

13/Maj 2025

NEWSLETTER KOŁA NAUKOWEGO  
STUDENTÓW PSYCHOLOGII UAFM

**TO ZALEŻY!**



# NEWSLETTER KOŁA NAUKOWEGO STUDENTÓW PSYCHOLOGII UAFM

# TO ZALEŻY!

## SPIS TREŚCI:

Strona 2 - Kalendarz wydarzeń organizowanych przez KNSP UAFM w maju

Strona 3 - Kalendarz wydarzeń organizowanych podczas Dni Studenckich

Strona 4 - Kalendarz wydarzeń organizowanych przez KNSP UAFM w czerwcu

Strona 5 - Informacje o kalendarzu wydarzeń (przygotowała: Wiktoria Woszczyk)

Strony 6-8 - Plakaty majowych wydarzeń

Strony 9-11 - Podsumowanie zajęć z cyklu arteterapii (przygotowała: Wiktoria Woszczyk)

Strona 12 - Efekt IKEA - dlaczego bardziej kochamy rzeczy, które sami stworzyliśmy? (przygotowała: Wiktoria Woszczyk)

Strony 13-15 - Fragment referatu "Za kulisami teorii spiskowych - jak psychologia wyjaśnia teorie spiskowe i jak edukacja medialna może pomóc je demaskować? (przygotowała: Ada Słabczyńska)

Strony 16-18 - Teoria oczekiwanej użyteczności Daniela Bernoulliego (przygotowała: Zuzanna Baka)

Strona 19 - Członkowie Redakcji

## *Kalendarz wydarzeń organizowanych przez KNSP UAFM w maju:*

- **07.05. (środa) godz. 17:00** - *Grupa Wsparcia*, prowadząca: Adrianna Jakimiec (sala C218)
- **07.05. (środa) godz. 19:00** - *Spotkanie Koła Naukowego* (sala A120)
- **08.05. (czwartek) godz. 17:00** - *Wydarzenie Sekcji Psychoterapii: Grupa Balinta*, prowadzący: dr Szymon Czapliński (sala C337)
- **10.05. (sobota) godz. 15:00** - *Wydarzenie Sekcji Psychoterapii: Terapia metapoznawcza*, prowadzący: mgr Mateusz Malinowski (sala A227)
- **14.05 (środa) godz. 20:00** - *Spotkanie z dr Bohaterewiczem dla osób zainteresowanych badaniami naukowymi* (sala A217)
- **15.05. (czwartek) godz. 17:00** - *Wydarzenie Sekcji Psychoterapii: Seksualność człowieka - tożsamość, relacje, intymność*, prowadząca: mgr Angelika Hejmej-Lelakowska (sala C207)
- **19-23.05 (poniedziałek-piątek)** - *Dni Studenckie z okazji Jubileuszu 25-lecia Uniwersytetu Andrzeja Frycza Modrzewskiego*

## *Kalendarz wydarzeń organizowanych podczas Dni Studenckich*

### **Studiowanie jest podróżą – przystanek Frycz**

#### **22 maja (czwartek)**

- Prezentacja działalności Koła oraz jego najważniejszych osiągnięć przez Prezes Koła Naukowego Studentów Psychologii UAFM, Adrianę Jakimiec
- **Przystanek 1:** *Klasyczne badania psychologiczne*
- **Przystanek 2:** *Pułapki myślenia – o tym, jak mózg zniekształca rzeczywistość*
- **Przystanek 3:** Wystawa posterów *Studenci w nauce i praktyce*
- **Przystanek 4:** Wystawa plakatów przedstawiających zrealizowane *Seminaria Myśli Psychologicznej* oraz wydarzenia *Sekcji Psychoterapii*

#### **23 maja (piątek)**

- **Przystanek 5:** *Seminarium Myśli Psychologicznej: Narcyzm w spektrum, czyli rzut oka na narcyzm z perspektywy psychologii osobowości*, osoba prezentująca: dr hab. Radosław Rogoza

## *Kalendarz wydarzeń organizowanych przez KNSP UAFM w czerwcu:*

- **02.06. (poniedziałek)** - *Warsztaty “Nauka na scenie: jak skutecznie występować na konferencjach naukowych”*, prowadząca: dr Dominika Zapotoczna
- **04.06. (środa) godz. 17:00** - *Grupa Wsparcia*
- **04.06. (środa) godz. 19:00** - *Spotkanie Koła Naukowego: Wybory do Rady Koła Naukowego Studentów Psychologii UAFM*

# KALENDARZ WYDARZEŃ



KOŁA NAUKOWEGO  
STUDENTÓW  
PSYCHOLOGII UAFM

ZAPRASZAMY DO SKORZYSTANIA Z OFICJALNEGO KALENDARZA WYDARZEŃ KOŁA NAUKOWEGO STUDENTÓW PSYCHOLOGII UAFM - NARZĘDZIA STWORZONEGO Z MYŚLĄ O WSZYSTKICH STUDENTACH ORAZ PASJONATACH PSYCHOLOGII, KTÓRZY CHCĄ NA BIEŻĄCO ŚLEDZIĆ AKTYWNOŚĆ NAUKOWĄ ORAZ ORGANIZACYJNĄ KOŁO.



## W KALENDARZU ZNAJDZIESZ:

- ✓ Regularnie aktualizowane informacje o nadchodzących wydarzeniach, takich jak zebrania, warsztaty, seminaria oraz inne inicjatywy organizowane przez Koło.
- ✓ Pliki do pobrania, w tym archiwalne oraz bieżące wydania newsletterów, zawierające podsumowania wydarzeń oraz zapowiedzi kolejnych inicjatyw.
- ✓ Materiały promocyjne, takie jak plakaty oraz grafiki konkretnych wydarzeń.
- ✓ Szczegółowe plany spotkań oraz ich opisy, które pozwalają zapoznać się z tematyką i zakresem każdego wydarzenia.
- ✓ Wydarzenia zewnętrzne, wzbogacające kalendarz o dodatkowe możliwości rozwoju - każde z nich opatrzone jest aktywnym linkiem do zapisów lub dodatkowych informacji.

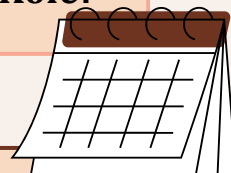
Kalendarz jest dostępny w formie **Google Calendar**, co umożliwia jego subskrypcję oraz bezproblemową integrację z prywatnym kalendarzem użytkownika. Dzięki temu można otrzymywać automatyczne powiadomienia o nadchodzących wydarzeniach i nigdy więcej nie przegapić istotnych terminów.

To narzędzie, które wspiera organizację, rozwój i aktywny udział w życiu naukowym Koła.

**Zachęcamy do subskrypcji oraz aktywnego korzystania - to prosty sposób, by być na bieżąco z tym, co dzieje się w Kole!**

[Kliknij, aby otworzyć Kalendarz Google](#)

**LUB ZESKANUJ  
NASZ KOD QR!**



## Plakaty majowych wydarzeń SEKCJA PSYCHOTERAPII



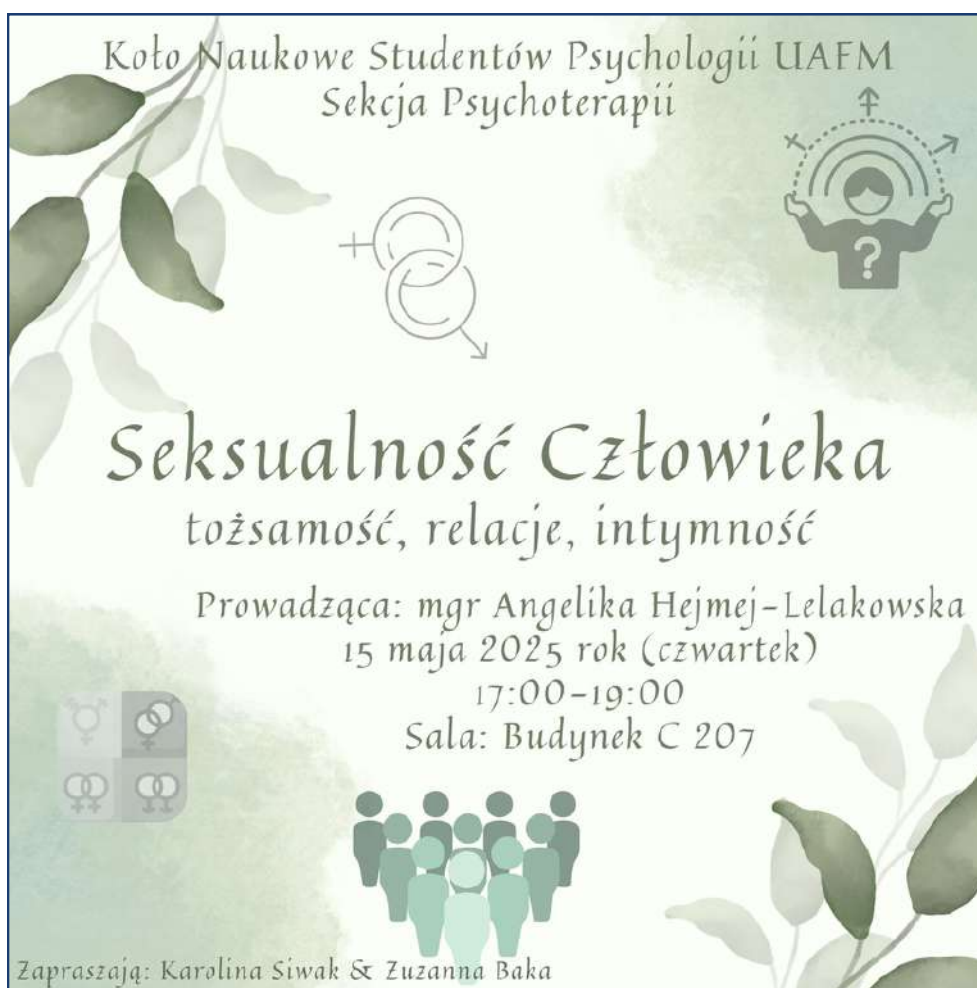
**Organizatorka:** Karolina Siwak  
**Prowadzący:** dr Szymon Czapliński

## Plakaty majowych wydarzeń SEKCJA PSYCHOTERAPII



**Organizatorka:** Lena Bogdańska  
**Prowadzący:** mgr Mateusz Malinowski

## Plakaty majowych wydarzeń SEKCJA PSYCHOTERAPII



**Organizatorki:** Karolina Siwak i Zuzanna Baka  
**Prowadząca:** mgr Angelika Hejmej-Lelakowska

# Podsumowanie cyklu zajęć z **ARTETERAPII**



W ostatnich tygodniach mieliśmy niezwykłą okazję wspólnie odkrywać świat **ARTETERAPII** - dziedziny, w której twórczość spotyka się z psychologią, a sztuka staje się przestrzenią do wyrażania emocji, rozwoju osobistego oraz budowania wewnętrznej równowagi.

Nasz cykl obejmował trzy wydarzenia, łączące solidną dawkę wiedzy teoretycznej z bogatym doświadczeniem praktycznym.

✓ **Wykład teoretyczny** -  
zrozumieć, jak działa twórczość.

Rozpoczęliśmy od wprowadzenia  
w podstawy arteterapii.

Podczas wykładu omówiliśmy, w jaki sposób twórcze działania wpływają na nasze emocje, samoświadomość i relacje. Poznaliśmy teoretyczne fundamenty arteterapii oraz dowiedzieliśmy się, jak różne formy ekspresji - malowanie, taniec czy muzyka - mogą wspierać procesy psychologiczne.

Krótką sesję praktyczną pozwoliła uczestnikom doświadczyć na własnej skórze, czym jest swobodne tworzenie bez oceniania.

Na zakończenie przeanalizowaliśmy konkretne przykłady zastosowań arteterapii w praktyce terapeutycznej.



**NASZA TWÓRCZOŚĆ  
NA ZAJĘCIACH!**



**„Twórczość zaczyna się tam, gdzie kończą się słowa.”**  
- Carl Gustav Jung

✓ **Warsztaty praktyczne** -  
malowanie, ruch i muzyka.

Część praktyczną cyklu stanowiły dwie tury warsztatów twórczych, podczas których eksplorowaliśmy różne formy ekspresji artystycznej.

Malowaliśmy intuicyjnie farbami, pozwalając emocjom prowadzić naszą rękę, bez narzucania ram czy oceny. Wspólny taniec oraz improwizowane choreografie pomogły nam lepiej połączyć się z własnym ciałem oraz emocjami, a proste instrumenty rytmiczne pozwoliły wyrazić to, co trudno było ubrać w słowa.

Atmosfera swobody i akceptacji sprawiła, że każdy uczestnik mógł bezpiecznie eksplorować własną kreatywność, budując w sobie odwagę do spontanicznego wyrażania siebie.

Cykl tych spotkań przypomniał nam, że twórczość nie wymaga perfekcji - wystarczy otwartość na własne przeżycia oraz odrobina zaufania do samego siebie.

**DZIĘKUJEMY ♥**

**wszystkim uczestnikom za  
obecność, autentyczność  
oraz energię, dzięki którym te  
spotkania nabrały wyjątkowego  
charakteru!**



# TO ZALEŻY!

NEWSLETTER KOŁA NAUKOWEGO  
STUDENTÓW PSYCHOLOGII UAfM



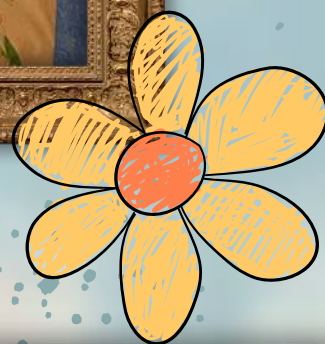
Wydarzenie zostało zorganizowane przez *Koło Naukowe Studentów Psychologii Uniwersytetu Andrzeja Frycza Modrzewskiego w Krakowie*, jako część inicjatywy promującej współpracę między środowiskami akademickimi.

Cykl zajęć poprowadziła Katarzyna Janik - studentka arteterapii II roku studiów magisterskich na Uniwersytecie Ignatianum w Krakowie.

Spotkania odbyły się w ramach międzyuczelnianej wymiany wiedzy oraz doświadczeń, mającej na celu wspieranie współpracy między studentami różnych uczelni, dzielenie się praktyką oraz wspólne zgłębianie nowoczesnych form wsparcia psychologicznego.

Dzięki tej inicjatywie uczestnicy mieli okazję nie tylko pogłębić swoją wiedzę, ale również doświadczyć arteterapii jako narzędzia wspierającego proces samopoznania, regulacji emocjonalnej oraz budowania relacji z drugim człowiekiem.

*Z wdzięcznością -  
Wiktoria Woszczyk!*



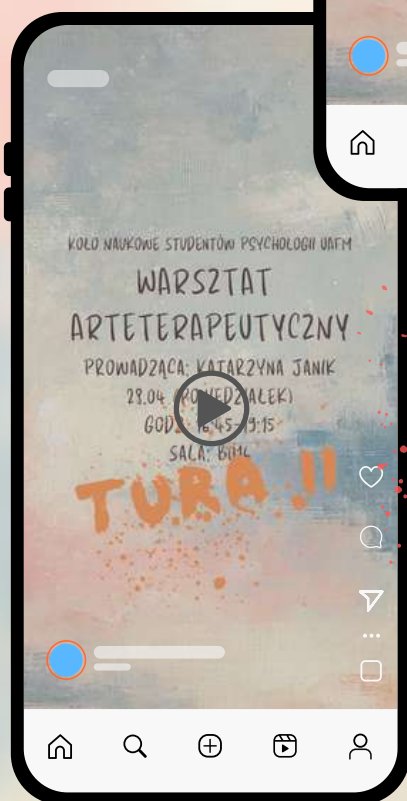
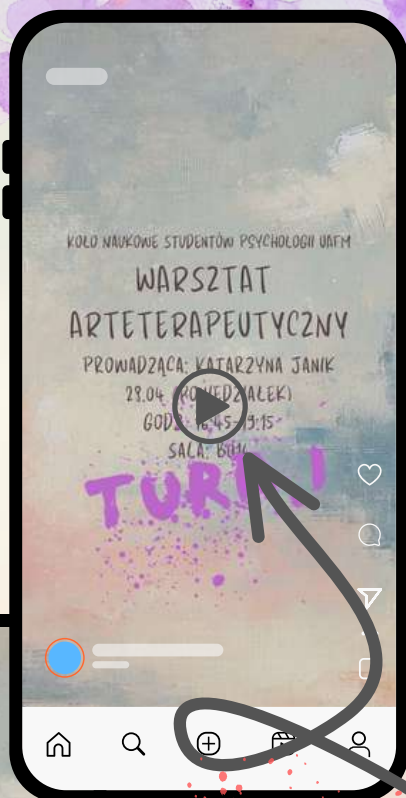
**POCZUJ, JAK SZTUKA LECZY  
- ZAJRZYSZ NA PROFIL KASI!  
(CLICK HERE)**

# TO ZALEŻY!

NEWSLETTER KOŁA NAUKOWEGO  
STUDENTÓW PSYCHOLOGII UAEM

## Farby, emocje i dużo dobrej energii –

ZOBACZ  
KRÓTKĄ RELACJĘ  
Z WARSZTATÓW!



KLIKNIJ I ZOBACZ!





## Efekt IKEA - dlaczego bardziej kochamy rzeczy, które sami stworzyliśmy?



Czy zdarzyło Ci się kiedyś poczuć większą dumę z krzywo złożonej półki niż z idealnej komody kupionej w sklepie? A może własnoręcznie upieczone ciasto, choć dalekie od perfekcji, smakowało lepiej niż najlepszy deser z cukierni?

Jeśli tak, prawdopodobnie doświadczyłeś tzw. **Efektu IKEA** - zjawiska psychologicznego, które wskazuje, że własny wysiłek wkładany w projekt nadaje mu dodatkową wartość emocjonalną.

### Zjawisko Efektu IKEA -

jest jednym z ciekawszych przykładów w psychologii konsumenckiej, który wskazuje na rolę, jaką odgrywa własny wkład w postrzeganą wartość przedmiotów. Typowym przejawem tego efektu jest tendencja do przeceniania wartości przedmiotów wykonanych samodzielnie, nawet jeśli ich jakość odbiega od profesjonalnych standardów.

Przykładami mogą być meble z popularnej sieci IKEA, które, choć wykonane przez nas, postrzegamy jako cenniejsze niż ich gotowe odpowiedniki.

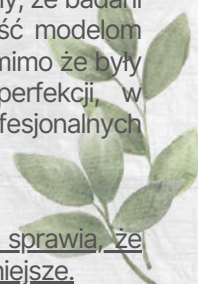
Badanie przeprowadzone przez **Dana Ariely'ego, Michaela Nortona i Daniela Mochona** (2011) stanowi przykład ilustrujący mechanizmy związane z **Efektom IKEA**.

Uczestnicy eksperymentu zostali poproszeni o wykonanie papierowych modeli origami, a następnie o oszacowanie ich wartości.

Zgromadzone dane wskazały, że badani przypisywali wyższą wartość modelom wykonanym samodzielnie, mimo że były one często dalekie od perfekcji, w porównaniu z oceną profesjonalnych prac ekspertów.

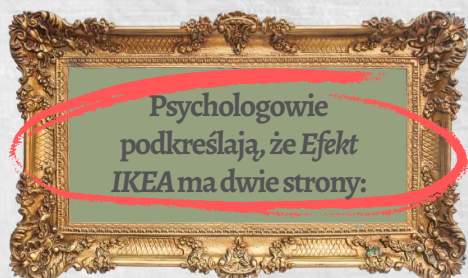
### Wniosek?

Trud włożony w tworzenie sprawia, że rzeczy stają się dla nas cenniejsze.



**Efekt IKEA nie ogranicza się wyłącznie do składania mebli czy tworzenia rękodzieła. Wpływa również na wiele innych aspektów życia:**

- ✓ wyjaśnia, dlaczego osoby zaangażowane w projekty DIY mocniej cenią efekty swojej pracy;
- ✓ tłumaczy, dlaczego trudno nam porzucić własne pomysły, nawet gdy są nieoptymalne;
- ✓ pokazuje, że większe zaangażowanie sprzyja satysfakcji - w pracy, relacjach oraz pasjach.



- **Pozytywną:** buduje motywację, poczucie sprawczości oraz dumę.
- **Negatywną:** utrudnia obiektywną ocenę oraz prowadzi do nadmiernego przywiązania do nieudanych inwestycji.



### Podsumowanie:

Świadomość **Efektu IKEA** jest istotna zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym. Pozwala nam lepiej zrozumieć emocjonalne mechanizmy, które kierują naszymi wyborami.

Czasami prawdziwą sztuką nie jest stworzenie czegoś, lecz umiejętność obiektywnej oceny własnego dzieła.

### Źródła:

1. Norton, M. I., Mochon, D., & Ariely, D. (2012). The IKEA effect: When labor leads to love. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 453-460. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2011.08.002>
2. Marsh, L. E., Kanngiesser, U. P., & Hood, B. (2018). When and how does labour lead to love? The ontogeny and mechanisms of the IKEA effect. *Cognition*, 170, 245-253. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2017.10.012>

### W codziennym życiu warto zadać sobie pytanie:

- *naprawdę tego potrzebuję, czy tylko szkoda mi włożonego wysiłku?*



## Fragment referatu “Za kulisami teorii spiskowych – jak psychologia wyjaśnia teorie spiskowe i jak edukacja medialna może pomóc je demaskować?”

Autor: Ada Słabczyńska

Referat prezentowany był na kwietniowym Seminarium Myśli Psychologicznej oraz XIII edycji Ogólnopolskiej Studencko-Doktoranckiej Konferencji Naukowej Psychodebiuty.

**Teorie spiskowe** stały się nieodłącznym elementem naszej codzienności – spotykamy się z nimi nie tylko w mediach tradycyjnych, takich jak telewizja, ale przede wszystkim w przestrzeni internetowej, a szczególnie na platformach społecznościowych.

W badaniu przeprowadzonym na grupie od 13 do 18 roku życia dla **The News Literacy Project** – wykazano, że

- 80% amerykańskich nastolatków używających social media regularnie natrafia na treści związane z teoriami spiskowymi przynajmniej raz w tygodniu.
- 81% z nich przyznaje też, że wierzy w przynajmniej jedną z nich.

Tak wysoki odsetek młodych osób podatnych na tego typu przekazy pokazuje, jak istotne staje się zrozumienie, czym właściwie są teorie spiskowe. Choć każdy z nas intuicyjnie potrafi wskazać, czym jest teoria spiskowa, to naukowa definicja tego pojęcia pozwala lepiej zrozumieć jego istotę. **Zonis i Joseph w 1994 roku** określili teorie spiskowe jako **“przekonanie, że kilkoro uczestników zawiera wspólnie umowę po to, by osiągnąć ukryty cel, który jest postrzegany jako bezprawny lub złowrogi”**. Dodając do definicji, holenderski psycholog Jan-Willem van Prooijen na podstawie swoich badań wyodrębnił pięć kluczowych elementów, które składają się na teorie spiskowe.

1. **Schematy i sprawczość** – za podejrzanym zdarzeniem stoi precyzyjnie zaplanowany przez inteligentnych aktorów ciąg wydarzeń, który z całą pewnością nie jest przypadkowy oraz ma na celu konkretny efekt.
2. **Ciągłe zatajanie informacji** – ci, którzy stoją za spiskiem, utrzymują prawdę w tajemnicy, a sam spisek pozostaje nieujawniony.
3. **Wrogość** – niebezpieczny sojusz nie ma dobrych intencji, cele członków tego sojuszu są skrajnie egoistyczne i szkodliwe dla dobra ogółu.
4. **Sojusze** – w spisku bierze udział nie pojedyncza osoba, ale tajemnicza sieć współpracujących ze sobą aktorów, którzy zazwyczaj, ale nie zawsze, są ludźmi.

**Sama psychologia, a konkretnie psychologia społeczna nie bierze na cel obalanie konkretnych teorii spiskowych.** Psychologia bada czy pewne cechy sprawiają, że ktoś jest bardziej podatny na takie przekonania czy istnieją określone sytuacje życiowe, które je wzmacniają. Psychologia bierze pod lupę to dlaczego ludzie wierzą w pewne hipotezy, pomimo braku twardych dowodów, podkreślając, że wnioski wyciągane z teorii spiskowych są często sprzeczne z racjonalnym myśleniem.



**Ale w czy w tym przypadku sprzeczności z racjonalnością można by było doszukiwać się patologiczności?** Psychologowie często łączyli wiarę w teorie spiskowe z różnymi zaburzeniami psychicznymi, wskazując również na powiązania z tzw. ciemną triadą cech osobowości.

Jednak obecne podejście do tego zagadnienia zyskało nową, bardziej złożoną perspektywę. Jak zauważa Prooijen, **“gdyby wiara w spiski była wyłącznie oznaką patologii, nasze społeczeństwo można by uznać za głęboko patologiczne”**. W badaniu na próbie reprezentacyjnej, przeprowadzonym w Holandii w 2009 roku przez firmę Synovate, 3% populacji Holendrów wierzyło w teorię smug chemicznych – na 17 milionów ludzi sprowadza się to do 500 tysięcy osób, które wierzy w tę teorię spiskową.

Wielowarstwowe spojrzenie na teorie prezentuje również badanie Bowes, Costello i Tasimi w 2023 gdzie naukowcy przeanalizowali wyniki 170 badań, obejmujących ponad 158 tysięcy uczestników z różnych zakątków świata.

Okazało się, że motywacją do przyjęcia teorii spiskowych była potrzeba zrozumienia rzeczywistości i poczucia bezpieczeństwa w otaczającym nas środowisku. Ważnym czynnikiem było również przekonanie “my kontra oni” – społeczność, z którą się identyfikujemy, musi w jakiś sposób być lepsza od innych.

Wyniki badań naukowców w dużej mierze potwierdzają najnowsze teorie, że osoby odczuwające zagrożenie społeczne, byli bardziej skłonni wierzyć w teorie spiskowe oparte na wydarzeniach, takie jak teoria, że rząd USA zaplanował ataki terrorystyczne z

11 września, niż w abstrakcyjną teorię, że ogólnie rządy planują skrzywdzić swoich obywateli, aby utrzymać władzę, podczas gdy osoby pragnące poczuć się wyjątkowe są bardziej skłonne wierzyć w ogólne teorie spiskowe dotyczące funkcjonowania świata.

Wykazano, również że osoby o określonych cechach osobowości, takich jak poczucie antagonizmu czy wysoki poziom paranoi, częściej ulegają urokowi teorii spiskowych.

W szczególności ci, którzy intensywnie wierzyli w teorie spiskowe, wykazywali cechy takie jak niepewność siebie, paranoiczność, emocjonalna niestabilność, impulsywność, podejrzliwość, wycofanie, tendencje manipulacyjne, egocentryzm i ekscentryczność.

Z kolei klasyczne cechy osobowości z modelu Wielkiej Piątki miały znacznie słabszy wpływ na skłonność do myślenia spiskowego.

Bazując na tym, że np. wykrywanie sprawczości czy dostrzeganie schematów pomimo swoich błędów są pewną skłonnością występującą u ludzi to **czy w takim razie powinniśmy ignorować teorie spiskowe? Odpowiedź brzmi: zdecydowanie nie.**

Teorie spiskowe niosą ze sobą szereg zagrożeń:

- od dezinformacji i negowania dowodów naukowych,
- po uszkodzeniu zdrowiu ludzi (np. w kontekście antyszczepionkowych narracji),
- czy bezpodstawnego oskarżanie innych osób.

Szczególną grupą narażoną na wpływ teorii spiskowych są nastolatki – z badania opublikowanego w *British Journal of Developmental Psychology* w 2021 roku wynika, że teorie spiskowe osiągają swój szczyt w wieku 14 lat.

Co jeszcze ważne, badanie wcześniej przez mnie przytoczone dla **The News Literacy Project**, pokazało, że więcej niż połowa badanych młodych ludzi nie potrafiła rozpoznać czy przedstawione im przykładowe artykuły są reklamą, opinią czy artykułem informacyjnym.

## **W walce z dezinformacją na scenę wkracza tzw. edukacja medialna.**

Uczenie "medialnej piśmienności" polega na świadomym rozwijaniu umiejętności rozumienia i korzystania z mediów oraz kształtowaniu odpowiednich postaw świadomych i krytycznych wobec mediów oraz umiejętnych w selekcji informacji. Co jest również podkreślane to aby te umiejętności rozwijane były zarówno przez same media, jak i w ramach edukacji szkolnej.

Skuteczność edukacji medialnej potwierdziło m.in. badanie Craft, Ashley i Maksł z 2017 roku przeprowadzone sugeruje, że wyższy poziom wiedzy o mediach i umiejętności ich krytycznej analizy zmniejsza skłonność do wierzenia w teorie spiskowe. Osoby posiadające większą wiedzę o funkcjonowaniu mediów rzadziej ulegają dezinformacji.

Inne badanie z 2021 roku przeprowadzone wśród studentów z 8 krajów arabskich wykazało, że wyższy poziom edukacji medialnej pozytywnie wpływa na intencję szczepienia przeciw COVID-19, zmniejszając wiarę w teorie spiskowe dotyczące szczepionek. w świecie informacji szybkich oraz sensacyjnych.

Ucząc się jak rozwijać krytyczne myślenia, rozumieć mechanizmy manipulacji i rozpoznawać własne uprzedzenia poznawcze, stajemy się odporniejsi na narracje oparte na strachu i sensacji. Dzięki temu możemy zrozumieć rzeczywistość w sposób **bardziej świadomy i obiektywny**. Również **samą świadomość elementów składających się na wiarę w teorie spiskowe**, można określić jako naszą broń w walce z dezinformacją.

Nie możemy też zapominać o **empatii** – **osoby wierzące w teorie spiskowe często szukają odpowiedzi na realne lęki i niepewności**. Tylko poprzez otwarty dialog i cierpliwe wyjaśnianie możemy budować mosty zrozumienia, zamiast pogłębiać podziały.

## **Literatura cytowana:**

- Bowes, S.M., Costello, T.H., Tasimi, A. (2023). The Conspiratorial Mind: A Meta-Analytic Review of Motivational and Personological Correlates. *Psychological Bulletin*, 149(5-6), 259-293.
- Brotherton, R. (2015). *Suspicious Minds: Why We Believe Conspiracy Theories*. Bloomsbury Publishing.
- Craft, S., Ashley, S., & Maksł, A. (2017). News media literacy and conspiracy theory endorsement. *Communication and the Public*, 2(4), 388-401.
- Hughes, S., & Machan, L. (2021). It's a conspiracy: Covid-19 conspiracies link to psychopathy, Machiavellianism and collective narcissism. *Personality and Individual Differences*, 171(6): 110559.
- Jolley, D., Douglas, K.M., Skipper, Y., Thomas, E., & Cookson, D. (2021). Measuring adolescents' beliefs in conspiracy theories: Development and validation of the Adolescent Conspiracy Beliefs Questionnaire (ACBQ). *British Journal of Developmental Psychology*, 39(3), 499-520.
- Melki, J., Hamzeh, D., Itani, J., Hariri, M., Daou, P., Al-Shami, A., El Bour, H., Salim, S. K., Masharqa, S., Othman, S., & Durra, Y. (2023). The role of media literacy in mitigating COVID-19 vaccine hesitancy and conspiracy theories. *International Journal of Communication*, 17, 4364-4386.
- Synovate. (2009). *Geloven Nederlanders in Complottheorieën?* (Research Report Synovate).
- The News Literacy Project. (2024). *News literacy in America: A survey of teen information attitudes, habits and skills*.
- Van Prooijen, J.-W. (2023). *Psychologia teorii spiskowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Zonis, M., & Joseph, C.M. (1994). Conspiracy thinking in the Middle East. *Political Psychology*, 15, 443-459.



## Teoria oczekiwanej użyteczności Daniela Bernoulliego

Autor: Zuzanna Baka

### Co wyjaśnia?

Teoria oczekiwanej użyteczności Bernoulliego uczy nas, że nasze decyzje finansowe nie zależą jedynie od sum, które pomnożą lub uszczuplą nasz majątek, a od użyteczności pieniądza – czyli od tego, jak wpływa on na nasze poczucie satysfakcji, dobrostan i komfort. Dlatego wybieramy te działania, które nie tylko przynoszą większe zyski, ale także poprawiają jakość naszego życia. Innymi słowy, podczas rozważań finansowych, bierzemy pod uwagę zarówno potencjalne korzyści, jak i ryzyko z nimi związane.

Jako ludzie, jesteśmy szczególnie ostrożni przy podejmowaniu ryzyka, gdy szansa na otrzymanie pewnej korzyści jest równa szansie na poniesienie straty, czyli gdy prawdopodobieństwo zysku równa się prawdopodobieństwu strat. Wynika to z faktu, że potencjalna utrata czegokolwiek wywołuje w nas, o wiele silniejsze pobudzenie emocjonalne niż równoważny zysk, co sprawia, że reagujemy intensywniej. Paradoks Petersburgski, o którym mowa, ujawnia, iż niechęć do ryzyka – nasza naturalna tendencja do unikania strat – często przeważa nad szansą osiągnięcia większych korzyści. Ta głęboko zakorzeniona postawa wpływa na nasze codzienne wybory, zmuszając nas do przyjmowania bardziej ostrożnych i konserwatywnych strategii, nawet wtedy, gdy obie możliwości zdają się być równie prawdopodobne.

### Jak oceniamy ryzyko?

Z natury postrzegamy opcje ryzykowne jako mniej korzystne niż opcję o tej samej wartości, ale gwarantowaną.

Przy ocenie decyzji istotną rolę odgrywa awersja do ryzyka – skłonność do unikania ryzykownych wyborów. Osoby o wysokiej awersji do ryzyka wybierają bezpieczniejsze opcje, nawet jeśli mogłyby osiągnąć większy zysk, podejmując ryzyko.

Rzecz jasna każdy z nas unika ryzyka w różnym stopniu. Chętniej i częściej podejmujemy ryzyko przy niewielkich stawkach, np. w grze rzutu monetą – w momencie w którym możemy zarówno zyskać jak i stracić niewielką sumę pieniędzy, jednak wraz ze wzrostem zarówno zysku jak i straty ryzyko to podejmujemy coraz rzadziej.

Ostatecznie wybieramy tę opcję, którą uznamy za atrakcyjniejszą, gdyż przyniesie nam największy zysk, przy czym zyskiem jest dla nas zarówno dodatkowa suma pieniędzy, jak i uniknięcie straty.

### Jak to wygląda na przykładzie?

Każdej decyzji finansowej przypisujemy pewną subiektywną użyteczność którą może dla nas mieć. Oceniamy możliwe rezultaty, określamy prawdopodobieństwo ich wystąpienia, a następnie obliczamy wartość oczekiwaną.

Rozważmy dwie możliwości

1. Dostajesz 100 zł od razu.
2. Bierzesz udział w grze, w której rzut monetą decyduje o wygranej – orzeł daje 200 zł, reszka 0 zł.

### Obliczanie wartości oczekiwanej:

- **Scenariusz 1:** 100% szans na 100 zł  $\rightarrow 100 \times 1 = 100$ .
- **Scenariusz 2:** 50% szans na 200 zł i 50% szans na 0 zł  $\rightarrow 200 \times 0,5 + 0 \times 0,5 = 100$ .

Teoretycznie obie opcje są równoważne, jeżeli kierujemy się tylko statystyką. Jednak w rzeczywistości większość ludzi wybiera pewne 100 zł, co wynika z naszej awersji do ryzyka. Wszystko zgodnie z polskim przysłowiem: *lepszy wróbel w garści niż sroka na dachu*. Właśnie to wpływa na podejmowane przez nas decyzje finansowe w sytuacjach ryzyka.

### Jak teoria odnosi się do wynagrodzeń?

Całkowita kwota pieniędzy nie jest równa całkowitej, ocenianej przez nas wartości, jaką jej przypisujemy i jaką z niej czerpiemy – ważniejsze jest, co dana suma dla nas oznacza. Ludzie nie postrzegają wzrostu dochodów liniowo; wraz ze wzrostem płacy postrzegana przez nas wartość każdej kolejnej złotówki maleje. W praktyce oznacza to, że:

- Premia w wysokości 1000 zł będzie bardziej wartościowa dla osoby zarabiającej 3000 zł niż dla osoby o dochodzie 30 000 zł.

Przykład doskonale ilustruje funkcję użyteczności obliczoną przez Bernoulliego:

**Tabela. 1 Funkcja użyteczności w zależności od stanu posiadania**

| Stan posiadania (mln)  | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10  |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Jednostki użyteczności | 10 | 30 | 48 | 60 | 70 | 78 | 84 | 90 | 96 | 100 |

Źródło: Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia: O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina, Poznań.

W przedstawionej tabeli widzimy, że użyteczność rośnie szybciej, gdy dysponujemy mniejszą kwotą. Przykładowo gdy nasze zasoby zwiększają się z 1 mln do 2 mln, doświadczamy wzrostu użyteczności aż o 20 jednostek. Natomiast przy wyższym stanie posiadania, gdy wartość kapitału rośnie z 9 mln do 10 mln, przyrost ten wynosi jedynie 4 jednostki, co wskazuje na coraz to mniejszy wpływ tej samej sumy 1 mln na naszą satysfakcję.

### Porównanie inwestora bardziej i mniej doświadczonego

Przekład z inwestorem giełdowym dobrze ilustruje, jak teoria oczekiwanej użyteczności wpływa na podejmowanie ryzyka:

## **Wysoki kapitał a ryzyko:**

Wraz ze wzrostem ilości posiadanego kapitału rośnie niechęć do podejmowania dalszego ryzyka, ponieważ znajdujemy się „na końcu tabeli”, a potencjalny wzrost użyteczności staje się niewielki. Nawet jeśli wysoki kapitał zapewnia lepsze zabezpieczenie w razie starty, dla nas wciąż najważniejsze pozostaje poczucie wynikające z użyteczności. Dlatego nie akceptujemy wysokiego ryzyka, jeżeli potencjalny zwrot użyteczności jest praktycznie nieodczuwalny (np. jedynie 4 jednostki). W efekcie angażowanie się w ryzykowne przedsięwzięcia, w których nasz kapitał znacząco przewyższa potencjalne zyski, jest dla nas bezcelowe.

## **Niski kapitał a ryzyko:**

Sytuacja mniej doświadczonego inwestora o niskim początkowym kapitale zmienia się diametralnie. Znajdując się na początku „tabeli użyteczności”, ma on przed sobą duży potencjał wzrostu. Dlatego będzie przejawiał największą chęć do podejmowania ryzyka, gdyż potencjalny zwrot użyteczności wyniesie (np. 20 jednostek) – oczywiście, że to ryzyko podejmie.

## **Podsumowując:**

**Subiektywna użyteczność:** Ludzie kierują się tym, jak dana kwota wpływa na ich satysfakcję, a nie tylko jej wartością nominalną.

**Malejąca wartość dodatkowej złotówki:** Każda dodatkowa złotówka przynosi mniejszy wzrost satysfakcji, dlatego osoby o niskich dochodach cenią dodatkowe pieniądze bardziej niż osoby o wysokich.

**Awersja do ryzyka:** W sytuacjach ryzykownych często wybieramy opcję bezpieczną, gdyż potencjalne straty odczuwamy bardziej dotkliwie niż równoważne zyski.

**Motywacja wynagrodzeń:** Dodatkowa premia lub podwyżka ma większe znaczenie dla osób o niższych dochodach.

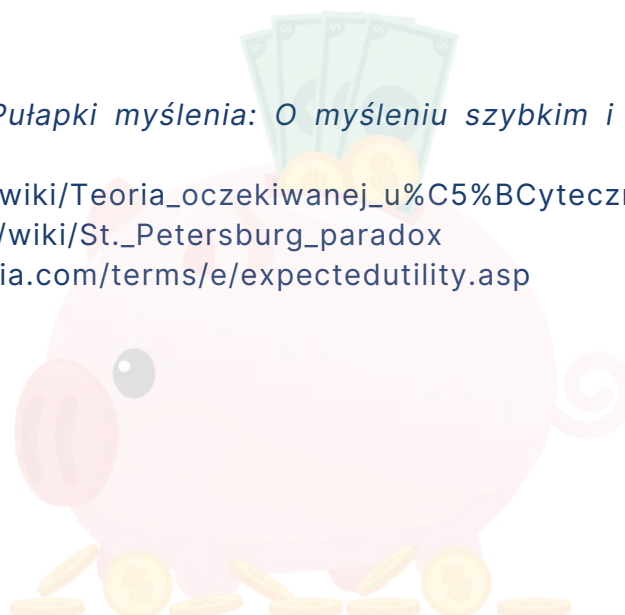
## **Źródła:**

Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia: O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina, Poznań.

[https://pl.wikipedia.org/wiki/Teoria\\_oczekiwanej\\_u%C5%BCyteczno%C5%9Bci](https://pl.wikipedia.org/wiki/Teoria_oczekiwanej_u%C5%BCyteczno%C5%9Bci)

[https://en.wikipedia.org/wiki/St.\\_Petersburg\\_paradox](https://en.wikipedia.org/wiki/St._Petersburg_paradox)

<https://www.investopedia.com/terms/e/expectedutility.asp>



## REDAKCJA TO ZALEŻY!

### NAD TYM NUMEREM PRACOWAŁY:

BAKA ZUZANNA

REGULSKA EMILIA

SIWAK KAROLINA

SŁABCZYŃSKA ADA

WOSZCZYK WIKTORIA

### POZOSTALI CZŁONKOWIE:

BIENIAS EMILIA

DRABCZYK ZUZANNA

JAKIMIEC ADRIANNA

JANIK ALEKSANDRA

LESZCZYŃSKA NATALIA

PIERÓG ALEKSANDRA

KOZUB JULIA

MAYER MARTA

ROSZKOWSKA BLANKA

SULKA NATALIA