

Wielokulturowy aspekt skłonności do ryzyka

Streszczenie

Badania naukowe pokazują jak wiele czynników może wpływać na skłonność do ryzyka, cechę, która ma ogromne znaczenie w podejmowaniu wielu decyzji, w tym decyzji inwestycyjnych. Oprócz czynników indywidualnych takich jak biologiczne, czy genetyczne, na stosunek do ryzyka wpływa także kultura do której przynależy decydent. Biorąc pod uwagę różnice kulturowe można się zatem spodziewać, że społeczeństwa muszą się różnić pod względem unikania niepewności, które stanowi jeden z wymiarów kultury. Faktycznie różny stosunek, wielu narodowości, do ryzyka został potwierdzony w licznych badaniach empirycznych. Unikanie niepewności jest również uwarunkowane stopniem indywidualizmu lub kolektywizmu w danym społeczeństwie.

Słowa kluczowe: wielokulturowość, skłonność do ryzyka, kolektywizm, indywidualizm

Wstęp

Postrzeganie ryzyka zaczyna się od psychologii jednostki, ale dzisiaj badania pokazują, że istotne fakty społeczne, polityczne i kulturowe odgrywają istotną rolę w tym problemie. Percepcja ryzyka i niepewności wobec sytuacji kryzysowych wynika także z obowiązujących w społeczeństwie wartości społecznych i kulturowych.¹ Ekonomisci i przedstawiciele innych nauk dostarczają empirycznych dowodów świadczących, że wpływ kultury na zachowania ekonomiczne jest łatwo zauważalny. Wielu z nich dostrzega pierwszorzędą rolę kultury w rozwoju gospodarczym, czy wręcz stwierdza, że znajomość kultury pozwala przewidywać sytuację ekonomiczną w poszczególnych krajach, jak np. powojenne sukcesy ekonomiczne Japonii i Niemiec.² Kultura

1 R. Studenski (red.), *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004, s. 110-111.

2 W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 93-94.



odgrywa w sytuacjach ryzyka rolę fundamentalną, gdyż kształtuje poszczególne etapy oraz elementy sytuacji ryzykownych oraz samo ryzyko jako takie.³

Unikanie niepewności – jednym z wymiarów kultury

Kultura jest głęboko zakorzeniona w każdej społeczności, a każdy człowiek powinien zdobywać wiedzę na temat kultury w której żyje. Dlatego wywiera ona stały i długofalowy wpływ na to, w jaki sposób człowiek postrzega świat, myśli i podejmuje decyzje. Mimo że różnice kulturowe są brane pod uwagę przez inne dziedziny wiedzy, wśród specjalistów do spraw finansów nie zyskały sobie jeszcze wystarczającego uznania. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy jest fakt, że przez wiele lat finanse uznawane były za dyscyplinę, która koncentrowała się jedynie na racjonalnych decyzjach w idealnych lub niedoskonałych warunkach. Wraz z pojawieniem się dziedziny finansów behawioralnych, oczywistym jest, że w prowadzonych badaniach uwzględniane będą czynniki kulturowe.⁴

Jedną z istotnych cech charakteryzujących samą kulturę jest wywodzenie się jej z biologicznych, środowiskowych, psychicznych i historycznych elementów ludzkiej egzystencji. Ludzie zachowują się w określony sposób, nie zdając sobie sprawy z mechanizmów, które ukrywają się za ich rzekomo autonomicznymi poczynaniami.⁵

Według wybranych stanowisk naukowych, osobowość konkretnej jednostki jest niepowtarzalna, odmienna od innych. Zawarte w profilu osobowości informacje umożliwiają lepsze zrozumienie danej osoby, poznanie jej słabych i mocnych stron oraz określenie wrodzonych cech, które powodują, że reaguje ona we właściwy sobie sposób. Badania, przeprowadzane w późniejszych latach przez innych badaczy, potwierdziły wyniki tych teoretycznych rozważań i obecnie przyjmuje się, że takimi uniwersalnymi wymiarami kultury są⁶:

- dystans władzy – obrazuje stosunek do zjawiska nierówności między ludźmi w danym społeczeństwie, wyraża oczekiwania i akceptację dla tej sytuacji, uzewnętrzniany przez mniej wpływowych członków instytucji lub organizacji, określa emocjonalną przestrzeń oddzielającą podwładnych od przełożonych;
- kolektywizm i indywidualizm – w społeczeństwach kolektywnych dobro grupy jest przedkładane nad dobro jednostki, pojedynczy ludzie zorganizowani są w silne i spójne zbiorowości, w społeczeństwach indywidualistycznych dobro

3 S. Krimky, D. Golding, *Social theories of risk*, PRAEDER, Westport-Connecticut-London 1992, s. 161-163.

4 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 139-140.

5 W.J. Burszta, *Antropologia kultury*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 1998, s. 41-42.

6 D. Gach, *Relacje między kulturą a realizacją procesów zarządzania wiedzą w organizacjach*, <http://www.e-mentor.edu.pl/arttykul/index/numer/21/id/461>.



jednostki przedkładane jest nad dobro grupy, relacje pomiędzy ludźmi są nie-trwałe, a cenione są osobiste osiągnięcia;

- kobiecość i męskość – „kobiecość” charakteryzuje te społeczeństwa, w których role społeczne obu płci wzajemnie się przenikają, oznacza to, że zarówno od mężczyzn, jak i od kobiet oczekuje się takich postaw, jak skromność, czułość i troska o jakość życia, społeczeństwa „męskie” to takie, w których role społeczne związane z płcią są klarownie określone, oznacza to, że od mężczyzn oczekuje się asertywności, „twardości” i ukierunkowania na sukces materialny, natomiast od kobiet skromności, czułości i troskliwości o jakość życia;
- orientacja długo- i krótkoterminowa – w społeczeństwach o orientacji długoterminowej wysoce cenione są postawy ukierunkowane na sukces w przyszłości, a dominujące są takie cechy, jak wytrwałość i zapobiegliwość, orientacja krótkoterminowa oznacza skłonność do przekazywania i cenięcia wartości zorientowanych na przeszłość i teraźniejszość, w szczególności respektu dla tradycji i wypełniania społecznych zobowiązań,
- unikanie niepewności – jest to stopień zagrożenia odczuwany przez członków danej kultury w obliczu sytuacji nowych, nieznanych lub niepewnych, uczucie to wyraża się m.in. stresem i potrzebą przewidywalności, czego przejawem mogą być wszelkiego rodzaju prawa, przepisy i utarte zwyczaje; społeczeństwa o wysokim poziomie tego wymiaru cechują się rozbudowanymi systemami kodyfikacji.

Kultura danego kraju – lub innej kategorii ludzi – nie jest prostą kombinacją cech „przeciętnego obywatela” lub „wzorcowej osobowości”. Jest raczej zbiorem prawdopodobnych zachowań ludzi o takim samym zaprogramowaniu umysłowym. Kulturę winno się rozumieć jako sposób życia społeczeństwa, gdyż reakcje poszczególnego człowieka w określonej sytuacji wynikają nie tyle z jego cech indywidualnych, co z obserwacji postępowania całej społeczności. Kultura jest więc zarazem dziedzictwem społecznym, jak i konfiguracją wyuczonych zachowań, charakterystycznych dla pewnej, określonej grupy, podlegających międzypokoleniowemu przekazowi. Zatem na kulturę składać się będą nie tyle same wytwory i przedmioty ludzkiej działalności, co raczej kulturowe scenariusze oraz stany psychiczne człowieka, wynikające ze specyfiki zasad przez nią określanych.⁷

Unikanie niepewności jest jednym z wymiarów kultury, które jest pewnym aspektem kultury dającym się zmierzyć i pozwalającym określić pozycję danej kultury wobec innych kultur. Termin „unikanie niepewności” został zapożyczony z amerykańskiej socjologii organizacji, a dokładnie z prac J.G. Marcha.⁸

Niepewność jest na stałe wpisana w życie człowieka, gdyż nigdy nie jest on do końca przekonany, co się wydarzy następnego dnia. Zbyt duży stopień niepewności

7 P. Wawrzyński, *Mit kulturowy jako czynnik kształtujący stosunki międzynarodowe*, Wydawnictwo MADO, Toruń 2011, s. 15-16.

8 G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 49-52, s. 176-177 i 179-181.



wywołuje trudny do zniesienia niepokój. Każda z ludzkich społeczności wytworzyła własne sposoby zmniejszania tego stanu niepokoju. Pomocne są w tym zarówno technologia, jak i prawo i religia, które są od lat przedmiotem badań antropologów. Uczucie niepewności może być sprawą indywidualną lub zbiorową. Sposoby radzenia sobie z niepokojem wywołanym uczuciem niepewności są częścią dziedzictwa kulturowego, przekazywanego i umacnianego przez podstawowe instytucje, takie jak rodzina, szkoła i państwo. Tworzy się w ten sposób zbiór wartości typowych dla danego społeczeństwa i choć nie ma on zazwyczaj racjonalnego uzasadnienia, to decyduje o zbiorowych wzorcach zachowań.⁹

Różnice kulturowe a unikanie niepewności w świetle badań empirycznych

Różnice kulturowe odgrywają ważną rolę w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych. Wiadomo, że inwestorzy z południa Europy łatwiej mogą zadziałać intuicyjnie, podczas gdy inwestorzy z północy metodycznie, drobiazgowo badają wszystkie elementy inwestycji. Społeczeństwo amerykańskie, od lat hołdujące indywidualizmowi jako jednej z naczelnych wartości, również podejmuje decyzje raczej szybko po ocenie głównych elementów, natomiast Japończycy mogą zaskakiwać najbardziej dziwnymi i niespodziewanymi pytaniami a np. Holendrzy szybko dochodzą do sedna sprawy.¹⁰

Może być tak, że ludzie pochodzący z różnych kultur inaczej widzą ryzyka, różnią się sposobem konceptualizacji ryzyka, czy też przywiązują wagę do innych klas zagrożenia.¹¹ Istnieją liczne dowody świadczące, że podejmowanie ryzyka jest zachowaniem uwarunkowanym nie tylko indywidualną skłonnością do ryzyka, ale i czynnikami kulturowymi, charakterystycznymi dla poszczególnych społeczeństw. Na przykład Holler (1987) przytacza replikacje eksperymentów Kahnemana i Tversky'ego, w których wykryto różnice w percepcji ryzyka związane z narodowością badanych osób.¹²

Różnice w unikaniu niepewności zostały zauważone również przez G. Hofstede, holenderskiego inżyniera oraz psychologa społecznego, w badaniach pracowników IBM w zakładach tej firmy w poszczególnych krajach. Podczas tych badań, przeprowadzonych na przełomie sześćdziesiątych i siedemdziesiątych lat XX wieku, dla każdego z 50 krajów i 3 regionów został określony wskaźnik unikania niepewności UAI (*uncertainty avoidance index*). Dotyczy on zachowania ludzi w niejasnych sytuacjach,

9 G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 177-178.

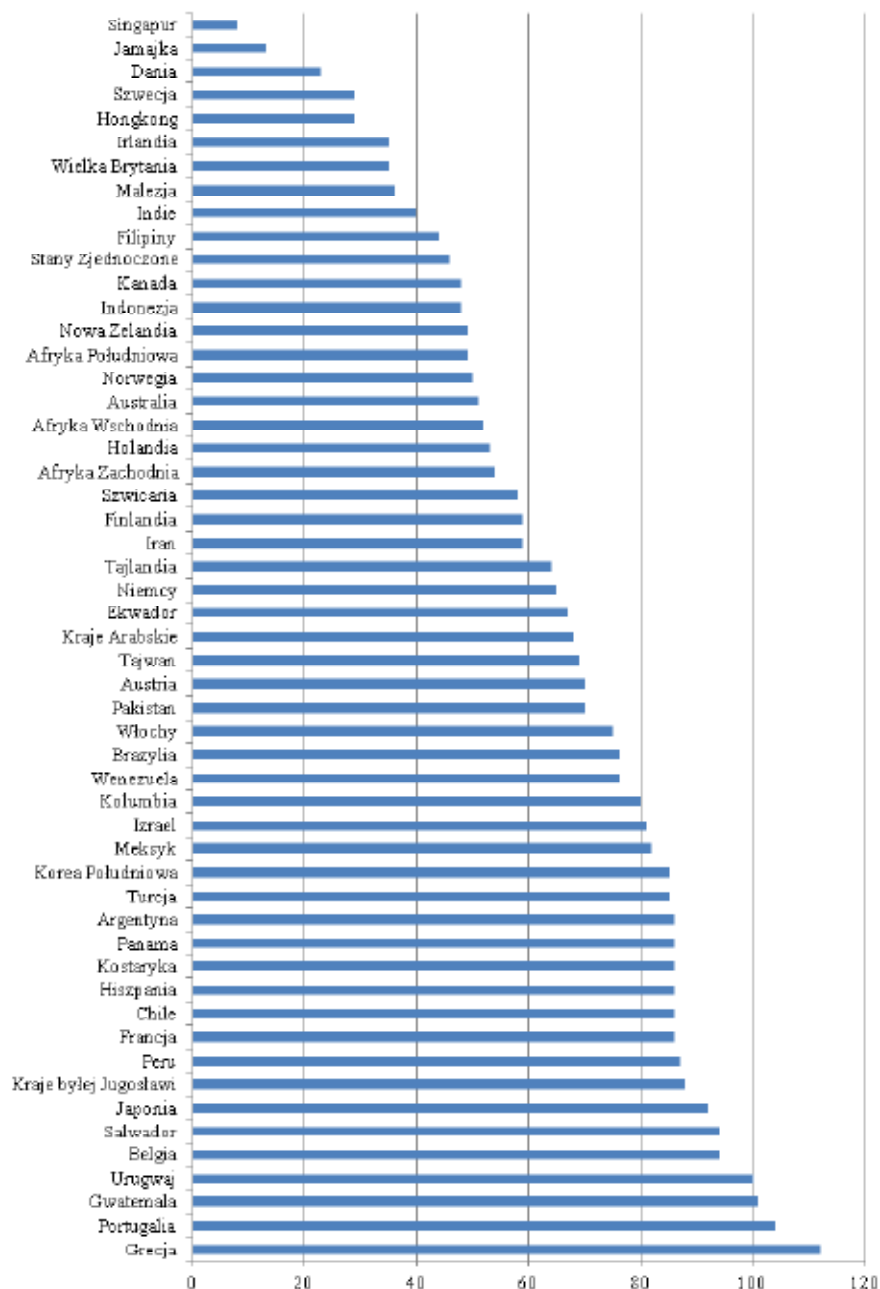
10 R. Niedzielski, *Warunki inwestowania oraz ocena czynników sprzyjających inwestowaniu i utrudniających je w województwie opolskim*, <http://www.paiz.gov.pl>, R. Studenski (red.), *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004, s. 111.

11 R. Studenski (red.), *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004, s. 96.

12 R. Studenski (red.), *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004, s. 95.



co można również odnieść ogólnie do postawy wobec ryzyka. Otrzymane wyniki zostały przedstawione na rys. 1.¹³



Rysunek 1. Wartości wskaźnika unikania niepewności dla 50 krajów i 3 regionów świata.

Źródło: opracowanie własne na podstawie G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 180.

13 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 130, G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 178.



Z przeprowadzonych badań wynika, że kraje Ameryki Łacińskiej, łacińskiej Europy, kraje śródziemnomorskie oraz Japonia i Korea Południowa charakteryzują się najsilniejszym unikaniem niepewności. Kraje niemieckojęzyczne w tym Niemcy cechuje średni poziom unikania niepewności. Natomiast kraje azjatyckie (oprócz wymienionych wyżej), kraje afrykańskie, anglosaskie, nordyckie i Holandia wykazują słabą skłonność do unikania niepewności.

Powyższe badania pokrywają się z badaniem stopnia niepokoju w społeczeństwach 18 krajów rozwiniętych, przeprowadzonym przez R. Lynna w latach siedemdziesiątych XX wieku. Wynika z nich, że takie kraje jak: Austria, Japonia czy Francja cechuje wysoki niepokój społeczny, natomiast takie kraje jak: Nowa Zelandia, Wielka Brytania i Irlandia charakteryzuje niski niepokój. Fakt, że w obydwu badaniach korzystano z zupełnie różnych źródeł danych, stanowi silne wsparcie dla otrzymanych wyników i potwierdza trafność obserwacji, iż poziom niepokoju i unikanie niepewności są zróżnicowane zależnie od kraju.¹⁴

Mimo że wymiary kultur opracowane przez Hofstede są powszechnie akceptowane i wykorzystywane przez różne dyscypliny nauk społecznych, w tym również przez ekonomię i biznes, zastosowanie ich w obszarze finansów stanowi nadal rzadko spotykaną sytuację.¹⁵

Powyższe obserwacje zostały częściowo potwierdzone w 1994 roku przez K.E. Warneryd'a, który dokonał badania stosunku do ryzyka i ryzykownych zachowań Holendrów, którym objął całą reprezentatywną próbkę tego narodu. Warneryd stwierdził, że w Holandii istnieje powszechna tendencja do unikania ryzyka, gdy chodziło o hipotetyczne wybory między mniejszą, ale pewną wygraną a większą, ale niepewną wygraną. Podobnie jak u K.R. MacCrimmona i D.A. Wehrunga, badających w 1990 roku stereotypy dotyczące stosunku do ryzyka w rozmaitych grupach społeczno-ekonomicznych i narodowych, deklarowane postawy wobec ryzyka nie miały nic wspólnego z ryzykownością posiadanego przez osobę portfela papierów wartościowych. Co ciekawe, Warneryd wykazał w badaniu znaczną skłonność, rzekomo ostrożnych, Holendrów do hazardu.¹⁶

W 2005 roku badania nad awersją do ryzyka przeprowadzili J.X. Fan i J.J. Xiao, którzy wykazali znaczące różnice pomiędzy przedstawicielami różnych regionów kulturowych. Ogólnie rzecz biorąc, przedstawiciele Azji, w porównaniu z przedstawicielami z USA i krajów europejskich, są bardziej tolerancyjni wobec ryzyka i wykazują mniejszą awersję do strat w sytuacji ryzyka finansowego.¹⁷

Analizując powyższe wyniki rodzi się pytanie, jakie miejsce pośród wymienionych państw zajmuje Polska. Biorąc pod uwagę że większość krajów unikających niepew-

14 G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 182-183

15 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 130

16 T. Tyszka, T. Zaleskiwicz, *Racjonalność decyzji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 314-317

17 J.X. Fan, J.J. Xiao, *Cross-cultural Differences in Risk Tolerance: A Comparison Between Chinese and Americans*, <http://ssrn.com/abstract=939438>.



ność to kultury o bardzo silnej ekspresji wyrazu, natomiast kraje o niskim poziomie unikania niepewności sprawiają wrażenie „spokojnych”. to Polacy wydają się zajmować miejsce gdzieś po środku. Z kolei fakt, że społeczeństwa o niskim poziomie unikania niepewności cechuje niski wskaźnik średniego spożycia alkoholu, skłania do uplasowania Polski wśród krajów o podwyższonym poziomie unikania niepewności. Miejsce to wydaje się tym bardziej właściwe, jeżeli uwzględni się negatywne postrzeganie dobrobytu przez Polaków, co stanowi cechę charakterystyczną dla krajów silnie unikających niepewności.

Nie należy mylić unikania niepewności z awersją do podejmowania ryzyka. Słabe unikanie niepewności jest związane z chęcią podejmowania ryzyka w sytuacjach nowych, nieznanych i niepewnych czyli w takich z jakimi inwestor ma do czynienia na rynku finansowym. Natomiast podejmowanie tzw. ryzyka „oswojonego” może pozytywnie korelować z silniejszym unikaniem ryzyka.¹⁸

Kraje o słabym unikaniu niepewności na ogół silniej stymulują działania innowacyjne, gdyż są bardziej otwarte na nowe, niezwykle pomysły. Jednocześnie ich słabością jest niemożność doprowadzenia tych pomysłów do fazy pełnego zastosowania w praktyce. Przeszkodą jest brak odpowiedniej precyzyjności, cierpliwości i punktualności, czyli cech typowych dla krajów o silnym unikaniu niepewności. Wielka Brytania wydała więcej laureatów Nagrody Nobla niż Japonia, ale to Japonia wprowadziła na rynki więcej nowych produktów. Interesującym jest fakt, że od 1960 roku wzrost gospodarczy krajów uprzemysłowionych jest pozytywnie skorelowany ze wskaźnikami unikania niepewności.¹⁹

Wpływ indywidualizmu i kolektywizmu na stosunek do ryzyka

Unikanie niepewności jest również uwarunkowane stopniem indywidualizmu lub kolektywizmu w danym społeczeństwie. Stopień indywidualizmu/kolektywizmu danej kultury ma znaczący wpływ na postawę wobec ryzyka.²⁰

Na przykład, kolektywistyczne postawy Japończyków kształtowały zupełnie inne warunki, a inne indywidualistyczną tradycję mieszkańców Stanów Zjednoczonych. Ciężkie warunki uprawy ryżu na skalistych, mało urodzajnych i wulkanicznych terenach Japonii, wymagające skomplikowanych urządzeń nawadniających oraz systemu zabezpieczeń przed klęskami żywiołowymi, wyrobiły nawyk i przekonanie o potrzebie wspólnego wysiłku oraz współpracy, nie tylko członków rodziny, ale również wszystkich mieszkańców danego regionu. W Stanach Zjednoczonych natomiast osadnictwo prowadzone na rozległych obszarach prowadziło do znacznego rozpro-

18 G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 184-193.

19 G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 193 i 200.

20 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 130.



szenia przestrzennego ludności, co zmuszało do liczenia tylko na własne siły. Przeżwanie jednostki było zależne od jej indywidualnej inicjatywy, odwagi, pomysłowości i skłonności do ryzyka.²¹

E.U. Weber i C.K. Hsee zaproponowali hipotezę, w której starali się dowieść, że w społeczeństwach kolektywistycznych, do których zaliczają się Chiny, ludzie mają większe wsparcie rodziny i przyjaciół w przypadku doświadczania problemów finansowych i z tego względu dostrzegają mniejsze ryzyko inwestycyjne. Stwierdzono także, że Chińczycy są bardziej podatni na efekt kontekstu oraz ulegają wpływom społecznego kontekstu przy ocenie produktów ubezpieczeniowych i innych. Zjawisko to może być, z jednej strony wynikiem tego, że Chińczycy mają nadal niewielkie doświadczenie z produktami finansowymi i rynkami finansowymi, a z drugiej strony, tego, że myślą oni bardziej holistycznie, a nie analitycznie.²²

T. Hens, M.O. Rieger i M. Wang z uniwersytetu w Zurychu przeprowadzili badanie mające na celu porównanie preferencji do ryzyka przedstawicieli różnych krajów, w którym stwierdzono, że ludzie z krajów indywidualistycznych mają większą awersję do strat. Jak widać potwierdza to hipotezę przyjętą przez Webera i Hsee.²³

Niemcy, będący narodem kolektywistycznym, w sprawach finansowych są konserwatywni i mało skłonni do podejmowania ryzyka. Ich stosunek do pieniędzy jest ambiwalentny, a więc pieniądź nie jest celem samym w sobie, ale środkiem, który zapewnia sprawne działanie maszyny przemysłu.²⁴ Niemców charakteryzuje niechęć do ryzyka i spekulacji finansowych. W kulturach o silniejszym niż średnie unikaniu niepewności, do których zalicza się Niemcy, potrzeby bezpieczeństwa czy zabezpieczenia zdecydowanie przewyższają inne potrzeby.

Przyczyn takiego stanu rzeczy można upatrywać w nieprzyjemnym doświadczeniu przez Niemców hiperinflacji w latach dwudziestych XX wieku, choć i wcześniej w historii nie brakowało powodów do ukształtowania obecnego stosunku Niemców do pieniądza. W okresie galopującej inflacji, bankructwo dotknęło miliony ludzi posiadających renty wojenne, oszczędności i obligacje wojenne. Wartość zachowały tylko trwałe towary dobrej jakości oraz maszyny produkcyjne. Można było zaufać tylko wytworom swoich i cudzych rąk. Tych, którzy ciężko pracowali i kupowali obligacje wojenne, kiedy kraj był w potrzebie, poczucie obowiązku doprowadziło do ruiny. W państwie przewartościowaniu uległy wszystkie zasady moralne.²⁵

Gorzkie doświadczenie powtórzyło się w mniej drastycznej formie w latach 1945-1948, w okresie okupacji Niemiec, kiedy środkiem płatniczym były amerykańskie papiery i nylonowe pończochy. Koszmar zakończył się w 1948 r., kiedy *Reichsmarki*

21 D. Gach, *Relacje między kulturą a realizacją procesów zarządzania wiedzą w organizacjach*, <http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/21/id/461>.

22 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 131-134.

23 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 134.

24 J. Schroeder, *Zwyczące w biznesie: NIEMCY*, <http://www.pcc.org.pl/index.php/pl/art?id=197>.

25 C. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 226-228.



zastąpiono *Deutschmarkami*. Strach jednak nie minął. Nawet dziś nie brak dowodów na lęk Niemców przed utratą pieniędzy. Duża niechęć otacza wszelkie ryzykowne i spekulacyjne przedsięwzięcia, w tym grę na giełdzie. Powszechne jest przekonanie, że towar niewidoczny dla oka, pozbawiony wyraźnych wymiarów fizycznych, nie ma w istocie znaczenia i nie można traktować go poważnie. Stwierdzono, że pieniądze same w sobie budzą niechęć w wielu Niemcach. Zwodniczy blask Złota Renu jest dla nich symbolem dramatycznych lat inflacji i bezlitosnej spekulacji. Pieniądze zainwestowane zamieniają się natomiast w solidne, trwałe towary, których ludzie potrzebują. Zapewniają stabilność kulturze i są wartością społeczną.²⁶

Z powyższym stosunkiem do pieniędzy kontrastuje zachowanie Brytyjczyków, którzy mają skłonność do odwracania wyżej opisanego procesu. Podziwiają oni pieniądze w oderwaniu od wielkich, dojrzałych przedsiębiorstw i małych firm. Pieniądze nie mają własnej substytucji i właśnie to stanowi ich największą zaletę. Na skłonność do zajmowania się „czystymi”, abstrakcyjnymi pieniędzmi ma także wpływ przedkładanie indywidualizmu nad kolektywizm.²⁷

Podsumowanie

Psychologia różnic kulturowych pokazuje, jak bardzo ludzie różnią się w zależności od kontekstu kulturowego. Ponieważ kultury ulegają ewolucji, można sądzić, że właściwości przedstawicieli tych kultur także ulegają zmianom, tylko że są one stosunkowo wolne.²⁸

Z powodu szybko postępującego procesu globalizacji, niemożliwe jest uniknięcie konfrontacji i interakcji różnych kultur. Dlatego też, prowadzenie badań międzykulturowych w obszarze finansów i rynków finansowych staje się niezbędne. Często prowadzone badania na arenie międzynarodowej mają na celu porównanie rynków finansowych w różnych krajach. Jednak niewiele z nich obejmuje badanie wpływu czynników kulturowych na wyjaśnienie sytuacji na rynkach finansowych. Znajomość wymiarów kulturowych może być pomocna w wyjaśnianiu zachowań na międzynarodowym rynku finansowym, szczególnie gdy zmienne instytucjonalne lub makroekonomiczne nie wystarczają do wyjaśnienia takiej różnorodności zachowań. Lepsze zrozumienie znaczenia czynników kulturowych pozwoli na pozyskanie dokładniejszych informacji na temat rynków finansowych, co powinno doprowadzić do zwiększenia ich efektywności.²⁹

26 C. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 228-230 i 322.

27 C. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 322-323.

28 A. Elias, *Człowiek-istota nieprzewidywalna*, „Charaktery” 2006, nr 6.

29 T. Hens, K. Bachmann, *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 137-140.



Multicultural aspect of risk tolerance

SUMMARY

Research points at a number of factors affecting risk tolerance risk inclination, which plays a very important role in decision making, including investment decisions. Besides individual determinants, biological and genetic, the culture that a decision maker belongs to affects his/her risk tolerance as well. Considering cultural differences, one may thus expect that societies differ with regard to avoidance of uncertainty, which constitutes a cultural dimension. In fact, different attitude to risk displayed by different nationalities has been confirmed by empirical research. Avoiding uncertainty is also conditioned by the degree of individualism and collectivism in a given society.

