

**Dr Sabina Kołodziej**

Katedra Psychologii Ekonomicznej

Akademia Leona Koźmińskiego

[skolodziej@kozminski.edu.pl](mailto:skolodziej@kozminski.edu.pl)

## **Autoreferat**

### **1. Imię i nazwisko**

Sabina Kołodziej

### **2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe lub artystyczne – z podaniem podmiotu nadającego stopień, roku ich uzyskania oraz tytułu rozprawy doktorskiej.**

- 2006      doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii  
Uniwersytet Śląski, Wydział Pedagogiki i Psychologii, Katowice  
Rozprawa doktorska: „Osobowościowe i kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości młodych ludzi”  
Promotorka: prof. dr hab. Maryla Łukasiak – Goszczyńska
- 2004      magister ekonomii  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach (dawniej: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach)  
Praca magisterska: „Komunikowanie się w organizacji jako źródło konfliktów”  
Promotorka: prof. dr hab. Anna Lipka
- 2002      Studium Pedagogiczne, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach (dawniej: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach)
- 2002      magister psychologii  
Uniwersytet Śląski, Wydział Pedagogiki i Psychologii, Katowice  
Praca magisterska: „Osobowość a zachowania przedsiębiorcze”  
Promotor: prof. dr hab. Ryszard Studenski

### **3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych lub artystycznych.**

- Od 2007 adiunkt w Katedrze Psychologii Ekonomicznej, Akademia Leona Koźmińskiego (ALK) (dawniej: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego)
- 2018-2021 ekspert, Departament Systemu Podatkowego, Ministerstwo Finansów
- 2006-2007 doradca dyrektora, Krajowa Szkoła Administracji Publicznej
- 2002-2005 asystent w Katedrze Nauk Społecznych Wydziału Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska w Gliwicach

### **4. Omówienie osiągnięć, o których mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późn. zm.).**

Za główne osiągnięcie naukowe, zgodne z art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późn. zm.) uznaję psychologiczną analizę postaw motywacyjnych wobec podatków przedstawioną w monografii:

**Kołodziej, S.** (2023). *Miedzy niechęcią a obowiązkiem. O postawach motywacyjnych podatników*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Recenzenci wydawniczy:

Dr hab. Małgorzata Niesiołędzka, prof. UwB

Prof. dr hab. Czesław Nosal

### **5. Omówienie głównego osiągnięcia naukowego**

#### WPROWADZENIE

W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, badacze nieraz pytali o stosunek podatników do płacenia podatków. Uzyskane na ten temat wyniki, choć niekiedy interesujące, nie miały jednak dużego waloru poznawczego. Proste sondaże społeczne dotyczące stosunku podatników do płacenia podatków, podobnie jak sondaże odnośnie wielu innych zjawisk społecznych są z natury rzeczy raczej powierzchowne. Dodatkowo, raporty wskazywały, że Polacy z jednej strony negatywnie oceniają system podatkowy, określając go jako nieszczerły i zbyt skomplikowany, lecz równocześnie przyznają, że podatki są koniecznym i ważnym elementem rzeczywistości społecznej (CBOS, 2016). Ten niejasny stosunek do systemu

podatkowego wraz z wieloma zmianami prawnymi, które w tym czasie były wprowadzane w polskiej przestrzeni podatkowej zainspirowały mnie do podjęcia badań w tym obszarze. W poszukiwaniach literaturowych natrafiłam początkowo na prace Kirchlera i Maciejovskyego (2001), którzy proponowali podział na pozytywną oraz negatywną postawę wobec podatków. Jednakże, w moich przypuszczeniach postawy podatników były bardziej złożone i nie dające opisać się na jednym wymiarze. W dalszych lekturach z tego zakresu natrafiłam na koncepcję postaw motywacyjnych wobec podatków zaproponowaną przez Braithwaite (2002). To ta koncepcja stała się podstawą teoretyczną moich analiz. Koncepcja ta pozwala opisać postawę podatnika na pięciu wymiarach, z których dwa świadczą o akceptacji systemu podatkowego i chęci aktywnego partycypowania w nim, natomiast kolejne dwa o postawie buntu i związanej z nim skłonności do przeciwstawiania się istniejącym regulacjom prawnym oraz działaniom administracji podatkowej. Piąta postawa odzwierciedla natomiast instrumentalne podejście do systemu podatkowego, w którym podatnik traktuje interakcję z systemem podatkowym w kategoriach gry, którą wygrywa strona sprytniejsza. Co więcej, koncepcja ta zakłada, iż te przeciwstawne postawy współistnieją w danym podatniku, zaś o płaceniu lub niepłaceniu podatków, decyduje nie tylko postawa podatnika, lecz także czynniki sytuacyjne, związane z oceną działania administracji skarbowej. W mojej ocenie koncepcja Braithwaite (2002) uwzględnia złożoność postaw podatników, jak również uwarunkowań ich decyzji w przestrzeni podatkowej, co zadecydowało o przyjęciu jej jako podstawy teoretycznej moich badań.

**Celem monografii wskazanej jako osiągnięcie habilitacyjne jest psychologiczna analiza postaw motywacyjnych polskich podatników.** Prezentowany w monografii habilitacyjnej program badawczy uwzględnia aktualny stan wiedzy na temat postaw wobec podatków i stanowi autorską propozycję ich analizy w odniesieniu do polskiego społeczeństwa. W szczególności, zrealizowany cykl badań zmierzał do odpowiedzi na sześć głównych pytań badawczych:

- 1) jakie są indywidualne oraz społeczne uwarunkowania postaw podatników?
- 2) jakie postawy wobec podatków obecne są w polskim społeczeństwie?
- 3) czy zmienne demograficzne różnicują postawy wobec podatków?
- 4) czy osoby o odmiennych postawach wobec podatków różnią się pod względem oceny zachowań podatkowych podejmowanych przez innych ludzi?
- 5) czy osoby różniące się postawami wobec podatków różnią się także pod względem skłonności do płacenia lub niepłacenia podatków oraz oceny systemu podatkowego?
- 6) w jaki sposób wzmacniać skłonność do płacenia podatków wśród podatników różniących się postawami wobec podatków?

Wszystkie badania zrealizowane w ramach omawianego programu zostały pozytywnie zaopiniowane przez Komisję Etyki Badań Akademii Leona Koźmińskiego, a także przeprowadzone za pomocą narzędzi o sprawdzonych właściwościach psychometrycznych. W przypadku, gdy badanie wymagało przetłumaczenia danego kwestionariusza, wykonano je zgodnie ze standardową procedurą podwójnego tłumaczenia (back-translation), a następnie przeprowadzono badanie pilotażowe. Wyniki badania pilotażowego poddano analizie w celu sprawdzenia rzetelności skali.

### TYPOLOGIA POSTAW MOTYWACYJNYCH WOBEC PODATKÓW

Pojęcie postaw motywacyjnych zostało zaproponowane przez Kagana i Scholza (1984), którzy wyodrębnili trzy typy postaw skutkujących nieposłuszeństwem obywateli wobec organów władzy. Pierwszy typ postaw opisuje obywatela zaangażowanego, sprzeciwiającego się reżimowi regulacyjnemu, kolejny odnosi się do jednostki niekompetentnej, niezdolnej do spełnienia wymagań regulatora. Ostatni typ postawy dotyczy natomiast amoralnego decydenta, kierującego się w swoich działaniach jedynie interesem własnym, stawianym ponad obowiązujące regulacje. Kolejne prace empiryczne wskazały, iż postawy te nie są rozłączne, lecz mogą współwystępować w danej jednostce (Braithwaite, Makkai, 1994). Wśród czynników decydujących o wykształceniu się danej postawy wymienia się jakość relacji (np. zaufanie) między organami władzy i obywatelami lub wspólne cele tych dwóch partnerów interakcji.

**Termin postaw motywacyjnych wobec podatków został z kolei wprowadzony do analiz zachowań podatkowych przez australijską badaczkę V. Braithwaite (1995; 2002; 2009; 2013; Braithwaite i in., 2007). Zgodnie z definicją autorki postawy motywacyjne stanowią uzewnętrznienie opinii, preferencji, zainteresowań, uczuć i przekonań jednostek odnoszących się do różnych form szacunku dla instytucji państwa i aprobaty wobec działań władz. Postawy te wiążą się z pewnym wzorcem reagowania jednostki podczas interakcji z instytucjami państwa i mogą odnosić się do wielu obszarów działania państwa. Państwo w swym działaniu opiera się na autorytecie prawnym, który nie zawsze jest zgodny ze społeczną oceną prawa do rządzenia danej grupy lub formacji. Społeczeństwo dokonuje oceny władzy przez pryzmat jej sposobu działania i skuteczności. Oceny te są zmienne w czasie, a także podlegają wpływowi społecznym na skutek interakcji między jednostkami (Braithwaite, 1995; 2002; 2009; 2013; Braithwaite i in., 2007). Tak definiowane postawy są zjawiskami społecznymi, powstają bowiem w wyniku interakcji z innymi ludźmi oraz instytucjami, są**

**zewnętrznymi przejawami stopnia aprobaty i szacunku wobec władzy, a także podstawą prezentacji jednostki w kontekście społecznym.** W przestrzeni społecznej mogą posłużyć do komunikowania jakości relacji z władzą oraz przyczynić się do kształtowania tych relacji w przyszłości (Braithwaite 2002; 2013; Braithwaite i in., 2007). Teoria postaw motywacyjnych powstała jako wynik badań nad spostrzeganiem instytucji władzy przez jednostki, które tej władzy podlegają (Braithwaite, Jobs, 2003).

W płaszczyźnie teoretycznej, postawy motywacyjne opierają się na trzech koncepcjach. Pierwszą z nich jest typologia sposobów adaptacji społecznej Mertona (1982), która opisuje, w jaki sposób realizacja społecznie ważnych celów może zostać zablokowana i jak jednostki będą wówczas dążyć do realizacji tych celów przy wykorzystaniu legalnych i nielegalnych środków. Drugim obszarem stanowiącym podwaliny teoretyczne postaw motywacyjnych jest literatura z zakresu sprawiedliwości proceduralnej (i dystrybtywnej), która podkreśla wagę więzi społecznych dla skuteczności regulacji wprowadzanych przez instytucję władzy. Więzy te budowane są poprzez działania władzy oparte na zasadach sprawiedliwości odnoszącej się do jakości relacji między instytucją władzy i społeczeństwem. Relacje te powinny bazować na transparentnych, neutralnych procedurach przeprowadzanych przy poszanowaniu obu stron, dążąc do uzyskania sprawiedliwej wymiany między instytucją władzy i obywatelem. Trzecią teorią, do której odwołuje się typologia postaw motywacyjnych podatników, jest koncepcja dystansu społecznego wprowadzona przez Bogardusa (1928; za: Braithwaite i in., 2007). Zgodnie z nią ludzie różnią się między sobą dystansem społecznym, który dzieli ich od instytucji władzy, innych ludzi lub grup społecznych. W kontekście podatków dystans społeczny wiąże się z wyrażaną przez jednostkę chęcią bliskiej współpracy z administracją skarbową i aprobatą wobec podejmowanych przez nią działań lub przeciwnie – niechęcią do uczestniczenia w systemie podatkowym i negowaniem podejmowanych w tym zakresie działań przez administrację.

W świetle tych założeń **postawy zostały nazwane motywacyjnymi, gdyż istnieje powód (motywacja) ich istnienia – dążenie do obrony Ja przed nadużyciami, wymuszeniami ze strony instytucji władzy.** W przeciwieństwie do bardziej tradycyjnego znaczenia terminu „motyw”, reakcja jednostki nie jest ukryta, lecz widoczna społecznie, podobnie jak jej źródło. Postawy kształtują się przy tym pod wpływem zarówno osobistych wartości, przekonań i doświadczeń jednostki, jak i oddziaływań społecznych (Braithwaite, 2011). **Przedstawiona koncepcja postaw uwzględnia więc złożoność ich natury, będącej wynikiem indywidualnych cech jednostki związanych z dążeniem do autonomii oraz zachowania wolności i interakcji z systemem prawnym oraz administracją podatkową.**

Powyższe założenia oraz ich empiryczna weryfikacja w badaniach na próbie australijskiej i odnoszących się do podatku dochodowego **doprowadziły do wyodrębnienia czterech postaw motywacyjnych wobec podatków: Zaangażowania (Commitment), Kapitulacji (Capitulation), Oporu (Resistance) oraz Kontestacji (Disengagement). Dodanie piątej postawy motywacyjnej – Gry (Game playing) jest wynikiem późniejszych prac autorki nad omawianą typologią** (Braithwaite, 2001; 2002; 2011; 2013; Braithwaite i in., 2007).

Dwie pierwsze postawy – **Zaangażowanie i Kapitulacja** – odnoszą się do przekonań zgodnych z oczekiwaniami władz podatkowych, określanych przez Losoncza (2010, za: Braithwaite, 2011) jako przystosowanie do wymagań systemu. Zaangażowanie wyraża pogląd, że cele realizowane przez instytucje skarbowe są słuszne, a system podatkowy działa prawidłowo i powinien być wspierany przez wszystkich obywateli. Postawa ta wiąże się z poczuciem bycia moralnie zobligowanym do działania dla dobra wspólnego, czego przykładem jest sumienne i dobrowolne płacenie podatków. Tak rozumiana postawa Zaangażowania może prowadzić także do bardziej aktywnego uczestniczenia w systemie, poprzez podejmowanie działań wykraczających poza obowiązki jednostki, by wspierać realizację celów uważanych za wspólne. Kapitulacja oznacza natomiast uznanie autorytetu władzy i gotowość do działania zgodnie z jej wymaganiami, bez dążenia do zrozumienia lub potrzeby podzielenia celów i dążeń danej władzy. W przestrzeni podatkowej oznaczać będzie akceptację autorytetu administracji skarbowej oraz wymuszone płacenie podatków z uwagi na postrzeganą siłę władz skarbowych. Dwie opisane powyżej postawy są też najpowszechniejsze w krajach demokratycznych (Braithwaite, 2001).

W opozycji do postaw przystosowania stoją dwie postawy buntu, komunikujące niechęć do postępowania zgodnego z oczekiwaniami władz. Sygnały niechęci do dobrowolnego działania w myśl obowiązujących przepisów są przy tym wysyłane przez jednostkę do instytucji władzy oraz innych członków danej społeczności. Bunt ten może przybrać formę **Oporu i Kontestacji**.

Opór wiąże się z wyrażaniem niechęci i wrogości wobec władzy przy jednoczesnej akceptacji siły, którą dysponuje władza w celu wymuszenia współpracy. Postawa ta nie neguje potrzeby istnienia systemu. Wrogość i niechęć wynikają z niezadowolenia ze sposobu wykorzystywania władzy i podejmowanych złych decyzji przez rządzących. W postawie oporu zawarte jest także oczekiwanie, by władze zmodyfikowały sposób swojego działania oraz reguły systemu, aby szanować umowę społeczną między obywatelami i państwem. Opór odzwierciedlać więc będzie przypisywanie złych intencji władzom skarbowym. Brak zaufania wobec władz skarbowych motywuje do bycia czujnym podczas wypełniania obowiązków

podatkowych, do walki o swoje prawa i wiąże się z postulatami ograniczenia władzy urzędów skarbowych.

Kontestacja z kolei jest formą buntu, który nie przypisuje ani autorytetu, ani celowości istniejącemu systemowi. Można więc określić ją jako postawę anomii, w której ludzie nie czują związku z normami i wartościami danego systemu i nie zwracają uwagi na wymagania regulatora. Zgodnie z rozumieniem anomii przez Durkheima (2006) nie jest to tylko niewiedza, czego oczekuje władza, lecz często stanowi ona konsekwencję rozbieżności między sztywnymi normami regulatora oraz indywidualnymi uwarunkowaniami i akceptowanymi normami społecznymi. Kontestacja jest więc – podobnie jak Opór – postawą buntu, lecz w tym przypadku głównym celem jest utrzymanie przez podatnika dystansu społecznego wobec władz skarbowych, pozostawanie poza systemem podatkowym.

Propozycja piątej postawy motywacyjnej – **Gry** – pojawiła się w wyniku rozmów prowadzonych przez autorkę tej typologii z urzędnikami administracji skarbowej oraz podatnikami. Nawiązuje ona do opisanego przez McBarneta (2001) szczególnego rodzaju podejścia do prawa. Jest ono bowiem traktowane jako zapis norm, które powinny być dostosowane do własnych celów, a nie, które należy szanować, gdyż określają granice akceptowalnej aktywności. Ten rodzaj postawy motywacyjnej zawiera w sobie pewien rodzaj nastawienia rywalizacyjnego, agresywnego wobec systemu podatkowego oraz administracji skarbowej. Podatnicy koncentrują się wyłącznie na wykorzystywaniu prawa podatkowego w celu czerpania własnych korzyści. Relacje z urzędem skarbowym traktują jako grę, co daje przestrzeń do kreatywnej interpretacji obowiązujących przepisów prawa, przy niewielkim szacunku dla ducha prawa (McBarnet, 2001).

**Opisana koncepcja postaw motywacyjnych wobec podatków zakłada, że możemy łączyć w sobie więcej niż jedną postawę, możemy również zmieniać dominującą postawę w zależności od działań instytucji władzy.** Przykładowo, możemy z jednej strony popierać dążenia władz do realizacji słusznych według nas celów, lecz nie zgadzać się na metodę, która ma do tego celu przybliżyć. Możemy również postępować zgodnie z przepisami stanowionymi przez władzę, której działania i dążenia są dla nas obojętne lub zaangażować się w grę z systemem podatkowym, gdyż taka jest norma obowiązująca w grupie społecznej, do której należymy. Postawy te nie są więc rozłączne, zaś ich natężenie może ulegać zmianie pod wpływem czynników zewnętrznych, związanych z działaniem władz, innych ludzi lub grup, a także czynników wewnętrznych, takich jak nasze preferencje, potrzeby, wartości, emocje oraz doświadczenia (Braithwaite, 2013).

Istnienie tych postaw zostało empirycznie stwierdzone w przestrzeni podatkowej (Braithwaite, 2001; 2002; 2011; 2013; Braithwaite i in., 2007), lecz ich odpowiedniki opisano w odniesieniu do innych obszarów działania państwa, w tym ochrony praw dzieci, bezpieczeństwa i higieny pracy, działań związanych z budowaniem pokoju, regulacjami obowiązującymi w domach opieki, a także rolnictwem (Braithwaite, 2011; 2013).

### POMIAR POSTAW MOTYWACYJNYCH WOBEC PODATKÓW

Braithwaite (2002) w oparciu o powyższą koncepcję opracowała kwestionariusz mierzący pięć postaw motywacyjnych wobec podatków. Wyniki przeprowadzonych badań pokazały, że przyjęte postawy motywacyjne są stosunkowo niezależne od siebie, zadowalający był także poziom spójności wewnętrznej tego narzędzia. Kwestionariusz był następnie wykorzystywany w badaniach w innych krajach, jednak bez przeprowadzania jego adaptacji (m.in. Kołodziej, 2013; Puspitasari, Meiranto, 2014; Tan, Braithwaite, 2018).

**Przed przystąpieniem do realizacji opisanego programu badań przedstawionego w monografii dokonałam adaptacji kwestionariusza do warunków polskich. Powstały w wyniku tych prac kwestionariusz *System podatkowy i urząd skarbowy w Polsce jest dotychczas jedyną nieangielskojęzyczną wersją tego narzędzia*. Do jego opracowania posłużyły trzy badania (N=1855), w których kolejno: 1) zweryfikowałam strukturę czynników opisaną przez Braithwaite (2002; 2011) na próbie polskich podatników, a także w związku z brakiem odtworzenia pierwotnej struktury czynników wykonałam eksploracyjną analizę czynnikową; 2) przeprowadziłam confirmacyjną analizę czynnikową (CFA) ustalonej w badaniu 1 struktury czynników, a także oszacowałam wewnętrzną trafność zmodyfikowanej wersji kwestionariusza; 3) sprawdziłam trafność teoretyczną kwestionariusza. Szczegółowy opis prac nad kwestionariuszem był przedmiotem odrębnej publikacji (Kołodziej, 2021).**

Ostatecznie, polska wersja kwestionariusza składa się z 20 pozycji i 5 skal. Choć liczba skal jest zgodna z wersją oryginalną kwestionariusza, zmienił się skład pozycji tworzących poszczególne skale, co zadecydowało o zaproponowaniu nowych nazw dla trzech z pięciu skal. W polskiej wersji kwestionariusza znalazły się następujące skale: 1) Moralny obowiązek; 2) Kapitulacja; 3) Aktywny opór; 4) Kontestacja; 5) Przyjemna gra.

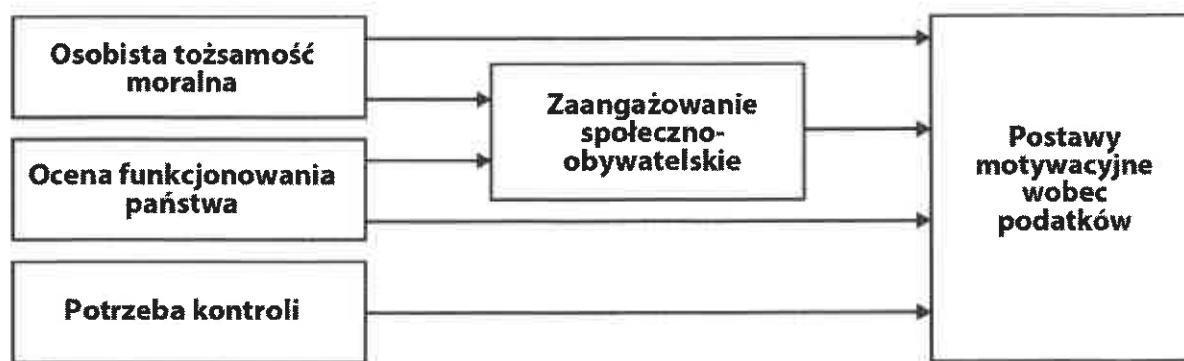
**Uzyskane wyniki rzetelności świadczą o dobrych właściwościach psychometrycznych kwestionariusza, dodatkowo w przypadku czterech z pięciu skal uzyskane współczynniki są wyższe od wersji oryginalnej kwestionariusza (Kołodziej, 2021).**



## PSYCHOSPOŁECZNE DETERMINANTY POSTAW MOTYWACYJNYCH PODATNIKÓW

Tak jak przedstawiono powyżej, przedstawiony w monografii program badawczy zmierzał do realizacji kilku celów związanych z indywidualnymi czynnikami kształtującymi postawy motywacyjne podatników, ich zróżnicowania w odniesieniu do podejmowanych zachowań podatkowych, jak również możliwości oddziaływania na skłonność do płacenia osób różniących się opisywanymi postawami.

**Celem pierwszego badania własnego przedstawionego w monografii była weryfikacja autorskiego modelu psychospołecznych determinantów postaw motywacyjnych wobec podatków (badanie 1).** Jako podstawę teoretyczną modelu przyjęłam założenia autorki typologii postaw motywacyjnych wobec podatków odwołujące się do trzech obszarów wolności, które mogą być zagrożone w wyniku istnienia władzy oraz narzucanych przez nią regulacji prawnych: Ja moralnego (moral self), siebie jako członka demokratycznej wspólnoty (democratic collective self) oraz obszaru związanego z dążeniem do realizacji indywidualnych aspiracji (status seeking self). Dodatkowo w badaniu założyłam, iż ważnym czynnikiem mogącym wpływać na postawy jednostki w tym zakresie są jej doświadczenia z instytucją państwa, wyrażane w ocenie jego funkcjonowania. **Na rysunku 1 zebrano przyjęte zmienne, których związek z postawami motywacyjnymi podatników analizowałam w badaniu.**



Rys. 1 Model zależności między zmiennymi

Źródło: opracowanie własne

**Przyjęty przeze mnie schemat zależności między zmiennymi stanowi rozszerzenie dotychczasowych badań nad postawami motywacyjnymi wobec podatków.** Bazując na przyjętych trzech obszarach tożsamości jednostki, które mogą wyjaśniać podejmowanie zgodnych lub przeciwnych do intencji instytucji władzy działań w obszarze podatków, w

przeprowadzonym badaniu rozszerzyłam perspektywę analizy. Po pierwsze, oprócz zmiennych osobowościowych, w modelu uwzględniłam czynnik sytuacyjny, związany z subiektywną oceną funkcjonowania państwa, co nawiązuje do złożoności natury postaw motywacyjnych wobec podatków, będących wynikiem właściwości indywidualnych oraz relacji z systemem podatkowym oraz władzą skarbową. Po drugie, wybrałam zmienne, które nawiązują do indywidualnych wyznaczników postaw motywacyjnych, lecz odnoszą się do szerszej perspektywy działań podejmowanych przez jednostkę jako uzewnętrznienie Ja moralnego, jako członka demokratycznej wspólnoty oraz Ja dążącego do realizacji indywidualnych aspiracji. Po trzecie, analizowałam także wzajemne relacje między zmiennymi nawiązującymi do wyróżnionych trzech obszarów tożsamości jednostki.

Badanie przeprowadzone zostało metodologią CAWI na próbie polskich podatników. Próba składała się z  $N = 362$  respondentów (154 kobiety) w wieku od 19 do 84 lat ( $M = 46,19$ ;  $SD = 14,28$ ). Wszyscy respondenci byli aktywnymi podatnikami, zobowiązanymi do złożenia rocznego zeznania podatkowego za rok poprzedzający badanie.

**Zaproponowany model badawczy został pozytywnie zweryfikowany w przeprowadzonym badaniu. Wyróżnione cztery grupy czynników (tożsamość moralna, potrzeba kontroli, zaangażowanie społeczno – obywatelskie, ocena funkcjonowania państwa) pozostawały w istotnym związku z natężeniem pięciu postaw motywacyjnych, lecz jego siła i kierunek był zróżnicowany.** Uzyskane wyniki pokazały, iż osobista tożsamość moralna, w wymiarze prywatnym lub publicznym, jak również w sposób bezpośredni lub pośredni (poprzez zaangażowanie społeczno – obywatelskie), w istotnym stopniu kształtuje wyróżnione pięć postaw motywacyjnych wobec podatków. Jej pozytywny wpływ odnosi się do postaw przystosowania, zaś negatywny do postaw buntu oraz Przyjemnej gry. Zaangażowanie obywatelskie, będące wyrazem postrzegania siebie jako członka społeczności, kształtuje obie postawy przystosowania, poprzez postawy i zachowania w przypadku Moralnego obowiązku, natomiast w odniesieniu do Kapitularcji jedynie przez wymiar postaw. Zaangażowanie obywatelskie w pozytywny sposób łączy się także z postawą Przyjemnej gry, nie oddziałuje jednak na postawy buntu. Potrzeba kontroli okazała się istotna jedynie w przypadku Moralnego obowiązku, wzmacniając natężenie tej postawy oraz Kontestacji, z którą tworzy związek negatywny. Czynnik sytuacyjny, zoperacjonalizowany w badaniu jako ocena funkcjonowania państwa, oddziałuje w sposób pozytywny na obie postawy przystosowania oraz negatywnie na postawę Aktywnego oporu.

**Wynik mojego badania pokazuje, iż postawy motywacyjne wobec podatków wynikają z bardziej ogólnych charakterystyk psychologicznych, będących elementem koncepcji Ja**

jednostki, jak również są zależne od czynników sytuacyjnych, odnoszących się do dokonywanych przez jednostkę ocen rzeczywistości. Postawy wobec podatków, wyrażające się w skłonności do płacenia lub unikania i uchylania się od podatków są więc rezultatem osobistej tożsamości moralnej jednostki oraz wynikającego z moralności zaangażowania obywatelskiego. Zaangażowanie to wzmacniane jest przez pozytywną ocenę funkcjonowania państwa, która odzwierciedla doświadczenia jednostki z systemem podatkowym. W kształtowaniu postaw motywacyjnych wobec podatków istotna jest także potrzeba kontroli, wyrażająca dążenie jednostki do zachowania wolności i autonomii.

### NATEŻENIE POSTAW MOTYWACYJNYCH WŚRÓD POLSKICH PODATNIKÓW

Po weryfikacji modelu determinant postaw podatników przystąpiłam do badania zmierzającego do pomiaru natężenia pięciu postaw motywacyjnych wobec podatków w polskim społeczeństwie, jak również analizy ich zróżnicowania w odniesieniu do demograficznej charakterystyki polskich podatników (badanie 2). Dalsze analizy wyników tego badania doprowadziły do wyodrębnienia trzech profili postaw motywacyjnych wobec podatków, obrazujących przeważające w danej grupie respondentów nastawienie wobec systemu podatkowego oraz działań administracji skarbowej, przy założeniu współlistnienia antagonistycznych postaw motywacyjnych w każdej jednostce.

W celu opisania natężenia postaw motywacyjnych w polskich społeczeństwie badanie 2 przeprowadziłam na reprezentatywnej próbie polskich podatników w metodologii CAWI. Próba składała się z  $N = 942$  respondentów. Ponad 90% respondentów było aktywnymi podatnikami, zobowiązanymi do złożenia rocznego zeznania podatkowego za rok poprzedzający badanie.

W wyniku przeprowadzonej analizy zademonstrowałam, że w społeczeństwie polskim najsilniej reprezentowane są postawy przystosowania do systemu podatkowego, oznaczające zgodę na partycypację w systemie i traktujące płacenie podatków jako jeden z obowiązków wypływających z faktu bycia obywatelem oraz chęci zapewnienia dobrych relacji z administracją podatkową. Pokazałam tym samym postulowane przez Braithwaite (2002) i zaobserwowane w dotychczasowych badaniach na innych populacjach (Taylor, 2002; Puspitasari, Meiranto, 2014; Tan, Braithwaite, 2018) założenie, że te dwie postawy są najmocniej reprezentowane w społeczeństwach demokratycznych.

W badaniu pokazałam także, że spośród wyróżnionych pięciu postaw motywacyjnych wobec podatków trzy osiągają istotnie odmienne wartości w zróżnicowanych

**demograficznie grupach osób badanych: Moralny obowiązek, Kontestacja oraz Przyjemna gra.** Dwie pierwsze to postawy reprezentujące skrajnie odmienne nastawienie do systemu podatkowego oraz działań administracji skarbowej – od skłonności do dobrowolnego regulowania zobowiązań podatkowych i przekonania, że płacenie podatków jest moralnym obowiązkiem każdego obywatela, do postawy anomii, w której jednostka nie czuje związku z wartościami i regulacjami systemu podatkowego, jak również nie jest skłonna do realizowania wymagań stawianych przez przedstawicieli władzy. Na podstawie wyników analiz można założyć, że postawa Moralnego obowiązku cechuje w większym stopniu mężczyzn, osoby starsze oraz bardziej wykształcone. Mężczyźni odznaczają się przy tym jednocześnie wyższym poziomem drugiej wskazanej tu postawy – Kontestacji, co jest zgodne z postulatem Braithwaite (1995; 2001; 2002; 2009; 2013) zakładającym, że ludzie mogą łączyć w sobie więcej niż jedną postawę. Ta postawa buntu w większym stopniu cechuje także osoby młode, o niższym poziomie wykształcenia.

Dwie kolejne postawy – Kapitulacja oraz Aktywny opór – które również mogą zostać scharakteryzowane jako postawy przystosowania (Kapitulacja) oraz buntu (Aktywny opór), lecz wyrażające mniejsze ich nasilenie, różnią się jedynie jedną z przyjętych zmiennych demograficznych. W przypadku Kapitulacji wyższy jej poziom zaobserwowano wśród osób starszych, natomiast Aktywny opór charakteryzuje w większym stopniu badanych mężczyzn. Różnice są analogiczne do tych odnotowanych dla postaw Moralnego obowiązku oraz Kontestacji. Postawę Przyjemnej gry różnicują natomiast trzy zmienne demograficzne włączone do analizy, gdyż jest ona charakterystyczna dla mężczyzn, osób młodszych oraz z niższym poziomem wykształcenia.

**W celu wyznaczenia dominujących w polskim społeczeństwie profili postaw motywacyjnych wobec podatków wykonałam analizę skupień metodą k – średnich wystandaryzowanych na skali Z.** Została ona wykonana przy założeniu istnienia dwóch, trzech, czterech oraz pięciu różnych profili. Rozwiązanie dla trzech profili uzyskane po siedmiu iteracjach okazało się najbardziej stabilne, dlatego zdecydowałam o jego przyjęciu. Wyłonione profile tworzone są przez osoby osiągające istotnie różne wyniki na pięciu skalach postaw wobec podatków. **Pierwszy z profili, osób ambiwalentnych wobec systemu podatkowego, skupia respondentów mających pozornie wewnętrznie sprzeczny stosunek do systemu podatkowego oraz działań administracji skarbowej.** Z jednej strony dostrzegają oni zarówno nieszczelność obecnego systemu, jak i nieefektywność działań administracji skarbowej, lecz jednocześnie są świadomi konieczności istnienia tego systemu i regulowania zobowiązań podatkowych. Brak zaufania do systemu oraz administracji skarbowej może wiązać się w tej

grupie ze skłonnością do minimalizowania wysokości płaconych podatków. Należy zaznaczyć, że natężenie postaw buntu, a więc świadczących o dążeniu do zwiększenia dystansu między podatnikiem i systemem skarbowym jest najwyższe w tym profilu, choć nieco łagodzone przez podobnie silną postawę Kapitulacji, oznaczającej uznanie autorytetu władz skarbowych i gotowość podporządkowania się stanowionym przez nie regulacjom. Profil ten jest najmniej liczny ze wszystkich wyróżnionych.

**Drugi profil tworzony jest przez osoby niechętne wobec systemu podatkowego, a więc o jednoznacznie negatywnym podejściu do regulacji w obszarze podatków, jak również działań państwa w tym zakresie, choć natężenie tych postaw jest umiarkowane.** Wyrażna przewaga postaw buntu nad postawami przystosowania wskazuje na niechęć do podporządkowania się konieczności wypełniania obowiązków podatkowych, a więc dążenie do minimalizowania obciążeń podatkowych, przy wykorzystaniu zarówno legalnych, jak i nielegalnych możliwości ich obniżenia. Płacenie podatków przez tę grupę respondentów ma formę wymuszoną, będącą konsekwencją grożących im kar za nieprzestrzeganie przepisów podatkowych.

**Ostatni z wyróżnionych profili respondentów, określonych jako wspierający system podatkowy, skupia jednostki o pozytywnym stosunku do systemu podatkowego oraz administracji skarbowej.** Ta grupa respondentów widzi korzyści płynące z istnienia systemu podatkowego, jak również akceptuje obowiązek płacenia podatków. Profil ten okazał się najliczniejszy w polskim społeczeństwie, lecz natężenie pozytywnych postaw wobec podatków jest umiarkowane.

**Respondenci skupieni w trzech profilach postaw motywacyjnych różnią się między sobą** nie tylko postawami wobec podatków, lecz także analizowanymi w badaniu zmiennymi demograficznymi. Zaobserwowałam różnice **pod względem wszystkich przyjętych w badaniu zmiennych: płci, wieku oraz wykształcenia.** Różnice te korespondują z wynikami analiz natężenia pięciu postaw motywacyjnych wobec podatków i zmiennych demograficznych. Wyższy poziom postaw buntu odnotowałam bowiem w grupie mężczyzn, co mogło przełożyć się na większą ich liczbę w pierwszym z profili, tworzonym przez osoby ambiwalentne wobec systemu podatkowego oraz działań administracji skarbowej. Podobną zgodność odnotowałam w odniesieniu do wieku, gdyż postawy buntu, a więc wyrażające niechęć wobec systemu podatkowego, są częściej spotykane wśród osób młodych, natomiast zrozumienie dla istnienia tego systemu oraz gotowość do jego wspierania poprzez sumienne regulowanie zobowiązań podatkowych – wśród osób starszych. W konsekwencji, profil osób niechętnych wobec systemu podatkowego jest w największym stopniu tworzony przez osoby

młodsze, do 34. roku życia, natomiast profil osób wspierających system podatkowy skupił w większości respondentów od wieku 45 lat. W odniesieniu do poziomu wykształcenia osób tworzących poszczególne profile zaobserwowano, że profil 1 – osób ambiwalentnych wobec systemu podatkowego – skupia większą niż w pozostałych profilach grupę osób z wykształceniem zawodowym. Analogicznie, wyższe natężenie postaw buntu (Aktywnego oporu i Kapitulacji) obserwowano w przypadku osób z niższym poziomem wykształcenia. Profil osób niechętnych wobec systemu podatkowego w największym stopniu tworzony jest przez osoby o wykształceniu średnim. Prawie połowa osób w profilu trzecim, skupiającym osoby o najbardziej pozytywnych postawach wobec podatków, ma wykształcenie wyższe.

**Przeprowadzone przeze mnie badanie pozwoliło stworzyć charakterystykę trzech grup polskich podatników, różniących się postawami wobec systemu podatkowego i działań administracji podatkowej.** Zgodnie z nią można przyjąć, że osobami ambiwalentnymi wobec systemu podatkowego i działań władz skarbowych będą częściej mężczyźni, w każdym przedziale wiekowym oraz o różnym poziomie wykształcenia, lecz nieco częściej niż w populacji będzie można spotkać tu osoby gorzej wykształcone. Niechęć do systemu podatkowego będzie natomiast bardziej charakterystyczna dla kobiet, lecz wynikać to może z większej liczby kobiet w polskiej populacji, młodszych (do 34. roku życia) oraz legitymujących się co najmniej średnim wykształceniem. Także wśród wspierających system podatkowy częściej można spotkać kobiety – jednak z tego samego, przytoczonego powyżej powodu – zdecydowanie starszą (po 45. roku życia) i nieco lepiej wykształconą niż w profilu drugim.

**Wyróżnione profile postaw motywacyjnych podatników pozwoliły na opisanie dominującego w danej grupie respondentów nastawienia wobec systemu podatkowego oraz działań administracji skarbowej, przy założeniu współlistnienia antagonistycznych postaw motywacyjnych w każdej osobie badanej.** Profile te wskazują bowiem na przeważający w danej grupie pogląd na temat tej sfery działań państwa, który może w konsekwencji rzutować na gotowość do współpracy rozumianej jako skłonność do sumiennego regulowania zobowiązań podatkowych. Świadomość tego, jakie jest przeważające nastawienie danej grupy podatników wobec systemu podatkowego oraz zadań realizowanych przez administrację, może natomiast posłużyć do odpowiedniego zaprojektowania działań mających na celu kształtowanie dyscypliny podatkowej. W kolejnych zrealizowanych przeze mnie badaniach moim celem była dalsza charakterystyka wyróżnionych profili podatników, jak również analiza wpływu informacji o sposobie działania systemu podatkowego na dyscyplinę podatkową respondentów skupionych w odmiennych profilach postaw motywacyjnych wobec podatków.

## POSTAWY MOTYWACYJNE A OCENA UNIKANIA I UCHYLANIA SIĘ OD PODATKÓW

W kolejnym badaniu zrealizowanym w ramach cyklu opisanego w monografii analizowałam zależności między natężeniem postaw motywacyjnych wobec podatków a oceną moralną unikania, a więc zgodnego z prawem minimalizowania podatków i uchylania się od nich, które wiąże się z działaniami nielegalnymi, przez pracowników i przedsiębiorców (badanie 3). Płacenie podatków regulowane jest bowiem nie tylko przepisami prawa, lecz także normami społecznymi, wyznaczającymi ramy zachowania członków danej społeczności. W konsekwencji, w wielu przypadkach decyzja o zapłacie podatku nie wynika jedynie z obawy przed ewentualną karą grożącą za nielegalne zaniżenie podatku, lecz jest pochodną zaangażowania obywatelskiego i poczucia obowiązku moralnego (por. Graetz, Wilde, 1985; Feld, Schmidt, Schneider, 2010). W badaniu uwzględniłam dodatkowo perspektywę pracownika oraz przedsiębiorcy z uwagi na inny zakres podejmowanych działań w przestrzeni podatkowej przez te dwie grupy zawodowe, co może wiązać się także z różnicami w zakresie oceny działań zmierzających do obniżenia wysokości płaconych podatków. Pracownicy, otrzymując pensję po potrąceniu obowiązkowych składek oraz zaliczek na poczet podatku dochodowego, nie mają możliwości zaniżenia kwoty odprowadzanego podatku. Przedsiębiorcy natomiast, występujący w roli płatnika podatków, mają obowiązek obliczenia i zapłaty podatku. Powyższe różnice skutkować mogą zarówno odmienną oceną własnych działań w przestrzeni podatkowej, jak i oceną zachowania innych podatników.

Badanie kwestionariuszowe zostało przeprowadzone w metodologii CAWI, na próbie polskich podatników – pracowników i przedsiębiorców. Próba składała się z  $N = 223$  osób (w tym 88 kobiet) w wieku od 19 do 74 lat ( $M = 47,92$ ;  $SD = 12,91$ ). Wszyscy respondenci byli aktywnymi podatnikami, objętymi obowiązkiem wypełnienia zeznania podatkowego za rok poprzedzający badanie.

Wyniki badania pozwoliły na sformułowanie kilku wniosków. Uchylanie się od podatków jest oceniane jako bardziej naganne niż ich unikanie, niezależnie od sytuacji zawodowej respondenta. Jednakże, inaczej postrzegane jest unikanie i uchylanie się od podatków dokonywane przez pracownika i przedsiębiorcę. Pracownicy, w porównaniu do przedsiębiorców, mniej przychylnie oceniali legalne metody obniżania podatków, natomiast przedsiębiorcy w większym stopniu niż badani pracownicy potępiali uchylanie się od podatków. Oceny formułowane przez pracowników były przy tym mniej zróżnicowane niż te

prezentowane przez przedsiębiorców. Zaobserwowane mniejsze zróżnicowanie ocen przedstawionych zachowań podatkowych formułowanych przez pracowników w połączeniu z badaniami wskazującymi na niski poziom wiedzy podatkowej w polskim społeczeństwie (Kiełczewska, Sawulski, 2021) uzyskane wyniki mogą sugerować, iż pracownicy w mniejszym stopniu niż przedsiębiorcy rozróżniają unikanie i uchylanie się od podatków.

Następnie, wyniki tego badania pokazały, że **wykorzystywanie niezgodnych z prawem możliwości obniżenia płaconych podatków jest w mniejszym stopniu akceptowane społecznie, jeśli dotyczy ono przedsiębiorcy, niezależnie od grupy dokonującej tej oceny.** Posiadanie większych możliwości wpływania na własne obciążenia podatkowe wiąże się więc z oczekiwaniem większej odpowiedzialności społecznej przedsiębiorcy.

**Oceny unikania i uchylania się od podatków dokonywanego przez innych podatników zależne były także od profilu postaw motywacyjnych wobec podatków respondentów.** Podatnicy wspierający system oceniali uchylanie się od podatków, dokonywane przez pracownika, jak i przedsiębiorcę, jako bardziej nieuczciwe i niemogące być usprawiedliwionym. Ich oceny były istotnie bardziej surowe niż pozostałych dwóch profili respondentów – ambiwalentnych oraz niechętnych wobec systemu podatkowego. Osoby tworzące profil podatników wspierających system traktują płacenie podatków jako wyraz realizacji ciężących na jednostce obowiązków moralnych, stąd działania nielegalne są jednoznacznie potępiane przez tę grupę. Podatnicy wspierający system okazali się więc bardziej surowi w swej ocenie niż respondenci tworzący pozostałe dwa profile postaw wobec podatków, choć formułowane oceny wiązały się także z własną sytuacją zawodową, jak również faktem, czy przytoczona sytuacja podatkowa dotyczyła pracownika czy przedsiębiorcy. Dodatkowo, w odniesieniu do wszystkich trzech profili postaw analizowane zachowanie podejmowane przez przedsiębiorcę było w istotnie mniejszym stopniu akceptowane niż to samo zachowanie pracownika, niezależnie od własnej sytuacji zawodowej respondenta.

#### SYSTEM PODATKOWY, POSTAWY MOTYWACYJNE A ZACHOWANIA PODATNIKÓW

Po analizie zależności między postawami motywacyjnymi i oceną unikania i uchylania się od podatków przez innych podatników zaprojektowałam **kolejne badanie, w którym skupiłam się na skłonności do płacenia i niepłacenia podatków przez osoby należące do wyodrębnionych trzech profili postaw motywacyjnych (badanie 4).** Dodatkowo, wzorując się na pracy Tan i Braithwaite (2018), w schemacie badawczym uwzględniłam postrzeganą



**siłę władz skarbowych oraz zaufanie do niej jako czynniki mające znaczenie dla zachowań w obszarze podatkowym** (por. Kirchler, 2007; Kirchler i in., 2008; Kogler i in., 2013a; 2013b).

Zaufanie oraz postrzegana siła systemu podatkowego zgodnie z modelem osypiska zaproponowanym przez Kirchlera (2007) są cechami konstytuującymi percepcję systemu podatkowego. Model ten zakłada, że sposób płacenia podatków zależy od tych dwóch wymiarów systemu podatkowego. W systemach opierających się na sile władz skarbowych dominuje płacenie wymuszone, motywowane obawą przed sankcjami związanymi z wykryciem uchylania się od podatków. Kontrole i sankcje są bowiem głównymi metodami egzekwowania dyscypliny podatkowej. Odmiennie sytuacja wygląda w systemach opartych na zaufaniu, w których przeważa dobrowolne płacenie podatków, będące konsekwencją budowania wzajemnych relacji pełnych szacunku oraz nastawionych na współpracę. Płacenie podatków jest wówczas spostrzegane jako obowiązek obywatelski, którego wypełnianie wynika z chęci postępowania zgodnie z ustalonymi regułami społecznymi i prawnymi.

Badanie zostało przeprowadzone w metodologii CAWI na próbie polskich podatników. Próba składała się z  $N = 146$  respondentów (65 kobiet) w wieku od 20 do 79 lat ( $M = 46,42$ ;  $SD = 15,45$ ). Zdecydowaną większość (87,00%) osób badanych stanowili aktywni podatnicy, objęci obowiązkiem wypełnienia zeznania podatkowego za rok poprzedzający badanie.

W badaniu 4 poszukiwałam różnic w zakresie dobrowolnego płacenia podatków, uchylania się od podatków oraz deklarowanego zaufania do systemu podatkowego między osobami wspierającymi system podatkowy, niechętnymi wobec niego oraz ambiwalentnymi. **Wyniki badania potwierdziły formułowane przeze mnie przypuszczenia i pokazały, że skłonność do dobrowolnego płacenia podatków istotnie bardziej cechuje osoby wspierające system podatkowy oraz ambiwalentne wobec tego systemu, w porównaniu do podatników niechętnych wobec podatków. Respondenci niechętni wobec systemu podatkowego oraz ambiwalentni byli jednocześnie bardziej skłonni do uchylania się od podatków w porównaniu do osób wspierających system.** Pozornie sprzeczne wyniki charakteryzujące osoby ambiwalentne wobec systemu podatkowego są konsekwencją założeń typologii postaw motywacyjnych wobec podatków, według której jednostka może łączyć w sobie postawy przystosowania oraz buntu. Dodatkowo, postawy wobec podatków zależne są od czynników nie tylko osobowościowych, lecz także sytuacyjnych, a więc powstają jako efekt interakcji między jednostką i administracją skarbową (Braithwaite, 2013). Z tego też powodu współistnienie postaw przystosowania i buntu powoduje, iż osoby tworzące profil podatników ambiwalentnych są skłonne zarówno do dobrowolnego płacenia podatków, jak i uchylania się

od nich, co może wynikać z ich bezpośrednich doświadczeń podatkowych poprzedzających daną decyzję.

Wyodrębnione profile postaw motywacyjnych wobec podatków łączą się także z deklarowanym zaufaniem do systemu podatkowego. Zgodnie z założeniami **zaufanie do systemu w większym stopniu charakteryzuje osoby wspierające system oraz ambiwalentne wobec tego systemu niż niechętnie wobec niego**. Wynik stanowi potwierdzenie założeń typologii postaw motywacyjnych wobec podatków wskazujących, iż brak zaufania do systemu podatkowego oraz reprezentującej go administracji skutkuje dążeniem jednostki do zwiększenia mentalnej odległości od instytucji władzy jako wyraz ochrony wolności własnej. **Zaufanie do systemu podatkowego wydaje się więc kluczowe dla kształtowania gotowości do uczestniczenia w nim.**

#### WZMACNIANIE DYSCYPLINY PODATKOWEJ WŚRÓD OSÓB WSPIERAJĄCYCH NIECHĘTNYCH ORAZ AMBIWALENTNYCH WOBEC SYSTEMU PODATKOWEGO

W opisanych powyżej badaniach wyłoniłam trzy profile postaw motywacyjnych wobec podatków oraz pokazałam istnienie różnic w zakresie ocen systemu podatkowego, zachowań innych podatników oraz skłonności do płacenia lub niepłacenia podatków wśród respondentów tworzących profile osób ambiwalentnych, niechętnych lub wspierających system podatkowy. Zgodnie z wynikami badania 4 respondenci skupieni w wyodrębnionych profilach postaw byli istotnie zróżnicowani pod względem skłonności do dobrowolnego płacenia podatków, jak również uchylania się od nich. W różnym stopniu deklarowali też zaufanie do obowiązującego systemu podatkowego. Na kanwie tych ustaleń zaprojektowałam **badanie 5, w którym sprawdzałam możliwość oddziaływania na skłonność do uchylania się od podatków oraz deklarowane zaufanie do działań administracji skarbowej podatników ambiwalentnych, niechętnych lub wspierających system podatkowy.**

W badaniu oparłam się na koncepcji sprawiedliwości systemu podatkowego, która jest **jednym z najistotniejszych psychologicznych czynników wpływających na skłonność do płacenia lub niepłacenia podatków** (Cuccia, Carnes, 2001; Jimenez, Iyer, 2016; Niesiobędzka, Kołodziej, 2019; Torgler, 2007; Wenzel, 2004). Pojęcie sprawiedliwości odnosi się przy tym do subiektywnej oceny formułowanej przez społeczeństwo i dotyczy zasad funkcjonowania systemu podatkowego, wysokości nakładanych obciążeń podatkowych oraz kar związanych z nieprzestrzeganiem przepisów prawa podatkowego, a także poziomu usług świadczonych przez państwo, finansowanych z podatków (Kirchler, 2007). W literaturze

wymienia się trzy wymiary sprawiedliwości systemu podatkowego: proceduralny, dystrybutywny oraz retrybutywny.

**Sprawiedliwość proceduralna systemu podatkowego dotyczy sposobu implementacji istniejącego prawa podatkowego i odnosi się w głównej mierze do oceny jakości interakcji między podatnikiem i administracją podatkową.** Zgodnie z typologią przedstawioną przez Wenzela (2002) obejmuje ona obszary związane z 1) jakością relacji, oznaczającą szacunek, życzliwość, wzajemne zaufanie, przestrzeganie praw podatników; 2) uczestnictwem i kontrolą, zakładającą możliwość czynnego udziału w procesie decyzyjnym przez podatnika; 3) jakością informacji określającą przejrzystość, poziom zrozumiałości informacji oraz transparentność działań administracji podatkowej; 4) kosztami płacenia podatków zakładających efektywność działania administracji podatkowej. Dotychczasowe badania dostarczyły danych potwierdzających znaczenie zachowania sprawiedliwości proceduralnej w odniesieniu do zachowań podatkowych. Postrzegana przez podatników sprawiedliwość procedur związanych z podejmowaniem decyzji podatkowej, jakość interakcji między podatnikiem i urzędnikiem, a także jakość dostarczanych przez administrację podatkową informacji wpływają pozytywnie na skłonność do płacenia podatków. Im bardziej decyzje są neutralne, stałe, transparentne, bezstronne oraz uczciwe, zaś ich przekazywanie odbywa się z poszanowaniem godności podatnika i w przyjazny sposób, a tworzone przepisy podatkowe są zrozumiałe, tym mniejsza skłonność do uchylania się od podatków (Alm i in., 1999; Alm, Torgler, 2006; Cuccia, Carnes, 2001; Gobena, Dijke, 2016; Maroney i in., 1998; Murphy, 2003; 2004; Niesiołowska 2014; Niesiołowska, Kołodziej, 2019; 2020; Pommerehne i in., 1994; Wartick, 1994).

Drugi z wymiarów sprawiedliwości systemu podatkowego, **sprawiedliwość dystrybutywna, odnosi się do oceny wymiany między partnerami interakcji, do porównania kosztów i korzyści osiąganych z danej relacji.** Klasyczne teorie równości wymiany kładą nacisk na sprawiedliwą dystrybucję nakładów i rezultatów między partnerami (Adams, 1965; Homans, 1961; Walster, Berscheid, 1978, za: Kirchler, 2007). Interakcja będzie oceniona jako satysfakcjonująca, jeśli koszty i zyski z nią związane będą sprawiedliwie ponoszone i osiągnęte przez obie strony. W odniesieniu do płaszczyzny podatkowej, ocena dotyczy subiektywnego poczucia (nie)równowagi pomiędzy ponoszonymi przez jednostkę kosztami partycypowania w systemie w wyniku płacenia podatków oraz zakresem i poziomem uzyskiwanych przez nią usług publicznych. Porównania te dokonywane są przy uwzględnieniu nie tylko indywidualnej sytuacji danej jednostki, lecz także grupy, do której ona należy oraz szerszego układu społecznego, zgodnie z trzema poziomami porównań zaproponowanymi przez Wenzela (2004).

W oparciu o powyższe założenia w **badaniu 5 weryfikowałam hipotezy o wpływie informacji o doświadczeniu sprawiedliwej – w wymiarze proceduralnym i dystrybutywnym – procedury podatkowej na skłonność do uchylania się od podatków oraz deklarowane zaufanie do działań administracji podatkowej wśród podatników różniących się profilem postaw motywacyjnych wobec podatków**. Założyłam, iż interakcja między podatnikiem i urzędem skarbowym kładąca nacisk na jakość relacji oraz dostarczanej informacji, jak również możliwość uczestnictwa i kontroli przebiegającego procesu, zgodne z zasadami sprawiedliwości proceduralnej, obniży skłonność do uchylania się od podatków, a także zwiększy deklarowane przez respondentów zaufanie do działań administracji podatkowej. Podobnie, procedura kontroli podatkowej uwzględniająca zasady sprawiedliwości dystrybutywnej, wpłynie na mniejszą skłonność do uchylania się od podatków oraz większe zaufanie do urzędu skarbowego. Dodatkowo w badaniu postawiłam pytanie o relację między profilem postaw motywacyjnych wobec podatków a skutecznością zastosowanej manipulacji. Poprzednie moje badania (Kołodziej, 2022) pokazały bowiem, że profile postaw różnicują nie tylko skłonność do uchylania się od podatków oraz deklarowane zaufanie do systemu podatkowego, lecz także formułowaną przez wyróżnione grupy osób ocenę sprawiedliwości świata w wymiarze proceduralnym oraz dystrybutywnym.

Realizacja postawionych celów badawczych wymagała przeprowadzenia dwuetapowego badania eksperymentalnego. W pierwszym etapie dokonałam pomiaru natężenia pięciu postaw motywacyjnych wobec podatków. Na tej podstawie podzieliłam respondentów na grupy podatników ambiwalentnych, niechętnych lub wspierających system podatkowy. Dodatkowo zmierzyłam wyjściowy poziom skłonności do uchylania się od podatków oraz deklarowanego zaufania do systemu podatkowego. Powtórny pomiar powyższych zmiennych, zrealizowany po tygodniowym odstępie czasowym, poprzedzony był informacją o doświadczeniu kontroli złożonego zeznania podatkowego, która przebiegła z zachowaniem zasad sprawiedliwości proceduralnej, dystrybutywnej lub obu, w przypadku trzeciej grupy eksperymentalnej. W zastosowanej procedurze osoby badane proszone były o wyobrażenie sobie, że są przedsiębiorcami prowadzącymi własną firmę i w poprzednim roku doświadczyli kontroli podatkowej. W badaniu zastosowałam losowy przydział respondentów skupionych w trzech profilach postaw wobec podatków do trzech grup eksperymentalnych.

Badanie zostało przeprowadzone w metodologii CAWI. Pierwszy etap, przeprowadzony był na reprezentatywnej próbie Polaków  $N = 1051$  (w tym 545 kobiet). Po podziale osób badanych na trzy profile postaw i wylosowaniu trzech równolicznych prób ( $3 \times N = 200$ ), respondenci z każdego profilu postaw zostali losowo przydzieleni do jednego z trzech warunków

eksperymentalnych, różniących się komunikatem o doświadczonej kontroli skarbowej. Do osób tych wysłano zaproszenie do wzięcia udziału w drugim etapie badania, w którym powtórzono pomiar skłonności do uchylania się od podatków oraz zaufania do urzędu skarbowego, za pomocą tych samych skal, po uprzednim zapoznaniu się z jedną z trzech informacji opisującej przebieg kontroli skarbowej. Drugi etap badania został przeprowadzony z zachowaniem 7-dniowego odstępu czasowego. W etapie tym wzięło udział 460 respondentów (225 kobiet) w wieku od 18 do 84 lat ( $M = 45,81$ ;  $SD = 16,38$ ). Wszyscy respondenci byli aktywnymi podatnikami, zobowiązanymi do złożenia rocznego zeznania podatkowego za rok poprzedzający badanie.

Analiza uzyskanych wyników potwierdziła zaobserwowane w poprzednich badaniach własnych zróżnicowanie w zakresie uchylania się od podatków oraz zaufania do działań administracji skarbowej między przedstawicielami trzech profili postaw wobec podatków. W odniesieniu do zastosowanej manipulacji **stwierdziłam wpływ sprawiedliwości proceduralnej oraz dystrybutywnej na skłonność do uchylania się od podatków oraz zaufanie do działań administracji skarbowej. Doświadczenie kontroli zeznania podatkowego przeprowadzonego z poszanowaniem zasad sprawiedliwości proceduralnej w aspekcie relacyjnym oraz informacyjnym istotnie zmniejszyło skłonność respondentów do uchylania się od podatków oraz zwiększyło poziom ich deklarowanego zaufania do urzędu skarbowego. Efekt ten wystąpił we wszystkich trzech grupach podatników, podzielonych ze względu na natężenie postaw motywacyjnych wobec podatków. Podobnie kontrola podatkowa cechująca się sprawiedliwością dystrybutywną obniżyła skłonność respondentów do uchylania się od podatków oraz zwiększyła poziom ich zaufania do działań administracji skarbowej. Wpływ sprawiedliwości dystrybutywnej na uchylanie się od podatków widoczny był wśród respondentów wszystkich trzech profili postaw, natomiast w przypadku zaufania odnotowany on został w grupie podatników niechętnych wobec systemu oraz wspierających system. Wynik ten spowodowany był wystąpieniem interakcji na poziomie trendu statystycznego między efektami głównymi zastosowanej manipulacji i przynależności do profilu postaw motywacyjnych wobec podatków. Wydaje się, że doświadczenie sprawiedliwego dystrybutywnie procesu kontroli podatkowej w przypadku respondentów ambiwalentnych wobec systemu obniżyło ich skłonność do uchylania się od podatków, nie zmieniło jednak poziomu deklarowanego zaufania. Połączenie dwóch analizowanych wymiarów sprawiedliwości podatkowej również skutkowało mniejszą skłonnością do uchylania się od podatków oraz większym poziomem zaufania do urzędu skarbowego. Podobnie jak w przypadku manipulacji opartej jedynie na sprawiedliwości proceduralnej**

zaobserwowany efekt widoczny był we wszystkich profilach postaw motywacyjnych wobec podatków.

W badaniu nie stwierdziłam oczekiwanych różnic dotyczących wrażliwości trzech profili postaw motywacyjnych na czynniki sytuacyjne odnoszące się do funkcjonowania systemu podatkowego. Doświadczenie sprawiedliwej proceduralnie, dystrybutywnie lub w obu wymiarach łącznie kontroli podatkowej w tym samym stopniu wpłynęło na poziom uchylania się od podatków oraz zaufanie deklarowane wobec urzędu skarbowego wśród przedstawicieli trzech profili postaw motywacyjnych wobec podatków. We wszystkich grupach eksperymentalnych ujawnił się efekt główny przynależności do profilu postaw motywacyjnych wobec podatków, dowodząc, że zróżnicowanie pomiędzy respondentami z trzech skupień w odniesieniu do badanych zmiennych utrzymuje się, pomimo zastosowanej manipulacji. Zarówno przed, jak i po manipulacji grupą cechującą się największą dyscypliną podatkową były osoby wspierające system podatkowy, natomiast najniższą – ambiwalentni wobec systemu. Analogicznie doświadczenie sprawiedliwej proceduralnie lub dystrybutywnie kontroli podatkowej nie zniósło różnic w zakresie deklarowanego zaufania do działań administracji podatkowej. We wszystkich pomiarach istotnie bardziej działaniom podejmowanym przez urząd skarbowy ufali podatnicy wspierający system oraz wyrażający ambiwalentny do niego stosunek w porównaniu do respondentów niechętnych.

Wyniki ostatniego badania w ramach prezentowanego cyklu pokazały ważność sprawiedliwej procedury podatkowej dla kształtowania się dyscypliny podatkowej, jak również zaufania do działań administracji skarbowej. **Niezależnie od profilu postaw motywacyjnych wobec podatków**, opisującego dominujące u danej osoby nastawienie do systemu podatkowego oraz działań urzędu skarbowego, **doświadczenie procedury zgodnej z zasadami sprawiedliwości proceduralnej oraz dystrybutywnej obniżało skłonność do uchylania się od podatków, zwiększając dyscyplinę w regulowaniu obowiązków podatkowych**. W przypadku podatników niechętnych wobec systemu podatkowego oraz wspierających ten system doświadczona sprawiedliwość procesu przekładała się również na wzrost zaufania wobec działań administracji skarbowej.

#### PODSUMOWANIE

Cykl badań przedstawionych w monografii zmierzał do psychologicznej analizy postaw motywacyjnych polskich podatników. W szczególności pokazałam indywidualne uwarunkowania pięciu postaw wobec podatków oraz dokonałam pomiaru ich natężenia w populacji polskich podatników. Bazując na wynikach dotychczasowych badań

przeprowadzonych w innych krajach, ukazałam także demograficzne wyznaczniki pozytywnych lub negatywnych postaw wobec podatków i systemu podatkowego. Kolejno, dokonałam segmentacji polskich podatników, opierając się na dominujących w danej grupie postawach wobec podatków. W konsekwencji wyodrębniłam trzy skupienia podatników, których postawy są istotnie zróżnicowane: ambiwalentnych, niechętnych oraz wspierających system podatkowy. W dalszych krokach zbadalam różnice między wyłoniłymi trzema grupami podatników w odniesieniu do skłonności do płacenia lub niepłacenia podatków, oceny zachowań innych podatników, jak również percepcji systemu podatkowego. Wreszcie zbadalam możliwość poprawy dyscypliny podatkowej wśród przedstawicieli trzech profili postaw wobec podatków. W przeprowadzonym badaniu eksperymentalnym pokazałam znaczenie sprawiedliwości proceduralnej oraz dystrybutywnej dla kształtowania skłonności do płacenia podatków oraz zaufania do działań administracji podatkowej.

**Uzyskane wyniki pozwoliły na lepsze zrozumienie postaw wobec systemu podatkowego oraz działań administracji skarbowej,** jednak ich analiza nasuwa kolejne kierunki badawcze. Interesujące wydaje się pytanie o determinanty ambiwalentnego profilu postaw wobec podatków, a zwłaszcza o to, jaka jest rola czynników osobowościowych i sytuacyjnych, związanych z doświadczeniami jednostki z systemem podatkowym. Profil ten skupia bowiem podatników o skrajnie różnych postawach wobec podatków, które przekładają się na współistnienie skłonności do dobrowolnego płacenia, jak i uchylania się od podatków przy jednoczesnym stosunkowo wysokim deklarowanym zaufaniu do systemu podatkowego. Jednakże, w badaniu 2 oraz 5 przeprowadzonych na reprezentacyjnej próbie Polaków zaobserwowano różnice w liczebności poszczególnych profili w dwóch badaniach. Jak podkreślałam w książce, między tymi badaniami w polskim systemie podatkowym wprowadzono wiele zmian, które nie spotkały się z akceptacją społeczną. Jednakże, obserwacja ta przynosi pytanie o trwałość postaw wobec podatków oraz czynniki mogące zmienić ich układ. Z kolei wykazana w ostatnim badaniu możliwość podnoszenia dyscypliny podatkowej osób skupionych w trzech profilach postaw wobec podatków sugeruje możliwość poszukiwań innych czynników, które mogłyby wpłynąć na deklaracje badanych dotyczące zachowań podatkowych.

**Wyniki moich badań poszerzają wiedzę na temat postaw motywacyjnych podatników, stanowiąc pierwszą w odniesieniu do polskiej populacji próbę opisu i wyjaśnienia postaw wobec podatków oraz ich związku ze skłonnością do dobrowolnego, a także wymuszonego płacenia podatków, jak i ich unikania oraz uchylania się. Badania wskazują na możliwość oddziaływania na chęć podatników do współpracy z administracją skarbową poprzez**

**kształtowanie systemu podatkowego opartego na zaufaniu oraz sprawiedliwości w wymiarze proceduralnym oraz dystrybutywnym.** Wyniki zaprezentowanych badań mają więc także duże znaczenie praktyczne, mogą przyczynić się do zaprojektowania działań zmierzających do wprowadzenia przez polską administrację modelu responsywnego, uwzględniającego różnorodność motywów podatników.

## **6. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo – badawczych**

Od momentu uzyskania stopnia doktora zajmowałam się badaniami z zakresu psychologii ekonomicznej oraz psychologii decyzji. Poniżej przedstawię główne cele oraz wyniki badań wchodzących w skład moich pozostałych osiągnięć naukowo – badawczych.

### **a) Zachowania podatkowe**

Poza programem badawczym opisanym w monografii habilitacyjnej, zrealizowałam także inne badania, których przedmiotem była psychologiczna analiza zachowań podatników. Wspólnie z dr hab. Małgorzatą Niesiobędzką, prof. UwB zrealizowałyśmy serię badań analizujących wpływ sprawiedliwości proceduralnej podatków w aspekcie relacyjnym na decyzje podatników wyrażające się poziomem akceptacji decyzji administracji skarbowej lub skłonnością do zapłaty podatku. Wyniki badań opublikowane zostały w czterech artykułach, w których byłam drugą i korespondencyjną autorką. Mój wkład w powstanie powyższego cyklu badań oceniam jako znaczący.

Znaczenie sprawiedliwości proceduralnej podatków zostało już poruszone przeze mnie w punkcie 5, gdzie opisywałam wpływ manipulacji tym wymiarem sprawiedliwości systemu podatkowego na zmniejszenie skłonności do uchylania się od podatków oraz zaufania do administracji skarbowej podatników tworzących trzy profile postaw motywacyjnych. Waga jakości traktowania podatników i sposobu podejmowania decyzji przez administrację podatkową podkreślana była przez wielu autorów, którzy wskazywali, że neutralność, stałość i bezstronność wydawanych przez administrację skarbową decyzji oraz okazywane podatnikom życzliwość i szacunek istotnie ograniczają uchylanie się od podatków (Alm i in., 1999; Alm, Torgler, 2006; Cuccia, Carnes, 2001; Feld, Frey, 2002; Maroney i in., 1998; Murphy, 2003, 2004; Niesiobędzka, 2013, 2014; Pommerehne i in., 1994; Wartick, 1994; Wenzel, 2006).

Zgodnie z pionierskimi w tym nurcie badaniami Thibauta i Walkera (1978) ustalono, że na ocenę sprawiedliwości rozstrzygnięć sądowych oraz ich akceptację wpływ ma przede wszystkim ocena jakości procedury, mniejsze znaczenie ma zaś sam wynik rozprawy, co zostało nazwane w literaturze tzw. efektem sprawiedliwego procesu. Skłonność do akceptacji



niekorzystnego rozstrzygnięcia, jeśli jest ono skutkiem procedury ocenianej jako sprawiedliwej potwierdzona została w wielu badaniach nie tylko na płaszczyźnie sądowej, ale także politycznej, społecznej i organizacyjnej (Brockner i in., 2003; Folger, i in., 1979; Folger i in., 1983; Greenberg, 1987, 1993; Tyler, 1994; Tyler, Degoe, 1996; van den Bos i in., 1997; 1999). Celem badań zrealizowanych wspólnie z dr hab. Małgorzatą Niesiobędzką, prof. UwB była analiza efektu sprawiedliwego procesu w odniesieniu do płaszczyzny podatkowej.

W artykule opublikowanym w czasopiśmie *Psychologia Ekonomiczna* postawiłyśmy pytanie, czy niekorzystne decyzje wydane przez urząd skarbowy są w większym stopniu aprobowane, jeżeli są rezultatem sprawiedliwej procedury niż wtedy, gdy są skutkiem niesprawiedliwej procedury oraz jaki wpływ na efekt sprawiedliwego procesu ma stopień niekorzystności wyników. W dwóch badaniach eksperymentalnych na próbie N=224 dowiodłyśmy istotnego wpływu stopnia korzystności decyzji na jej akceptację. Decyzja bardziej korzystna, korzystna lub mniej niekorzystna dla podatnika była przez osobę badaną bardziej akceptowana, nawet jeśli wynikała z niesprawiedliwej procedury. Jedynie w przypadku, gdy obie możliwe decyzje urzędu skarbowego były dla podatnika niekorzystne, zaobserwowano efekt sprawiedliwości procedury, istotny na poziomie tendencji statystycznej. W tym przypadku zaobserwowano większy poziom deklarowanej akceptacji mniej niekorzystnej decyzji podjętej przez administrację skarbową przy zachowaniu sprawiedliwości proceduralnej w porównaniu do procedury niesprawiedliwej.

Problematykę wpływu korzystności wyników procedury na poziom akceptacji decyzji urzędu skarbowego pogłębiłyśmy w kolejnym wspólnym badaniu, którego wyniki opublikowane zostały w *Current Psychology*. W przyjętym schemacie badawczym analizowałyśmy efekt sprawiedliwego procesu w połączeniu z korzystnością oraz sprawiedliwością jego wyniku dla podatnika. Zgodnie z dotychczasową literaturą, troska o interes własny jednostki to jeden z podstawowych motywów działania i percepcji społecznej. Badania wykazały, że za bardziej sprawiedliwe uznawane są te zasady podziału dóbr, które są zgodne z interesem jednostki (Białobrzaska i in., 2015). Przykładowo, Blanthorne i Kaplan (2008) wykazali, że podatnicy, którzy mieli dużą możliwość uchylania się (praca na własny rachunek, otrzymywanie części dochodów w postaci gotówki), w mniejszym stopniu byli przekonani, że zaniżanie dochodów jest zachowaniem nagannym, nieuczciwym, pozostającym w sprzeczności z wyznawanymi zasadami. Z tego też powodu, w kolejnych badaniach postawiłyśmy pytanie, czy efekt sprawiedliwej procedury będzie tak samo istotny w warunkach korzystnego lub sprawiedliwego procesu. W dwóch badaniach przeprowadzonych na próbie N=198 respondentów pokazałyśmy, że na akceptację decyzji podatkowych wpływa przede

wszystkim wynik końcowy dla podatnika, a nie rzetelność postępowania organów podatkowych. Respondenci bardziej akceptowali decyzję korzystną (oznaczającą brak konieczności dopłaty podatku), nawet jeśli wynikała ona z niesprawiedliwej procedury. Sugeruje to, że wyników dotychczasowych badań wskazujących na rolę sprawiedliwości proceduralnej w sferze prawnej, społecznej, politycznej i organizacyjnej nie można uogólniać na obszar decyzji podatkowych.

W badaniu opublikowanym w czasopiśmie *Psychology, Public Policy & Law* włączyliśmy do naszych rozważań teorię perspektywy (Kahneman, Tversky, 1979), koncentrując się na wpływie sprawiedliwości proceduralnej na poziom akceptacji decyzji administracji podatkowej w domenie zysków (nadpłaty podatku) oraz strat (niedopłaty podatku). W odniesieniu do teorii perspektywy płacenie podatków może być bowiem postrzegane jako strata, skłaniająca podatnika do ryzykownych zachowań mających na celu zmniejszenie jej rozmiaru (Chang i in., 1987; Niesiobędzka, 2016; White in., 1993; Yaniv, 1999). W sytuacji zysku natomiast podatnik może być bardziej skłonny przestrzegania przepisów, ponieważ w tej domenie ludzie generalnie wybierają zachowania unikające ryzyka (Cox, Plümley, 1988; Elffers, Hessing, 1997; Hasseldine, 1998; Schmidt, 2001). Wyniki naszych badań przeprowadzonych na próbie N=588 podatników potwierdziły efekty sprawiedliwej procedury w obszarze relacji podatnik – organ podatkowy. Podatnicy bardziej akceptowali decyzje podjęte przy poszanowaniu zasad sprawiedliwości proceduralnej. Jednakże, efekt sprawiedliwej procedury występował jedynie w sytuacji straty (o różnej wysokości), w których decyzje organów skarbowych wiązały się z dopłatą podatku. Rozmiar straty miał przy tym znaczenie dla akceptacji decyzji podatkowej zarówno w warunkach sprawiedliwej, jak i niesprawiedliwej procedury. Wielkość zysku nie wpływała natomiast na akceptację decyzji, niezależnie od jakości procedury podatkowej. Sugeruje to, że podatnicy oczekujący zwrotu nadpłaconego podatku prawdopodobnie w mniejszym stopniu przywiązują wagę do jakości relacji z organami podatkowymi niż podatnicy dowiadujący się o konieczności dopłaty podatkowej. Uzyskany wynik był zgodny z naszymi poprzednimi ustaleniami wskazując na przeważającą rolę troski o interes własny w przestrzeni podatkowej.

Opisane powyżej badania skupiały się na wpływie sprawiedliwości proceduralnej na akceptację decyzji wydanej przez urząd skarbowy, natomiast w kolejnych, opublikowanych w czasopiśmie *Decyzje*, weryfikowałyśmy rolę efektu sprawiedliwego procesu w kształtowaniu skłonności do zapłaty podatku z wykorzystaniem gry o dobro wspólne. W badaniu 1 przeprowadzonym na próbie N= 42 stwierdzono, że niesprawiedliwy sposób ustalania reguł gry zwiększa częstość uchylania się od płacenia podatków. W badaniu 2, w którym uczestniczyło

56 osób, uchylanie się od podatków wiązało się natomiast z wywołanym u badanych poczuciem alienacji rozumianym jako przekonanie o nieskuteczności własnych działań. Wyniki te były kolejnym dowodem na wagę sposobu traktowania podatników przez system podatkowy jako czynnika kształtującego skłonność do popełniania oszustw podatkowych.

Zaobserwowany przez nas wpływ korzystności wyniku, niezależnie od sprawiedliwości, na poziom akceptacji decyzji wydanej przez administrację podatkową zainspirował nas do podjęcia kolejnych badań. Rozważaliśmy w nich, czy chęć uzyskania korzystnego wyniku w odniesieniu do podatków może wiązać się z gotowością do podejmowania niezgodnych z prawem. Badania analizujące troskę o interes własny dowodzą bowiem, że egoistyczne i łamiące normy społeczne zachowanie własne jednostki może zostać przez nią uznane za uczciwe i moralne, jeśli przynosi jej korzyść (Blanthorne i Kaplan, 2008). Literatura z zakresu moralności wskazuje natomiast na zjawisko moralnej licencji, zgodnie z którym postępowanie właściwe, moralnie poprawne może ułatwić podjęcie następnie zachowania nagannego, bez naruszenia obrazu siebie jako osoby moralnej (Effron i Conway, 2015; Merritt et al., 2010). Efekt ten został zaobserwowany w wielu dziedzinach, w tym w odniesieniu do zachowań związanych z zaangażowaniem w wolontariat, ochronę środowiska, oferowanie pomocy innym ludziom lub oszukiwanie (Khan i Dhar, 2006; Jordan i in., 2011; Clot i in., 2013).

W kolejnym artykule zreferowałyśmy badania przeprowadzone na próbie  $N=218$ , w których analizowałyśmy skłonność do oszustw podatkowych poprzedzoną wcześniejszym zachowaniem poprawnym moralnie, związanym z przekazaniem darowizny na cele dobroczynne. Wyniki opublikowane w *Polish Psychological Bulletin* pokazały, że uprzednie, moralnie poprawne zachowanie zwiększało skłonność do nielegalnego zaniżania dochodów pieniężnych lub ubiegania się o nienależną ulgę podatkową. Efekt moralnej licencji odnosi się więc także do płaszczyzny decyzji podatkowych, w której przekazanie darowizny (które jest często wykonywane dla obniżenia wysokości płaconych podatków) może skutkować zwiększoną skłonnością do popełniania oszustw podatkowych.

W badaniu przeprowadzonym wspólnie z dr hab. Ewą W. Maruszewską, prof. UE K-ce oraz prof. Iustiną Boitan podjęłyśmy natomiast zagadnienie skłonności do płacenia podatków przez młodych ludzi z czterech krajów Europy Środkowo – Wschodniej (Polska, Czechy, Słowacja, Rumunia), jeśli środki te przeznaczone byłyby na redukcję produkcji energii pochodzącej z węgla kamiennego. W tekście przyjętym do druku w czasopiśmie *Acta Montanistica Slovaca*, oparłyśmy się na teorii planowanego zachowania Ajzena (1991) i analizowałyśmy relację między postawami dotyczącymi działań nakierowanych na redukcję zużycia energii pochodzącej z kopalin, normami społecznymi odnoszącymi się do tych działań, a także

spostreganej przez młodych ludzi kontroli nad możliwością zmniejszenia zużycia energii produkowanej z węgla przez własne działanie. Dodatkowo, w schemacie badawczym uwzględnione zostało poczucie indywidualnej odpowiedzialności za redukcję użytkowania energii pochodzącej z węgla. Zgodnie z wynikami, postawa oraz subiektywne normy dotyczące redukcji energii z kopalin, jak również subiektywne poczucie odpowiedzialności są pozytywnie powiązane z zamiarem płacenia wyższych podatków dedykowanych spadkowi energetyki węglowej przez młodych pochodzących z czterech krajów Europy Środkowowschodniej.

#### Publikacje związane z omówionym obszarem badań:

- Kołodziej, S. (2013). Economic knowledge and tax attitudes among Poles and Mexicans. *General and Professional Education*, 1, 20-26.
- Kołodziej, S. (2014). The relationship between tax attitudes, tax avoidance, tax evasion and risk propensity among entrepreneurs and employees- research results. SGEM2014 Conference Proceedings, ISBN 978-619-7105-22-3 / ISSN 2367-5659, September 1st-9th, 2014, Book 1, Vol. 1, s.515-522.
- Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2016). Sprawiedliwe czy korzystne? Wpływ subiektywnej sprawiedliwości proceduralnej i korzyści własnych na poziom akceptacji decyzji administracji podatkowej. *Psychologia Ekonomiczna*, 10, 25-39.
- Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2019a). The impact of procedural fairness and the extent of a tax loss or gain on the acceptance of tax authority decisions and the intention to appeal against them. *Psychology, Public Policy & Law*, 25(1), 46-56.
- Niesiobędzka M., Kołodziej, S. (2019b). Procedural fairness, a sense of alienation and paying taxes. *Decyzje*, 31, 57-71.
- Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2020). The fair process effect in taxation: The roles of procedural fairness, outcome favorability and outcome fairness in the acceptance of tax authority decisions. *Current Psychology: A Journal for Diverse Perspectives on Diverse Psychological Issues*, 39(1), 246–253.
- Kołodziej, S. (2021). Validation of the Polish version of the Motivational Postures (Towards Taxes) Questionnaire. *PloS ONE* 16(6): e0252937 doi:10.1371/journal.pone.0252937.
- Kołodziej, S., Niesiobędzka M. (2022). Does charity donation lead to tax cheating? *Polish Psychological Bulletin*, 53(4), 261-267.
- Maruszewska E.W., Kołodziej, S., Boitan I. (2023). What Explains an Intention to Pay Higher Taxes Dedicated to Reducing Coal Energy? An Investigation Among Citizens From Central Eastern Europe. *Acta Montanistica Slovaca* (w druku).

#### b) Podjęmowanie decyzji finansowych wpływających na rozliczenia podatkowe przedsiębiorstw przez księgowych

Decyzje dotyczące wysokości płaconych podatków podejmowane są nie tylko przez osoby fizyczne w odniesieniu do podatków osobistych, lecz także – i zdecydowanie częściej – przez profesjonalistów zajmujących się rozliczeniami podatkowymi w przedsiębiorstwach. W

badaniach prowadzonych wspólnie z dr hab. Ewą W. Maruszewską, prof. UE K-ce skupiliśmy się na wybranych aspektach decyzji podejmowanych przez służby finansowo – księgowe przedsiębiorstw. Nasze zainteresowania badawcze wypływały z obserwacji praktyki gospodarczej w zakresie rozliczeń podatkowo – księgowych, które opierają się na niejednoznacznych uregulowaniach prawnych. W szczególności, we wspólnych badaniach analizowaliśmy decyzje wpływające na wysokość płaconych przez przedsiębiorstwo podatków i mogące stanowić o nieuprawnionym ich obniżeniu.

W badaniu przedstawionym w czasopiśmie *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości* oraz w *Pracach Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* analizowaliśmy częstość wyboru przez księgowych działań zmierzających do redukcji obciążenia podatkowego, będących skutkiem złamania norm etycznych lub prawnych. Dodatkowo, skłonność do wyboru rozwiązania nieetycznego (i łamiącego prawo) korelowaliśmy z danymi odnoszącymi się do teorii rozwoju moralnego Kohlberga. Wyniki analiz odpowiedzi 136 respondentów – słuchaczy studiów podyplomowych z zakresu rachunkowości finansowej – wskazały na większą częstość decyzji obniżających zobowiązania podatkowe w wyniku złamania normy etycznej niż etycznej i prawnej. Pokazałyśmy również, że skłonność do podejmowania działań nieetycznych (i niezgodnych z prawem) jest związana z niższymi poziomami wnioskowania moralnego.

Powyższe wyniki zainspirowały nas do realizacji kolejnego badania, w którym skupiliśmy się na wpływie przypomnienia o normie etycznej obowiązującej w rachunkowości na decyzje niezgodne z zasadami rachunkowości w zakresie odpisów aktualizujących. Dodatkowo, w badaniu zadałyśmy pytanie o skłonność do dokonywania decyzji niezgodnej z zasadami w zależności od rodzaju aktywów: należności oraz zapasów. Wyniki tego badania (N=112), opublikowane w czasopiśmie *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości* ujawniły istotny wpływ przypomnienia normy na decyzję niezgodną z zasadami rachunkowości. Skłonność mężczyzn do decyzji niezgodnej z zasadami rachunkowości była przy tym wyższa, niezależnie od grupy aktywów, co sugeruje, że nieprecyzyjne regulacje rachunkowości mogą stanowić dla nich czynnik umożliwiający manipulacje rachunkowe. W grupie kobiet skłonność do podjęcia decyzji niezgodnej z zasadami była natomiast różna w zależności od rodzaju aktywów. Co ciekawe, także etyczna ocena podjętej decyzji zależna była od płci respondenta: kobiety decyzję niezgodną z normą oceniały odmiennie, w zależności od grupy aktywów. Efekt ten nie wystąpił w grupie badanych mężczyzn.

W kolejnym wspólnym badaniu zajęliśmy się rolą uzasadnień w indywidualnym i grupowym podejmowaniu decyzji o alokacji kosztów pośrednich. Badanie 274 młodych księgowych skupiało się na uzasadnieniach własnych decyzji oraz analizowało relacje między

argumentami uwzględnionymi przez osobę podejmującą decyzję a niezmiennością podjętej decyzji po grupowej dyskusji problemu. Wyniki opublikowane w *Zeszytach Teoretycznych Rachunkowości* dowiodły, że osoby uzasadniające decyzję klarownymi, merytorycznymi przesłankami znacznie rzadziej zmieniały ją po dyskusji w grupie. Badanie pokazało, że heurystyczne wnioskowanie w procesie podejmowania decyzji może wpłynąć na dokonany wybór oraz zmienić przyszłe decyzje, ponieważ stosowanie heurystyk zwiększa podatność na presję ze strony członków grupy, w której dyskutuje się problem z zakresu rachunkowości.

Kolejne badania w tym nurcie przeprowadziłam wspólnie z dr hab. Ewą W. Maruszewską, prof. UE K-ce oraz dr hab. Małgorzatą Niesiobędzką, prof. UwB. W pierwszym z nich, opublikowanym w czasopiśmie *Meditari Accountancy Research* skupiliśmy się na wpływie pośrednio wyrażonych preferencji przełożonego na decyzję dotyczącą zasad rachunkowości i późniejsze zniekształcenia poddecyzyjne księgowego. W dwóch badaniach (N=285) pokazałyśmy istotny wpływ pośrednio wyrażonych preferencji przełożonego na decyzje dotyczące polityki rachunkowości. Księgowi, zarówno obecni, jak i przyszli, którzy byli świadomi preferencji przełożonych, częściej wybierali metodę amortyzacji zgodną z tymi preferencjami. Po wyborze danej metody amortyzacji respondenci oceniali wyżej jej adekwatność, co pokazało, że podążanie za preferencjami przełożonego wiąże się ze zniekształceniami poddecyzyjnymi księgowych. Uwidoczniliśmy wagę pozamerytorycznych czynników mogących istotnie wpłynąć na jakość decyzji księgowych.

Kolejny cykl naszych wspólnych badań dotyczył wpływu zastosowanego narzędzia rachunkowego na skłonność do uchylania się od podatków przez księgowego. Wyniki badań opublikowanych w czasopiśmie *Central European Management Journal* i przeprowadzonych wśród księgowych (N=130) wskazały na ich większą skłonność do nieuprawnionego zaniżenia wysokości podatku dochodowego od osób prawnych z wykorzystaniem przesunięć terminów faktur dochodowych niż faktur kosztowych w przypadku niekorzystnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ujawniona różnica w stopniu zaniżenia zaliczek podatkowych pokazała odmienne wykorzystanie dwóch narzędzi rachunkowości przez księgowych, którzy mogą nadużywać wiedzy dziedzinowej, a tym samym generować ryzyko nieuprawnionego zaniżania podatków przez przedsiębiorstwo.

Publikacje związane z omówionym obszarem badań:

Kołodziej, S., Maruszevska, E.W. (2016). Skłonność do unikania i uchylania się od opodatkowania w świetle teorii moralnego rozwoju Kohlberga – zagadnienia etyczne w praktyce rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, Tom 86 (142), 35-52.

- Maruszewska, E.W., Kołodziej, S. (2016). Znaczenie podejścia etycznego dla organizacji i funkcjonowania systemu rachunkowości zarządczej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 440, 442-450.
- Maruszewska, E.W., Kołodziej, S. (2019). The role of justification in individual and group decisions about indirect cost allocation - evidence from Poland, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 104(160), 85-102.
- Kołodziej, S., Maruszewska, E.W. (2021). Impairment of assets – the role of norm reminders in non-compliant accounting decisions. An experimental investigation of gender differences. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 45(2), 103-120.
- Maruszewska E.W., Niesiołowska, M., Kołodziej, S. (2023). Why is it so hard to provide a faithful representation? The impact of indirectly evoked incentives on the accounting policy decision and the accountant's subsequent post-decision distortion. *Meditari Accountancy Research*. Online first.
- Kołodziej, S., Maruszewska, E.W., Niesiołowska, M. (2023). The effect of income and expense shifting on the corporate income tax evasion. *Central European Management Journal*. Online first.

### c) Dzieci i młodzież w świecie ekonomii

Kolejnym obszarem moich badań była problematyka nabywania wiedzy ekonomicznej przez dzieci i młodzież. Celem monografii pt. *Uwikłani w świat pieniądza i konsumpcji. O socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży* wydanej przez Wydawnictwo Difin i przygotowanej wraz z prof. dr hab. Marylą Łukasiak – Goszczyńską oraz dr Agatą Trzcińską było przedstawienie najważniejszych problemów związanych z tworzeniem się w umyśle dzieci i młodzieży subiektywnego obrazu świata ekonomii. Książka stanowi jedno z nielicznych dostępnych w języku polskim opracowań wyników badań polskich z zakresu socjalizacji ekonomicznej. Monografia składa się z czterech rozdziałów, z których jeden jest mojego autorstwa, natomiast kolejny napisałam wspólnie z prof. dr hab. Marylą Łukasiak – Goszczyńską. Mój wkład w powstanie tej monografii uważam za znaczący.

W rozdziale autorskim zajęłam się kwestią rozumienia przez dzieci i młodzież podstawowych terminów ekonomicznych (np. pieniądz, bank, praca i bezrobocie, bogactwo i bieda) oraz praw ekonomicznych, a więc bardziej złożonych - niż pojedyncze pojęcia - relacji, wiążących ze sobą wybrane pojęcia i zjawiska ekonomiczne. Wyniki przedstawionych badań jednoznacznie wskazały, że gromadzenie wiedzy ekonomicznej przez dzieci jest procesem rozpoczynającym się w wieku przedszkolnym, kiedy dziecko zdobywa pierwsze doświadczenia odnoszące się do świata gospodarki. Początkowo wiedza dzieci jest fragmentaryczna, oparta na obserwacjach codziennego zachowania osób najbliższych. Wraz z upływem lat, aktywność dzieci na rynku dóbr i usług wzrasta, co sprzyja nabywaniu wiedzy na tematy społeczno – ekonomiczne. Poziom wiedzy pozwalający na zrozumienie zależności pomiędzy poszczególnymi podmiotami gospodarki i mechanizmów rządzących ich działaniem dzieci zdobywają około 12-13 roku życia.

W kolejnym rozdziale, którego jestem współautorką, dokonałyśmy analizy różnorodnych oddziaływań społecznych, głównie o charakterze edukacyjnym, mających na celu poszerzanie wiedzy oraz repertuaru umiejętności ekonomicznych. Pokazałyśmy, jak ważne dla procesu socjalizacji ekonomicznej jest oddziaływanie osób z najbliższego otoczenia dziecka, a więc jego rodziców, bliskich krewnych oraz innych osób znaczących. W miarę dorastania, coraz ważniejszą rolę zaczynają odgrywać rówieśnicy oraz mass media, a wśród nich przekazy reklamowe, których perswazyjny charakter pociąga za sobą więcej konsekwencji negatywnych niż pozytywnych. Przykładem ich jest m.in. wzrost konsumpcjonizmu i związanego z nim zakupoholizmu, nadmierne spożywanie przez młodzież niezdrowej żywności i wynikający stąd problem otyłości wśród polskich dzieci i młodzieży. W końcowym fragmencie rozdziału omówiłyśmy dostępne formy instytucjonalnego kształcenia z zakresu socjalizacji ekonomicznej, które stanowią źródło rzetelnej, obiektywnej wiedzy o ekonomii i instytucjach życia gospodarczego.

Problematykę poziomu wiedzy ekonomicznej dzieci i młodzieży, a także aktywności młodych konsumentów związanej z zarządzaniem własnymi finansami kontynuowałam w publikacji stanowiącej rozdział w książce pod redakcją dr hab. Anny M. Zawadzkiej, prof. UG, dr hab. Małgorzaty Niesiołędzkiej, prof. UwB oraz dr D. Godlewskiej – Werner pt. *Kultura konsumpcji – wartości, cele, dobrostan. Psychologiczne aspekty zjawiska*, która ukazała się w wydawnictwie Liberi Libri. W tekście omówione zostały wyniki badań wskazujących na niski poziom wiedzy i umiejętności ekonomicznych dzieci i młodzieży w Polsce, które kontrastowały z ich stosunkowo dużym poziomem aktywności ekonomicznej. Jak wykazałam, dzieci już w wieku przedszkolnym dysponują własnymi środkami pieniężnymi, dzieci są także aktywnymi decydentami w odniesieniu do wielu kategorii zakupów dokonywanych przez rodziny. Jednocześnie, młodzież nie w pełni radzi sobie z planowaniem swoich wydatków, a także odraczaniem konsumpcji wyrażonej w skłonności do oszczędzania.

Wyniki powyższych badań, a także badania własnego przedstawionego w kolejnym artykule opublikowanym w *Studia Ekonomiczne Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, pokazały istotność oddziaływań nakierowanych na przekazywanie wiedzy oraz umiejętności ekonomicznych wśród młodych ludzi. W cytowanym powyżej artykule dokonałam przeglądu najbardziej popularnych inicjatyw z zakresu edukacji ekonomicznej.

W tym obszarze tematycznym przeprowadziłam także badania analizujące związek wczesnej aktywności ekonomicznej i zawodowej młodych ludzi, którego wyniki opisane zostały w rozdziale monografii pod redakcją dr hab. Teresy Chirkowskiej – Smolak, prof. UAM



oraz dr Jarosława Grobelnego, pt. *Człowiek na rynku pracy. Wyzwania i zagrożenia*. Badanie przeprowadzone na grupie studentów ostatniego roku stacjonarnych studiów pierwszego stopnia (N=68) wykazało istotną statystycznie zależność pomiędzy aktywnościami podejmowanymi w okresie nauki ponadgimnazjalnej a wczesną aktywnością zawodową realizowaną w czasie studiów (w postaci odbytych staży, praktyk zawodowych, działalności w organizacjach szkolnych lub studenckich).

Dalej, w artykule przygotowanym wspólnie prof. dr hab. Marylą Łukasiak – Goszczyńską i opublikowanym w czasopiśmie *Ruch Pedagogiczny* analizowałyśmy związek między wybranymi cechami indywidualnymi młodych ludzi a przewidywanym przez nich sukcesem na rynku pracy. Wyniki pokazały, że przewidywanie sukcesu na rynku pracy wykazuje związek z poziomem optymizmu, zarówno w odniesieniu do oceny indywidualnego położenia jednostki, jak i percepcji sytuacji społeczno – ekonomicznej kraju. Osoby oczekujące sukcesu na rynku pracy, w zestawieniu z obawiającymi się porażki, wyżej cenią wartości związane z posiadaniem dóbr materialnych, a także dążenie do osiągnięć oraz posiadania wykształcenia. Osoby oczekujące niepowodzenia w poszukiwaniu pracy przywiązują natomiast większą wagę do posiadania przyjaciół.

W kolejnych badaniach podjęłam natomiast zagadnienie związku wybranych cech indywidualnych młodych ludzi z ich skłonnością do wyboru kierunku studiów oraz rodzaju uczelni. Zgodnie z wynikami dwóch badań (N=92) studenci uczelni prywatnej osiągnęli wyższy poziom materializmu w porównaniu do studentów uczelni publicznej, jak również w większym stopniu cenili sukces życiowy powiązany z sukcesem finansowym. Dalej, studenci pedagogiki deklarowali wyższą skłonnością pomocy innym ludziom niż studenci kierunku ekonomicznego, jak również przejawiali bardziej pozytywne emocje w stosunku do osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej. Omówione wyniki przedstawiłam w czasopiśmie *Journal of Education, Culture and Society*.

Publikacje związane z omówionym obszarem badań:

Goszczyńska, M. Kołodziej, S. (2006). Kto oczekuje sukcesu a kto obawia się niepowodzenia na rynku pracy? Psychologiczna charakterystyka młodzieży oceniającej swoje szanse powodzenia zawodowego. *Ruch Pedagogiczny* nr 5-6, Rok LXXVII, 29-43.

Goszczyńska, M. Kołodziej, S., Trzcińska, A. (2012). *Uwikłani w świat pieniądza i konsumpcji. O socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Kołodziej, S. (2014). Edukacja ekonomiczna dzieci i młodzieży w Polsce. *Studia Ekonomiczne Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 167, 97-105.

Kołodziej, S. (2014). Dzieci i młodzież w świecie ekonomii – wiedza oraz aktywność ekonomiczna młodych Polaków. W: *Kultura konsumpcji – wartości, cele, dobrostan. Psychologiczne aspekty zjawiska*, red. A.M. Zawadzka, M. Niesiobędzka, D. Godlewska – Werner. Warszawa, Liberi Libri, 79-97.

Kołodziej, S. (2015). Wczesna aktywność ekonomiczna i zawodowa – wzajemne zależności, W: *Człowiek na rynku pracy. Wyzwania i zagrożenia*, red. T. Chirkowska-Smolak, J. Grobelny, Warszawa, Libron, s. 61-70.

Kołodziej, S. (2016). Materialism, empathy and willingness to help as correlates of university and faculty selection. *Journal of Education Culture and Society*, 16 (2), 20-32.

d) Osobowościowe i kulturowe czynniki wyjaśniające przedsiębiorczość młodych ludzi  
(publikacja materiału będącego przedmiotem doktoratu)

W mojej pracy doktorskiej zajmowałam się psychologicznymi oraz kulturowymi zmiennymi wyjaśniającymi przedsiębiorczość młodych ludzi. Efektem obronionej na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego pracy doktorskiej napisanej pod kierunkiem prof. dr hab. Maryli Łukasiak – Goszczyńskiej pracy były trzy publikacje.

Głównym celem moich badań było poszukiwanie wyróżników osób przedsiębiorczych, poprzez odwołanie się do dwóch nurtów badawczych, a mianowicie: psychologicznego i kulturowego. W odniesieniu do zmiennych psychologicznych powiązanych z przedsiębiorczością postawiłam pytanie o zależności między strukturą osobowości opisaną zgodnie z modelem Wielkiej Piątki (Costa, McCrea, 1992) a gotowością jednostki do podejmowania omawianych zachowań. Zmienne kulturowe przyjęte w pracy odnosiły się natomiast do koncepcji wymiarów kultury Hofstede (2000) obejmującej pięć wymiarów: dystans władzy; kolektywizm / indywidualizm; męskość / kobiecość; unikanie niepewności oraz orientacja długoterminowa.

W przyjętej przeze mnie definicji przedsiębiorczości wyróżniłam jej aspekt poznawczy oraz behawioralny. Przyjęłam zgodne z ustaleniami badaczy przedsiębiorczości (Carland, Carland, 1997; Carland, Koironen, 1997; Virtanen, 1997, Stewart i in., 1998) założenie, iż występowanie danego układu cech osobowościowych świadczy o gotowości danej jednostki do podejmowania zachowań przedsiębiorczych w danej sytuacji zadaniowej, lecz nie gwarantuje ich faktycznego zaistnienia. Opierając się na modelu Carlanda i Carlanda (1997), gotowość jednostki do podejmowania zachowań przedsiębiorczych zdefiniowałam jako układ trzech cech: skłonności do podejmowania umiarkowanego ryzyka, innowacyjności oraz wysokiej motywacji osiągnięć. Tak zdefiniowana gotowość do podejmowania zachowań przedsiębiorczych kształtuje się w jednostce pod wpływem jej predyspozycji temperamentalnych i osobowościowych, a także oddziaływań kulturowych. Wyróżniony

przeze mnie aspekt behawioralny przedsiębiorczości przejawia się natomiast w wyborze zachowań mających atrybut umiarkowanie ryzykownych, innowacyjnych i kończących się sukcesem. Przedsiębiorczość jest bowiem wynikiem decyzji i działań jednostki, uwarunkowanych strukturą jej osobowości.

Badaniami objęłam 450 osobową grupę młodych dorosłych (19-30 lat), spośród których na podstawie deklarowanej skłonności do podejmowania omawianych zachowań wyróżniłam grupę osób przedsiębiorczych (N=120) oraz nie przedsiębiorczych (N=129). Zgodnie z przyjętymi hipotezami, uzyskane wyniki pozwoliły scharakteryzować osoby przedsiębiorcze jako umiarkowanie gotowe do ryzyka, o silnej motywacji osiągnięć oraz wysokiej innowacyjności. Dalej, osoby przedsiębiorcze zostały scharakteryzowane jako jednostki stabilne emocjonalnie, ekstrawertywne, otwarte na doświadczenie i sumienne, co również potwierdziło założone w badaniu hipotezy. W dalszych krokach poszukiwałam kulturowych wyróżników przedsiębiorczości młodych ludzi w odniesieniu do pięciu wymiarów kultury zgodnie z koncepcją Hofstede (2000). Zgodnie z przewidywaniami, osoby przedsiębiorcze w większym stopniu ceniły wartości związane z kulturą męską, a więc zachęcającą do podejmowania wyzwań, dążenia do sukcesu poprzez indywidualne osiągnięcia. Osoby przedsiębiorcze w porównaniu do drugiej grupy preferowały także dłuższy horyzont czasowy podejmowanych zadań, który wiąże się z wytrwałością, umiejętnością odraczania gratyfikacji, a także poczuciem odpowiedzialności.

W dalszej analizie posłużyłam się analizą z wykorzystaniem modelowania strukturalnego (analiza ścieżek) w celu weryfikacji założeń o bezpośrednich i pośrednich zależności między przyjętymi zmiennymi. Wyniki tej analizy pokazały, że przedsiębiorczość w aspekcie behawioralnym pozostaje w istotnej zależności – bezpośredniej i częściowo pośredniej – poprzez gotowość do ryzyka oraz motywację osiągnięć – z czterema cechami osobowości wyróżnionymi w pięcioczynnikowym modelu osobowości (neurotyzm, otwartość na doświadczenie, sumienność oraz ugodowość). Zarówno gotowość do ryzyka, jak i motywacja osiągnięć, korelują przy tym pozytywnie z behawioralnymi przejawami przedsiębiorczości, a więc ich wzrost łączy się ze wzrostem częstości występowania zachowań przedsiębiorczych. Osoby przedsiębiorcze można scharakteryzować jako stabilne emocjonalnie, otwarte na nowe doświadczenia, a także sumienne. Uwzględniając wykazaną pośrednią relację ugodowości z przedsiębiorczością (poprzez gotowość do ryzyka), powyższą charakterystykę można uzupełnić o niższy wymiar tej cechy.

W przeprowadzonym badaniu dowiodłam istotnego zróżnicowania osób przedsiębiorczych w odniesieniu do ich gotowości do ryzyka, innowacyjności oraz natężenia motywacji osiągnięć w porównaniu do osób niedeklarujących takich zachowań. Wyniki mojego badania zwróciły także uwagę na rozróżnienie predyspozycji osobowościowych do przedsiębiorczości oraz podejmowania zachowań przedsiębiorczych.

#### Publikacje związane z omówionym obszarem badań:

Kołodziej, S., Goszczyńska, M. (2006). Kulturowe uwarunkowania skłonności do ryzyka osób przedsiębiorczych. W: *Psychologia zachowań ryzykownych*, red. M. Goszczyńska, R. Studenski, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa, 193-215.

Kołodziej, S., Goszczyńska, M. (2007). Psychologiczne uwarunkowania przedsiębiorczości młodych Polaków. *Ruch Pedagogiczny*, 5-6, rok LXXVIII, 29-45.

Kołodziej, S. (2010). Determinanty i przejawy przedsiębiorczości polskiej młodzieży. W: *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, red. M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Wydawnictwo Difin, Warszawa, 87-104.

#### e) Komunikowanie niskich prawdopodobieństw

Współpraca przy realizacji projektu badawczego Maestro 2 pod kierownictwem prof. dr hab. Tadeusza Tyszkę pt. „Duże zagrożenia o małym prawdopodobieństwie: percepcja i jej błędy, ocena i skłonność do podejmowania działań zapobiegawczych” była dla mnie okazją do rozszerzenia moich zainteresowań badawczych poza zakres psychologii ekonomicznej i skupienia się na zagadnieniu komunikowania informacji probabilistycznej. Wykonane wraz z dr Katarzyną Idzikowską oraz prof. Eltonem G. McGounem, prof. dr hab. Piotrem Zielonką, a także dr Rafałem Mudą prace zmierzały do zbadania wpływu sposobu przekazywania informacji o bardzo niskim prawdopodobieństwie na percepcję zagrożeń.

Analiza dostępnej w tym zakresie literatury pokazała, że w przypadku niskich (pon. 1%) prawdopodobieństw ludzie wykazują dwie sprzeczne tendencje: przeszacowują lub ignorują taki poziom prawdopodobieństwa. W naszych poszukiwaniach zadaliśmy sobie pytanie: Co decyduje o wystąpieniu tych przeciwstawnych zachowań? Zgodnie z dostępną literaturą, przy poszukiwaniu odpowiedzi na powyższe pytanie uwzględnić należy dwa rodzaje decyzji – na podstawie opisu (*decision from description*), w której wyniki i prawdopodobieństwa opcji są wyraźnie podawane decydentowi oraz na podstawie doświadczenia (*decision from experience*), w której ludzie dowiadują się o wynikach i prawdopodobieństwach poprzez pewne procesy próbkowania. W pierwszym przypadku ludzie na ogół nadmiernie reagują na rzadkie zdarzenia i takie zachowanie jest dobrze przewidywane przez teorię perspektywy (Kahneman i Tversky,

1979), podczas gdy w drugim przypadku reakcja jest odwrotna, ludzie nie reagują na zdarzenia o niskim prawdopodobieństwie (Hertwig i in., 2004). Jednym z możliwych wyjaśnień powyższych różnic tej luki jest błąd próbkowania, tj. gdy ludzie mają możliwość poznania rozkładu prawdopodobieństwa ryzykownych wyników, zwykle opierają się na kilku obserwacjach (doświadczają małych próbek), a wówczas rzadkie zdarzenie jest niedostatecznie reprezentowane (lub w ogóle nie występuje), co w konsekwencji prowadzi do ignorowania wyniku mało prawdopodobnego.

Powyższe wnioski doprowadziły nas do zaprojektowania i przeprowadzenia badania analizującego skuteczność różnych formatów używanych do komunikowania niskich prawdopodobieństw. Bazując na wynikach dotychczasowych badań nad komunikowaniem niskich prawdopodobieństw w oparciu o formaty numeryczne (np. częstości, procenty, proporcje), graficzne (np. wykresy kołowe, piktogramy) i formaty werbalne zaproponowaliśmy nowy format informacji probabilistycznej: sekwencyjno – graficzny. Format ten jest kombinacją graficznie wyświetlanych informacji o prawdopodobieństwie i formatów prawdopodobieństwa opartych na doświadczeniu, w których informacja o prawdopodobieństwie jest nabywana poprzez obserwację próby zdarzeń losowych, prezentowanych pojedynczo na ekranie komputera. Wyniki dwóch eksperymentów przeprowadzonych na próbie N=289 wykazały, że format ten przyczynił się do większej wrażliwości oceny ryzyka na zmiany prawdopodobieństwa w odniesieniu do zdarzeń o dużym wpływie i niskim prawdopodobieństwie. Zatem format wyświetlania sekwencyjnego może być przydatny w komunikowaniu prawdopodobieństwa wystąpienia bardzo rzadkich zagrożeń, poprawiając skuteczność danej informacji.

#### Publikacje związane z omówionym obszarem badań:

- Idzikowska, K., Muda, R., Kołodziej, S., Zielonka, P. (2017). Overweighting vs. ignoring small probabilities. W: *Large risks with low probabilities: Perceptions and willingness to take preventive measures against flooding*, red. T. Tyszka, P. Zielonka, IWA Publishing, 41-58.
- Kołodziej, S., Idzikowska, K., McGoun, E.G. (2017). The communication of probabilistic information. W: *Large risks with low probabilities: Perceptions and willingness to take preventive measures against flooding*, red. T. Tyszka, P. Zielonka, IWA Publishing, 59-79.

#### Literatura cytowana

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alm, J., McClelland, G.H., Schulze, W.D. (1999). Changing the social norms of tax compliance by voting. *Kyklos*, 52 (2), 141-171. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6435.1999.tb01440.x>

- Alm, J., Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224-246.
- Białobrzeska, O., Bocian, K., Parzuchowski, M., Frankowska, N., Wojciszke, B. (2015). To nie fair (bo mi szkodzi): zaangażowanie interesu własnego zniekształca ocenę sprawiedliwości dystrybtywnej. *Psychologia Społeczna*, 2(33) 149–162.
- Blanthorne, C., Kaplan, S. (2008). An Egocentric Model of the Relations among the Opportunity to Underreport, Social Norms, Ethical Beliefs, and Underreporting Behavior. *Accounting, Organizations and Society*, 33(7–8), 684–703. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2008.02.001>
- Braithwaite, J, Makkai, T. (1994). Trust and Compliance. *Policing & Society* (4), 1–12.
- Braithwaite, V. (1995). Games of engagement: postures within the regulatory community. *Law and Policy* 17(3), 225-255.
- Braithwaite, V. (2001). Tension between the Citizen Taxpaying Role and Compliance Practices. Centre for Tax System Integrity Working Paper 13, The Australian National University, Canberra.
- Braithwaite, V. (2002). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non- Compliant Actions. w: V. Braithwaite (red.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*, Aldershot, UK, Ashgate, 15-40.
- Braithwaite, V. (2009). *Defiance in Taxation and Governance: Resisting and Dismissing Authority in a Democracy*. Cheltenham, Edward Elgar, UK and Northampton, USA.
- Braithwaite, V. (2011). Resistant and Dismissive Defiance toward Tax Authorities, w: A. Crawford, A. Hucklesby (red.), *Legitimacy and Compliance in Criminal Justice*, Routledge, Abingdon.
- Braithwaite, V. (2013). Defiance and Motivational Postures, w: G. Bruinsma, D. Wiesburd (red.), *Encyclopedia of Criminology and Criminal Justice*, Springer, New York.
- Braithwaite, V., Job, J. (2013). The theoretical base for the ATO Compliance Model, Centre for Tax System Integrity Research Note 5, Australian National University.
- Braithwaite, V., Murphy, K., Reinhart, M. (2007). Taxation threat, motivational postures, and responsive regulation. *Law and Policy* 29(1), 137-158.
- Brockner, J., Heuer, L., Magner, N., Folger, R., Umphress, E., van den Bos, K., Vermunt, R., Magner, M., Siegel, P. (2003). High Procedural Fairness Heightens the Effect of Outcome Favorability on Self-evaluations: An Attributional Analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 91(1), 51–68. [https://doi.org/10.1016/s0749-5978\(02\)00531-9](https://doi.org/10.1016/s0749-5978(02)00531-9).
- Carland J.C., Koiranen M. (1997), The Exportation of the American model of entrepreneurship: reality or illusion? A comparative trait study of American and Finnish entrepreneurs, *Conference Proceedings: Entrepreneurship: The Engine of Global Economic Development*, 42nd World Conference, International Council for Small Business, San Francisco.
- Carland J.W., Carland J.C. (1997), A model of potential entrepreneurship: Profiles and educational implications, *Conference Proceedings: Entrepreneurship: The Engine of Global Economic Development*, 42nd World Conference, International Council for Small Business, San Francisco.
- CBOS (2016). Postawy wobec płacenia podatków. Aktualne problemy i wydarzenia (336), Nr 85/2016, Warszawa: CBOS.
- Chang, O.H., Nichols, D.R., Schultz, J.J. (1987). Taxpayer attitudes toward tax audit risk. *Journal of Economic Psychology*, 8, 299–309. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(87\)90025-0](https://doi.org/10.1016/0167-4870(87)90025-0).
- Clot, S., Grolleau, G., & Ibanez, L. (2013). Self-licensing and financial rewards: is morality for sale? *Economics Bulletin, Economics Bulletin*, 33, 2298-2306.
- Costa, P. T., McCrae, R. R. (1992). The five-factor model of personality and its relevance to personality disorders. *Journal of Personality Disorders*, 6(4), 343–359. <https://doi.org/10.1521/pedi.1992.6.4.343>
- Cox, D., Plumley, A. (1988). *Analyses of voluntary compliance rates for different income source classes*. Washington, DC: International Revenue Service, Research Division.

- Cuccia, A., Carnes, G. (2001). A closer look at the relation between tax complexity and tax equity perceptions. *Journal of Economic Psychology*, 22 (2), 113- 140. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00025-3](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00025-3).
- Durkheim, E. (2006). *Samobójstwo. Studium z socjologii*. Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Effron, D. E., Conway, P. (2015). When virtue leads to villainy: advances in research on moral self-licensing. *Current Opinion in Psychology*, 6, 32-35. doi:10.1016/j.copsyc.2015.03.017
- Elffers, H., Hessing, D.J. (1997). Influencing the prospects of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 18, 289–304. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(97\)00009-3](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00009-3).
- Feld, L.P., Frey, B.S. (2002). Trust Breeds Trust: How Taxpayers Are Treated. *Economics of Governance*, 3(2), 87–99. <https://doi.org/10.1007/s101010100032>
- Feld, L.P., Schmidt, A.J., Schneider, F. (2010). Deterrence Policy and the Size of the Shadow Economy in Germany: An institutional and empirical analysis. Canberra: CFRSI. Working Paper, 76.
- Folger, R., Rosenfield, D., Grove, J., Cockran, L. (1979). Effects of “voice” and peer opinions on responses to inequity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2253–2261. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.12.2253>.
- Folger, R., Rosenfield, D.D., Robinson, T. (1983). Relative Deprivation and Procedural Justifications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(2), 268–273. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.2.268>.
- Gobena, L. B., Van Dijke, M. (2016). Power, justice, and trust: A moderated mediation analysis of tax compliance among Ethiopian business owners. *Journal of Economic Psychology*, 52, 24–37. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.11.004>.
- Graetz, M., Wilde, L. (1985). The Economics of Tax Compliance: Fact and Fantasy. *National Tax Journal* 38(3), 355-363. <https://doi.org/10.1086/NTJ41792032>.
- Greenberg, J. (1987). Reactions to procedural injustice in payment distributions: Do the means justify the ends? *Journal of Applied Psychology*, 72, 55–61. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.72.1.55>.
- Greenberg, J. (1993). Stealing in the Name of Justice: Informational and Interpersonal Moderators of Theft Reactions to Underpayment Inequity. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 54(1), 81–103. <https://doi.org/10.1006/obhd.1993.1004>.
- Hasseldine, J.D. (1998). Prospect theory and tax reporting decisions: Implications for tax administrators. *International Bureau of Fiscal Documentation*, 52(11), 501–505.
- Hertwig, R., Barron, G., Weber, E. U., and Erev, I. (2004). Decisions from experience and the effect of rare events in risky choice. *Psychological Science*, 15(8), 534–539.
- Hofstede G. (2000), *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa.
- Jimenez, P., Iyer, G.S. (2016). Tax compliance in a social setting: The influence of social norms, trust in government, and perceived fairness on taxpayer compliance. *Advances in Accounting, incorporating. Advances in International Accounting*, 34, 17-26. <http://dx.doi.org/10.1016/j.adiaac.2016.07.001>.
- Jordan, J., Mullen, E., & Murnighan, J. K. (2011). Striving for the moral self: The effects of recalling past moral actions on future moral behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 701-713. doi:10.1177/0146167211400208
- Kagan, R.A., Scholz, J.T (1984). The “Criminology of the Corporation” and Regulatory Enforcement Strategies. w: *Enforcing Regulation*, red. K. Hawkins, J.M. Thomas, 67– 95. Boston, MA: Kluwer-Nijhoff.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>.
- Khan, U., & Dhar, R. (2006). Licensing Effect in Consumer Choice. *Journal of Marketing Research*, 43, 259-266. doi:10.1509/jmkr.43.2.259
- Kielczewska, A., Sawulski, J. (2021). *Postawy Polaków wobec płacenia podatków i roli państwa w gospodarce*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge University Press, New York.

- Kirchler, E., Hoelzl E., Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary compliance: the slippery slope framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2) 210-225.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situations, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22(2), 173-194. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00028-9](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00028-9).
- Kogler, C., Batrancea, L., Nichita, A., Pantya, J., Belianin A., Kirchler, E. (2013a). Trust and power as determinants of tax compliance: Testing the assumptions of the slippery slope framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*, 34, 169-180. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.09.010>
- Kogler, C., Muehlbacher, S., Kirchler, E. (2013b). Trust, Power, and Tax Compliance: Testing the 'Slippery Slope Framework' Among Self-Employed Taxpayers (July 17, 2013). *WU International Taxation Research Paper Series* No. 2013 – 05. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2294886>
- Kołodziej, S. (2013). Economic knowledge and tax attitudes among Poles and Mexicans. *General and Professional Education*, 1, 20–26.
- Kołodziej, S. (2021). Validation of the Polish version of the Motivational Postures (Toward Taxes) Questionnaire. *PLoS ONE*, 16(6): e0252937. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0252937>.
- Kołodziej, S. (2022). *Postawy motywacyjne wobec podatków a wiara w sprawiedliwy świat*. Niepublikowany raport z badań. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego.
- Maroney, J.J., Rupert, T.J., Anderson, B.H. (1998). Taxpayer Reaction to Perceived Inequity: an investigation of indirect effects and the equity-control model. *The Journal of the American Taxation Association*, 20, 60–77.
- McBarnet, D. (2001). *When compliance is not the solution but the problem: From changes in law to changes in attitude*. Working Paper No 18, The Australian National University, Australian Taxation Office, Centre for Tax System Integrity.
- Merritt, A. C., Effron, D. A, & Monin, B. (2010). Moral self-licensing: When being good frees us to be bad. *Social and Personality Psychology Compass* 4/5, 344-357. doi:10.1111/j.1751-9004.2010.00263.x
- Merton, R.K. (1982). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa: PWN.
- Murphy, K. (2003). Procedural justice and tax compliance. *Australian Journal of Social Issues*, 38, 379–407.
- Murphy, K. (2004). The role of trust in nurturing compliance: A study of accused tax avoiders. *Law and Human Behavior*, 2, 187–209. <https://doi.org/10.1023/B:LAHU.0000022322.94776.ca>.
- Niesiobędzka, M. (2013). *Dlaczego nie płacimy podatków? Psychologiczna analiza uchylania się od opodatkowania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Niesiobędzka, M. (2014). Sprawiedliwość proceduralna podatków. *Optimum. Studia ekonomiczne*, 4(70), 101–110. <https://doi.org/10.15290/ose.2014.04.70.08>.
- Niesiobędzka, M. (2016). Wpływ perspektywy w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli: moderacyjna rola moralności podatkowej. *Studia Psychologiczne*, 1, 55–65. <https://doi.org/10.2478/V1067-010-0151-3>.
- Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2019a). The impact of procedural fairness and the extent of a tax loss or gain on the acceptance of tax authority decisions and the intention to appeal against them. *Psychology, Public Policy & Law*, 25(1), 46–56. <https://doi.org/10.1037/law0000187>.
- Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2020). The fair process effect in taxation: The roles of procedural fairness, outcome favorability and outcome fairness in the acceptance of tax authority decisions. *Current Psychology: A Journal for Diverse Perspectives on Diverse Psychological Issues*, 39(1), 246–253. <https://doi.org/10.1007/s12144-017-9762-x>.
- Pommerehne, W., Hart, A., Frey, B.S. (1994). Tax morale, tax evasion and the choice of policy instruments in different political systems. *Public Finance*, 49 (Supplement: Public Finance and Irregular Activities), 52–69.
- Puspitasari, E., Meiranto, W. (2014). Motivational postures in tax compliance decisions: an experimental studies. *International Journal of Business, Economics and Law*, 5(1), 100–110.



- Schmidt, D.R. (2001). The prospects of taxpayer agreement with aggressive tax advice. *Journal of Economic Psychology*, 22(2), 157–172. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00027-7](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00027-7).
- Stewart W.H. jr., Carland J.C., Carland J.W. (1998), Is risk propensity an attribute of entrepreneurship? A comparative analysis of instrumentation, Association of Small Business and Entrepreneurship, *Small Business Advancement National Center*, <http://www.sbaer.uca.edu/research/asbe/1998/pdf/10.pdf>.
- Tan, L.M., Braithwaite, V. (2018). Motivations for tax compliance: the case of small business taxpayers in New Zealand. *Australian Tax Forum*, 221–247.
- Taylor, N. (2002). Understanding taxpayer attitudes through understanding taxpayer identities. W: V. Braithwaite (red.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*. Aldershot: Ashgate.
- Thibaut, J., Walker, L. (1978). A Theory of Procedure. *California Law Review*, 66(3), 541–566. <https://doi.org/10.2307/3480099>
- Torgler, B. (2002). *Does culture influence tax morale? Evidence from different European countries*. WWZ-Discussion Paper 02/08.
- Tyler, T. R., Degoe, O. (1996). Trust in organizational authorities: The influence of motive attributions on willingness to accept decisions. W: R.M. Kramer, T. R. Tyler (red.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (s. 331–356). London: Sage.
- Tyler, T.R. (1994). Psychological models of the justice motive: Antecedents of distributive and procedural justice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 850–863. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.5.850>.
- Van den Bos, K., Bruins, J., Wilke, H.A.M., Dronkert, E. (1999). Sometimes unfair procedures have nice aspects: On the psychology of the fair process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(2), 324–336. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.2.324>.
- Van den Bos, K., Vermunt, R., Wilke, H.A.M. (1997). Procedural and distributive justice: What is fair depends more on what comes first than on what comes next. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(1), 95–104. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.1.95>.
- Virtanen M. (1997), The role of different theories in explaining entrepreneurship, *Conference Proceedings: Entrepreneurship: The Engine of Global Economic Development*, 42nd World Conference, International Council for Small Business, San Francisco.
- Wartick, M.L. (1994). Legislative justification and the perceived fairness of tax law changes: A reference cognitions theory approach. *The Journal of the American Taxation Association*, 16(2), 106–123.
- Wenzel, M. (2004), An Analysis of Norm Processes in Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 213–228. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00168-X](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00168-X).
- Wenzel, M. (2006). A Letter from the Tax Office: Compliance Effects of Informational and Interpersonal Justice. *Social Justice Research*, 19(3), 345–364. <https://doi.org/10.1007/s11211-006-0011-y>
- White, R. A., Harrison, P. D., Harrell, A. (1993). The impact of income tax withholding on taxpayer compliance: Further empirical evidence. *Journal of the American Taxation Association*, 4, 63–78.
- Yaniv, G. (1999). Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis. *National Tax Journal*, 52(4), 753–764.

## **7. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową albo artystyczną realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej lub instytucji kultury, w szczególności zagranicznej.**

Opisane powyżej badania realizuję we współpracy z badaczami z różnych ośrodków naukowych, krajowych oraz zagranicznych. Wśród uczelni krajowych moja dotychczasowa współpraca dotyczyła następujących ośrodków (w kolejności chronologicznej):

a) Uniwersytet Warszawski

Badania prowadzone wspólnie z prof. dr hab. Marylą Łukasiak – Goszczyńską zostały przedstawione w publikacjach:

Kołodziej, S., Goszczyńska, M. (2006). Kulturowe uwarunkowania skłonności do ryzyka osób przedsiębiorczych. W: *Psychologia zachowań ryzykownych*, red. M. Goszczyńska, R. Studenski, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa, 193-215.

Goszczyńska, M., Kołodziej, S. (2006). Kto oczekuje sukcesu a kto obawia się niepowodzenia na rynku pracy? Psychologiczna charakterystyka młodzieży oceniającej swoje szanse powodzenia zawodowego. *Ruch Pedagogiczny*, 5-6, rok LXXVII, 29-43.

Kołodziej, S., Goszczyńska, M. (2007). Psychologiczne uwarunkowania przedsiębiorczości młodych Polaków. *Ruch Pedagogiczny*, 5-6, rok LXXVIII, 29-45.

Wspólnie z prof. dr hab. Marylą Łukasiak – Goszczyńską oraz dr Agatą Trzcinską jesteśmy autorkami monografii:

Goszczyńska, M., Kołodziej, S., Trzcinska, A. (2012). *Uwikłani w świat pieniądza i konsumpcji. O socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Od roku 2011 jestem członkinią Ośrodka Badań Ekonomicznych Instytutu Studiów Społecznych im. Prof. Roberta Zajonca działającego w ramach Uniwersytetu Warszawskiego. Badania realizowane w ramach Instytutu Studiów Społecznych przedstawiłam w publikacjach:

Kołodziej, S. (2011). Economic knowledge of adult Poles – research results. *Zeszyty Naukowe. Akademia Morska w Szczecinie*, Szczecin, 27(99), z.1, 73-77.

Kołodziej, S. (2014). The relationship between tax attitudes, tax avoidance, tax evasion and risk propensity among entrepreneurs and employees- research results. *SGEM2014 Conference Proceedings*, ISBN 978-619-7105-22-3 / ISSN 2367-5659, September 1-9, 2014, Book 1, Vol. 1, s.515-522.

Kołodziej, S. (2018). Stabilność pracy i sytuacja ekonomiczna kraju a podejmowanie decyzji finansowych. *Handel Wewnętrzny*. 3 (374), 244-254.

b) Politechnika Śląska w Gliwicach

Praca w Katedrze Nauk Społecznych Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej w Gliwicach zaowocowała w kolejnych latach współpracą z zespołem dr hab. inż. Witolda Białego, prof. Pol Śl. Uczestniczyłam jako wykonawca w realizacji trzech projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej:

„Edukacja specjalistów z zakresu zarządzania terenami pogórnictwami na pograniczu polsko-czeskim”, Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej 2007-2013 Republika Czeska – Rzeczpospolita Polska.

„Transgraniczna wymiana doświadczeń w inżynierii produkcji z zastosowaniem metod matematycznych”; Program INTERREG V-A Republika Czeska – Rzeczpospolita Polska w latach 2014-2015 oraz 2017-2018.

Efektem tej współpracy są następujące publikacje:

Kołodziej S., Biały, W. (2013). Use of the IBM SPSS Statistics for analysis of the data – example. *Modern Mathematical Methods in Engineering Czech–Poland Colloquium (3mi)*, VSB – Technical University of Ostrava.

Midor, K., Kołodziej S. (2014). Aspekty społeczne i ekonomiczne wpływów wydobywania, w: *Wydobywanie węgla a krajobraz na pograniczu polsko – czeskim*, red. M. Mikolas, W. Biały. VSB – Technická univerzita Ostrava, Politechnika Śląska Gliwice, 178-203.

Kołodziej, S., Biały, W. (2014). The estimation of probabilities in decisions made under risk – psychological aspects. *Modern Mathematical Methods in Engineering Czech – Poland Colloquium (3mi)*, VSB – Technical University of Ostrava.

Kołodziej, S., Biały W., Sitko, J. (2015). Psychosocial perspective of revitalization process quality – Polish example. *Proceedings 16th International Symposium on Quality and Competitiveness*, March 18th-20th 2015, Opatija, Croatia, Croatian Quality Managers Society, 129-140.

Biały, W., Kołodziej, S., (2017). Statistical methods as a decision making tool for production engineering – an exemplary application. *Systemy wspomagania w inżynierii produkcji „Cross-border exchange of experience in production engineering using principles of mathematics”*, 6(4).

#### c) Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Od roku 2010 stale współpracuję z dr hab. Ewą W. Maruszewską, prof. UE K-ce. Efektem naszych wspólnych badań są m.in. publikacje:

Maruszevska, E.W., Kołodziej, S. (2011). Accountancy as a public service, *Economics and Management. Proceedings of the II International Conference of Young Scientists*

Kołodziej, S., Maruszevska, E.W. (2016). Skłonność do unikania i uchylania się od opodatkowania w świetle teorii moralnego rozwoju Kohlberga – zagadnienia etyczne w praktyce rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, Tom 86 (142), 35-52.

Maruszevska, E.W., Kołodziej, S. (2016). Znaczenie podejścia etycznego dla organizacji i funkcjonowania systemu rachunkowości zarządczej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 440, 442-450.

Maruszevska, E.W., Kołodziej, S. (2019). The role of justification in individual and group decisions about indirect cost allocation - evidence from Poland, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 104(160), 85-102.

W ramach współpracy z dr hab. Ewą Wandą Maruszewską, prof. UE K-ce w latach 2020-22 pełniłam rolę wykonawcy w projekcie badawczym „Heurystyki oraz błędy poznawcze w podejmowaniu decyzji dotyczących sprawozdawczości finansowej”. Częściowe wyniki tych badań zostały opublikowane w poniższym artykule, a także są obecnie w opracowaniu i będą przedmiotem kolejnych wspólnych publikacji.

Kołodziej, S., Maruszevska, E.W. (2021). Impairment of assets – the role of norm reminders in non-compliant accounting decisions. An experimental investigation of gender differences. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 45(2), 103-120.

W roku 2023 zostałam także zaproszona do zespołu realizującego projekt pt. „Determinanty dyscypliny podatkowej w dobie transformacji cyfrowej” finansowany przez Instytut Finansów. Raport z tego badania został przekazany do zamawiającego, jego upowszechnienie planowane jest na rok 2024.

d) Uniwersytet w Białymstoku

Od roku 2015 badania dotyczące zachowań podatników realizuję wspólnie z dr hab. Małgorzatą Niesiobędzką, prof. UwB. Wyniki dotychczasowych badań zostały opublikowane w następujących artykułach:

Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2016). Sprawiedliwe czy korzystne? Wpływ subiektywnej sprawiedliwości proceduralnej i korzyści własnych na poziom akceptacji decyzji administracji podatkowej. *Psychologia Ekonomiczna*, 10, 25-39.

Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2019a). The impact of procedural fairness and the extent of a tax loss or gain on the acceptance of tax authority decisions and the intention to appeal against them. *Psychology, Public Policy & Law*, 25(1), 46-56. IF = 2.0

Niesiobędzka M., Kołodziej, S. (2019b). Procedural fairness, a sense of alienation and paying taxes. *Decyzje*, 31, 57-71.

Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2020). The fair process effect in taxation: The roles of procedural fairness, outcome favorability and outcome fairness in the acceptance of tax authority decisions. *Current Psychology: A Journal for Diverse Perspectives on Diverse Psychological Issues*, 39(1), 246–253. IF = 4.297

Kołodziej, S., Niesiobędzka M. (2022). A double-edged sword: does charity license tax cheating? *Polish Psychological Bulletin*, 53(4), 261-267.

W ostatnim czasie zaproponowałam dr hab. Małgorzacie Niesiobędzkiej, prof. UwB oraz dr hab. Ewie Wandzie Maruszewskiej, prof. UE K-ce wspólny projekt badań, którego efektem są publikacje:

Maruszewska E.W., Niesiobędzka, M., Kołodziej, S. (2023). Why is it so hard to provide a faithful representation? The impact of indirectly evoked incentives on the accounting policy decision and the accountant's subsequent post-decision distortion. *Meditari Accounting Research*. Online first. IF 3.5, 5-year IF 3.7.

Kołodziej, S., Maruszewska, E.W., Niesiobędzka, M. (2023). The effect of income and expense shifting on the corporate income tax evasion. *Central European Management Journal*, 31(3), 364-373. IF 0.90, 5-year IF 1.0.

W ramach mojej pracy naukowo – badawczej współpracuję także z zagranicznymi ośrodkami naukowymi oraz instytucjami finansującymi badania. W szczególności, chciałabym wymienić następujące instytucje (kolejność chronologiczna):

e) VSB – Technical University in Ostrava, Czechy

Współpraca w ramach projektów realizowanych wspólnie z Politechniką Śląską w Gliwicach. Publikacje powstałe w ramach tej współpracy zostały wymienione w podpunkcie b). Dodatkowo, w terminie 4.11-5.12.2014 odbyłam staż naukowy w Katedrze Ekonomii VSB – Technical University w Ostrawie.

f) Bucknell University, Stany Zjednoczone

W ramach badań prowadzonych podczas realizacji projektu prof. dr hab. Tadeusza Tyszki Maestro 2 (2012-2016) „Duże zagrożenia o małym prawdopodobieństwie: percepcja i jej błędy,

ocena i skłonność do podejmowania działań zapobiegawczych” współpracowałam m.in. z prof. Eltonem G. McGounem podczas prac nad rozdziałem w monografii naukowej:

Kołodziej, S., Idzikowska, K., McGoun, E.G. (2017). The communication of probabilistic information. W: *Large risks with low probabilities: Perceptions and willingness to take preventive measures against flooding*, red. T. Tyszka, P. Zielonka, IWA Publishing, 59-79.

g) University of Virginia, Stany Zjednoczone

Współpraca w międzynarodowym programie badań nad powtarzalnością efektów psychologicznych i transparentnym raportowaniu ich wyników prowadzonych pod kierunkiem dr Charlesa R. Ebersole. Wyniki badań zostały przedstawione w publikacji:

Ebersole, C., Mathur, M.B., (...), Kołodziej, S. (...). (2020). Many Labs 5: Registered Replication of Föster, Liberman, and Kuschel's (2008) Study 1. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science* 3(3), 366-376.

Ebersole, C., Mathur, M.B., (...), Kołodziej, S. (...). (2020). Many Labs 5: Testing Pre-Data-Collection Peer Review as an Intervention to Increase Replicability. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science* 3(3), 309-331.

h) European Commission, Directorate-General for Structural Reform Support

Od 2021 roku jestem członkinią zespołu przeprowadzającego ewaluację pilotażu Programu Współdziałania adresowanego do największych firm działających w Polsce. Badania realizowane są na zlecenie Komisji Europejskiej i zaplanowane do końca 2023 roku. Pierwsze wnioski z badań zostały przedstawione na konferencji pt. „Transparentność podatkowa. Program Współdziałania – współpraca i lepsze przestrzeganie przepisów prawa podatkowego” zorganizowanej przez Ministerstwo Finansów, 29.11.2022 r. (<https://www.podatki.gov.pl/media/8759/agenda-29-11-2022-konferencja-pw-transparentnosc-podatkowa.pdf>), w roku 2024 zaplanowana jest kolejna konferencja. Wyniki przeprowadzonej ewaluacji będą także podstawą do przygotowania publikacji.

i) Bucharest University of Economic Studies, Rumunia

W ramach badań prowadzonych wspólnie z dr hab. Ewą Wandą Maruszewską, prof. UE K- ce nawiązałam współpracę z prof. Iustiną Boitan, co zaowocowało publikacją:

Maruszevska E.W., Kołodziej, S., Boitan I. (2023). What Explains an Intention to Pay Higher Taxes Dedicated to Reducing Coal Energy? An Investigation Among Citizens From Central Eastern Europe. *Acta Montanistica Slovaca* (w druku). IF = 1.833

## **8. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę lub sztukę.**

W ramach mojej pracy w ALK oraz na uczelniach, z którymi współpracuję, prowadzę zajęcia na studiach I, II, III stopnia oraz studiach podyplomowych, MBA, EMBA w formie

wykładów, ćwiczeń, warsztatów, konwersatoriów oraz seminariów, zarówno w j. polskim oraz j. angielskim. Kilkukrotnie byłam zapraszana przez uczelnie zagraniczne do poprowadzenia kursów psychologicznych w ramach programu Erasmus +:

- 2013        The University of Palermo, Palermo, Włochy
- 2014        Athens University of Economics and Business, Ateny, Grecja
- 2018        University of Porto, Porto, Portugalia
- 2019        The Cyprus International Institute of Management, Nikozja, Cypr

W ALK prowadzę oraz pełnię rolę koordynatorki kursów: Warsztaty komunikacji, Warsztaty budowania relacji, Warsztat umiejętności lidera, Psychologia pracy i organizacji. Prowadzę także zajęcia z zakresu podstaw psychologii, psychologii ekonomicznej, psychologii pracy, podstaw psychologii stosowanej oraz metodologii badań.

2022        Ukończyłam program International Management Teachers Academy (IMTA), CEEMAN The International Association for Management Development in Dynamic Societies, Bled, Slovenia.

W trakcie mojej pracy w ALK wypromowałam 81 studentów studiów I stopnia oraz 64 studentów studiów II stopnia. W przypadku trzech magistrantek, z którymi współpracowałam, obrona zakończyła się wyróżnieniem Rektora ALK.

Oprócz pracy dydaktycznej aktywnie angażuję się w działania uczelni pełniąc role organizacyjne, związane zarówno z przedsięwzięciami dydaktycznymi, jak i badawczymi.

2011-2015 Członkini Rady Młodych Naukowców ALK

2009-2013 Opiekunka Koła Naukowego Psychologii Ekonomicznej i Społecznej „Eureka”. Zrealizowane w ramach działalności koła naukowego badania zostały przedstawione na ogólnopolskiej konferencji kół naukowych, gdzie wystąpienie uzyskało wyróżnienie. Wyniki zostały następnie opublikowane w czasopiśmie Top 15 – recenzowanych zeszytach naukowych Akademii Leona Koźmińskiego dedykowanych programowi wspierania studentów wyróżniających się aktywnością naukową. Inne badania zrealizowane razem ze studentami zaangażowanymi w działalność koła naukowego powstały we współpracy z CBOS ([https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K\\_087\\_13.PDF](https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_087_13.PDF)).

Od 2022    Członkini Komisji Etyki Badań Akademii Leona Koźmińskiego – opiniowanie projektów badań realizowanych przez badaczy związanych z ALK

2022-2023 Wykonawczyni w projekcie Doskonałość Dydaktyczna Uczelni „Refleksyjna praktyka kształcenia” finansowanego przez Ministerstwo Edukacji i Nauki, nakierowanego na

uspójnienie działań w ramach systemu zarządzania jakością w zakresie dydaktyki seminariów magisterskich i warsztatów dyplomowych.

Działalność organizacyjną realizuję nie tylko w ALK, lecz także w odniesieniu do środowiska psychologów i ekonomistów zajmujących się badaniami z pogranicza tych dwóch dyscyplin. W roku 2008 wraz z grupą badaczy skupionych wokół prof. dr hab. Tadeusza Tyszki byłam w gronie członków – założycieli Akademickiego Stowarzyszenia Psychologii Ekonomicznej (ASPE), aktywnie uczestnicząc w procesie rejestracji stowarzyszenia. Od początku jego istnienia do bieżącego roku byłam członkinią Zarządu ASPE, pełniąc w latach 2017-2023 rolę Prezeski ASPE. W tym czasie ASPE zrzeszało kilkudziesięciu badaczy z takich dziedzin jak: psychologia ekonomiczna, ekonomia behawioralna, ekonomia eksperymentalna, finanse behawioralne, psychologia organizacji. Stowarzyszenie corocznie organizuje konferencję naukową, jak również konkurs „Szare Komórki”, którego celem jest promocja najlepszych studenckich prac badawczych z zakresu szeroko rozumianej psychologii ekonomicznej i dziedzin pokrewnych (np. ekonomia eksperymentalna, finanse behawioralne). W latach 2018-2023 pełniłam rolę Przewodniczącej Kapituły konkursu „Szare Komórki”. W roku 2023 ASPE powołało drugi konkurs skierowany do młodych badaczy „Potencjał Czynnościowy”, którego celem jest promocja propozycji rozwiązań ważnych problemów społeczno-ekonomicznych odnoszących się do kwestii finansów osobistych lub sytuacji gospodarczej i ekologicznej w kraju lub regionie oraz popularyzacja tej tematyki. W latach 2012-2018 ASPE wraz z Katedrą Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz Fundacją Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie wydawało czasopismo naukowe „Psychologia Ekonomiczna”, które prezentowało najnowsze koncepcje i wyniki badań z obszarów, gdzie teorie ekonomiczne i psychologiczne przenikają się wzajemnie. W czasopiśmie pełniłam rolę Zastępczyni Redaktor Naczelnej.

W ramach działalności popularyzującej naukę od wielu lat współpracuję z różnymi organizacjami oraz mediami dzieląc się wiedzą dotyczącą psychologicznych uwarunkowań podejmowania decyzji ekonomicznych, a także socjalizacji ekonomicznej. Współpracowałam m.in. z Programem Trzecim Polskiego Radia przy tworzeniu serii audycji radiowych poświęconych socjalizacji ekonomicznej najmłodszych, czasopismem Newsweek, portalem pracuj.pl (<https://zarobki.pracuj.pl/porady-zarobkowe/kogo-nie-trzymaja-sie-pieniadze>). Recenzowałam książkę Pawła Oksanowicza pt. „Finansiaki to my!” wydaną przez Santander Bank Polska S.A., adresowaną do rodziców i zawierającą wskazówki, w jaki sposób wprowadzać dzieci i młodzież w świat ekonomii. Wykłady dotyczące psychologicznych

uwarunkowań procesów podejmowania decyzji wygłaszałam na zaproszenie różnych firm i organizacji. W 2014 roku organizowałam sesję dotyczącą socjalizacji ekonomicznej w ramach Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej (OSES). Współpracowałam także z Fundacją Dzieci i Młodzieży w projekcie dotyczącym treningu kompetencji ekonomicznych, finansowych i obywatelskich, wygłaszając prelekcję na temat wiedzy i aktywności ekonomicznej polskich nastolatków. W roku 2022 zostałam zaproszona przez Centrum Interdyscyplinarnych Badań Rachunkowości do wygłoszenia referatu na temat metod badawczych stosowanych w psychologii ekonomicznej. W ramach warszawskiej edycji Festiwalu Nauki w roku 2023 przygotowałam warsztaty dla licealistów na temat zarządzania własnym budżetem oraz wygłosiłam wykład o socjalizacji ekonomicznej młodych dorosłych.

**9. Oprócz kwestii wymienionych w pkt. 1-6, wnioskodawca może podać inne informacje, ważne z jego punktu widzenia, dotyczące jego kariery zawodowej.**

Nagroda Rektora ALK za działalność badawczą – 2014, 2017, 2018, 2019, 2021.

W latach 2018-2021 byłam zatrudniona na stanowisku eksperta w Departamencie Systemu Podatkowego Ministerstwa Finansów. W ramach wykonywanej pracy konsultowałam projekty rozwiązań podatkowych, zarówno w obszarze regulacji, jak i wykonawczym, a także realizowałam i konsultowałam projekty badawcze prowadzone do celów wewnętrznych Krajowej Administracji Skarbowej. Praca ta dała mi unikalną możliwość wykorzystania wiedzy dotyczącej zachowań polskich podatników, jak również poszerzenia zainteresowań badawczych o perspektywę urzędniczą oraz inne kwestie zidentyfikowane podczas wykonywania zadań w ramach pracy w Ministerstwie Finansów.

**Przerwy w karierze naukowej:**

2006/2007 – urlop macierzyński

2010/2011 – urlop macierzyński

2016/2017 – roczny urlop macierzyński i rodzicielski