

Spis treści

Od autora	11
----------------------------	----

Rozdział 1

Między ekonomią a psychologią.

Wprowadzenie do psychologii ekonomicznej	15
---	----

1.1. Dlaczego potrzebujemy psychologii, aby wyjaśniać zachowania ekonomiczne?	17
1.2. Założenia dotyczące zachowań ekonomicznych i ich empiryczna weryfikacja	21
1.3. Podstawowe różnice między ekonomią a psychologią ekonomiczną	27
1.4. Dziedziny pokrewne psychologii ekonomicznej	33
1.4.1. Ekonomia behawioralna	33
1.4.2. Finanse behawioralne	34
1.4.3. Ekonomia eksperymentalna	35
1.4.4. Neuroekonomia	37
1.5. Problemy badawcze w psychologii ekonomicznej	38

Rozdział 2

Racjonalność i nieracjonalność zachowań ekonomicznych	41
--	----

2.1. Definiowanie racjonalności w psychologii i filozofii	42
2.2. Definiowanie racjonalności w ekonomii	45
2.3. Racjonalność preferencji i wyborów ekonomicznych	49
2.4. Paradoksy racjonalności	52
2.5. Heurystyki oceniania i podejmowania decyzji oraz ich znaczenie dla racjonalności zachowań ekonomicznych	57
2.5.1. Heurystyka kotwiczenia	58
2.5.2. Heurystyka reprezentatywności	59
2.5.3. Heurystyka dostępności	63
2.6. Alternatywne modele racjonalności	67
2.6.1. Racjonalność ograniczona	68
2.6.2. Racjonalność ekologiczna	71

Rozdział 3

Podjęmowanie decyzji finansowych	79
3.1. Przykłady decyzji finansowych	80
3.2. Proces podejmowania decyzji finansowych	81
3.3. Zniekształcenia procesu podejmowania decyzji finansowych	90
3.4. Wybory finansowe w warunkach ryzyka	92
3.4.1. Definiowanie ryzyka	93
3.4.2. Wybór w warunkach ryzyka – modele klasyczne	97
3.4.3. Teoria perspektywy	103
3.4.4. Heurystyka pierwszeństwa	109
3.5. Emocje w ryzykownych decyzjach finansowych	112
3.5.1. Nastroj jako podstawa decyzji finansowych	114
3.5.2. Wpływ emocji doświadczanych na decyzje finansowe	116
3.5.3. Wpływ emocji przewidywanych na decyzje finansowe	121

Rozdział 4

Dzieci w świecie ekonomii. Socjalizacja ekonomiczna	127
4.1. Spostrzeganie przez dzieci pieniądza i źródeł jego pochodzenia	131
4.2. Rozumienie przez dzieci podstawowych pojęć rynkowych: ceny, zysku, popytu i podaży	142
4.2.1. Rozumienie przez dzieci ceny i zysku	143
4.2.2. Rozumienie przez dzieci prawa popytu i podaży	145
4.3. Rozumienie przez dzieci specyficznych zachowań ekonomicznych: oszczędzania, ubezpieczania się i płacenia podatków	152
4.3.1. Rozumienie przez dzieci systemu bankowego i oszczędzania pieniędzy	152
4.3.2. Rozumienie przez dzieci ubezpieczania się i płacenia podatków	159
4.4. Decyzje dotyczące podziału dóbr podejmowane przez dzieci	162

Rozdział 5

Psychologia pieniądza	169
5.1. Ekonomia pieniądza. Definicje, funkcje i rodzaje pieniądza	171
5.2. Symbolizm pieniądza. Pieniądz prymitywny	179
5.2.1. Wymiana prezentów a symbolizm pieniądza	187
5.2.2. Odmienne traktowanie pieniędzy pochodzących z różnych źródeł	189
5.3. Pieniądze w psychologii behawiorystycznej. Warunkowanie i ekonomia żetonowa	193
5.4. Pieniądze w psychologii poznawczej. Percepcja pieniędzy i złudzenia z nią związane	197
5.4.1. Percepcja fizycznych cech pieniędzy	197
5.4.2. Percepcja nominalnej i realnej wartości pieniędzy. <i>Zjawisko iluzji pieniądza</i>	199

5.5. Pieniądze w psychologii społecznej. Wpływ aktywacji idei pieniądza na relacje interpersonalne	204
5.6. Pieniądze w psychologii różnic indywidualnych. Postawy wobec pieniędzy	208
5.6.1. Wczesne badania nad postawami wobec pieniędzy	209
5.6.2. Anglojęzyczne skale do pomiaru postaw wobec pieniędzy	210
5.6.3. Polskojęzyczne skale do pomiaru postaw wobec pieniędzy	214
5.7. Psychopatologia percepcji pieniędzy i zachowań finansowych	219

Rozdział 6

Codzienne zachowania ekonomiczne: oszczędzanie, ubezpieczanie się, płacenie podatków.	225
6.1. Oszczędzanie i zadłużanie się	226
6.1.1. Definiowanie oszczędzania w ekonomii i ekonomiczne modele oszczędzania	227
6.1.2. Samokontrola i podejmowanie decyzji o odroczonej skutkach	232
6.1.3. Motywy oszczędzania	236
6.1.4. Zadłużanie się	240
6.2. Nabywanie ubezpieczeń	244
6.2.1. Ubezpieczanie się i niechęć do ryzyka. Ekonomiczne wyjaśnienia decyzji ubezpieczeniowych	245
6.2.2. Spostrzeganie małych prawdopodobieństw	248
6.2.3. Heurystyczne przetwarzanie informacji a skłonność do nabywania ubezpieczeń	251
6.2.4. Ubezpieczanie się a negatywne i pozytywne emocje	254
6.2.5. Ubezpieczanie się a percepcja ryzyka	259
6.3. Płacenie podatków	261
6.3.1. Ekonomiczna interpretacja systemu podatkowego	263
6.3.2. Społeczne reprezentacje systemu podatkowego	266
6.3.3. Spostrzeganie sprawiedliwości podatków	274
6.3.4. Uchylenie się od płacenia podatków	278

Rozdział 7

Zachowania na rynkach finansowych. Psychologia giełdy.	287
7.1. Prognozowanie zmian na rynkach finansowych	292
7.1.1. Analiza techniczna i jej psychologiczne osobliwości	292
7.1.2. Analiza fundamentalna i jej psychologiczne osobliwości	298
7.1.3. Psychologiczne błędy w prognozowaniu zmian na rynkach finansowych	302
7.2. Preferencje inwestorów i podejmowane przez nich decyzje	317
7.2.1. Konstruowanie portfela inwestycyjnego. Teoria portfelowa i jej ograniczenia	317
7.2.2. Portfele behawioralne i naiwna dywersyfikacja	320
7.2.3. Preferencje inwestorów wobec ryzyka	324

Rozdział 8

Wartości moralne i społeczne w zachowaniach ekonomicznych	333
8.1. Badania empiryczne nad rolą wartości społecznych i moralnych w działaniach ekonomicznych	337
8.1.1. Rodzaje czynników społecznych i moralnych w działaniach ekonomicznych	338
8.1.2. Czynniki społeczne jako ograniczenie podstawowych praw ekonomii	341
8.2. Podejmowanie decyzji ekonomicznych zawierających elementy moralne . . .	348
8.2.1. Porównywanie wartości materialnych i niematerialnych jako tabu . . .	350
8.2.2. Podejmowanie decyzji ekonomicznych zawierających elementy moralne	352
8.3. Biznes społecznie odpowiedzialny i inwestowanie społecznie odpowiedzialne	358

Rozdział 9

Zachowania w grach ekonomicznych	365
9.1. Podstawy teorii gier i ekonomii eksperymentalnej	366
9.1.1. Krótka historia teorii gier i ekonomii eksperymentalnej	367
9.1.2. Podstawowe zasady behawioralnej teorii gier i ekonomii eksperymentalnej	369
9.1.3. Ekonomia eksperymentalna a psychologia eksperymentalna	372
9.2. Decyzje strategiczne w dylemacie więźnia	373
9.3. Gra przetargu ultymatywnego (ultimatum)	378
9.3.1. Idea gry przetargu ultymatywnego	378
9.3.2. Eksperymentalne testy gry ultimatum	380
9.3.3. Międzykulturowe podobieństwa i różnice w wyborach dokonywanych w grze ultimatum	385
9.4. Gra „dyktator”	388
9.4.1. Idea gry dyktator i jej eksperymentalne testy	388
9.4.2. Badania z odwróconą grą dyktator	392
9.5. Gra zaufania	393
9.5.1. Idea gry zaufania	394
9.5.2. Eksperymentalne testy gry zaufania	395
9.5.3. Gra w wymianę podarunków. Zaufanie między pracodawcą a pracownikiem	400
9.5.4. Zaufanie czy podejmowanie ryzyka? Problemy metodologiczne z grą zaufania	401
9.6. Gra o dobro publiczne	404
9.6.1. Idea gry o dobro wspólne	404
9.6.2. Eksperymentalne testy gry o dobro wspólne	405
9.6.3. Od czego zależy współpraca? Rola kar, komunikacji i norm społecznych	407

Rozdział 10

Neuroekonomia i neuromarketing	415
10.1. Początki neuroekonomii i jej współczesne metody badawcze	417
10.1.1. Metody obrazowania mózgu	419
10.1.2. Badanie pojedynczych komórek nerwowych	420
10.1.3. Metody psychofizjologiczne	420
10.1.4. Badanie pacjentów neurologicznych – metody neuropsychologiczne	420
10.2. Przegląd badań z zakresu neuroekonomii	421
10.2.1. Podejmowanie decyzji w warunkach ryzyka	422
10.2.2. Podejmowanie decyzji moralnych i problem konfliktu między etyką a pieniędzmi	427
10.2.3. Podejmowanie decyzji o odroczonej skutkach	430
10.2.4. Podejmowanie decyzji ekonomicznych w kontekście społecznym	433
10.3. Neuromarketing.	438
10.3.1. Neuronalne korelaty siły marki. Przypadek Coca-Coli i Pepsi	439
10.3.2. Reakcje neuronalne a spostrzeganie związku między jakością a ceną. Przypadek testowania smaku win	441
10.3.3. Mózg a decyzje zakupowe	443
 Bibliografia	 449
Indeks nazwisk	475
Indeks rzeczowy	483