

ROLA CZYNNIKÓW SYTUACYJNYCH, POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY I NARCYZMU NIEKLINICZNEGO W OBJAŚNIANIU SKŁONNOŚCI DO INWESTOWANIA I PODEJMOWANIA RYZYKOWNYCH WYBORÓW INWESTYCYJNYCH

Promotor: prof. UW dr hab. Dominika Maison

Streszczenie

Problem podejmowania wyborów inwestycyjnych stanowi przedmiot

zainteresowania badaczy od dawna. Poświęcono już wiele uwagi czynnikom wpływającym na zachowania inwestorów giełdowych, wciąż jednak niewiele jest badań próbujących wyjaśnić zachowania inwestycyjne zwykłych ludzi.

Determinanty wyborów inwestycyjnych jednostki można podzielić według dwóch kryteriów, dzieląc je z jednej strony na specyficzne i niespecyficzne w kontekście finansów (finansowe i niefinansowe), zaś z drugiej na wewnętrzne (indywidualna charakterystyka jednostki np. cechy osobowości) oraz zewnętrzne (w tym między innymi sytuacyjne).

Dotychczas przeprowadzane badania koncentrowały się zazwyczaj na jednej spośród wymienionych kategorii czynników. Ponadto wyniki badań dotyczących sytuacyjnych determinant wyborów inwestycyjnych nie zawsze były spójne, co mogło być konsekwencją nie różnicowania w badaniach czynników sytuacyjnych na finansowe i niefinansowe.

Zdaniem autorki niniejszej pracy stworzenie pełnego portretu osoby podejmującej wybory inwestycyjne wymaga jednoczesnego uwzględniania czynników wewnętrznych i zewnętrznych oddziałujących na jednostkę, zwracając przy tym szczególną uwagę na to, czy analizowane determinanty są specyficzne w kontekście finansowym.

Celem prezentowanych badań było uzupełnienie luki w istniejącej wiedzy dotyczącej determinant wyborów inwestycyjnych dorosłych Polaków. Analizie poddano rolę czterech grup czynników. Były to: (1) wymiary postawy wobec pieniędzy (czynniki wewnętrzne jednostki, specyficzne w kontekście pieniędzy), (2) wymiary narcyzmu nieklinicznego – dotychczas nieuwzględniane w badaniach dotyczących wyborów inwestycyjnych (czynniki wewnętrzne jednostki, niespecyficzne w kontekście pieniędzy), (3) doświadczenie sukcesu lub porażki w zadaniu finansowym poprzedzającym wybór inwestycyjny (czynniki

zewnątrzne, specyficzne w kontekście pieniędzy), (4) doświadczenie sukcesu lub porażki w zadaniu niefinansowym poprzedzającym wybór inwestycyjny (czynniki zewnętrzne, niespecyficzne w kontekście pieniędzy).

Zrealizowano trzy badania. Pierwsze z nich (korelacyjne, N = 246) miało na celu sprawdzenie czy, i w jaki sposób postawa wobec pieniędzy i narcyzm niekliniczny objaśniają zmienność skłonności do inwestowania i ryzykownych wyborów inwestycyjnych. Badanie drugie (eksperymentalne, N = 259) sprawdzało wpływ doświadczenia sukcesu lub porażki w zadaniu specyficznym w kontekście pieniędzy 7 na skłonność do inwestowania i ryzykownych wyborów inwestycyjnych oraz moderacyjną rolę postawy wobec pieniędzy i narcyzmu nieklinicznego. Badanie trzecie (eksperymentalne, N = 271) realizowało analogiczny cel do tego ustalonego dla badania drugiego, jednak w sytuacji doświadczenia sukcesu lub porażki w zadaniu niespecyficznym w kontekście pieniędzy. Wyniki otrzymane w opisanych badaniach potwierdziły częściowo hipotezy stawiane w niniejszej pracy. Zarówno postawa wobec pieniędzy, jak i narcyzm niekliniczny okazały się istotnymi determinantami zmienności skłonności do inwestowania i podejmowania ryzykownych wyborów inwestycyjnych. Wpływ doświadczenia sukcesu lub porażki na następujące po nim wybory inwestycyjne okazał się inny w zależności od rodzaju zadania, w którym zostało zdobyte doświadczenie. Doświadczenie sukcesu podnosi względem doświadczenia neutralnego i negatywnego (porażki) skłonność do inwestowania i ryzykownych wyborów inwestycyjnych, jeśli pochodzi z zadania finansowego, zaś, jeśli doświadczenie sukcesu zdobyto w zadaniu niefinansowym efekt jest odwrotny. Wskazano również moderacyjną rolę niektórych wymiarów postawy wobec pieniędzy i narcyzmu nieklinicznego w relacji doświadczenia i wyborów inwestycyjnych.