

Streszczenie

Czy ciężka praca na rzecz osiągnięcia danego celu sprawia, że cenimy ten cel mniej czy bardziej? Z jednej strony zjawisko subiektywnej dewaluacji konsekwencji decyzji jako funkcji w wysiłku zostało wielokrotnie zademonstrowane przez psychologów, ekonomistów i neuronaukowców. Z drugiej strony, niektóre badania sugerują, że wysiłek może także zwiększać wycenę uzyskanej dzięki niemu konsekwencji. Taki sprzeczny wzór wyników uzyskiwanych w różnych paradygmatach został niedawno nazwany paradoksem wysiłku. Pogląd ten stoi w opozycji do jednego z niewielu tradycyjnie przyjmowanych „praw” w dyscyplinie badań nad zachowaniem człowieka, czyli prawa najmniejszej pracy. Moje badania przeprowadziłem, mając na uwadze pytanie: czy cele osiągnane większym nakładem pracy stają się dla nas mniej czy bardziej cenne; czy osiąganym w ten sposób celom przypisujemy większą wartość właśnie dlatego, że są trudniejsze do osiągnięcia? Projektując moje eksperymenty pracowałem w paradygmacie badań opartych na wartości: poglądu, że dokonując wyboru jesteśmy motywowani maksymalizacją subiektywnej wartości, którą przypisujemy konsekwencjom zachowań dostępnych do wyboru. Aby wyjaśnić paradoks wysiłku, przeprowadziłem dwa eksperymenty, które skupiają się na różnych procesach psychologicznych podejmowania decyzji i łączą metody modelowania zachowania z pomiarem elektroencefalograficznym aktywności mózgu. W Eksperymentcie 1 przebadłem 91 osób (55 kobiet i 36 mężczyzn). Uczestnicy badania podejmowali serie wyborów pomiędzy mniej lub bardziej wysiłkowymi opcjami, które oferowały wypłaty o różnej wartości. Zaproponowałem autorski model wyboru, który przetestowałem i porównałem z dotychczasowymi rozwiązaniami. Model autorski okazał się lepszy w wyjaśnianiu wyborów osób badanych, a przeprowadzona za jego pomocą analiza funkcji wyceny konsekwencji wykazała zróżnicowane profile preferencji. Profile te odpowiadały funkcjom wyceny, które malały, rosły, lub wykazywały mieszaną dynamikę uzależnioną od natężenia wysiłku. W

Eksperymencie 2 przebadalem 70 osób (44 kobiety i 26 mężczyzn) wykorzystując paradygmat uczenia się opartego na wzmocnieniach i z wykorzystaniem pomiaru potencjałów wywołanych związanych ze zdarzeniem za pomocą elektroencefalografii. Osoby badane dokonywały serii wyborów pomiędzy opcjami skutkującymi różnymi wypłatami i natężeniem wysiłku. Podczas eksperymentu rejestrowana była aktywność mózgu jego uczestników w odpowiedzi na uzyskanie nagradzających konsekwencji związanych z wysiłkiem. Opierając się zarówno na obserwacjach behawioralnych, jak i psychofizjologicznych korelatkach ewaluacji konsekwencji, wykazałem, że wysiłek poprzedzający uzyskanie konsekwencji zwiększa wrażliwość na uzyskanie nagrody, a także to, że konsekwencje bardziej wysiłkowe mogą być silniejszymi bodźcami wzmacniającymi. Uzyskane wyniki wskazują na to, że preferencje dotyczące wykonywania lub unikania wysiłku modulują przypisywanie wartości działaniom dostępnym w sytuacji decyzyjnej. Zgodnie z obserwacjami przeprowadzonych przeze mnie badań wysiłek może być zarówno „kosztowny”, jak i „wartościowy”, a te obydwie jego właściwości są moderowane preferencjami do jego wykonywania. W obydwu eksperymentach sprawdziłem także, czy sposób podejmowania decyzji związanych z wysiłkiem różni się w zależności od tego, czy wybory są dokonywane w warunkach hipotetycznych lub realnych, tj. takich, w których konsekwencje i związany z nimi wysiłek są wyłącznie wyobrażone lub realnie pojawiają się w sytuacji decyzyjnej. Natomiast nie zaobserwowałem pod tym względem występowania różnic, które osiągnęłyby poziom istotności statystycznej.