

dr hab. Katarzyna Sekścińska  
Wydział Psychologii  
Uniwersytet Warszawski

Warszawa, 8.11.2024 r.

**Recenzja rozprawy doktorskiej mgr Witolda Siekierzyńskiego**  
**„Wpływ obecności rywala na awersję do straty w decyzjach ekonomicznych”**

Rozprawa doktorska mgr Witolda Siekierzyńskiego została napisana w języku polskim pod kierunkiem dr hab. Grażyny Wąsowicz, prof. ALK. Autor rozprawy zajął się badaniem roli jaką pełni obecność rywala w objaśnianiu wyborów (przede wszystkim finansowych, ale także dotyczących zasobów ludzkich) podejmowanych przez decydenta.

Przedłożona do recenzji praca mgra Witolda Siekierzyńskiego jest trzecią wersją rozprawy doktorskiej, a drugą przeze mnie recenzowaną. W tej recenzji odniosę się już wyłącznie do zmian wprowadzonych po mojej poprzedniej recenzji i przywołam uwagi z poprzedniej recenzji, które w moim poczuciu nie zostały zupełnie lub wystarczająco zaadresowane przez Autora.

Duża część moich wcześniejszych uwag nie jest już aktualna, bowiem odnosiły się one do badania, które zostało w całości usunięte z rozprawy, a jego wyniki i wnioski z niego płynące, wpisano do wstępu teoretycznego jako przesłanki do stawiania hipotez w projekcie.

W poprzedniej recenzji wskazałam, że w kontekście części teoretycznej pracy kluczowe jest wprowadzenie trzech zmian: *„W szczególności część teoretyczna wymaga (1) uzupełnienia przeglądu badań o te wzmacniające stawiane pytania badawcze, (2) mocnego uzasadnienia włączenia kolejnych zmiennych w modele, (2) klaryfikacji toku wyводу tak, by jasne było jakie zmienne będą włączane w modele i dlaczego, (3) jasnego wyprowadzenia zmiennych i ich wskaźników i zastanowienia się, czy faktycznie narzędzia wykorzystane w badaniu pozwoliły zmierzyć oczekiwane zmienne, a jeśli nie to co pozwoliły zmierzyć”*.

Część teoretyczna pracy została trochę poprawiona w stosunku do pierwszej wersji, którą czytałam, jednak w moim poczuciu w niewystarczającym stopniu. Między innymi wprowadzono materiał odnoszący się do osiągnięć psychologii społecznej w opisywanej dziedzinie i choć nie jest on wyczerpujący, to doceniam, że się ostatecznie znalazł w pracy. Niestety Autor nie zdecydował się na uporządkowanie we wstępie wprowadzenia zmiennych włączanych jako moderatory relacji, nie pogłębił także bardzo skromnych treści, które się do

nich odnoszą we wstępie, ani nie zdecydował się jasno uzasadnić włączenie właśnie tych (a nie innych) moderatorów do ostatniego badania. Szkoda, bo to była jedna z ważniejszych uwag, które sformułowałam. Nadal jedyna wzmianka o kraju pochodzenia decydenta (nawet nie firmy, a przecież to firma jest rywalem wtedy, gdy w pracy mowa o kraju pochodzenia) pojawia się w jednym zdaniu na 74 stronie i to jako przykład odnoszący się do szerszej kategorii uprzedzeń i stereotypów. Równie skromne są treści odnoszące się do znaczenia wielkości grupy jako potencjalnego moderatora badanych relacji. Mimo celowych poszukiwań, we wstępie teoretycznym nie znalazłam jakiegokolwiek wyjaśnienia dla włączenia do testowanych modeli wątku własnych vs cudzych zasobów (a literatury na ten temat nie brakuje). Albo go tam nie ma, albo umknęło mi jakieś pojedyncze zdanie. Przed opisem badań 2 i 3 Autor umieścił rozdział „Dodatkowe pytania badawcze”, w których umieszcza pytania odnoszące się do moderatorów, opatrzone komentarzami. To ułatwia czytelnikowi podążenie za treścią i wyciąga wspomniane wcześniej pojedyncze zdania ze wstępu, umieszczając je w jednym miejscu i obudowując objaśnieniami. Nadal jednak nie znajduję tu choćby jednego uzasadnienia dla wprowadzenia zmiennej kraj pochodzenia firmy do modelu. Wobec braku wyprowadzenia zmiennych we wstępie, nadal nie rozumiem, dlaczego autor dołożył właśnie te (a nie inne) zmienne moderujące w swoich badaniach. Nie ma ich ani w tytule, ani w głównych celach, a stanowią znaczną część ostatniego badania.

Konkludując komentarze do poprawionej części teoretycznej przedłożonej pracy, nowa wersja jest lepsza niż poprzednia, ale w zakresie zdecydowanie mniejszym niż bym oczekiwała i przede wszystkim w odniesieniu do mniej kluczowych kwestii. Najważniejsza – uzasadnienie stawianych hipotez uwzględniających interakcyjne efekty, nadal wymaga poprawy. Choć należy wskazać, że w kontekście głównych (!) stawianych hipotez – ich uzasadnienie po wprowadzonych poprawkach jest zauważalnie lepsze.

W odniesieniu do opisu wyników, w poprzedniej recenzji prosiłam o : *„ujednolicenie nazewnictwa, uzupełnienie wyników głównych analiz o pominięte wyniki, spojrzenie jeszcze raz na uzyskane wyniki przez pryzmat ograniczeń wykorzystanych narzędzi, wyczyszczenia błędów i w miarę możliwości przeniesienia dodatkowych analiz do załączników żeby ułatwić czytelnikowi podążanie za tokiem wywodu”*.

W stosunku do poprzedniej wersji pracy wyraźnie poprawiła się spójność nazewnictwa zmiennych, co istotnie ułatwia odbiór pracy. W kontekście zmian wprowadzonych w pracy, które bardzo jej pomogły, doceniam przeniesienie części analiz do załączników i pozostawienie w głównym tekście tylko tych tabel i komentarzy do nich, które

odnosiły się do testowanych hipotez. To bardzo ułatwiło podążanie za tokiem wyводу w pracy. Doceniam też doprecyzowanie definicji zasobów ekonomicznych, awersji do strat i przyjętej definicji rywala. Niezależnie bowiem, czy są to definicje intuicyjne czy nie i czy w kontekście pracy ułatwiły czy utrudniły interpretację wyników, to ich wyczerpujące objaśnienie pozwoliło zrozumieć otrzymane wyniki oraz wziąć poprawkę na ograniczenia badania zastanawiając się nad brakiem spodziewanych efektów lub niespójnością wyników.

Autor bardzo rozbudował część dotyczącą ograniczeń badania, co doceniam. Znacząco też rozbudował opis dalszych kierunków badań. Rekomendowałabym jednak przed ich realizacją sprawdzić jeszcze raz podstawowe testowane zależności z zachowaniem zbliżonych warunków między badaniami i ze zmienionymi narzędziami do pomiaru zmiennych zależnych.

W odniesieniu do moich uwag odnoszących się do opisu wyników, uznaję, że autor odniósł się w wystarczającym stopniu do większości z nich (nadal mi brakuje głębszej refleksji nad znaczeniem wyników w kontekście ograniczeń narzędzi).

Podążając za tytułem, praca traktuje o roli obecności rywala w objaśnianiu awersji do straty w decyzjach ekonomicznych. W poprawionej wersji pracy autor przedstawia przyjętą definicję rywala. Według tej definicji rywalem jest każda osoba, która może stanowić potencjalne źródło odniesienia dla oceny własnych osiągnięć, niezależnie od tego czy sukces „rywala” uniemożliwia sukces osoby badanej. To bardzo szeroka kategoria, która pozwoliła na stworzenia bardzo różnych i trudno porównywalnych scenariuszy prezentowanych badań – może stąd niespójność wyników (lepiej widoczna przed wycięciem z pracy badania 1). Wydaje się, że w kontekście tego czy i z jaką siłą obecność drugiej osoby, nazywanej w projekcie rywalem oddziałuje na moje decyzje, ważny i moim zdaniem niepomijalny jest czynnik odnoszący się do tego na ile decyzje / wynik rywala wpływają na moją sytuację. Nadto, jeśli przyjąć definicję rywala zaproponowaną przez autora pracy to wstęp teoretyczny pracy można rozbudować o wiele badań np. nad efektem samej obecności innej osoby dla podejmowanych przez nas decyzji i procesu decyzyjnego.

Główne zmienne zależne w badaniu opisane są jako zaangażowanie poznawcze i skłonność do ryzyka. Dobór sposobu pomiaru jednej z dwóch głównych zmiennych zależnych, tj. zaangażowania poznawczego, nie wydaje się być najszcześliwszy. Czas poświęcony na wykonanie zadania może wynikać m.in. z jego subiektywnie ocenianej trudności, cech indywidualnych uczestnika badania, dystraktorów etc. To fundamentalna kwestia dla oceny znaczenia przedstawianego projektu badawczego, w kontekście uzupełniania aktualnego stanu wiedzy. W trzeciej wersji pracy autor wprowadza jeden akapit pracy, w którym

wskazuje, że pomiar mógł mieć pewne ograniczenia i raczej delikatnie sugeruje, że można by w przyszłych badaniach zbadać zaangażowanie inaczej. W moim poczuciu to zdecydowanie za mało. Wydaje się, że mimo iż wszyscy trzech recenzenci wskazali tą kwestię jako poważny problem, autor postrzega ją raczej jako potencjalny drobny mankament. W moim przekonaniu jest to raczej temat do poważnej dyskusji, której w 3 zdaniach nie sposób było zmieścić. Jeśli bowiem jedyny pomiar jednej z dwóch analizowanych w projekcie zmiennych zależnych nie spełnia wymogów psychometrycznych – nie wiadomo czy mierzy to, co miał mierzyć i czy robi to dobrze, to jaką wartość mają otrzymane wyniki? Czy można na ich podstawie formułować wnioski i planować dalsze badania? Moim zdaniem nie.

W pomiarze ryzykownych preferencji ryzykownych vs pewnych opcji autor bazuje na badaniach, które wykorzystywali Tversky i Kahneman. W przypadku zadań dotyczących pieniędzy mamy do czynienia ze scenariuszami dotyczącymi nagród vs kar pieniężnych; w przypadku zadań dotyczących wyborów z konsekwencjami dla zatrudnienia ludzi, mamy do czynienia ze zwolnieniem ludzi lub zwolnieniem ludzi, to jednak co się zmienia, to sposób zaprezentowania wyboru – raz po prostu jako zwolnienia personelu, raz jako możliwość ochrony części personelu przed zwolnieniem, a więc raz w negatywnej, a raz w pozytywnej ramie. Scenariusze dla wyborów finansowych i niefinansowych nie są moim zdaniem tym samym porównywalne. Wskazywałam na to w poprzedniej recenzji. Autor jednak w odpowiedzi wskazał, że to narzędzie „*Asian disease problem*” (które było inspiracją do zadania dotyczącego zwalnianych pracowników), które jest często wykorzystywane w literaturze. Owszem jest, zresztą dobrze, że jest, bo samo w sobie jest moim zdaniem bardzo dobrym narzędziem. Rzecz w tym, że Kahneman i Tversky wykorzystywali to narzędzie nie próbując go porównywać z loteriami finansowymi sformułowanymi tak, jak zrobił to autor. Podsumowując tą kwestię – moim zdaniem jeśli warunki finansowe i niefinansowe miały być porównywalne, należało albo dokonywać wyborów zyskowna loteria/ stratna loteria oraz zatrudnianie pracowników/zwalnianie pracowników albo stratna loteria, ale mogę uratować więcej pieniędzy / vs stratna loteria, ale mogę stracić mniej pieniędzy.

Im dłużej przyglądam się schematowi badawczemu ostatniego badania, tym bardziej go nie rozumiem. Na początku zastanawiało mnie czemu w analizach nie testuje się dużego modelu interakcyjnego, ale potem zrozumiałam, że to jest niemożliwe, bo schemat badania jest tak zaplanowany, że w zasadzie należy uznać, że mamy tu kilka sklejonych ze sobą badań, a nie jedno. W konsekwencji mamy wiele drobnych modeli, zwiększając tym szansę błędu Alfa (I rodzaju). Czemu warunki eksperymentalne nie są symetryczne? Czemu kraj

pochodzenia jest ważny tylko jeśli rywalem jest firma, a nieuwzględniony jeśli rywalem jest człowiek? Cemu decydować/ radzić możemy tylko ze skutkiem finansowym dla innych, a nie ze skutkiem w postaci utraty personelu? Nie widzę uzasadnienia, a jak wspominałam wcześniej wprowadzenie teoretyczne w tym kontekście pomaga w niewielkim stopniu. Przyjęty schemat badania bardzo ograniczył możliwość wyciągania wniosków i w moim przekonaniu jest niepoprawny.

W odniesieniu do badania 3 zastanawia mnie również postawione pytanie badawcze Q7 o moderacyjną rolę narodowości rywala, podczas gdy zmiennej narodowość rywala nie ma w modelu. Mamy kraj pochodzenia firmy, a tam, gdzie mamy rywala -człowieka, akurat zmiennej narodowość nie włączono. To przy okazji kolejny przykład straty wynikającej z braku symetrii w schemacie badawczym.

W kontekście tego samego badania, nie rozumiem również czemu prawdopodobieństwo zysku lub straty w warunkach dotyczących własnych zasobów wynosi 50%/50% a w przypadku zasobów cudzych wynosi w przybliżeniu 33%/ 66%? To czyni te scenariusze niesymetrycznymi, w konsekwencji nie wiemy też na pewno czy obserwowane różnice to wynik zmiany właścicielstwa zasobów czy prawdopodobieństwa zysku/straty.

Recenzując drugą wersję pracy, zwróciłam uwagę na kwestię wielkości prób w poszczególnych badaniach – większą niż wynikało ze wskazanych przez autora obliczeń kalkulatora G\*Power. W nowej wersji pracy autor nie odwołuje się już do kalkulatora w przypadku badań 2 i 3 (choć nie wiem czemu, skoro wcześniej takie odwołanie było), za to nadal wskazuje oczekiwaną wielkość próby dużo niższą niż zebrana (dla badania 2 to 657 osób zamiast wyliczonych 351) i nadal nie wyjaśnia czemu zdecydował się próbę tak znacząco (niemal dwukrotnie) zwiększyć. W przypadku badania 2 autor pisze jedynie, że zebrał zbyt dużą próbę, który to wniosek opiera o wyniki badania 1 (badania o innym schemacie i niejasnej podstawie wyliczenia próby). W przypadku badania 3 autor sięga po kalkulator G\*Power. Co jednak ciekawe i tym razem wskazuje, że „zaplanowana” próba przekroczyła – tym razem o 100 osób wartość otrzymaną w obliczeniach G\*Power. Czytając te opisy odnoszę wrażenie, że „zaplanowane” próby były zbierane zupełnie przypadkowo, na wszelki wypadek duże, a potem próbowano sprawdzić czy są wystarczające. Ale jeśli tak to należało o tym napisać wprost i zrobić analizę czułości („*sensitivity analysis*”), na przykład przy użyciu G\*Power, by sprawdzić jak silny efekt dało się wykryć przy takiej próbie.

W poprzedniej recenzji zwróciłam uwagę, że na liście zmiennych badania 2 (teraz badania 1) pojawiają się postawy wobec pieniędzy i poznawczo-behawioralne kompetencje

finansowe. Wskazałam również, że autor powinien poinformować czytelnika kiedy pytania były zadawane, bo zważywszy na to, że uczestnicy podejmowali decyzje finansowe, aktywizacja myślenia o postawach wobec pieniędzy, czy samoocena kompetencji finansowych mogła wpłynąć na podejmowane decyzje. Tymczasem w nowej wersji pracy nie ma już na temat tych zmiennych choćby wzmianki. Nie o takie rozwiązanie chodziło. Skoro zmienne zbadano, to należy to zaraportować i ewentualnie zmierzyć się z wyjaśnieniem ich ewentualnego wpływu na wyniki badania.

Konkludując uważam, że w obecnej wersji przedstawiona do recenzji rozprawa doktorska „Wpływ obecności rywala na awersję do straty w decyzjach ekonomicznych” **nie spełnia** warunków określonych w Ustawie z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz.U. 2003 nr 65 poz. 595). Uznaję, że przedstawione uzupełnienia i poprawki w niewystarczającym stopniu redukują mankamenty pracy wskazane przeze mnie w pierwszej recenzji i **wnioskuję o odmowę dalszego procedowania wniosku** o nadanie stopnia doktora Panu mgr. Witoldowi Siekierzyńskiemu.