

RAPORT Z BADANIA #1

CEL BADANIA

Dyskontowanie społeczne (spadek subiektywnej wartości nagrody następujący wraz ze wzrostem dystansu społecznego dzielącego podmiot od odbiorcy nagrody) opisywane jest jako proces analogiczny do dyskontowania nagród odroczonej (spadek subiektywnej wartości nagrody wraz ze wzrostem jej odroczenia), ponieważ w obu wypadkach mamy do czynienia ze spadkiem subiektywnej wartości nagrody wynikającym z jej oddalania od podmiotu – albo w przestrzeni społecznej albo na wymiarze czasu. Jeśli rzeczywiście dyskontowanie społeczne jest procesem analogicznym do dyskontowania w czasie, to w dyskontowaniu społecznym powinien występować efekt odwrócenia preferencji. W wypadku dyskontowania czasowego efekt ten jest dobrze udokumentowany i polega na wzroście preferencji dla nagrody większej, ale bardziej odroczonej w stosunku do nagrody mniejszej, ale szybciej dostępnej, gdy do obu nagród dodawany jest taki sam czas odroczenia. Za przykład weźmy dwie następujące sytuacje wyboru: (1) „\$50 dzisiaj lub \$100 jutro” oraz (2) „\$50 za rok lub \$100 za rok i jeden dzień” – w przypadku drugiej propozycji prawdopodobieństwo wyboru \$100 jest wyższe niż w przypadku pierwszej. W wypadku dyskontowania społecznego efekt odwrócenia preferencji polegałby na tym, że przesunięcie pary beneficjentów (zajmujących różną pozycję na wymiarze dystansu społecznego) o taką samą odległość powinno zwiększyć preferencję nagrody dla bardziej oddalonej z tych osób (np. (1) „\$50 dla siebie lub \$100 dla osoby nr 1 na wymiarze dystansu społecznego” oraz (2) „\$50 dla osoby nr 10 lub \$100 dla osoby nr 11” – prawdopodobieństwo wyboru nagrody dla dalszej z dwóch osób powinno być wyższe dla drugiej sytuacji).

Hipoteza: *W dyskontowaniu społecznym występuje efekt odwrócenia preferencji.*

OSOBY BADANE

W badaniu uczestniczyło 140 studentów warszawskich wyższych uczelni w wieku od 18 do 33 lat (średnia 20,86, SD=2,05), w tym 69 kobiet i 71 mężczyzn.

NARZĘDZIA

W celu ustalenia subiektywnej wartości nagrody dla innej osoby posłużono się aplikacją komputerową. Uczestnicy byli proszeni o wyobrażenie sobie listy 100 osób uszeregowanych pod względem dystansu społecznego jaki dzieli od nich te osoby (osoba z nr 1 miała być osobą najbliższą, a osoba z nr 100 – kimś znanym tylko z widzenia), a następnie dokonywali hipotetycznych wyborów między mniejszą nagrodą pieniężną dla osoby bliższej a większą nagrodą dla osoby dalszej od tej pierwszej o 1, 5, 19 i 70 pozycji. W kolejnych seriach problemów zmieniał się dystans społeczny dzielący podmiot od osoby bliższej, ale dystans między osobą bliższą a dalszą nie ulegał zmianie (patrz tabela poniżej).

DYSTANS MIĘDZY PODMIOTEM A OSOBĄ BLIŻSZĄ	POZYCJA OSOBY DALSZEJ SPOŁECZNIE			
0 (nagrada dla siebie)	1	5	19	70
3	4	8	22	73
10	11	15	29	80
20	21	25	39	90
30	31	35	49	100

WYNIKI

Poniższa tabela prezentuje średnie wartości wskaźnika pola pod krzywą dyskontową (im większe pole tym wyższa preferencja nagrody dla osoby dalszej społecznie, a więc i subiektywna wartość tej nagrody).

DYSTANS MIĘDZY PODMIOTEM A OSOBĄ BLIŻSZĄ	POLE POD KRZYWĄ DYSKONTOWĄ
0 (nagrada dla siebie)	0,215
3	0,177
10	0,234
20	0,254
30	0,261

Średnie przedstawione w tabeli wskazują, że występuje ogólny trend wpisujący się w efekt odwrócenia preferencji, polegający na spadku faworyzowania osoby bliższej społecznie w stosunku do osób dalszych wraz ze wzrostem dystansu jaki dzieli podmiot i osobę bliższą (efekt jest istotny statystycznie), jednak wyjątkiem od tej reguły jest seria problemów, w których osoba bliższa zajmowała pozycję nr 3. W serii tej badani faworyzowali osobę bliższą społecznie bardziej niż w serii, w której osobą bliższą był sam podmiot.

WNIOSKI

Uzyskane wyniki wskazują na odstępstwo od efektu odwrócenia preferencji w zakresie dyskontowania społecznego, wówczas gdy osoba bliższa społecznie jest bardzo bliska podmiotowi. W przypadku dyskontowania w czasie trudno byłoby wyobrazić sobie uzasadnienie dla silniejszego faworyzowania „ja jutrzejszego” niż „ja terażniejszego” w stosunku do „ja” bardziej odległego w czasie. W wypadku dyskontowania społecznego jednak, analogiczny efekt większego faworyzowania osoby bardzo bliskiej w odniesieniu do osób dalszych społecznie niż samego siebie w równorzędnej sytuacji jest intuicyjnie zrozumiały – ludzie mogą zabiegać o interes najbliższych osób usilniej niż o swój własny.