie empiryczne dowodzi, że skłonność do podejmowania ryzyka przy niskim lub wysokim poziomie samoregulacji może zależeć od czynników, których wpływu jednostka nie jest świadoma. Ukierunkowanie ryzykownego zachowania może się zatem dokonywać w sposób automatyczny. Innymi słowy, wytwarzany jest specyficzny kontekst, który zmienia postawę jednostki wobec ryzyka i skłania albo do działania nastawionego na cel (ryzyko instrumentalne, wyższy poziom samoregulacji), albo do działania zorientowanego na doznawanie przyjemności (ryzyko stymulujące, niższy poziom samoregulacji). Jednak, co ciekawe, wpływ kontekstu stworzonego poza świadomością decydenta na gotowość do podejmowania ryzyka instrumentalnego okazał się bardziej selektywny niż wpływ kontekstu na chęć do podejmowania ryzyka stymulującego. Ten wynik wydaje się mieć szczególnie duże znaczenie praktyczne. Aby ryzykowne działanie było podejmowane przy wyższym poziomie samokontroli, w umyśle decydenta musi zostać wytworzona reprezentacja ukazująca wyraźny związek między podjęciem ryzyka a osiągnięciem celu lub zdobyciem sukcesu. Natomiast nakłonienie do podjęcia ryzyka nastawionego na doznawanie ekscytacji może zostać wywołane przez dowolny kontekst związany z ryzykiem (może być to kontekst zabawy, ale

także zysku). Być może jest też tak, że gdy człowiek znajduje się w sytuacji nasyconej czynnikami o wysokiej wartości stymulacyjnej, każdy sygnał zachęcający do ryzykowania, bez względu na jego rodzaj, podnosi gotowość do dokonywania ryzykownych wyborów. To przypuszczenie wymaga jednak dokładniejszego zweryfikowania.

Jeszcze jedna kwestia, która wydaje się warta przedyskutowania, dotyczy tego, czy można podwyższać lub osłabiać samoregulacyjną wartość zachowania w takiej samej sytuacji ryzykownej? Posłużmy się następującym przykładem. Inwestowanie pieniędzy na giełdzie może być interpretowane w kategoriach działania instrumentalnego (zarabianie pieniędzy) lub działania stymulującego (poszukiwanie ekscytacji w grze; giełda jako forma hazardu). Można przypuszczać, że w drugim wypadku działaniu będzie towarzyszył niższy poziom samokontroli. Czy wytworzenie (poza świadomością podmiotu) kontekstu związanego albo z nastawieniem na cel, albo z poszukiwaniem wrażeń będzie wpływało na sposób działania w tej sytuacji podnosząc lub osłabiając znaczenie samokontroli? Udzielenie odpowiedzi na to intrygujące pytanie wymaga przeprowadzenia odrębnego badania.

Opisane w tym artykule wyniki mogą być też interpretowane w szerszej perspektywie, wychodzącej poza rolę samoregulacji w podejmowaniu ryzyka. Wskazują bowiem na to, że w procesie podejmowania ryzykownych decyzji mechanizmy świadomego, racjonalnego myślenia nie muszą odgrywać tak dużej roli, jaką im się przypisuje w modelach normatywnych (zob. Tyszka i Zaleskiewicz, 2001). Działanie ryzykowne może być stymulowane i uruchamiane w sposób automatyczny. Bez wątpienia, badania nad rolą automatyzmów w podejmowaniu ryzyka wymagają dalszych, pogłębionych badań.

## LITERATURA

- Arnett, J.J. (1996). Sensation seeking, aggressiveness, and adolescent reckless behavior. *Personality and Individual Differences*, 20, 693–702.
- Arnett, J.J. (1992). Sensation seeking: A new conceptualization and a new scale. *Personality and Individual Differences*, 16, 289–296.
- Apter, M.J. (1982). *The experience of motivation: The theory of psychological reversals*. London: Academic Press.
- Bargh, J.A. (red.). (2007). *Social psychology and the unconscious*. New York: Psychology Press.
- Bateson, M., Kacelnik, A. (1998). Risk-sensitive foraging: decision-making in variable environments. W: R. Dukas (red.), *Cognitive ecology* (s. 297–341). Chicago: Chicago University Press.

- Baumeister, R.F. (2000). *Utrata kontroli. Jak i dlaczego tracimy zdolność samoregulacji?* Warszawa: Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych.
- Baumeister, R.F., Schmeichel, B.J., Vohs, K.D. (2007). Self-regulation and the executive function: The self as controlling agent. W: A.W. Kruglanski, E.T. Higgins (red.), *Social psychology: Handbook of basic preferences* (s. 516–539). New York: Guilford.
- Baumeister, R.F., Vohs, K.D., Tice, D.M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16, 351–355.
- Chaiken, S., Trope, Y. (red.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.
- Dickman, S. (1990). Functional and dysfunctional impulsivity: personality and cognitive correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 95–102.
- Epstein, S. (1998). Cognitive-Experiential Self Theory. W: D. Barone (red.), *Advanced personality* (s. 211–238). New York: Plenum Press.
- Huber, O., Beutter, C., Montoya, J., Huber, O.W. (2001). Risk-defusing behaviour: Towards an understanding of risky decision making. *European Journal of Cognitive Psychology*, 13, 409–426.
- Kacelnik, A., Bateson, M. (1997). Risk-sensitivity: crossroads for theories of decision-making. *Trends in Cognitive Sciences*, 1, 304–309.
- Kendall, R. (2000). *Zarządzanie ryzykiem dla menedżerów*. Warszawa: Liber.
- Knutson, B., Wimmer, G.E., Kuhnen, C.M., Winkielman, P. (2008). Nucleus accumbens activation mediates the influence of reward cues on financial risk taking. *Brain Imaging*, 19, 509–513.
- Neumann, P., Politser, P. (1992). Risk and Optimality. W: F. Yates (red.), *Risk taking behavior* (s. 27–47). Chichester: Wiley.
- Rode, C., Cosmides, L., Hell, W., Tooby, J. (1999). When and why do people avoid unknown probabilities in decisions under uncertainty? Testing some predictions from optimal foraging theory. *Cognition*, 72, 269–304.
- Stawińska, A. (2007). *Wpływ ekspozycji słów torujących (primingu) na gotowość do podejmowania ryzyka*. Nie opublikowana praca magisterska. Instytut Psychologii, Uniwersytet Opolski.
- Tyszka, T., Zaleśkiewicz, T. (2001). *Racjonalność decyzji. Pewność a ryzyko*. Warszawa: PWE.
- Weber, E.U., Shafir, S., Blais, A. (2004). Predicting Risk-Sensitivity in Humans and Lower Animals: Risk as Variance or Coefficient of Variation. *Psychological Review*, 111, 430–445.
- Wilson, T.D. (2002). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Zaleśkiewicz, T. (2005). *Przyjemność czy konieczność? Psychologia spostrzegania i podejmowania ryzyka*. Gdańsk: GWP.
- 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., Piskorz, Z. (2007). Risk as necessity and risk as pleasure: The perception of instrumental and stimulating risks. *Polish Psychological Bulletin*, 38, 206–216.
- Zuckerman, M. (2007). *Sensation Seeking and Risky Behavior*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.
- Zuckerman, M., Kuhlman, D.M. (2000). Personality and risk taking: Common biosocial factors. *Journal of Personality*, 68, 999–1029.