

# Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



## Zachowania konsumenckie

dr hab. Marcin Leszczyński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

11.05.2023 r.

Organizatorzy



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W POZNANIU

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

1

## CZY JESTEŚMY RACJONALNI?



2

# EKONOMIA BEHAWIORALNA

W świetle teorii ekonomicznej uczestnik gospodarki jest racjonalny i samolubny, a jego upodobania są trwałe.

Jedni badają ludzi, drudzy **ekonów** – Richard Thaler

Psychologia i ekonomia zdawały się do tej pory badać  
dwa różne gatunki istot – Daniel Kahneman

3

# DLACZEGO BIEDNI PŁACĄ ZA UBEZPIECZENIA A BOGACI JE SPRZEDAJĄ?

Bierzecie udział w grze losowej, w ramach której możecie wygrać **100 zł (z prawdopodobieństwem na poziomie 70%)** lub **10 zł (z prawdopodobieństwem 30%)**. Macie też możliwość zrezygnowania z udziału w grze i **otrzymać pewne 70 zł**. Co wybieracie?

4

## DLACZEGO BIEDNI PŁACĄ ZA UBEZPIECZENIA A BOGACI JE SPRZEDAJĄ?

Bierzecie udział w grze losowej, w ramach której możecie wygrać **100 zł** (z **prawdopodobieństwem na poziomie 70%**) lub **10 zł** (z **prawdopodobieństwem 30%**). Macie też możliwość zrezygnowania z udziału w grze i **otrzymać pewne 70 zł**. Co wybieracie?

Wartość oczekiwana: **73 zł = 100 \* 0,7 + 10 \* 0,3**

Jednostki użyteczności

|                        |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Stan posiadania        | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 |
| Jednostki użyteczności | 10 | 30 | 48 | 60 | 70 | 78 | 84 | 90 | 96 | 100 |

5

## DLACZEGO BIEDNI PŁACĄ ZA UBEZPIECZENIA A BOGACI JE SPRZEDAJĄ?

Jeżeli mam 20 zł to tracąc 10 zł użyteczność obniży się o....

Jeżeli mam 100 zł to tracąc 10 zł użyteczność obniży się o....

Jednostki użyteczności

|                        |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Stan posiadania        | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 |
| Jednostki użyteczności | 10 | 30 | 48 | 60 | 70 | 78 | 84 | 90 | 96 | 100 |

6

# EKONOMIA W GRACH KARCIANYCH: POKER

Jeżeli mam 100 zł to sprawdzenie kart przeciwnika, które kosztuje mnie 20 zł prowadzi do obniżenia użyteczności o....

Jeżeli mam 50 zł to sprawdzenie kart przeciwnika, które kosztuje mnie 20 zł prowadzi do obniżenia użyteczności o....

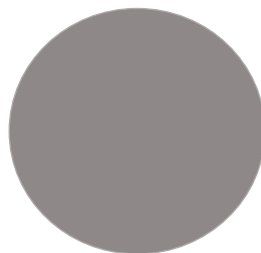


## Jednostki użyteczności

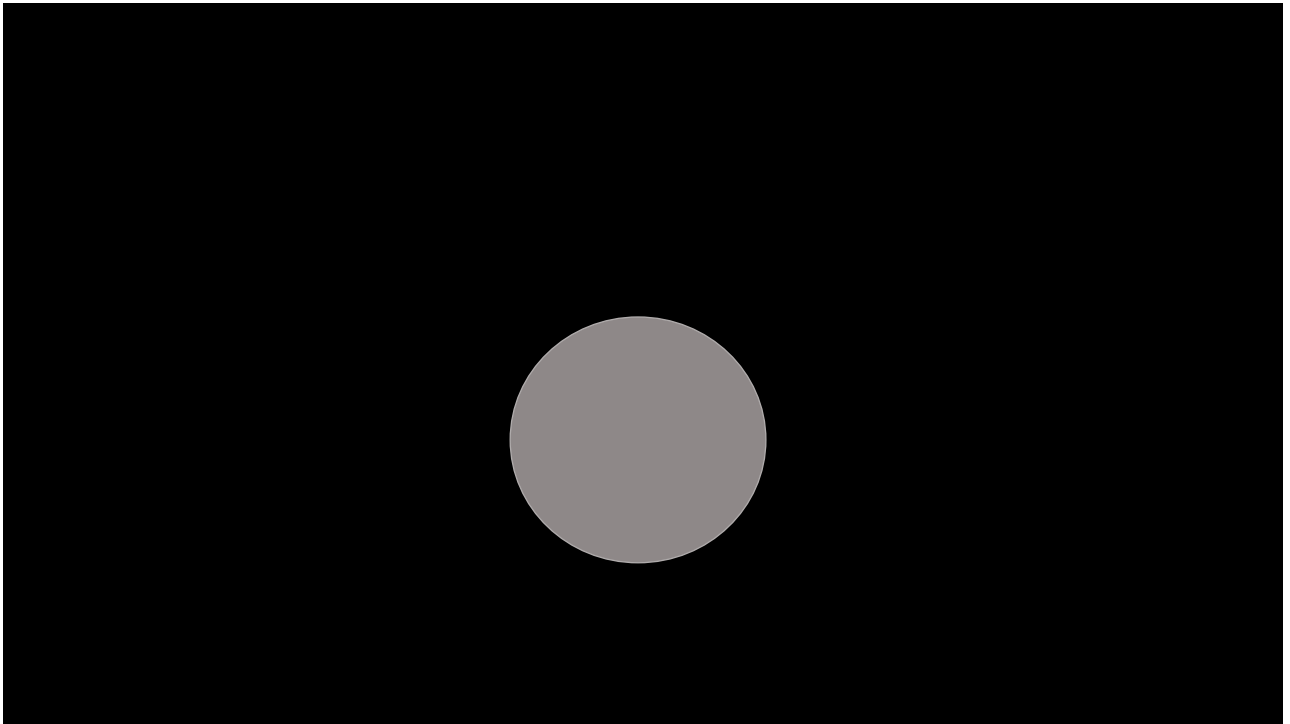
|                        |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Stan posiadania        | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 |
| Jednostki użyteczności | 10 | 30 | 48 | 60 | 70 | 78 | 84 | 90 | 96 | 100 |

**WNIOSEK: WPŁYW NA NASZE DECYZJE EKONOMICZNE I POSTRZEGANIE WARTOŚCI MA STAN POSIADANIA**

7



8



9

## TEORIA PERSPEKTYWY

Jeżeli użyteczność wyznaczana jest przez stan posiadania to Andrzej i Mateusz (IMIONA PRZYPADKOWE!!!) mający w swoim portfelu po 100 zł powinni być tak samo zadowoleni.

10

## TEORIA PERSPEKTYWY

Jeżeli użyteczność wyznaczana jest przez stan posiadania to Andrzej i Jarosław mający w swoim portfelu po 100 zł powinni być tak samo zadowoleni.

Jeżeli jednak uwzględnimy zmiany ich stanu posiadania może okazać się, że ich poziom zadowolenia będzie różny, co nie byłoby zgodne z założeniami teorii Bernoulliego.

Jeżeli okaże się, że Jarosław wczoraj miał 200 zł, a Andrzej 10 zł to ich poziom zadowolenia dzisiaj będzie zupełnie inny. W przypadku Andrzeja będzie miał on 10-krotnie więcej niż wczoraj, z kolei Jarosław będzie miał dwa razy mniej.

11

## ORIA PERSPEKTYWY A SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA

Uczestnicy gry: **Ania** – posiadająca 40 000 zł  
**Michał** – posiadający 10 000 zł

**Gra:** Ania i Michał mają po 50% szans na zwycięstwo 10 000 zł lub 40 000 zł albo otrzymują pewną kwotę 20 000 zł.

Pomimo tej samej oferty Ania i Michał mogą postępować inaczej.

**Ania przyjmuje strategię ryzyka:** w wyniku gry może utracić  $\frac{3}{4}$  lub  $\frac{1}{2}$  swojego majątku lub zachować całkowitą kwotę. Dlatego ryzykując może być skłonna odrzucić pewną stratę i zwiększyć swoje szanse zachowania całego majątku.

**Michał z kolei wybiera strategię bezpieczeństwa:** w najgorszym przypadku nie zarobi nic, jeżeli wybierze grę może wygrać 10 lub 40 tys. (4 razy więcej niż posiada), ale może podwoić swój majątek ze 100% pewnością rezygnując z gry.

Teoria Bernoulliego **nie wyjaśnia zachowania Ani.**

12

## ORIA PERSPEKTYWY A SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA

Masz dwie alternatywne opcje:

Otrzymujesz pewne **900 zł**

lub

Masz 90% szans na wygranie **1000 zł**

**Co wybierasz?**

13

## ORIA PERSPEKTYWY A SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA

Masz dwie alternatywne opcje:

Tracisz **900 zł**

lub

Masz 90% szans na stratę **1000 zł**

**Co wybierasz?**

14

## ORIA PERSPEKTYWY A SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA

Masz 1000 zł

Dodatkowo możesz wybrać:

50% szans na wygranę kolejnego **1000 zł**

lub

Pewne dodatkowe **500 zł**

**Co wybierasz?**

15

## ORIA PERSPEKTYWY A SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA

Masz 2000 zł

Dodatkowo możesz wybrać:

50% szans na stratę **1000 zł**

lub

Pewną stratę **500 zł**

**Co wybierasz?**

16



## ORIA PERSPEKTYWY A SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA

**WNIOSEK: WPŁYW NA NASZE DECYZJE EKONOMICZNE I POSTRZEGANIE WARTOŚCI MAJĄ ZMIANY STANU POSIADANIA, KTÓRE WYRAŻAJĄ SIĘ STRATĄ LUB ZYSKIEM W ZALEŻNOŚCI OD PUNKTU ODNIESIENIA**

Jeżeli Andrzej ma 1000 zł i stanie przed możliwością pewnej wygranej 500 zł lub podjęciem zakładu, w ramach którego będzie on miał 50% szans na zwycięstwo 1000 zł lub 0 zł – w swoim procesie decyzyjnym będzie dążył do minimalizacji ryzyka – **STRATEGIA BEZPIECZEŃSTWA**.

Jeżeli Jarosław ma 2000 zł i stanie przed możliwością pewnej straty 500 zł lub podjęciem zakładu, w ramach którego będzie on miał 50% szans na stratę 1000 zł lub 0 zł – w swoim procesie decyzyjnym będzie dążył do podjęcia ryzyka na rzecz minimalizacji straty – **STRATEGIA RYZYKA**.

**CHOCIAŻ OBYDWOJE MOGĄ ZAPEWNIĆ SOBIE POSIADANIE 1500 ZŁ TO, W ZWIĄZKU Z INNYM PUNKTEM ODNIESIENIA, BĘDĄ ONI REALIZOWAĆ ODMIENNE STRATEGIE.**

17

## JAK ZMIANA PERSPEKTYWY WPŁYWA NA NASZE DECYZJE?

18

## HEURYSTYKI I BŁĘDY POZNAWCZE

$$2 \times 10 = \dots$$

$$3 \times 5 = \dots$$

$$7 \times 2 = \dots$$

19

## HEURYSTYKI I BŁĘDY POZNAWCZE

$$21 \times 17 = \dots$$

$$35 \times 51 = \dots$$

$$17 \times 13 = \dots$$

20

## HEURYSTYKI I BŁĘDY POZNAWCZE

SYSTEM 1 - MYŚLENIE SZYBKIE

SYSTEM 2 - MYŚLENIE WOLNE

21

## RACJONALNOŚĆ KONSUMENTA A MODEL EKB

|                                |   |     |     |      |      |      |      |      |      |      |      |      |     |
|--------------------------------|---|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----|
| PRAWD<br>OPODO<br>BIENST<br>WO | 0 | 1   | 2   | 5    | 10   | 20   | 50   | 80   | 90   | 95   | 98   | 99   | 100 |
| WAGA<br>DECYZJI                | 0 | 5,5 | 8,1 | 13,2 | 18,6 | 26,1 | 42,1 | 60,1 | 71,2 | 79,3 | 87,1 | 91,2 | 100 |

22

## RACJONALNOŚĆ KONSUMENTA A MODEL EKB

| PRAWDOPOBIEŃSTWO<br>CZTERY WARIANTY<br>STOSUNKU DO RYZYKA  | ZYSKI  | STRATY  |
|--|--|---|
| WYSOKIE (EFEKT PEWNOŚCI –<br>REZULTATOM PRAWIE<br>PEWNYM PRZYPISUJEMY<br>NIŻSZĄ WAGĘ NIŻ<br>WYNIKAŁOBY TO Z RACH.<br>PRAWDOPODOBIEŃSTWA) | 95% SZANS NA WYGRANIE 10<br>000 ZŁ<br>NIECHĘĆ DO RYZYKA<br>WYBIERAMY WYNIK PEWNY | 95% SZANS NA STRATĘ 10 000<br>ZŁ<br>SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA<br>WYBIERAMY GRĘ      |
| NISKIE (EFEKT MOŻLIWOŚCI –<br>ZAWYŻANIE WAGI<br>REZULTATÓW<br>MAŁOPRAWDOPODOBNYCH)   | 5% SZANS NA WYGRANIE 10<br>000 ZŁ<br>SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA<br>WYBIERAMY GRĘ        | 5% SZANS NA UTRATĘ 10 000<br>ZŁ<br>NIECHĘĆ DO RYZYKA<br>WYBIERAMY WYNIK PEWNY |

23

## HEURYSTYKI I BŁĘDY POZNAWCZE

PRAWO MAŁYCH LICZB  
 HEURYSTYKA KOTWICZENIA  
 HEURYSTYKA DOSTĘPNOŚCI  
 HEURYSTYKA AFEKTU  
 HEURYSTYKA REPREZENTATYWNOŚCI  
 EFEKT DYSPOZYCJI  
 UNIKANIE NIEJASNOŚCI  
 EFEKT POSIADANIA  
 EFEKT STATUS QUO  
 EFEKT SILNIEJSZEGO  
 HEURYSTYKA RZADKOŚCI  
 EFEKT SFORMUŁOWANIA  
 HEURYSTYKA ROZPOZNAWANIA  
 DOMINACJA NEGATYWNOŚCI



24

# EKONOMIA INFORMACJI I EKONOMIA BEHAWIORALNA W ŻYCIU GOSPODARCYM

EFEKT VEBLENA

EFEKT OWCZEGO PĘDU

BEHAWIORALNY  
MODEL RYNKU  
OBLIGACJI