

Opis

Przyczyny zjawisk ekonomicznych są złożone i niejednorodne. Dlatego konstruując modele takich procesów, jak podejmowanie decyzji czy komunikowanie w reklamie, ekonomiści wykorzystują ustalenia innych nauk badających uwarunkowania poznawczej aktywności człowieka: psychologii, neurobiologii, kognitywistyki, pragmatyki i filozofii. Warto podkreślić, że tego typu interdyscyplinarność w naukach ekonomicznych nie jest chwilową modą, ale adekwatną odpowiedzią na coraz lepiej rozpoznawaną złożoność badanych zjawisk.

Niniejsza publikacja stanowi próbę zastosowania podejścia interdyscyplinarnego w naukach ekonomicznych. Autorzy zebranych w niej prac reprezentują takie dziedziny wiedzy, jak: ekonomia, psychologia, neuronauka, medycyna, kognitywistyka, pragmatyka i filozofia. Każdy z rozdziałów przedstawia inne spojrzenie na procesy podejmowania decyzji oraz mechanizmy komunikacji. Są to spojrzenia komplementarne, a nie alternatywne - składają się na obraz, który uwzględnia złożoność badanych zjawisk.

Prace zebrane w niniejszej książce zainteresują więc nie tylko ekonomistów, ale wszystkich tych, którzy badają wybrane aspekty i uwarunkowania złożonych zjawisk społecznych.

Spis treści

Przedmowa 9

1. Neurobiologiczne podstawy podejmowania decyzji - Andrzej Potemkowski, Anna Ratajczak 13

- 1.1. Problem wolnej woli a procesy decyzyjne 14
- 1.2. Podejmowanie decyzji - w świetle teorii 15
- 1.3. Metody badania procesów decyzyjnych 17
- 1.4. Neurobiochemia podejmowania decyzji 18
- 1.5. Neuroanatomia procesów decyzyjnych 19
- 1.6. Kora okołoczołowa 20
- 1.7. Grzbietowo-boczna kora przedczołowa 21
- 1.8. Przednia kora zakrętu obręczy 22
- 1.9. Przewidywanie zachowań innych ludzi i empatia a procesy decyzyjne 22
- 1.10. Wpływ dylematów moralnych na procesy decyzyjne 24

2. Rola emocji w podejmowaniu decyzji ekonomicznych - Agnieszka Samochowiec, Magdalena Chęć 27

- 2.1. Bez emocji, czyli racjonalny w decyzjach homo oeconomicus 28
- 2.2. Emocjonalny aspekt podejmowania decyzji 30
- 2.3. Nastrój... co zmienia? 33
- 2.4. Emocje a płęć, czyli emocjonalność kobiet i racjonalizm mężczyzn 35
- 2.5. Przyszłość podejmowania decyzji ekonomicznych - emocje czy poznanie? 38

3. Niebezpieczne ścieżki podejmowania decyzji ekonomicznych - Ernest Tyburski, Jerzy Samochowiec 43

- 3.1. Podejmowanie decyzji w świetle koncepcji psychologicznych 45

- 3.2. Decyzje ekonomiczne w warunkach niepewności 48
- 3.3. Konsekwencje decyzji w warunkach niepewności 49
- 3.4. Kryzys gospodarczy jako rezultat decyzji ekonomicznych 51
- 3.5. Zaburzenia psychiczne a kryzys gospodarczy 53
- 3.6. Nadużywanie i uzależnienie od substancji a kryzys gospodarczy 55

4. Homo neuroeconomicus - droga od homo oeconomicusa do homo neuroeconomicusa -
Agata Wawrzyniak 61
 - 4.1. Człowiek ekonomiczny - racjonalny egoista? 62
 - 4.2. Homo oeconomicus institutionalis - jednostka ograniczona instytucjami? 65
 - 4.3. Homo bi-oeconomicus - jednostka dualna? 67
 - 4.4. Homo sociologicus - doskonale uspołeczniona jednostka? 69
 - 4.5. Homo socio-oeconomicus - jednostka zakorzeniona w społeczeństwie? 71
 - 4.6. Krytyka tradycyjnych modeli homo oeconomicus 73
 - 4.7. Homo neuroeconomicus - człowiek emocjonalny? 75

5. Neuromarketing. Metody neuronauki poznawczej stosowane w badaniach marketingowych
- Barbara Wąsikowska 79
 - 5.1. Neuromarketing - nowa generacja badań marketingowych 80
 - 5.2. Metody badawcze stosowane w neuromarketingu 81
 - 5.3. Zastosowanie funkcjonalnego rezonansu magnetycznego (fMRI) w badaniach marketingowych 82
 - 5.4. Elektroencefalografi a (EEG) w badaniach marketingowych 84
 - 5.5. Badanie odruchu skórno-galwanicznego (GSR) jako metoda uzupełniająca badania marketingowe przeprowadzone z użyciem EEG 86
 - 5.6. Eye tracking (ET) w badaniu percepcji konsumentów 88
 - 5.7. Neuromarketing a klasyczne badania marketingowe 90

6. Homo humanus versus homo financierus. Ewolucja w bankowości i finansach po kryzysie
2008 roku
- Stanisław Flejterski, Przemysław Pluskota 93
 - 6.1. Ekonomia i finanse a psychologia: homo oeconomicus a racjonalność selektywna 97
 - 6.2. Homo financierus w ujęciu prof. P.H. Dembińskiego 100
 - 6.3. W kierunku koncepcji neurofinansów/neurobankowości 102

7. Myślenie wolne, myślenie szybkie i implikatury konwersacyjne. O zaletach podejścia
interdyscyplinarnego - Maciej Witek 105
 - 7.1. Myślenie szybkie i myślenie wolne 107
 - 7.2. Implikatury konwersacyjne jako znaczenia wywnioskowane 111
 - 7.3. Implikatury skalarne w eksperymencie Tversky'ego i Kahnemana 120

8. O modelowaniu podejmowania decyzji w kontekstach ekonomicznych - Max Urchs 123
 - 8.1. Prostota modeli a ich adekwatność 124
 - 8.2. Prehistoria pojęcia złożoności 126
 - 8.3. Wyzwania wobec tworzenia modeli ekonomicznych 132
 - 8.4. Wykorzystanie pojęcia złożoności 136
 - 8.5. Złożoność jako wyłaniająca się idea regulatywna w nauce 139

Bibliografia 143

