

## RAPORT Z BADANIA #2

## CEL BADANIA

Podobnie jak w badaniu #1 testowano hipotezę o występowaniu efektu odwracania preferencji w dyskontowaniu społecznym (tj. że przy zachowaniu stałej odległości między nagrodą bliższą i dalszą społecznie, preferencja wobec nagrody dalszej społecznie będzie rosła wraz ze wzrostem odległości do nagrody bliższej społecznie). W badaniu #2 powyższa hipoteza była jednak weryfikowana w grupie osób, które nie studiują, ponieważ studenci mogą stanowić specyficzną populację w związku z ich dużym doświadczeniem w charakterze osób badanych (ściśle rzecz biorąc w badaniu #2 uczestniczyła także grupa studentów, ale ich wyniki nie są prezentowane w tym raporcie). Ponadto dodano jeszcze jeden poziom odległości do nagrody bliższej społecznie, tj. osobę zajmującą pozycję nr 1.

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

## OSOBY BADANE

W badaniu uczestniczyły 83 osoby w wieku od 23 do 62 lat, które nie studiowały w momencie udziału w badaniu, w tym 57 kobiet i 26 mężczyzn. Próba objęła pracowników globalnego banku (n=21), nauczycieli (n=40), pracowników administracji wyższej uczelni (n=18) oraz pracowników studia graficznego (n=4); sześć osób nie miało wyższego wykształcenia.

## NARZĘDZIA

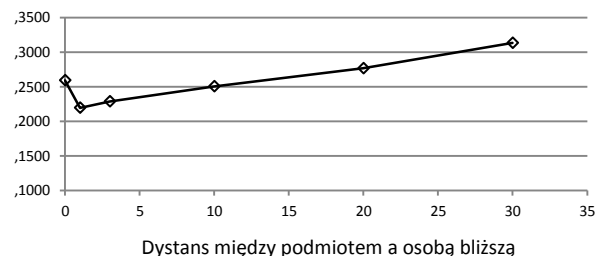
W celu ustalenia subiektywnej wartości nagrody dla innej osoby posłużono się aplikacją komputerową. Uczestnicy byli proszeni o wyobrażenie sobie listy 100 osób uszeregowanych pod względem dystansu społecznego jaki dzieli od nich te osoby (osoba z nr 1 miała być osobą najbliższą, a osoba z nr 100 – kimś 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 (nagroda dla siebie)	1	5	19	70
1	2	6	20	71
3	4	8	22	73
10	11	15	29	80
20	21	25	39	90
30	31	35	49	100

## WYNIKI

Poniższa tabela i wykres prezentują 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) w zależności od odległości społecznej do nagrody bliższej społecznie.

DYSTANS MIĘDZY PODMIOTEM A OSOBĄ BLIŻSZĄ	POLE POD KRZYWĄ DYSKONTOWĄ
0 (nagroda dla siebie)	0,2593
1	0,2196
3	0,2289
10	0,2506
20	0,2767
30	0,3133



Podobnie jak w badaniu #1 oddalenie nagrody bliższej społecznie o niewielki dystans (1 i 3 pozycje) powodowało wzrost preferencji dla nagrody bliższej społecznie (efekt był istotny statystycznie). Przesunięcie nagrody bliższej społecznie o większy odcinek (20 i 30 pozycji) skutkowało wzrostem preferencji dla nagrody dalszej społecznie (a więc odwróceniem preferencji).

## WNIOSKI

Uzyskane wyniki potwierdzają prawidłowości zaobserwowane w grupie studentów.