

Ryszard KLAMUT¹

OCENA POZNAWCZA DECYZJI WYBORCZYCH W KONTEKŚCIE INNYCH RODZAJÓW DECYZJI

Prezentowany artykuł przedstawia porównanie reprezentacji poznawczych decyzji wyborczych z dwoma innymi odrębnymi formalnie i treściowo sytuacjami decyzyjnymi, które dotyczą rozwoju własnego oraz finansów. Badania zostały przeprowadzone kwestionariuszem oceny sytuacji decyzyjnych skonstruowanym na bazie dyferencjału semantycznego Osgooda na dwóch ponadstuosobowych grupach respondentów. W opracowaniu statystycznym zastosowano model analizy wariancji ANOVA. Uzyskane wyniki opisują decyzje wyborcze jako najmniej wymagające zaangażowania i wysiłku poznawczego oraz najmniej obciążone niepewnością i możliwymi konsekwencjami.

1. WPROWADZENIE TEORETYCZNE

Człowiek podejmuje różnego rodzaju decyzje mające większy lub mniejszy wpływ na jego życie, większe lub mniejsze znaczenie i określone konsekwencje. W literaturze przedmiotu spotkać można różne podziały sytuacji decyzyjnych. Jako ich kryteria wskazuje się kategorie treściowe oraz formalne.

W perspektywie treściowej przedmiotem decyzji może być każdy obszar ludzkiej aktywności związany z określonym czynnikiem motywacyjnym – potrzebą lub wartością. Wskazać więc można choćby decyzje zakupowe, kadrowe, finansowe, dotyczące własnej przyszłości (np. decyzje życiowo doniosłe), menedżerskie czy polityczne (wyborcze)². Głównym tematem prezentowanego artykułu są decyzje wyborcze.

Co kilka lat lub częściej czynnikiem powodującym potrzebę lub chęć podejmowania decyzji staje się członkostwo w społeczności narodowej. W państwach demokratycznych podstawą funkcjonowania ustroju są wybory parlamentarne, a polityka jest ważnym obszarem ludzkiego życia. Niestety, aktywność polityczna obywateli najczęściej sprowadza się jedynie do zachowań wyborczych – do udziału w wyborach parlamentarnych; mało widoczne jest zaangażowanie w działalność na rzecz społeczności lokalnej.

W literaturze psychologicznej wyróżnia się dwie kategorie zachowań wyborczych. Pierwsza dotyczy decyzji o samym udziale w głosowaniu lub rezygnacji z niego i nieuczestniczeniu w wyborach. Druga natomiast dotyczy dokonania określonego aktu wyboru, wypowiedzenia się za określoną partią polityczną czy kandydatem. Ten drugi rodzaj

¹ Dr Ryszard Klamut, Zakład Nauk Humanistycznych, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska

² A. Falkowski, T. Tyszka, *Psychologia zachowań konsumenckich*, GWP, Gdańsk 2003; C.S. Nosal, *Psychologia decyzji kadrowych*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997; C. Walesa, *Psychologiczna analiza decyzji życiowo-doniosłych – empiryczne badania wybranych grup młodzieży*, [w:] *Wykłady z psychologii w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim 1985/86*, red. A. Biela, Z. Uchnast, T. Witkowski, RW KUL, Lublin 1988, s. 277–350; K. Bolesta-Kukułka, *Decyzje menedżerskie*, PWE, Warszawa 2003; K. Skarżyńska, *Psychologia polityczna: główne tematy, ważniejsze dokonania i fazy rozwoju*, [w:] *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Zysk i S-ka, Poznań 2002, s. 11–23.

zachowań wyborczych określa się terminem decyzji lub preferencji wyborczej³. Ten właśnie aspekt stanowić będzie przedmiot analiz niniejszego artykułu, którego celem jest porównanie decyzji wyborczych z dwoma innymi rodzajami decyzji – dotyczącymi rozwoju własnego oraz finansów.

W perspektywie formalnej podział decyzji opiera się najczęściej na dwóch kryteriach, jakimi są stopień swobody wyboru – w tym zakresie wyróżnia się decyzje otwarte i zamknięte⁴ – oraz współlistnienie podstawowych cech decyzji. W tym zakresie każdą sytuację decyzyjną można przedstawić jako wypadkową trzech czynników: niepewności, dynamiki oraz złożoności⁵.

Odnosząc się do wyróżnionych kategorii podziału sytuacji decyzyjnych, decyzje wyborcze można scharakteryzować jako sytuacje decyzyjne zamknięte (ograniczona możliwość wyboru), złożone (bardzo szeroki zakres informacji), niepewne (nie ma pewności, że wybierany kandydat czy partia odniesie zwycięstwo, a także czy wybierana osoba okaże się taką, jak zapowiadała) i dynamiczne (przez okres przed ciszą wyborczą wyborca jest zalewany informacjami). Decyzje dotyczące rozwoju własnego to decyzje otwarte (nieograniczone możliwości rozwoju), złożone (wiele możliwości), raczej pewne, mniej ryzykowne (każde podjęte działanie dotyczące własnego rozwoju powinno taki rozwój powodować, chociaż nie daje żadnej pewności, że uda się osiągnąć sukces) i dynamiczne (zmiennosc perspektywy rozwojowej). Decyzje dotyczące własnych finansów – trzeci rodzaj porównywanych decyzji – to sytuacje otwarte (wiele możliwości wykorzystania własnych finansów), złożone, lecz bardziej konkretne niż decyzje rozwojowe (wiele aspektów do przeanalizowania, ale wąski obszar aktywności, poziom analityczny), niepewne (ryzykowne – duża możliwość nieefektywnego wykorzystania środków finansowych, gdzie najbardziej dostrzegalny jest element możliwej straty) oraz dynamiczne (zmiennosc sytuacji gospodarczej i finansowej kraju i decydenta).

W perspektywie dynamicznej decyzje wyborcze nie różnią się od innych rodzajów decyzji, proces ich podejmowania jest analogiczny⁶. Pojawiają się takie same elementy, składające się na trzy kategorie procesów charakteryzujących przetwarzanie informacji w ramach podejmowania decyzji (procesy przeddecyzyjne, decyzyjne oraz postdecyzyjne)⁷. Procesy przeddecyzyjne obejmują aktywność umysłową dotyczącą przygotowania wystarczających i właściwych informacji dla podjęcia efektywnej decyzji. Procesy decyzyjne prowadzą do wyboru najkorzystniejszej opcji przy wykorzystaniu określonych strategii poznawczych i uwzględnieniu różnych uwarunkowań wewnętrznych (decydenta) oraz zewnętrznych (sytuacyjnych). Procesy postdecyzyjne dotyczą oceny podjętej decyzji, służą radzeniu sobie z komplikacjami związanymi ze spostrzeganą niesłusznoscą wyboru oraz pomagają wyciągać wnioski na przyszłość⁸.

³ K. Korzeniowski, *Psychospołeczne uwarunkowania zachowań wyborczych*, [w:] *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Zysk i S-ka, Poznań 2002, s. 239.

⁴ J. Koziński, *Psychologia procesów przeddecyzyjnych*, PWN, Warszawa 1969; C.S. Nosal, *Psychologia myślenia i działania menedżera*, Akade, Kraków 2001.

⁵ J. Koziński, *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977; C.S. Nosal, *Psychologia myślenia...*

⁶ J.T. Jost, J. Sidanius, *Challenges of Decision-Making*, [w:] *Political Psychology: Key Readings*, red. J.T. Jost, J. Sidanius, Psychology Press, New York 2004, s. 241; R.R. Lau, D.P. Redlawsk, *How Voters Decide: Information Processing During Election Campaigns*, Cambridge University Press, New York 2007.

⁷ J. Koziński, *Psychologiczna...*; T. Tyszka, *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*, PWN, Warszawa 1986.

⁸ E. Nęcka, J. Orzechowski, B. Szymura, *Psychologia poznawcza*, PWN, Warszawa 2006, s. 584.

Pierwszym etapem procesu podejmowania decyzji jest ocena problemu decyzyjnego – utworzenie jego reprezentacji poznawczej. Na tym etapie decydent definiuje problem i zbiera informacje na temat dostępnych opcji⁹. Jednostka zdobywa informacje (wykorzystuje również informacje zapisane w pamięci), analizuje je, nadaje określone znaczenie i tworzy ogólny obraz sytuacji – zgodnie z zasadami percepcji psychologii postaci¹⁰. Przyjmując założenie konstruktywistyczne w spostrzeganiu przyjmuje się, że człowiek w procesie organizacji percepcyjnej sam aktywnie tworzy otaczającą rzeczywistość oraz że na ten proces tworzenia można wpływać z zewnątrz, dostarczając określonych informacji¹¹.

Faza przeddecyzyjna przebiega w analogiczny sposób w procesie podejmowania różnych rodzajów decyzji. Widoczna jest jednak pewna różnica, dotycząca potrzeby zaangażowania decydenta w proces gromadzenia informacji w decyzjach wyborczych i w pozostałych analizowanych rodzajach decyzji.

Informacje, które mają znaczenie w obszarze decyzji wyborczych, dotyczą działań sejmu, rządu i opozycji przed okresem kampanii wyborczej i w jej trakcie. Wyborcy uczestniczą w większym lub mniejszym stopniu w przekazie medialnym jako odbiorcy kampanii wyborczej, uczestnicy życia społecznego. Nawet więc bez szczególnego wysiłku podejmowanego w tym zakresie docierają do nich informacje o kandydatach, partiach, liderach. Na bazie tych informacji wyborcy tworzą reprezentacje poznawcze poszczególnych partii, porównują je z sobą i to porównanie jest podstawą do podjęcia wyboru z punktu widzenia wyborców najlepszego. W pozostałych sytuacjach decyzyjnych porównywanych z decyzjami wyborczymi żeby osiągnąć właściwy wybór, decydenci muszą podjąć większą aktywność własną, sami muszą dotrzeć do potrzebnych informacji.

Efektem procesów przeddecyzyjnych jest przygotowanie materiału poznawczego (reprezentacji poznawczej) służącego do wyróżnienia jednej, najkorzystniejszej opcji we właściwej fazie decyzyjnej (drugiej fazie procesu podejmowania decyzji)¹².

Tworzenie reprezentacji poznawczej odbywa się przy wykorzystaniu określonych kategorii opisowych. Psychologia decyzji wskazuje, że dla każdego problemu decyzyjnego istnieje pewna właściwa struktura opisu. Autorzy wskazują na różne cechy mające znaczenie w opisie podejmowanych decyzji¹³. Cechy te, takie jak ważność (znaczenie), trudność, ryzyko, świadomość decyzji i konsekwencje, wiążą się z oceną możliwych sytuacji decyzyjnych. Wyróżnić można również istotne punkty odniesienia – kategorie zbiorcze jednostkowych aspektów oceny, którymi są: z jednej strony perspektywa obciążenia decyzją, charakterystyczna dla decyzji ryzykownych, z drugiej strony natomiast perspektywa wartościowania (opisana w układzie emocjonalność–racjonalność)¹⁴. Perspektywa

⁹ *Ibidem*, s. 584.

¹⁰ A. Falkowski, *Praktyczna psychologia poznawcza: marketing i reklama*, GWP, Gdańsk 2002; T. Maruszewski, *Psychologia poznania*, GWP, Gdańsk 2001.

¹¹ A. Falkowski, *op. cit.*

¹² J. Kozielecki, *Psychologia procesów...*; E. Nęcka, J. Orzechowski, B. Szymura, *op. cit.*, s. 584; R. Crozier, R. Ranyard, *Cognitive Process Models and Explanations of Decision Making*, [w:] R. Ranyard, W.R. Crozier, O. Svenson, *Decision Making: Cognitive Models and Explanations*, Routledge, New York–London 1997, s. 12.

¹³ T. Tyska, *op. cit.*

¹⁴ M. Goszczyńska, *Percepcja i akceptacja ryzyka*, [w:] *Psychologia i poznanie*, red. M. Majerska, T. Tyska, PWN, Warszawa 1997, s. 268; M. Lewicka, *Is Hate Wiser than Love? Cognitive and Emotional Utilities in Decision Making*, [w:] *Decision Making: Cognitive Models and Explanations*, red. R. Ranyard, W.R. Crozier, O. Svenson, Routledge, New York–London 1997; T. Tyska, T. Zaleśkiewicz, *Racjonalność decyzji*, PWE,

emocjonalno-racjonalna odnosi się do podstawowych kategorii oceny rzeczywistości¹⁵; perspektywa obciążenia psychicznego odnosi się natomiast do trudności decyzji, dostrzegania konsekwencji jej podejmowania i oceny niepewności¹⁶.

Problem badawczy stawiany w artykule dotyczy porównania ocen odrębnych sytuacji decyzyjnych i wskazania różnic w reprezentacjach poznawczych decyzji wyborczych oraz decyzji finansowych i dotyczących rozwoju własnego. Analizowane sytuacje decyzyjne zostały wybrane w ten sposób, że w punkcie wyjścia widoczna jest ich odrębność.

Reprezentacje poznawcze decyzji posiadających inną charakterystykę formalną, uwarunkowane odrębnymi czynnikami zewnętrznymi (zakres informacji, ich dostępność), różnią się między sobą. Wcześniejsze badania autora potwierdzają, że istotnie różnią się oceny decyzji rozwojowych i finansowych¹⁷. Decyzje wyborcze jako bardziej zamknięte i bardziej zewnętrzne powinny wymagać mniejszego zaangażowania emocjonalnego oraz poznawczego i być prostsze, stanowić mniejsze obciążenie. Z drugiej strony poziom zaangażowania egzystencjalnego (zwłaszcza podczas wyborów parlamentarnych 2007 r.) może powodować wysokie zaangażowanie również na poziomie poznawczym.

2. PROCEDURA BADAWCZA

W badaniach zastosowano kwestionariusz oceny sytuacji decyzyjnych własnego autorstwa. Został on stworzony w celu analizy formalnych cech reprezentacji poznawczej, która powstaje jako efekt realizacji fazy przeddecyzyjnej procesu podejmowania decyzji. Odnosi się do perspektywy obciążenia poznawczego i emocjonalnego oraz perspektywy sposobów przetwarzania informacji nawiązujących do teorii doświadczeniowej Epsteina¹⁸.

Kwestionariusz oceny sytuacji decyzyjnych został skonstruowany na bazie dyferencjału semantycznego Osgooda i daje możliwość opisu różnych sytuacji decyzyjnych. Do opisu przyjęto 28 cech, z których każda charakteryzowana była przez dwa przeciwstawne określenia. Odpowiedzi rozkładają się na siedmiostopniowej skali Likerta.

Przy zastosowaniu eksploracyjnej analizy czynnikowej¹⁹ wyróżniono cztery wymiary, które tworzą dwa czynniki odnoszące się do zakładanych perspektyw obciążenia i sposobu przetwarzania informacji. Struktury czynnikowe, otrzymane ze skal dyferencjału semantycznego, stanowią źródło informacji na temat reprezentacji poznawczej badanej rzeczywistości²⁰.

Warszawa 2001; S. Epstein, *Cognitive-Experiential Self-Theory*, [w:] *Handbook of Personality: Theory and Research*, red. L. Pervin, Guilford Press, New York 1990.

¹⁵ T. Maruszewski, *op. cit.*; M. Lewicka, *op. cit.*; A. Kolańczyk, *Czuję, myślę, jestem. Świadomość i procesy psychiczne w ujęciu poznawczym*, GWP, Gdańsk 1999.

¹⁶ M. Goszczyńska, *op. cit.*, s. 269; T. Tyszką, *op. cit.*; T. Tyszką, T. Zaleśkiewicz, *op. cit.*

¹⁷ R. Klamut, *Ryzyko w decyzjach. Percepcja różnych sytuacji decyzyjnych*, [w:] *Percepcja, ocena i akceptacja ryzyka. Wybrane zagadnienia*, red. R. Klamut, K. Michalski, Eikon Plus, Kraków 2006, s. 71–89.

¹⁸ A. Kolańczyk, *op. cit.*

¹⁹ J. Brzeziński, *Metodologia badań psychologicznych*, PWN, Warszawa 2004; G. Król, G. Wiczorkowska, *Budowanie wskaźników za pomocą analizy czynnikowej*, [w:] *Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów*, red. J. Brzeziński, PWN, Warszawa 2004, s. 410.

²⁰ M. Mańkowska, B.M. Mazurek-Kucharska, *Percepcja czasu przyszłego: Dyferencjał Semantyczny C. E. Osgooda i Test Przymiotnikowy H. G. Gougha i A. B. Heilbruna w badaniach porównawczych nadziei*, [w:] *Wybrane zagadnienia psychologii współczesnej*, red. G.E. Kwiatkowska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 99.

Wyróżnione wymiary opisu sytuacji decyzyjnych to:

- a. *trudność* – odnosi się do oceny poziomu subiektywnej trudności i złożoności analizowanej sytuacji decyzyjnej. Wymiar ten określa, jak skomplikowana jest decyzja dla decydenta i jak wiele czasu wymagała. Wskaźnik rzetelności wymiaru – Alfa Cronbacha – wynosi 0,87.
- b. *niepewność* – wskazuje na aspekt odczuwanego napięcia wynikającego z sytuacji niepewności i związanego z naciskiem upływającego czasu. Znaczenie ma również subiektywne przekonanie o wielkości konsekwencji podejmowanej decyzji. Alfa Cronbacha wynosi 0,81.
- c. *racjonalność (analiza poznawcza)* – charakteryzuje sytuację decyzyjną w kategoriach racjonalnej analizy i wkładanej w tę analizę pracy umysłowej. Wskazuje także na świadomość i poziom przemyślenia analizowanej sytuacji. Odnosi się do systemu racjonalnego w teorii Epsteina. Alfa Cronbacha wynosi 0,74.
- d. *wartościowanie* – to wymiar opisu ewaluatywno-emocjonalnego. Rozciąga się od bieguna wskazującego na spostrzeganie decyzji jako złej, słabej, nieefektywnej, o negatywnym oddziaływaniu na emocje i mało ważnej do bieguna opisującego decyzję jako istotną, efektywną oraz wzbudzającą pozytywne emocje. Odnosi się do systemu doświadczeniowego w teorii Epsteina. Alfa Cronbacha wynosi 0,73.

Wyróżnione wymiary tworzą dwa czynniki: *trudność* i *niepewność* składają się na czynnik określony jako *obciążenie decyzją* (% wariancji wyjaśnionej = 46,82), natomiast wymiary *analiza poznawcza* i *wartościowanie* stanowią czynnik określony jako *sposoby przetwarzania informacji (SPI)* (% wariancji wyjaśnionej = 30,92).

Osoby badane miały za zadanie najpierw wskazać (i zapisać w kwestionariuszu), a następnie opisać na dyferencjale semantycznym różne sytuacje decyzyjne: decyzję dotyczącą rozwoju własnego, decyzję w sprawie przeznaczenia własnych finansów oraz decyzję dotyczącą wyboru preferowanej przez siebie partii politycznej.

W opracowaniu statystycznym uzyskanych wyników zastosowano model analizy wariancji w wersji jednoczynnikowej ANOVA dla zmiennej „rodzaje decyzji”. Dla określenia różnic międzygrupowych pomiędzy analizowanymi sytuacjami decyzyjnymi zastosowano test Scheffégo²¹.

Osobami badanymi byli studenci (również studiów zaocznych) Wydziału Marketingu i Zarządzania Politechniki Rzeszowskiej. Badania zostały przeprowadzone w dwóch grupach, liczących 186 oraz 107 osób. Jedna grupa opisywała decyzje dotyczące rozwoju własnego i finansów, druga decyzje wyborcze. Badanie decyzji wyborczych zostało przeprowadzone w ostatnich dniach przed wyborami, czyli 18–20 października 2007 r. Badane grupy były do siebie bardzo podobne. Średnie wieku wynosiły odpowiednio: (dla całości $M_{\text{wiek}} = 20,46$, dla I grupy $M_{\text{wiek}} = 19,78$ oraz dla II grupy $M_{\text{wiek}} = 22,74$). Proporcje kobiet do mężczyzn są analogiczne w obu grupach i wynoszą odpowiednio 76:24 dla I grupy oraz 78:22 dla II grupy.

3. PREZENTACJA WYNIKÓW BADAŃ

W ten sposób zebrane wyniki dały podstawę do przeprowadzenia analiz statystycznych. Charakterystyki liczbowe poszczególnych wymiarów oceny trzech porównywanych sytuacji decyzyjnych zostały przedstawione w tabeli 1.

²¹ J. Brzeziński, *op. cit.*

Tabela 1. Wyniki analizy wariancji ANOVA dla wymiarów ocen badanych sytuacji decyzyjnych (rozwój własny, finansowe, wyborcze)

Wymiary	Średnie			Odchylenia standardowe			F	p	Różnice między-grupowe	p różnic
	RW	FIN	DW	RW	FIN	DW				
<i>trudność</i>	5,08	4,40	3,69	1,61	1,78	1,64	23,95	0,0001	RW-FIN RW-DW FIN-DW	0,001 0,0001 0,01
<i>niepewność</i>	4,18	3,66	3,44	1,21	1,31	1,10	14,53	0,0001	RW-FIN RW-DW	0,001 0,00001
<i>racjonalność</i>	5,59	5,86	5,46	1,21	1,18	1,32	4,33	0,01	RW-FIN FIN-DW	0,10* 0,05
<i>wartościowanie</i>	5,86	5,86	5,26	0,82	0,81	0,90	21,15	0,0001	RW-DW FIN-DW	0,00001 0,00001
<i>obciążenie</i>	4,63	4,03	3,57	1,26	1,36	1,23	24,55	0,0001	RW-FIN RW-DW FIN-DW	0,0001 0,00001 0,01
<i>SPI</i>	5,72	5,86	5,36	0,85	0,78	0,97	11,90	0,0001	RW-DW FIN-DW	0,01 0,00001

RW – rozwój własny (n=185), FIN – finanse (n=186), DW – decyzje wyborcze (n=107);

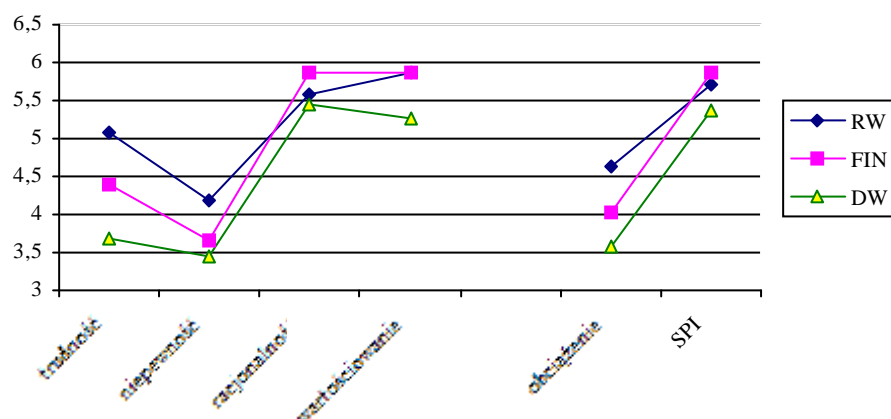
SPI – sposób przetwarzania informacji

* – tendencja

Uzyskane wyniki wskazują na istotne zróżnicowanie reprezentacji poznawczych poszczególnych sytuacji decyzyjnych w każdym z wymiarów oceny. Wszystkie decyzje są oceniane jako podejmowane z wysokim poziomem przetwarzania informacji i średnim poziomem obciążenia.

Wymiarem najbardziej różnicującym jest *trudność*. Średnie wyniki dla poszczególnych decyzji różnią się na poziomie bardzo istotnym. Podobne zróżnicowanie widoczne jest w przypadku czynnika *obciążenie*. W obu wymiarach największe wielkości są charakterystyczne dla decyzji dotyczących rozwoju własnego, najmniejsze dla decyzji wyborczych. Decyzje dotyczące własnego rozwoju są obciążone największą *niepewnością*. Dla tego rodzaju decyzji widoczne jest największe zaangażowanie w decyzję (najwyższe *obciążenie* oraz wysoki *poziom przetwarzania informacji*). Poziom *wartościowania* jest tak samo wysoki dla decyzji dotyczących rozwoju oraz finansów, a największa aktywność poznawcza cechuje decyzje finansowe.

Najbardziej różne od pozostałych są decyzje wyborcze, istotnie niżej oceniane w każdym z wymiarów i czynników złożonych. Są one raczej proste, powodujące najmniejszą trudność, pewne i najsłabiej angażujące emocjonalnie i poznawczo. Przedstawione wyniki obrazuje wykres 1.



RW – rozwój własny, FIN – finanse, DW – decyzje wyborcze

Wykres 1. Porównanie średnich wyników w wymiarach ocen badanych sytuacji decyzyjnych (rozwój własny, finansowe, wyborcze)

Źródło: opracowanie własne.

4. PODSUMOWANIE

Zaprezentowane badania idą w kierunku opisowej charakterystyki podejmowania decyzji. Mieszczą się w paradygmacie deskryptywnym, przedstawiającym, jak ludzie podejmują decyzje, a nie jak powinni je podejmować, by były one najbardziej efektywne²². Uzyskane rezultaty wpisują się w dyskusję dotyczącą udziału uwarunkowań zewnętrznych, stałych i sytuacyjnych, w charakterystyce decyzji²³. Te same wymiary odnoszące się do każdej sytuacji decyzyjnej różnicują poszczególne kategorie decyzji.

Analizowane rodzaje decyzji cechują się odrębnymi charakterystykami treściowymi i formalnymi. Wszystkie jednak są decyzjami podmiotowymi, decyzjami, w których osoba podejmująca je uczestniczy świadomie w procesie decyzyjnym, aktualizuje go w swym umyśle i przeżywa jako decyzje ważne²⁴. Mimo to różnice pomiędzy ocenami odrębnych kategorii sytuacji decyzyjnych w prezentowanych badaniach są bardzo istotne, co potwierdza hipotezę o tworzeniu się w umyśle decydenta różnych reprezentacji poznawczych odmiennych sytuacji decyzyjnych.

Najbardziej skomplikowane w zakresie sposobów przetwarzania informacji są decyzje finansowe, w perspektywie obciążenia decyzją – te dotyczące rozwoju własnego. Ten ostatni rodzaj decyzji to decyzje najbardziej osobiste, znaczące, stąd najmocniej przeżywane egzystencjalnie. Decyzje finansowe natomiast najmocniej z analizowanych rodza-

²² J.T. Jost, J. Sidanius, *op. cit.*, s. 241.

²³ J. Koziński, *Psychologiczna teoria...*; M. Lewicka, *op. cit.*

²⁴ Z. Zaleski, *Psychologia zachowań celowych*, PWN, Warszawa 1991.

jów sytuacji decyzyjnych przeżywane są w kontekście konkretnych zysków i strat, a więc większej analizy poznawczej i wartościowania²⁵.

Decyzje wyborcze są oceniane jako najprostsze wśród badanych. Są postrzegane jako najmniej obciążone niepewnością i możliwymi konsekwencjami, wymagające także w najmniejszym stopniu wysiłku poznawczego i zaangażowania emocjonalnego. W taki sposób decyzje wyborcze przeżywają osoby idące do urn wyborczych i głosujące. Można więc przypuszczać, że u osób nie głosujących ocena decyzji wyborczych wskazywałaby na jeszcze mniejsze zaangażowanie poznawcze i obciążenie podejmowaną decyzją.

Wskazać można trzy wyjaśnienia tak ocenianych decyzji wyborczych:

1. Zadaniem decydenta-wyborcy jest rozpoznanie i ocena istotnych informacji w celu stworzenia reprezentacji poznawczej. Nastawia się on głównie na odbiór wiadomości wysyłanych przez media, częściej tych, które mają większą siłę niż wartość, podczas gdy w pozostałych sytuacjach decydenci poszukują potrzebnych informacji podejmując własny wysiłek poznawczy. Decyzje wyborcze są więc w mniejszym stopniu angażujące poznawczo i egzystencjalnie, co uwidacznia się w uzyskanych wynikach badań.

2. Taka ocena tego rodzaju decyzji wskazuje na traktowanie wyborów nie tyle jako perspektywę osobistą, ważnej osobowo aktywności, co raczej jako wypełnienie zadania społecznego. Zewnętrzne podejście do wyborów powodować może decyzję o rezygnacji z udziału w wyborach, zwłaszcza gdyby parametry zaangażowania w podjęcie decyzji stały się coraz niższe.

3. Istotne znaczenie ma także obszerność materiału informacyjnego docierającego do wyborcy. Wyborca chcący dobrze rozumieć scenę polityczną naraża się na wielkie koszty poznawcze. Musi poznać złożoność polskiej polityki i analizować wielką liczbę komunikatów, głównie emocjonalnych, w ramach przekazu peryferyjnego²⁶. Ilość treści i emocjonalność przekazu są dużym obciążeniem, a dodatkowo badania wskazują na niski poziom wiedzy politycznej obywateli²⁷, co odbiera możliwość szczegółowej analizy poznawczej. W warunkach złożoności przedmiotu decyzji oraz małej wiedzy i zaangażowania osobistego człowiek stosuje strategię upraszczającą w przetwarzaniu informacji²⁸. Często wyborca staje przed dylematem: podjąć decyzję dobrą czy łatwą²⁹, a taki dylemat coraz częściej w polskich warunkach rozwiązywany jest jednoznacznie. Minimalizuje więc koszty, często tak drastycznie, że w ogóle nie bierze udziału w wyborach.

Zachowania wyborcze, uwarunkowania oddania głosu na określonego kandydata czy też charakterystyki psychologiczne określonych preferencji wyborczych są przedmiotem badań psychologicznych w ramach psychologii politycznej³⁰.

Jak przypominają Lau i Redlawski³¹, demokracja osiąga sukces, kiedy rząd w szerokim sensie reprezentuje wolę ludzi. Reprezentacja demokratyczna może być zapewniona, jeśli

²⁵ R. Klamut, *Ryzyko w decyzjach. Percepcja różnych sytuacji decyzyjnych*, [w:] *Percepcja, ocena i akceptacja ryzyka. Wybrane zagadnienia*, red. R. Klamut, K. Michalski, Eikon Plus, Kraków 2006, s. 71–89.

²⁶ E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.

²⁷ K. Korzeniowski, *op. cit.*

²⁸ T. Maruszewski, *op. cit.*; D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini, *Psychologia społeczna*, GWP, Gdańsk 2002; E. Nęcka, J. Orzechowski, B. Szymura, *op. cit.*

²⁹ R.R. Lau, D.P. Redlawski, *op. cit.*, s. 45

³⁰ K. Skarżyńska, *op. cit.*, s. 21.

³¹ R.R. Lau, D.P. Redlawski, *op. cit.*, s. 3.

wyborcy swobodnie wybierają swoich liderów. To perspektywa normatywna, spełniona w polskich realiach tworzącej się wciąż demokracji. Jednak na aktywność polityczną Polaków i podejmowane przez nich decyzje wyborcze olbrzymi wpływ ma kontekst informacyjny tworzony przez polityków oraz mass media. Aktywność polityczna jest mało angażująca, a frekwencja wyborcza ciągle spada...

LITERATURA

- [1] Aronson, E.; Wilson, T.D.; Akert R.M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997
- [2] Bolesta-Kukułka, K., *Decyzje menedżerskie*, PWE, Warszawa 2003
- [3] Brzeziński, J., *Metodologia badań psychologicznych*, PWN, Warszawa 2004
- [4] Epstein, S., *Cognitive-Experiential Self-Theory*, [w:] *Handbook of Personality: Theory and Research*, red. L. Pervin, Guilford Press, New York 1990
- [5] Crozier, R.; Ranyard, R., *Cognitive Process Models and Explanations of Decision Making*, [w:] *Decision Making: Cognitive Models and Explanations*, red. R. Ranyard, W.R. Crozier, O. Svenson, Routledge, New York–London 1997
- [6] Falkowski, A., *Praktyczna psychologia poznawcza: marketing i reklama*, GWP, Gdańsk 2002
- [7] Falkowski, A.; Tyszka, T., *Psychologia zachowań konsumenckich*, GWP, Gdańsk 2003
- [8] Goszczyńska, M., *Percepcja i akceptacja ryzyka*, [w:] *Psychologia i poznanie*, red. M. Majerska, T. Tyszka, PWN, Warszawa 1997, s. 265–289
- [9] Jost, J.T.; Sidanius, J., *Challenges of Decision-Making*, [w:] *Political Psychology: Key Readings*, Psychology Press, New York 2004, s. 241–243
- [10] Kenrick, D.T.; Neuberg, S.L.; Cialdini, R.B., *Psychologia społeczna*, GWP, Gdańsk 2002
- [11] Klamut, R., *Ryzyko w decyzjach. Percepcja różnych sytuacji decyzyjnych*, [w:] *Percepcja, ocena i akceptacja ryzyka. Wybrane zagadnienia*, red. R. Klamut, K. Michalski, Eikon Plus, Kraków 2006, s. 71–89
- [12] Kolańczyk, A., *Czuję, myślę, jestem. Świadomość i procesy psychiczne w ujęciu poznawczym*, GWP, Gdańsk 1999
- [13] Korzeniowski, K., *Psychospołeczne uwarunkowania zachowań wyborczych*, [w:] *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Zysk i S-ka, Poznań 2002
- [14] Kozielecki, J., *Psychologia procesów przeddecyzyjnych*, PWN, Warszawa 1969
- [15] Kozielecki, J., *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977
- [16] Król, G.; Wieczorkowska, G., *Budowanie wskaźników za pomocą analizy czynnikowej*, [w:] *Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów*, red. J. Brzeziński, PWN, Warszawa 2004, s. 391–417
- [17] Lau, R.R.; Redlawsk, D.P., *How Voters Decide: Information Processing during Election Campaigns*, Cambridge University Press, New York 2007
- [18] Lewicka, M., *Is Hate Wiser than Love? Cognitive and Emotional Utilities in Decision Making*, [w:] *Decision Making: Cognitive Models and Explanations*, red. R. Ranyard, W.R. Crozier, O. Svenson, Routledge, New York–London 1997
- [19] Mańkowska, M.; Mazurek-Kucharska, B.M., *Percepcja czasu przyszłego: Dyferencjał Semantyczny C. E. Osgooda i Test Przymiotnikowy H. G. Gougha i A. B. Heilbruna w badaniach porównawczych nadziei*, [w:] *Wybrane zagadnienia psychologii*

- współczesnej, red. G.E. Kwiatkowska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 97–114
- [20] Maruszewski, T., *Psychologia poznania*, GWP, Gdańsk 2001
- [21] Nęcka, E.; Orzechowski, J.; Szymura, B., *Psychologia poznawcza*, PWN, Warszawa 2006
- [22] Nosal, C.S., *Psychologia decyzji kadrowych*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997
- [23] Nosal, C. S., *Psychologia myślenia i działania menedżera*, Wydawnictwo AKADE, Kraków 2001.
- [24] Skarżyńska, K., *Psychologia polityczna: główne tematy, ważniejsze dokonania i fazy rozwoju*, [w:] *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Zys i S-ka, Poznań 2002, s. 11–23
- [25] Tyszka, T., *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*, PWN, Warszawa 1986
- [26] Tyszka, T.; Zaleśkiewicz, T., *Racjonalność decyzji*, PWE, Warszawa 2001
- [27] Walesa, C., *Psychologiczna analiza decyzji życiowo-doniosłych – empiryczne badania wybranych grup młodzieży*, [w:] *Wykłady z psychologii w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim 1985/86*, red. A. Biela, Z. Uchnast, T. Witkowski, RW KUL, Lublin 1988, s. 277–350
- [28] Zaleski, Z., *Psychologia zachowań celowych*, PWN, Warszawa 1991

COGNITIVE REPRESENTATION OF VOTE DECISIONS IN COMPARISON WITH FINANCIAL AND SELF-DEVELOPMENT DECISIONS

The presented article depicts a comparison between cognitive representations of different kinds of decisions. It compares vote decisions with financial and self-development decisions. This research was made using the decision assessment questionnaire which is constructed on the basis of the Osgood's semantic differential. One-way ANOVA was used in statistical analysis. Data show that vote decisions are perceived as the ones which require the least involvement and cognitive efforts. This kind of decisions is also the least uncertain and having the least possible consequences.