

Lęk i niepewna sytuacja ekonomiczna – jak z tym żyć?

dr Joanna Mikosik-Prus



Wszyscy jeszcze dobrze pamiętamy uczucie szoku po ogłoszeniu pandemii. Pandemia COVID-19 i działania podejmowane w celu jej stłumienia doprowadziły do załamania światowej gospodarki. Równocześnie, wybuchła w Ukrainie wojna i wszyscy ekonomiści wieszczą światową recesję. Za pozytywny skutek uboczny okresu izolacji można uznać przyspieszenie rozwoju gospodarki cyfrowej, w tym rynku usług. Wydaje się to jednak mało pocieszające wobec skali poczucia zagrożenia ze strony całych społeczeństw i każdego z nas indywidualnie. Obecnie, obawy przed pandemią, zastąpił stres związany z sytuacją finansową i wizja kryzysu gospodarczego¹. Według badania przeprowadzonego przez Deloitte nakierowanego na zdiagnozowanie tego co jest głównym powodem lęku u Polaków – 61% respondentów wskazało, że właśnie pogarszająca się sytuacja ekonomiczna jest powodem ich zmartwień; pandemia uzyskała jedynie 27%. Wyniki przytoczonego powyżej badania wskazują, że poczucie lęku związanego z pogarszającą się sytuacją ekonomiczną w znaczącej przewadze zajęło miejsce obaw wynikających z zagrożenia sanitarnego².

Świat wokół nas, nasze otoczenie, zmienia się w bardzo szybkim tempie. W ekonomii taką sytuację określamy jako turbulentną. Biorąc pod uwagę informacje płynące do nas z różnych mediów, trudno nie przejmować się tym, co to wszystko oznacza dla każdego z nas oraz naszych bliskich. Zmartwienia i lęk są naszą aktualną codziennością. Warto jednak zauważyć, że także w bardziej spokojnych czasach często biorą one nami górę. Że wpływają na każdą dziedzinę życia³. Gdy myślimy o tak nieprzyjemnej i trudnej sytuacji jak kryzys gospodarczy, większość naszych myśli koncentruje się na poszukiwaniu sposobów unikania strat. Sposobów „okopania się” na pozycji w miarę bezpiecznej pozycji. Niezmiennie rzadko w takiej sytuacji pojawiają się w umyśle inne narracje, pomysły czy opcje. Szczególnie trudno jest wyobrazić sobie możliwość uzyskania jakiejś korzyści z takiej sytuacji. Jaka korzyść? Wszędzie dookoła dostajemy informacje o perspektywie i niedalekiej konieczności zrezygnowania z czegoś, bo nie będzie nas na to stać. Jak więc się nie bać? Jak szukać pozytywnych stron w tak niepozytywnych warunkach? Ludzie odznaczają się niezwykle umiejętnością myślenia o przyszłych zdarzeniach. Taka umiejętność „wybiegania myślą naprzód” jest bardzo pomocna i ozna-

¹ Biuletyn PISM nr 84 20 kwietnia 2022 r.pdf

² Deloitte badanie dt. nastrojów konsumenckich Global State of the Consumer Tracker. Badanie miało miejsce (26 maja 2022).

³ <https://www.psychologytools.com/resource/living-with-worry-and-anxiety-amidst-global-uncertainty>



cza, że potrafimy przewidzieć trudności oraz potencjalne problemy. Umożliwia nam to planowanie rozwiązań, realizowanie zadań. Jeśli tę umiejętność wykorzystujemy dla realizowania celu to wszystko jest w porządku. Na przykład, mycie rąk i utrzymywanie dystansu społecznego to pożyteczne działania, które możemy podjąć, by zapobiegać rozprzestrzenianiu się infekcji w ogóle, zwłaszcza w okresach wzmożonej zachorowalności. Niestety „wybieganiem w przód” jest również martwienie się. Ono jednak nam nie pomaga, lecz sprawia, że się boimy i odczuwamy lęk. Gdy martwimy się nadmiernie, czyli po prostu zamartwiamy się, zaczynamy myśleć o najgorszych możliwych scenariuszach zdarzeń. Na domiar złego czujemy, że na pewno nie będziemy sobie w stanie poradzić w tych wyobrażonych sytuacjach. Takie martwienie się nie zajmuje jednak tylko naszego umysłu.

Gdy martwimy się nadmiernie, lęk odczuwa również nasze ciało. Co czujemy, co się z nami dzieje, gdy się martwimy? W naszej głowie może powstać łańcucha myśli i obrazów, które z każdym ogniwem stają się coraz bardziej katastroficzne i podążają w coraz bardziej nierealnym kierunku.

Jeśli by jednak zatrzymać na chwilę tę lawinę narastających pytań? Pozbyć się z umysłu tych najczarniejszych scenariuszy, od których czujemy się w pewnym momencie całkiem fizycznie zmęczeni. Może okazać się wówczas, że sytuacja choć faktycznie trudna, nie jest zupełnie beznadziejna.

Jest tylko warunek, by udało nam się spojrzeć inaczej: trzeba zrezygnować z kurczowego trzymania się jednej, usłyszanej informacji i zrezygnować z akceptowania tylko jednej perspektywy działania. Nieumiejętność zauważania alternatywnych sposobów działania bądź rozwiązań, określa się mianem ślepoty na przyjmowaną perspektywę⁴. Ta ślepota nie dotyczy naszego wzroku, lecz stanowi pewien rodzaj dyspozycji psychologicznej. Nie zauważamy wówczas bardziej obiecujących perspektyw, mimo, że one istnieją. Taką wszechogarniającą i dominującą perspektywą w sytuacji kryzysu gospodarczego jest już wspomniane unikanie strat. Wydaje się więc trudnym a nawet absurdalnym przyjęcie do wiadomości wyobrażenia, że kryzys gospodarczy może nie doprowadzić nas do totalnego upadku. Może się okazać, że dostarcza nawet innych niż dotąd, legalnych okazji do zarabiania. W czasie kryzysu na rynku pojawia się chociażby zapotrzebowanie na określone, często specyficzne produkty. Może np. znacząco maleć popyt na droższe, gotowe wyroby, zaś rosnąć na półprodukty i tańsze wyroby. Wartość poszukiwania alternatywnej perspektywy, w ciekawy sposób ilustruje przykład opisany Ralphi Keeny'ego⁵. Swoje teorie realizuje w praktyce. Często zapraszają go do współpracy w rozwiązywaniu problemów lokalne władze. W jednym ze swoich opracowań, opisał problem nękający władze samorządowe jednego z dużych miast amerykańskich. Był tam kłopot ze startami jakie powodowały nawracające na tym terenie pożary. Analiza sytuacji wykazała, że jednym z kluczowych czynników, które miały wpływ na przyrost straty, był długi czas od momentu przyjęcia zgłoszenia o pożarze a chwilą zareagowania straży na tę informację. Zarządzającym miastem wydawało się, że najwłaściwszą i naturalną reakcją na tego rodzaju zjawisko, powinno być poszukiwanie pieniędzy pozwalających zwiększyć liczbę jednostek jakimi dysponuje straż. Okazało się jednak, że bezpośrednią przyczyną opóźnień reakcji straży jest przede wszystkim duża liczba fałszywych alarmów jakie odbierają dyżurni. Takie doświadczenie w znaczący sposób ich „znieczuliło”. Kolejnym problemem okazała się nadmierna ilość wysyłanych do jednego zdarzenia jednostek, niezależnie od skali zdarzenia. Stało się więc jasnym, że skrócenie czasu reagowania straży na informację o pożarze i w efekcie zmniejszenie szkód da się osiągnąć przez zmniejszenie liczby wysyłanych jednorazowo wozów strażackich i sprzętu a nie wręcz odwrotnie jak początkowo myślano – dokupieniu jednostek.

Co jednak wspólnego ma opisany przykład z poczuciem zagrożenia, bieżącym lękiem o środki na utrzymanie, każdego z nas, zwykłych zjadaczy chleba? Prawie nic albo bardzo wiele. Kryzys gospodarczy, to taki pożar, który rozpętał się dookoła ale my możemy na własnym polu sobie z nim poradzić i jeszcze paradoksalnie skorzystać z jego ciepła, które nas nie zniszczy. Na to że powstał nie mieliśmy zbytniego wpływu ale na to jak sobie z nim poradzić i żeby nie zajął naszego domu jak najbardziej mamy. Co więc zrobić? Nie słuchać pesymistycznych informacji z nadmierną wiarą w ich pogłębiony sens. Oczywiście w żadnym wypadku nie nawołuję by kryzys ignorować. Nie znamy bowiem wszystkich jego zmiennych i parametrów. Może okazać się o wiele głębszy i dłuższy niż się wydawało to na początku na początku. Zwróćmy jednak uwagę na fakt, że także w okresie dobrej

⁴ Sieroń A. dr hab., Some Problems of Behavioral Economics European Research Studies Journal, 2020, 23, 4, s. 336–362
10.35808/ersj/1687

⁵ Keeny R., prof., Duke University, Give Yourself a Nudge: Helping Smart People Make Smarter Personal and Business Decisions

koniunktury najchętniej słuchanymi informacjami są te pełne grozy, o czym wspomniałam już powyżej w niniejszym artykule. W sytuacji kryzysu zjawisko to nabiera jedynie na sile. Słuchając katastroficznych informacji mamy niewielkie szanse by się obronić przed własnymi gwałtownymi reakcjami w postaci obezwładniającego lęku czy wręcz paniki. Nasz umysł bierze we władanie efekt zwany zasadą dostępności. Opiera się ona na pewnej właściwości naszej pamięci. Niestety im bardziej spektakularne jest zdarzenie, im mocniej zostało nagłośnione przez media, tym łatwiej utrwała się w naszej pamięci. Kolejny przykład z realnego świata: zauważono, że więcej ludzi wykupuje polisy ubezpieczeniowe po szeroko nagłaśnianych przez media katastrofach lub wypadkach. Wtedy nagle uruchamia się w naszym umyśle zasada dostępności. Podobna jest reakcja wobec kryzysu ekonomicznego. Ludzie, którzy doświadczają dużego spadku dostępności określonych zasobów na rynku, tracą nadzieję, że kiedykolwiek będzie lepiej. Bezkrytycznie wierzą w znaczenie każdej pesymistycznej informacji, która pojawia się w mediach, z których każda stanowi potwierdzenie nieuchronności katastrofy. Jaki stąd wniosek? Napływające pesymistyczne informacje należy traktować trochę tak, jak film sensacyjny. Nie ma potrzeby reagować paniką na film. I znów muszę zastrzec: oczywiście, nie znaczy to, że napływające informacje są bezwartościowe. Śledząc je należy jednak przyjąć, że część z nich stanowi szum informacyjny. Niektóre faktycznie mogą być trafne i ważne. Niestety nie wiemy jednak od razu, które takimi są a które to fejk. Tego dowiemy się dopiero po fakcie. Dobrze więc zachować zwyczajną ostrożność nie popadając jednak w panikę. Starajmy się nigdy nie popadać w panikę...

A jeśli już pojawiło się uczucie niepokoju. Jeśli uczucie zagrożenia niebezpiecznie zbliżyło się do nas? Starajmy się zaangażować jak najwięcej swoich sił w zapanowanie nad naszą reakcją, by nie była ona nadmiarowa czyli skrajna. Jeśli przyjrzymy się wstecz pierwszej reakcji ludzi na różnego rodzaju sytuacje zagrażające, których w ostatnich latach, mieliśmy okazję doświadczyć całkiem sporo, możemy dostrzec pewną prawidłowość: zwykle były to reakcje ekstremalne. Wspomniana już pandemia Covid-19, była tego najlepszym przykładem, kiedy chłonąc wciąż nowe sensacyjne informacje, ludzie zaczęli się bać o swoje życie nawet w zupełnie bezpiecznych okolicznościach. To była sytuacja faktycznie ekstremalna ale okazało się, że jesteśmy w stanie przez nią przejść. Kilkakrotnie w przeszłości mieliśmy również do czynienia z sytuacją zagrożenia epidemiologicznego jak chociażby w 2009 roku, kiedy dowiedzieliśmy się, że krowy chorują na gąbczaste zwyrodnienie mózgu (choroba Creutzfelda-Jakoba)⁶ a człowiek może się od nich zarazić poprzez spożywanie ich mięsa. Masowo spadało spożycie mięsa wołowego. Odnosząc się do innego przykładu z rynku warto wspomnieć jak niedawno jeszcze obserwowaliśmy hossę w branży deweloperskiej. Wielu obserwatorów i analitykom wydawało się wtedy, że tendencja wzrostowa będzie się utrzymywać. Dzisiaj wiemy, że jest raczej w odwrocie. Liczne obserwacje pokazują, że wszyscy mamy skłonność do dostrzegania trendów inaczej tendencji. Badania wskazują, że taka skłonność nie jest zależna od naszej woli. Niewiele nam też trzeba, aby występować trendu zarejestrować. Skłonność ludzi do wiary w przewidywalność trendów jest tak mocna, że niektórzy są w stanie ją wykorzystywać. W kryzysie ekonomicznym taka silna wiara w kontynuację niekorzystnych tendencji może prowadzić do ignorowania symptomów poprawy. Kiedy bowiem oczekujemy, że jakiś proces z pewnością będzie kontynuowany, a następują oznaki zmiany trendu, dużo wolniej się do nich dostosowujemy. Oczywiście wydaje się twierdzenie, że nikt z nas nie lubi ponosić strat. Konsumenci, nabywając różne produkty i usługi, chcieliby je kupować po możliwie niskiej cenie. Pracodawca, zatrudniając pracowników, chciałby mu płacić raczej mniej niż więcej. Nastawienie na redukcję strat może być jednak niekorzystne. Na przykład konsument, który przesadnie nastawi się na kupowanie po niskiej cenie, może stracić kupując zawsze rzeczy taniej. Mając wybór między tańszą i droższą lodówką może nie zauważyć, że lodówka droższa jest tańsza w eksploatacji, tak że ostatecznie wyjdzie taniej, kiedy kupi lodówkę droższą. Ma sens powiedzenie: jestem zbyt biedny, by kupować rzeczy taniej. Podobnie pracodawca nie zawsze postąpi rozsądnie zatrudniając kandydata, który akceptuje niższą płacę. Będzie to zależało od produktywności rozważanych kandydatów. Nasza niechęć do ponoszenia strat, zwłaszcza w okresie kryzysu może nas wpędzać w pułapkę krótkowzroczności. Niewątpliwie słuszna idea „ciąć kosztów” może czasem skończyć się fatalnie. Przykładem może być problem jaki miał jeden ze znanych producen-

⁶ European Centre for Disease Prevention and Control. Creutzfeldt-Jakob disease. In: ECDC. Annual epidemiological report for 2016. Stockholm: ECDC; 2019.

tów opon gdy z chęci oszczędności zaczął stosować najtańsze komponenty. Jak się okazało, opony zaczęły masowo pękać z powodu wzrostu temperatury przy dużych prędkościach samochodu⁷. Zbyt mocno redukując koszty, stracił uważność na inne parametry. Podjął decyzję opartą tylko na jednej przesłance – wyprodukować najtaniej. To spowodowało spełnienie się czarnego scenariusza, przekonania, że: „firma ucierpi na kryzysie”. Ucierpiła tyle, że sam właściciel przyczynił się do kłopotów, upatrując zagrożenia nie tam gdzie ono faktycznie było. Potwierdzenie znajduje fakt, że my ludzie boimy się nowych i nieznanych zagrożeń. Wtedy właśnie reagujemy w sposób skrajny. Warto przy okazji tych obserwacji, zwrócić uwagę na dwa podstawowe spostrzeżenia. Wydaje się bowiem, że najlepsze rozwiązania w sytuacjach kryzysowych to:

- nie reagować w sposób skrajny na coś, co niebawem może przestać nas przerażać;
- w swoich decyzjach wykazywać się empatią i myśleniem o tym jak zareagują inni na naszą reakcję. Dobrze jest mieć świadomość, że powszechny strach przed czymś może wywołać tak zwaną samo sprawdzającą się prognozę poprzez umacnianie w innych ludziach przekonania o jedynie słusznym przekazie niosącym ze sobą czarny scenariusz.

Jak zauważył de Botton w swojej bajce „Lęk o status”: „Gwałtownemu spadkowi rzeczywistego ubóstwa towarzyszy – paradoksalnie – stałe, czy wręcz narastające poczucie ubóstwa i strachu przed nim. Ludzie korzystający z bogactw i możliwości, jakich ich przodkowie, uprawiający w pocie czoła niedającą pewnych plonów glebę średniowiecznej Europy, nie potrafiliby sobie nawet wyobrazić, wykazują godną uwagi zdolność odczuwania, że zarówno to, kim są, jak i to, ile mają, jest niewystarczające”⁸. Warto może, mimo niewątpliwie trudnej sytuacji z jaką obecnie się mierzymy, mimo wszystko pozwólmy sobie zadbać o siebie i jeśli nie czujemy się na siłach, nie oglądajmy tak często powtarzanych wiadomości. Możemy poprosić bliskich o streszczenie lub przeczytać „na paskach” podsumowanie aktualnych informacji. Jeśli decydujemy się oglądać wiadomości – wyznaczmy sobie na to dokładnie określony czas (np. 30 min. rano i wieczorem), kiedy nie wisi nad nami wizja pracy, opieki nad dziećmi czy kwestia wypełniania codziennych obowiązków. Pozwólmy sobie na to, by jeśli czujemy się przytłoczeni wyłączyć radio. Możemy pozwolić sobie wyłączyć radio w drodze do pracy gdy przychodzi czas wiadomości. Nie oznacza to, że nie przejmujemy się tym co nas otacza.

Oznacza to jedynie, że chcemy bezpiecznie dojechać do pracy. Ponadto oglądając wiele wiadomości (szczególnie w Internecie) miejmy świadomość istnienia tzw. fake newsów (fejków), czyli fałszywych informacji, których podstawowym celem jest mają za sięć zamęt i w wykorzystując nasz lęk, popychać do irracjonalnych decyzji, popełniania błędów. Pamiętajmy, że na świecie wciąż zachodzą zmiany. Że pandemie, kryzysy ekonomiczne, wojny nie są „wynalazkiem” dzisiejszych czasów. Szukajmy mimo wszystko tego co w nas bezpieczne.

⁷ Deloitte badanie dt. nastrojów konsumenckich Global State...op.cit.

⁸ de Botton A., O lęku, wyd. Czuły barbarzyńca, 2012

Bibliografia:

de Botton A., O lęku, wyd. Czuły barbarzyńca, 2012

Deloitte badanie dt. nastrojów konsumenckich Global State of the Consumer Tracker. Badanie miało miejsce (26 maja 2022).

Keeny R., prof., Duke University, Give Yourself a Nudge: Helping Smart People Make Smarter Personal and Business Decisions

Biuletyn PISM nr 84 20 kwietnia 2022 r.pdf

<https://www.psychologytools.com/resource/living-with-worry-and-anxiety-amidst-global-uncertainty>

European Centre for Disease Prevention and Control. Creutzfeldt-Jakob disease. In: ECDC. Annual epidemiological report for 2016. Stockholm: ECDC; 2019.