

Czytanie ze zrozumieniem tekstów ekonomicznych

Badanie eksperymentalne

Cytowanie:

Baszczak, Ł., Rozbicka, I., Wielechowski, M., Zyzik, R., Kiełczewska, A. (2023), *Czytanie ze zrozumieniem tekstów ekonomicznych. Badanie eksperymentalne*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Warszawa, listopad 2023 r.

Autorzy: Łukasz Baszczak, Iga Rozbicka, Michał Wielechowski, Radosław Zyzik, Aneta Kiełczewska

Współpraca: Paweł Śliwowski, Franciszek Jasiński

Redakcja merytoryczna: Andrzej Kubisiak

Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska

Projekt graficzny: Anna Olczak

Współpraca graficzna: Tomasz Gałązka

Skład i łamanie: Sławomir Jarząbek

Polski Instytut Ekonomiczny

Al. Jerozolimskie 87

02-001 Warszawa

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-67575-52-2

Spis treści

Kluczowe liczby.....	4
Kluczowe wnioski.....	5
Wstęp.....	7
Metoda badawcza.....	9
Rozdział 1. Międzynarodowe badania zdolności czytelnich i ich znaczenie.....	15
1.1. Wiedza finansowa.....	17
Rozdział 2. Wyniki.....	21
2.1. Interwencje eksperymentalne – wyniki.....	26
2.1.1. Zachwianie ego.....	26
2.1.2. Legenda.....	27
2.1.3. Uproszczenie.....	29
2.2. Czy tekst ekonomiczny jest rozumiany lepiej czy gorzej od tekstu nieekonomicznego?.....	31
2.3. Analiza wyników względem wybranych czynników.....	34
2.3.1. Dochody.....	34
2.3.2. Wykształcenie.....	37
2.3.3. Wiedza finansowa a czytanie ze zrozumieniem.....	38
Wnioski i dyskusja.....	41
Bibliografia.....	44
Spis wykresów.....	49

Kluczowe liczby

Średnia deklarowanej samooceny zrozumienia danego tekstu

6,40/10 pkt. (64 proc.)	tekst o tematyce gospodarczej
6,65/10 pkt. (67 proc.)	tekst o tematyce nieekonomicznej
6,31/10 pkt. (63 proc.)	fragment umowy pożyczkowej

Średni wynik uzyskany przez respondentów z odpowiedzi na siedem pytań badających zrozumienie danego tekstu ułożonych na wzór testów PISA

3,30/7 pkt. (47 proc.)	tekst o tematyce gospodarczej
3,34/7 pkt. (48 proc.)	tekst o tematyce nieekonomicznej
2,76/7 pkt. (39 proc.)	fragment umowy pożyczkowej

Kluczowe wnioski

- ▶ Polscy uczniowie zajmują szóste miejsce wśród uczniów krajów OECD w międzynarodowych testach PISA badających czytanie ze zrozumieniem.
- ▶ Badanie eksperymentalne przeprowadzone przez PIE na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków, którzy czytali trzy teksty (o tematyce gospodarczej, o tematyce nieekonomicznej oraz fragment umowy pożyczkowej) pokazało, że średnia deklarowana samoocena poziomu zrozumienia tekstów przez respondentów wyniosła około 6,5/10 pkt. (65 proc.) dla każdego z tekstów.
- ▶ Osoby badane odpowiadały poprawnie na mniej niż 50 proc. pytań badających zrozumienie każdego z tekstów ułożonych na wzór testów PISA (a w przypadku umowy pożyczkowej na mniej niż 40 proc. pytań).
- ▶ Deklaratywna ocena rozumienia tekstu ekonomicznego wypada gorzej niż nieekonomicznego. Nie ma jednak istotnych różnic w liczbie poprawnych odpowiedzi udzielanych na pytania badające poziom zrozumienia tekstu między obydwoma tekstami.
- ▶ Z eksperymentu PIE wynika, że w procesie czytania ze zrozumieniem ważne są nie tylko zdolności poznawcze czytelnika i obiektywna trudność tekstu, lecz także kontekst, w którym odbywa się proces czytania, np. chwilowe zachwianie pewności (*ego threat*). Na negatywny wpływ niepewności na zdolność rozumienia czytanego tekstu ludzie są narażeni w wielu sytuacjach życiowych, np. przy podpisywaniu umów.
- ▶ Średnia samoocena zrozumienia tekstów w grupie poddanej procedurze zachwiania pewności (*ego threat*) była niższa o ok. 10 proc. Różnice są istotne statystycznie dla każdego z tekstów.
- ▶ O 6-7 proc. niższy był średni wynik uzyskany z siedmiu pytań badających zrozumienie tekstu skonstruowanych na wzór testów PISA w grupie poddanej procedurze zachwiania pewności dla tekstu ekonomicznego i umowy pożyczkowej. Obniżenie wyniku dla tekstu nieekonomicznego było mniejsze i nie jest istotne statystycznie.
- ▶ Tylko 28 proc. respondentów było w stanie poprawnie oszacować wysokość prowizji na podstawie wzoru zamieszczonego we fragmencie umowy pożyczkowej. Takie trudności mogą wypaczać procesy podejmowania decyzji np. o wzięciu tzw. chwilówki.

Wstęp

Czytanie ze zrozumieniem jest umiejętnością o fundamentalnym znaczeniu dla wielu obszarów życia i podejmowanych decyzji, w tym ekonomicznych.

Można wymienić przynajmniej trzy główne obszary teorii ekonomii, w których czytanie ze zrozumieniem wpływa na zachowania i decyzje ekonomiczne.

Po pierwsze, niska zdolność do zrozumienia informacji zawartych w tekstach różnego typu powoduje lub wzmacnia asymetrię informacji. Jest to sytuacja, która może zachodzić w bardzo różnych kontekstach ekonomicznych,

np. między klientem a sprzedawcą czy pracownikiem a jego kierownikiem. Jedna ze stron w takiej relacji ma przewagę w ilości i jakości posiadanych informacji nad drugą stroną. Taka asymetria prowadzi do nieoptymalnej alokacji zasobów, ponieważ strona dysponująca mniejszą ilością informacji albo ryzykuje dokonaniem gorszego dla siebie wyboru, albo będzie musiała podjąć dodatkowy wysiłek lub ponieść dodatkowe koszty, by się zabezpieczyć przed taką sytuacją. Niska zdolność do czytania ze zrozumieniem może powodować, że informacja formalnie dostępna dla wszystkich podmiotów w danej sytuacji, jest przez jedną stronę *de facto* niemożliwa do wykorzystania. Można to zilustrować przykładem konsumenta zainteresowanego wzięciem pożyczki, który nie jest w stanie w pełni zrozumieć zapisów umowy, mimo że chce ją podpisać. W takiej sytuacji występuje asymetria informacji – pożyczkodawca ma pełną informację, a pożyczkobiorca nie (choć formalnie mają dostęp do tego samego źródła). Wówczas klient może zgodzić się na warunki niekorzystne dla siebie, na które nie zgodziłby się w hipotetycznym scenariuszu pełnego zrozumienia tekstu i braku asymetrii informacji.

Po drugie, zdolność do czytania ze zrozumieniem ma znaczenie przy formułowaniu oczekiwań przez konsumentów i przedsiębiorstwa. Oczekiwania dotyczące kształtowania się w przyszłości istotnych zmiennych ekonomicznych,

takich jak inflacja, płace, stopa opodatkowania, stopa procentowa i wiele innych, to fundamentalne elementy różnych teorii makroekonomicznych. Zazwyczaj zakłada się, że ludzie kształtują swoje oczekiwania na podstawie informacji dostępnych na rynku, zgodnie z hipotezą racjonalnych oczekiwań robią to na podstawie wszystkich dostępnych informacji oraz wykorzystują przeszłe doświadczenia do lepszej predykcji. W tym przypadku, podobnie jak w poprzednim punkcie, problem niskiej zdolności do czytania ze zrozumieniem sprowadza się do tego, że niektóre podmioty nie będą *de facto*

dysponować informacjami, które są jawne i które powinny kształtować ich oczekiwania, a zatem również ich zachowania i decyzje o znaczeniu gospodarczym. W przestrzeni publicznej pojawiają się informacje np. o wysokości inflacji, stóp procentowych, czy prognozy dotyczące ich wysokości w przyszłości. Odbiór tych informacji może wpływać na oczekiwania w zakresie przyszłej sytuacji ekonomicznej, a także decyzje o konsumpcji czy oszczędzaniu, a w przypadku firm – na decyzje o inwestycjach czy decyzje kadrowe, które z powodu nierozumienia dostępnej informacji – mogą mieć negatywny wpływ na sytuację konsumenta lub firmy.

Po trzecie, czytanie ze zrozumieniem jest istotnym składnikiem kapitału ludzkiego. To czynnik, który zarówno w teorii, jak i w praktyce, wpływa na wzrost gospodarczy. Umiejętność czytania ze zrozumieniem jest kluczowa dla nabywania właściwie wszelkich kompetencji potrzebnych w pracy umysłowej. Pozytywne skutki inwestycji w kapitał ludzki (prywatnych lub publicznych) mogą być mniejsze, jeśli występuje wyraźna bariera na poziomie podstaw kompetencji intelektualnych, jaką jest niewystarczająco dobra zdolność do czytania ze zrozumieniem.

Mimo istotności tej tematyki, brakuje badań analizujących zdolności do czytania ze zrozumieniem w kontekście ekonomicznym w Polsce. Oczywiście istnieją badania czytelnictwa oraz czytania ze zrozumieniem zarówno w literaturze naukowej, jak i praktycznych opracowaniach, jednak do tej pory powstało niewiele prac analizujących jednocześnie czytanie ze zrozumieniem u dorosłych Polaków (badania często dotyczą młodzieży w wieku szkolnym) i rozumienie tekstów ekonomicznych (testy takie jak PISA nie mają zazwyczaj określonego nastawienia tematycznego).

Metoda badawcza

W niniejszym raporcie prezentujemy wyniki badania, w którym analizowaliśmy rozumienie czytanych tekstów, w tym traktujących o zagadnieniach ekonomicznych. Opracowanie opiera się na wynikach ankiety, którą przeprowadziliśmy na reprezentatywnej próbie osób w wieku 18-64 lata. Ankieta została przeprowadzona metodą CAWI (badanie internetowe) i uwzględniła elementy eksperymentalne (w postaci tzw. interwencji). Postawiliśmy trzy główne pytania badawcze:

1. Jaka jest skala problemów z czytaniem ze zrozumieniem tekstów ekonomicznych, w tym tekstu o charakterze informacyjnym (artykuł z gazety) i tekstu o charakterze praktycznym (umowa pożyczkowa)?

2. Czy zrozumienie tekstu o tematyce ekonomicznej jest na niższym poziomie niż tekstu o innej, neutralnej tematyce? Poziom rozumienia tekstu ekonomicznego może być niższy niż tekstu o tematyce nieekonomicznej ze względu na trudny język tekstów ekonomicznych (niezrozumienie pojęć przez czytelnika) oraz dyskomfort pojawiający się przy czytaniu (i myśleniu) o pieniądzach, cenach, itd. – szczególnie wśród mniej zamożnych uczestników badania. Myślenie o pieniądzach – a zatem i czytanie o nich – może mieć wpływ na inne procesy poznawcze i decyzje: zob. np. Shah i in. (2018), Reutner, Greifeneder (2018), Hansen, Kutzner, Wänke (2012), Shah, Shafir, Mullainathan (2015), Mani i in. (2013).

3. Jakie czynniki zmieniające tekst lub kontekst czytania mają istotny wpływ na poziom zrozumienia tekstu? Analizie poddaliśmy następujące trzy aspekty: (1) obniżoną pewność siebie lub stres, które pojawiają się w momencie zapoznawania się z tekstem; (2) wyjaśnienie trudnych pojęć pojawiających się w tekście; (3) uproszczona forma tekstu. Wybraliśmy te trzy aspekty, by ukazać zagadnienie czytania ze zrozumieniem jako proces odbywający się w pewnym kontekście i otoczeniu (aspekt 1) oraz jako coś, na co wpływ mają stosunkowo proste, indywidualne czynniki (np. rozumienie pojęć – aspekt 2), a także cechy tekstów pojawiających się w przestrzeni publicznej (np. to czy teksty, które powinny być zrozumiałe dla obywateli, nie są pisane zbyt skomplikowanym językiem, a przez to trudne w odbiorze – aspekt 3).

W trakcie badania każdemu uczestnikowi zaprezentowaliśmy trzy teksty:

- ▶ artykuł prasowy o tematyce ekonomicznej – o inflacji (podstawę tego tekstu stanowił artykuł autorstwa Aleksandry Fandrejewskiej „Ceny żywności wyższe o jedną czwartą. Co nas jeszcze czeka?” z dnia 17.04.2023 r. opublikowany w „Rzeczpospolitej”),
- ▶ artykuł prasowy o tematyce nieekonomicznej – o sondażach i sytuacji politycznej w Hiszpanii (podstawę tego tekstu stanowił komunikat PAP, który później z niewielkimi zmianami publikowany był przez różne portale, np. wnp.pl czy wGospodarce 25.04.2023 r., gdzie jego tytuł brzmiał „Młodzi mają dość: Głosują na prawicę!”),
- ▶ fragment umowy pożyczkowej (wziętej ze strony internetowej firmy Vivus).

Poniżej prezentujemy trzy teksty w wersji podstawowej (nieuproszczonej).

Tekst ekonomiczny

Ceny w maju były o 16,1% wyższe niż rok wcześniej i o prawie 44% wyższe niż sześć lat temu – poinformował Główny Urząd Statystyczny.

Jakub Nowak, ekonomista, uważa, że w kwietniu inflacja osiągnęła maksimum lokalne i powoli będzie spadać, bo najistotniejszym źródłem jej obecnego obniżenia był silny spadek cen paliw, których dynamiczny wzrost w ubiegłym roku nastąpił po wybuchu wojny w Ukrainie. Bazowa wartość inflacji wciąż jest jednak wysoka (12,3%), co spowodowane jest głównie dynamiką cen odzieży i obuwia, rekreacji, kultury oraz edukacji.

– Roczny wskaźnik inflacji konsumenckiej obniżył się w maju, bo znacznie tańsza niż rok temu była w maju ropa naftowa, gaz ziemny czy węgiel. Niestety, wciąż w trendzie wzrostowym pozostaje żywność, której ceny wzrosły średnio o 24% rok do roku – dodaje ekonomistka Monika Kowalska. Są produkty, których ceny są wyższe o co najmniej 30% w porównaniu z tymi sprzed roku. To mleko, sery, jajka, cukier.

Wciąż rosną ceny nieruchomości, wynajmu lokali mieszkaniowych oraz krajowych usług turystycznych, a na podobnym poziomie co rok temu utrzymują się ubezpieczenia, odzież i obuwie, obniżyły się za to ceny paliw do prywatnych środków transportu.

GUS podał także, że nominalny dług publiczny wyniósł w zeszłym roku ok. 111,14 mld zł. Monika Kowalska szacuje, że kwota ta oznacza, iż deficyt budżetu państwa wyniósł 3,6% PKB – a nie 3,4% PKB, jak wstępnie szacował urząd. Ta wartość podwoiła się przez rok, bo w 2021 r. deficyt wyniósł 1,8% PKB. Dług za zeszły rok jest większy niż dwa lata temu, ale o ok. 50,7 mld zł mniejszy niż w rekordowym roku 2020.

Tekst nieekonomiczny

Badania zrobione w Hiszpanii przez ośrodek opinii publicznej CIS sugerują, że największa liczba młodych ludzi, którzy będą głosować po raz pierwszy w nadchodzących wyborach powszechnych, jest skłonna oddać głos na radykalnie prawicową partię Vox.

W ostatnich wyborach w 2019 roku partia ta zdobyła poparcie około 3,5 miliona osób, a wśród jej wyborców najwięcej było ludzi w wieku od 35 do 44 lat, przy czym 70% z nich było płci męskiej.

Od czasu, gdy liderem partii jest Santiago Abascal, Vox podwoiła liczbę mandatów w Kongresie Deputowanych. W ostatnich wyborach zajęła trzecie miejsce, po socjalistycznej PSOE i centroprawicowej PP. Ten sukces jest w dużej mierze przypisywany poparciu, jakim Vox cieszy się wśród wojskowych i policjantów, którzy stanowią 38,5% jej wyborców.

Według badania CIS Vox jest najpopularniejsza wśród osób w wieku między 18 a 24 lata. Ponad 20% nowego elektoratu skłania się ku poparciu tej partii w wyborach, a 80% z nich to mężczyźni. Ponad połowa młodych wyborców Vox deklaruje dobrą sytuację ekonomiczną, a prawie 43% skończyło studia wyższe lub jest w trakcie studiów. W tej samej grupie wyborców 15,3% chce głosować na PSOE, a 14,2% na PP, ale druga największa grupa młodych wyborców, której liczebność to 15,5%, jeszcze nie wie, na kogo oddać swój głos.

Według dziennika "El Independiente" młodych ludzi motywuje do głosowania na Vox kryzys na rynku pracy (wysokie bezrobocie), bieda i brak perspektyw. Vox jest też partią z największą liczbą obserwujących w mediach społecznościowych popularnych wśród młodszego pokolenia: Instagramie i TikToku.

Tekst umowy pożyczkowej

§ 1.

Koszty związane z udzieleniem pożyczki

1. Pożyczkobiorca zobowiązuje się do zapłaty łącznej kwoty wszystkich prowizji, odsetek i opłat określonych w Umowie, w tym tytułem:

- a) Prowizji za udzielenie Pożyczki,
- b) Odsetek naliczonych od Pożyczki.

2. Prowizja w wysokości określonej w Warunkach Pożyczki jest naliczana w przypadku, gdy Pożyczka wypłacana jest jednorazowo w całości. W przypadku wypłaty Pożyczki w jednej lub kilku transzach, Prowizja zostanie naliczona odrębnie dla każdej transzy Pożyczki w dniu jej wypłaty jako odpowiednia część kwoty Prowizji wskazanej w Warunkach Pożyczki, według następującego wzoru:

$$\text{Prowizja za transzę} = \text{kwota transzy} \times [(n \times 0,5)\% + 10\%]$$

n – liczba dni pozostałych do Terminu Spłaty Pożyczki w dniu wypłaty transzy

\times – znak mnożenia

§ 2.

Zasady i terminy zwrotu Pożyczki

1. Pożyczkobiorca zobowiązuje się do spłaty Pożyczki w Terminie Spłaty Pożyczki na jeden z wybranych przez Pożyczkodawcę Rachunków Bankowych.

2. Kwoty wpłacane przez Pożyczkobiorcę Pożyczkodawcy będą zaliczane kolejno na poczet:

- a) Odsetek;
- b) Prowizji;
- c) Kwoty Pożyczki;
- d) Odsetek za opóźnienie.

§ 3.

Opóźnienie w spłacie pożyczki

1. W przypadku opóźnienia w spłacie Pożyczki, Pożyczkodawca zastrzega sobie możliwość naliczenia odsetek za czas opóźnienia w wysokości dwukrotności stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego w stosunku rocznym.

2. W przypadku opóźnienia w spłacie Pożyczki, Pożyczkodawca lub zewnętrzny podmiot działający w imieniu Pożyczkodawcy ma prawo do podjęcia działań windykacyjnych mających na celu odzyskanie wierzytelności, wedle kolejności wskazanej poniżej:

- a) kontaktu telefonicznego, za pomocą wiadomości SMS oraz e-mail
- b) wysyłania monitów listownych nie częściej niż 2 razy w miesiącu

W razie uporczywego uchylania się przez Pożyczkobiorcę od spłaty wierzytelności podmiot zewnętrzny może w wyjątkowych przypadkach skontaktować się z Pożyczkobiorcą osobiście.

Aby odpowiedzieć na pierwsze pytanie badawcze, zbadaliśmy poziom rozumienia tekstów przez respondentów. Bezpośrednio po lekturze każdego z tekstów pytaliśmy ankietowanych o ich poczucie zrozumienia danego tekstu (w skali od 1 do 10). Następnie zadawaliśmy im siedem pytań dotyczących tekstu. Były to pytania jednokrotnego wyboru (cztery odpowiedzi, jedna poprawna) ułożone przez nas na podstawie metodologii Programme for International Student Assessment (PISA) (OECD, 2019a; 2019b, 2009).

By uzyskać odpowiedź na drugie pytanie badawcze, przygotowaliśmy artykuły o tematyce ekonomicznej i nieekonomicznej, w taki sposób, by ich forma i struktura były jak najbardziej podobne. Dzięki temu uzyskaliśmy możliwość porównywania stopnia zrozumienia obu tekstów przez każdego z respondentów. By wyeliminować wpływ kolejności prezentowania tekstów na ich zrozumienie, prezentowaliśmy je losowo (tj. każdy z tekstów pojawiał się zarówno jako pierwszy, drugi i trzeci).

Odpowiedź na trzecie pytanie badawcze zrealizowaliśmy poprzez podział badanej próby na cztery grupy i zróżnicowanie tekstów między tymi grupami lub wprowadzenie elementu zmieniającego kontekst czytania. Próbę

4000 respondentów podzieliliśmy na 4 równe części – jedna z nich stanowiła grupę kontrolną, a trzy pozostałe były grupami, w których wprowadziliśmy tzw. interwencje eksperymentalne. Podział ten kształtował się następująco:

0. Grupa kontrolna.
1. Grupa, w której wprowadziliśmy element chwilowego zachwiania pewności osób badanych (tzw. *ego threat*).
2. Grupa, której do każdego tekstu dodaliśmy legendę z wyjaśnieniami trudniejszych pojęć.
3. Grupa, dla której forma językowa tekstu została uproszczona.

W kwestionariuszu zawarliśmy szereg dodatkowych pytań pozwalających analizować wyniki czytania ze zrozumieniem z perspektywy uzyskanych odpowiedzi. Pytania te dotyczą m.in. podstawowych zmiennych społeczno-demograficznych, wiedzy finansowej, kapitału kulturowego, ogólnego dobrostanu.

W Aneksie – stanowiącym osobną publikację – znajduje się opis szczegółów metodologicznych przeprowadzonego przez nas badania (Baszczak i in., 2023). Uwzględniliśmy tu m.in.:

- dobór próby i ważenie,
- statystyki opisowe badanej próby,
- sposób przygotowania tekstu ekonomicznego i nieekonomicznego, by były do siebie możliwie podobne,
- sposób wprowadzenia poszczególnych interwencji, tj. uproszczenie tekstu, przygotowanie legendy i zachwianie ego,

- pełna treść prezentowanych tekstów w każdej z wersji oraz pytań do tekstów,
- metoda przygotowania pytań badających zrozumienie tekstów,
- dyskusja nad potencjalnymi wadami metodologicznymi eksperymentu i ograniczeniami zastosowanej metody badawczej,
- opis dodatkowych pytań zawartych w ankiecie,
- szczegółowe i dodatkowe wyniki uzyskane w eksperymencie, na które zabrakło miejsca w treści właściwej raportu.

Rozdział 1. Międzynarodowe badania zdolności czytelnicych i ich znaczenie

W obliczu postępującej złożoności systemów finansowych – a w związku z tym zwiększającej się trudności tekstów i umów finansowych – zdolność do ich rozumienia i interpretacji stają się coraz ważniejszymi kompetencjami. Wyniki badań międzynarodowych, a następnie badania eksperymentalnego PIE, dają wielowymiarowy obraz poziomu rozumienia tekstów o charakterze ekonomicznym w Polsce.

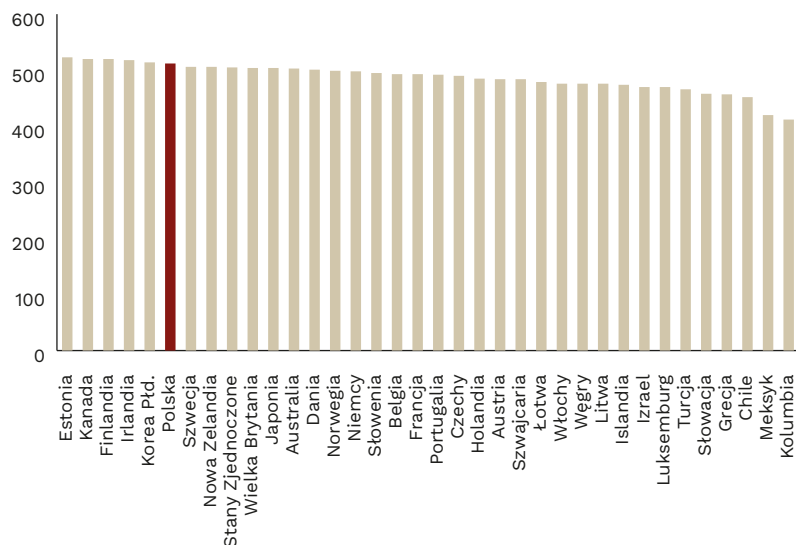
W międzynarodowych badaniach zdolności czytelnicych respondenci z Polski wypadają relatywnie dobrze. Niemniej wyniki eksperymentu przeprowadzonego przez PIE dowodzą bardziej złożonego i mniej optymistycznego obrazu rozumienia, interpretowania i przetwarzania informacji zawartych w tekstach o charakterze ekonomicznym.

Według danych Banku Światowego wskaźnik umiejętności pisania oraz czytania wśród osób powyżej 15. roku życia w Polsce wynosi 99,8 proc. Wysokie zdolności czytania ze zrozumieniem notuje się wśród uczniów. Polscy uczniowie są jednymi z najlepszych wśród uczniów z krajów OECD w międzynarodowych testach PISA badających czytanie. Zajmują oni szóste miejsce w rankingu tych krajów (wykres 1), wyprzedzając Wielką Brytanię, Niemcy czy Izrael.

Umiejętność czytania ze zrozumieniem jest powiązana również z nawykami czytelnicychymi. Według Narodowego Badania Czytelnictwa (NBC) z 2022 r. co najmniej jedną książkę w roku przeczytało 34 proc. dorosłych Polaków, a zaledwie 7 proc. czyta regularnie (7 i więcej książek w ciągu roku). Polacy znacznie częściej czytają teksty w internecie. W tym 66 proc. deklaruje czytanie na użytek kształcenia bądź pracy, natomiast 86 proc. – bez wyżej wymienionych powodów (Zasacka, Chymkowski, 2023).

Zdolność do czytania i rozumienia tekstów jest wypadkową interakcji różnych czynników, które można podzielić na indywidualne i środowiskowe. Do indywidualnych należą osobiste predyspozycje związane ze zdrowiem, uwarunkowaniami genetycznymi, wiedza, zdolności poznawcze i językowe, stan emocjonalny czy zaangażowanie w czytanie. Do specyficznych czynników zalicza się dysleksję, problemy z koncentracją lub choroby, które utrudniają czytanie i rozumienie.

Wykres 1. Wyniki punktowe krajów OECD w testach PISA – czytanie i interpretacja 2018



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych OECD.

Do czynników środowiskowych zalicza się doświadczenia czytelnicze, dostępność tekstów, kapitał społeczny i kulturowy oraz postawy wobec czytania, takie jak regularność czytania, która jest uzależniona od płci. Statystycznie to właśnie kobiety lepiej wypadają pod względem umiejętności czytania ze zrozumieniem oraz uczestnictwa w szeroko rozumianej kulturze czytelniczej (Zasacka, Chymkowski, 2023, s. 8).

Dochód i zamożność to czynniki mogące pośrednio wpływać na występowanie różnic w zakresie umiejętności czytania (Leu, Forzani, Kennedy, 2015). Osoby z wyższym wykształceniem dłużej uczestniczą w procesie kształcenia, przez co ich zdolności czytelnicze są bardziej rozwinięte. Istotny jest również sam proces i typ kształcenia, w zależności od którego możemy mieć więcej lub mniej styczności z zadaniami wymagającymi posługiwania się umiejętnością czytania ze zrozumieniem. Znaczenie mają również nawyki i motywacje dotyczące czytelnictwa nabyte w domu rodzinnym i środowisku, w którym czytelnik się wychował. Wyrobienie nawyku regularnego czytania w młodszym wieku jest kolejną pozytywną zmienną wpływającą na rozumienie tekstów.

Postępująca cyfryzacja sprawiła, że coraz częściej czyta się za pomocą urządzeń elektronicznych takich jak komputer, smartfon czy tablet. Z tego powodu na umiejętność pracy z tekstem mogą w niektórych przypadkach wpływać również zdolności cyfrowe, związane z obsługą urządzeń oraz

zaznajomieniem z środowiskiem cyfrowym. Z badań przeprowadzonych wśród norweskich uczniów wynika jednak, że lepsze rezultaty w zakresie zrozumienia tekstu osiągają osoby, które korzystają z papierowej wersji tekstu, a nie jego cyfrowego odpowiednika (Mangen, Walgermo, Brønnick, 2013).

Przy czytaniu ludzie wykorzystują różne strategie, aby wydobyć najważniejsze informacje z danego tekstu i osiągnąć tym samym lepsze rezultaty. Wyniki licznych badań wykazują związek między biegłością w czytaniu a zdolnościami do kontrolowania swoich strategii czytania, w związku z czym kolejnym czynnikiem dopełniającym umiejętności czytania ze zrozumieniem jest edukacja rozwijająca strategie czytelnicze (OECD, 2019a).

Zdolność do czytania i rozumienia tekstów jest wynikiem wielu zróżnicowanych i wzajemnie powiązanych czynników. Ta złożoność czyni analizę problemu wyjątkowo trudną do wykonania i wskazuje na potrzebę dalszych badań. Dodatkowym aspektem, który komplikuje badania nad zdolnością do rozumienia tekstów jest ich tematyka – **w przypadku tekstów o zagadnieniach gospodarczych czynnikiem mogąącym mieć wpływ na zdolność do czytania ze zrozumieniem jest wiedza ekonomiczno-finansowa czytelnika.**

1.1. Wiedza finansowa¹

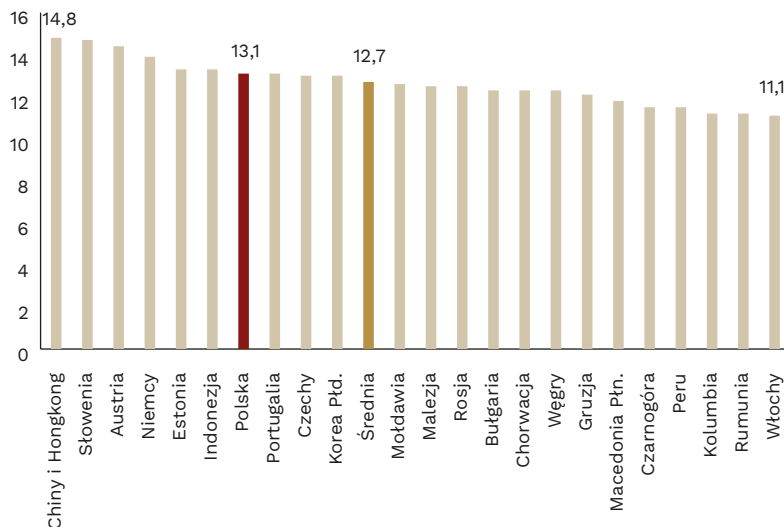
Wiedzę finansową (*financial literacy*) można definiować jako zdolność do rozumienia i wykorzystania informacji związanych z finansami osobistymi (Huston, 2010). Terminologia związana z pomiarem wiedzy tego rodzaju jest zróżnicowana i złożona. Najczęściej rozróżnia się wiedzę finansową oraz zachowania finansowe. Rozróżnienie to stosuje się między innymi w badaniach Eurobarometr. Z kolei w badaniach OECD (2020) pojawia się dodatkowy element, jakim są postawy finansowe.

Respondenci z Polski w badaniu wiedzy finansowej prowadzonym przez OECD/INFE uzyskali wyniki lepsze niż wynosiła średnia wśród badanych 26 państw (OECD, 2020). Wynik dla Polski wyniósł średnio 13,1 pkt. (na 21 pkt. możliwych do zdobycia). W poszczególnych kategoriach wiedzy finansowej polscy respondenci otrzymali następujące wyniki: w kategorii wiedzy finansowej 5/7 pkt.; w kategorii zachowań finansowych 5,5/9 pkt. oraz 2,6/5 pkt. w kategorii postaw finansowych. Postawy finansowe były jedynym

¹ Chodzi tu o to, co w anglojęzycznej literaturze przedmiotu określa się pojęciem *financial literacy*, co jest trudnym terminem do bezpośredniego przetłumaczenia, ale wyraża ogólne obeznanie w temacie finansów, w szczególności finansów osobistych. Dla uproszczenia, stosujemy tłumaczenie tego terminu na „wiedza finansowa”. Istnieje także zbliżone pojęcie *economic literacy* – wiedza ekonomiczna, którym określa się coś podobnego, tj. obeznanie w tematach gospodarczych oraz finansowych. Dla uproszczenia w naszym raporcie traktujemy te pojęcia jako wyrazy bliskoznaczne i używamy głównie określenia wiedza finansowa, zamiennie z pojęciem wiedza ekonomiczna.

elementem, w którym średni wynik Polaków był niższy od średniego wyniku dla wszystkich państw.

Wykres 2. Wyniki International Survey of Adult Financial Literacy 2020 (w pkt.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych OECD (2020).

Z kolei wyniki badań Komisji Europejskiej ujawniają nadmierny optymizm w samoocenie Polaków w zakresie wiedzy z dziedziny finansów (Komisja Europejska, 2023). Aż 40 proc. polskich respondentów uważało, że ma wysoką lub bardzo wysoką wiedzę dotyczącą spraw finansowych. Natomiast tylko 15 proc. badanych ostatecznie uzyskało wysoki wynik w teście. Zaledwie 12 proc. polskich respondentów przyznało, że ocenia swoją wiedzę dotyczącą spraw finansowych jako niską bądź bardzo niską, ale aż 20 proc. respondentów uzyskało niski wynik. Polska wypadła w tym badaniu nieco słabiej niż wynosiły średnie wyniki w Unii Europejskiej (o 3 pkt. proc. mniej wyników wysokich oraz o 2 pkt. proc. więcej wyników niskich).

W badaniu wiedzy ekonomicznej przeprowadzonym przez NBP Polacy odpowiedzieli poprawnie na średnio 24 z 41 pytań (NBP, 2020). Badanie to poszerza zakres pytań o różne dodatkowe zagadnienia ekonomiczne i w nieco mniejszym stopniu skupia się na kwestii finansów osobistych. Zgodnie z przyjętą metodologią, wiedzę niską i bardzo niską miało 14 proc. respondentów, średnią 33 proc., zaś wysoką i bardzo wysoką 52 proc. Autorzy zauważają jednak, że wśród tych ostatnich bardzo wysoki wynik w wiedzy (33 lub więcej poprawnych odpowiedzi) uzyskało tylko 7 proc. badanych.

Chwilówki w Polsce

Zaciąganie krótkoterminowych pożyczek w sektorze pozabankowym, tzw. chwilówek, może być postrzegane jako działanie nieracjonalne, a przynajmniej bardzo nieoptyczne. Rzeczywista roczna stopa oprocentowania takich pożyczek sięga niekiedy kilkuset procent, więc faktycznie koszty i prowizje wydają się na tyle zniechęcające, że popularność chwilówek może dziwić. Być może zatem problemy z czytaniem ze zrozumieniem (np. umowy pożyczkowej) wypaczają ocenę kosztów i w ten sposób przypadkowo podnoszą popyt na chwilówki. Podobnie niska wiedza finansowa może powodować niewystarczające rozumienie np. zasad ustalania oprocentowania (w tym RRSO).

W 2022 r. wzrosła o 22 proc. liczba pożyczek pozabankowych, a ich wartość zwiększyła się o 27 proc. w stosunku do 2021 r., jak wynika z danych BIK. Łącznie udzielono 3,6 mln pożyczek na kwotę 9,1 mld PLN. W 2023, jak pokazują dane CRIF, liczba udzielonych w maju pożyczek pozabankowych wzrosła o 7,4 proc. w ujęciu rocznym (www1).

Wzrost popularności pożyczek udzielanych poza sektorem bankowym wynika między innymi ze spadku zdolności kredytowej wielu Polaków, szybkości przyznawania i wysokiej dostępności tego typu pożyczek. Mimo że koszt takiej pożyczki jest wyższy o kilka punktów procentowych niż porównywalny kredyt bankowy, to aż 90 proc. pożyczek do 1000 PLN udzielanych jest poza bankami. Do wzrostu zadłużenia Polaków przyczynia się wzrost popularności płatności odroczonej (*buy now, pay later*).

Istotną rolę odgrywają zapewne także efekty poznawcze takie jak błąd planowania czy błąd optymizmu. Błąd optymizmu może przejawiać się tym, że ludzie często są skłonni przeceniać swoje przyszłe dochody i zbyt optymistycznie planować, swoje możliwości finansowe. To prowadzi do niedoszacowania ryzyka i podejmowania zobowiązań, które w rzeczywistości mogą okazać się trudne do spłacenia. Z kolei efekt terażniejszości polega na tym, że ludzie zbyt mocno skupiają się na natychmiastowych korzyściach i zaniedbują długoterminowe konsekwencje swoich decyzji.

Niekiedy wzięcie chwilówki może być decyzją racjonalną w krótkim okresie. W sytuacji, gdy osobom dotkniętym ubóstwem faktycznie brakuje środków do życia na najbliższy okres i np. nie mogą szybko znaleźć pracy, zdobycie tych środków nawet poprzez tak nieoptyczną metodę jak chwilówka, jest wciąż lepsze niż np. brak możliwości opłacania czynszu czy kupna żywności. Takie zachowanie to odsuwanie problemu, ale w pewnych sytuacjach może to być jedyne dostępne rozwiązanie.

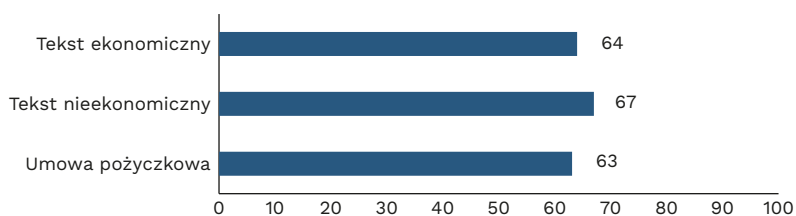
W badaniu NBP wyodrębniono grupę czynników, która miała wpływ na wysokość uzyskanego wyniku. Badacze wyszczególnili: (1) czynniki demograficzne: wiek, wykształcenie i aktywność zawodową; (2) czynniki związane z doświadczeniami edukacyjnymi; (3) czynniki związane z postawami i doświadczeniami finansowymi oraz (4) czynniki związane z korzystaniem z mediów i nowych technologii.

Podsumowując, choć Polska wykazuje się relatywnie dobrymi wynikami w badaniach międzynarodowych, to zdolności czytelnicze Polaków są kształtowane przez złożoną sieć czynników indywidualnych i środowiskowych. Ta złożoność stanowi wyzwanie w analizie i interpretacji danych. Dodatkowo występują również różnice między percepcją a rzeczywistym poziomem wiedzy ekonomicznej osób badanych. Dlatego konieczne jest bardziej drobiazgowo podejście badawcze i wykorzystanie metod eksperymentalnych, które pozwolą sprawdzić w jaki sposób Polacy czytają teksty – w tym o charakterystyce ekonomicznej – i w jakim stopniu są w stanie wykorzystywać tak zdobytą wiedzę.

Rozdział 2. Wyniki

W badaniu PIE respondenci średnio określali swój poziom zrozumienia każdego z tekstów na ok. 6,5/10 punktów (65 proc.) (wykres 3). Średnia samoocena zrozumienia tekstu ekonomicznego wyniosła 6,40 pkt. (64 proc.), dla tekstu o tematyce nieekonomicznej było to 6,65 pkt. (w przybliżeniu 67 proc.), a dla umowy pożyczkowej 6,31 pkt. (63 proc.).

Wykres 3. Średnie deklarowanej samooceny zrozumienia trzech prezentowanych tekstów (w proc.)



Uwaga: wyniki na wykresie po zamianie ze skali 10-punktowej.

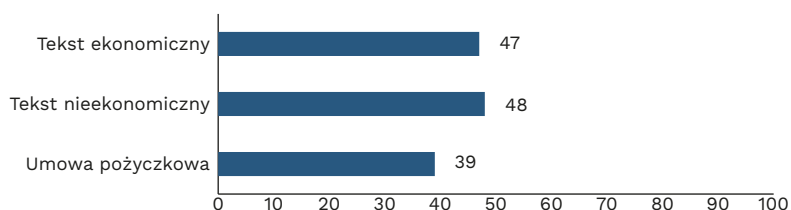
Źródło: opracowanie własne PIE.

W pytaniach badających rozumienie tekstów, opracowanych na wzór testów PISA, średnie wyniki były niższe niż samoocena zrozumienia zaprezentowana powyżej. W tym przypadku badani uzyskiwali średnio ok. 3,3 punktów z 7 pytań (poprawna odpowiedź na każde z pytań dawała 1 punkt, ale pytania różniły się poziomem trudności) w przypadku tekstów ekonomicznego i nieekonomicznego, zaś dla umowy pożyczkowej średni wynik to 2,76 pkt. Innymi słowy, tak badany poziom zrozumienia tekstów nie przekroczył w naszym eksperymencie 50 proc., a w przypadku umowy pożyczkowej wyniósł poniżej 40 proc. (wykres 4).

Możliwa interpretacja tych wyników jest taka: ludzie myślą, że rozumieją teksty lepiej, niż faktycznie rozumieją. Rozbieżność obu miar jest szczególnie widoczna w przypadku umowy, dla której średnia samoocena zrozumienia nie odbiegała od pozostałych tekstów, a odbiegały wyniki z pytań badających poziom zrozumienia. Skąd mogą brać się te różnice? Po pierwsze, pytanie

o samoocenę zawsze zadawane było jako pierwsze po prezentacji tekstu, zatem osoba badana dopiero przy udzielaniu odpowiedzi mogła przekonać się, że nie rozumiała treści tekstu tak dobrze, jak w pierwszej chwili myślała. Poza tym efekt swoistego subiektywnego przeszacowania zrozumienia tekstu jest obserwowany w literaturze przedmiotu (Golke, Steinger, Wittwer, 2022).

Wykres 4. Średnie wyniki uzyskane z pytań badających zrozumienie tekstów (w proc.)



Uwaga: wyniki na wykresie po zamianie ze skali od 0 do 7.

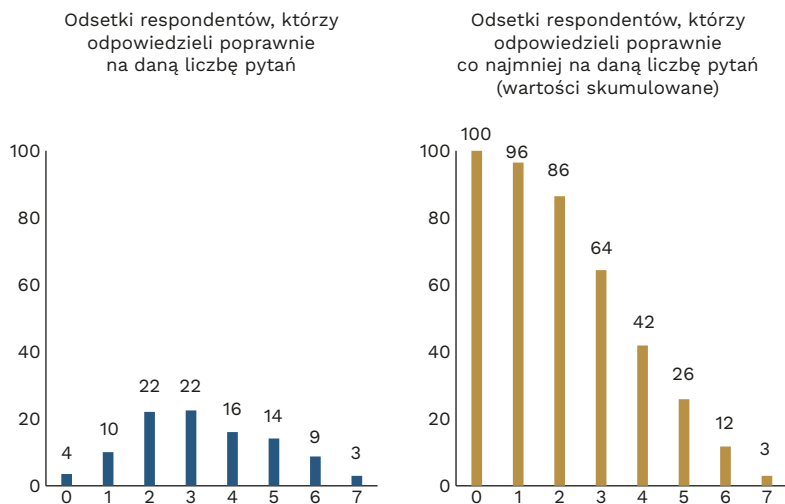
Źródło: opracowanie własne PIE.

Wyraźnie niższe zrozumienie umowy pożyczkowej (choć nieujawniające się w samoocenie zrozumienia) nie dziwi, ponieważ forma tego tekstu była właściwa dla dokumentów prawnych. Ten tekst był nie tylko nieco dłuższy od pozostałych, ale też forma (np. paragrafy i punkty) oraz charakterystyczny, formalno-urzędowy styl tego pisma, są dla wielu ludzi czymś, z czym rzadko mają do czynienia (a przynajmniej nie tak często, jak z tekstami prasowymi). Natomiast fakt dość niskiego poziomu zrozumienia może być niepokojący, szczególnie, że np. tekst umowy pożyczkowej został znacznie okrojony względem oryginału – w naturalnych warunkach zrozumienie tego typu pisma jest zapewne jeszcze trudniejsze.

Rozkład odpowiedzi pokazuje, że niewielu badanych odpowiedziało na wszystkie pytania poprawnie lub na wszystkie pytania błędnie. W przypadku tekstu ekonomicznego na więcej niż połowę pytań – a więc co najmniej 4 – poprawnie odpowiedziało 42 proc. badanych (wykres 5). W przypadku tekstu nieekonomicznego z ponad połową pytań poradziło sobie już 45 proc. uczestników eksperymentu (wykres 6). Umowa sprawiła więcej trudności – tu na więcej niż połowę pytań poprawnie odpowiedziało zaledwie 31 proc. badanych (wykres 7).

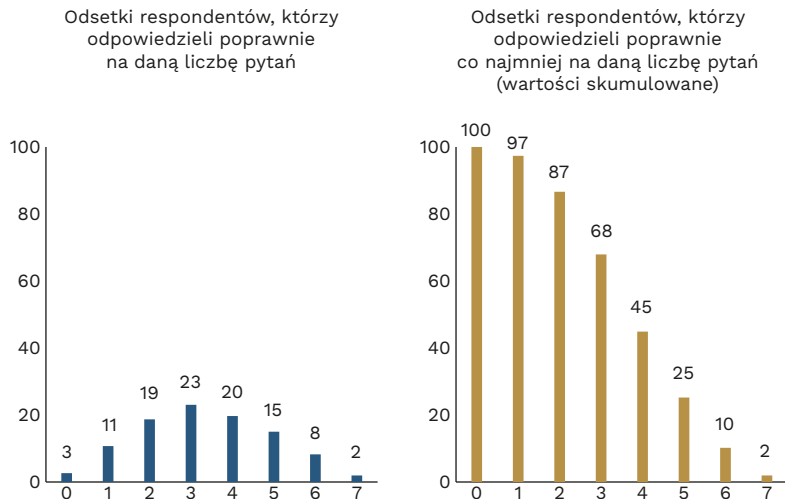
Połacy cechują się średnim poziomem umiejętności czytania ze zrozumieniem, co oznacza, że istnieje duży potencjał do poprawy tej zdolności w polskim społeczeństwie.

Wykres 5. Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi dla tekstu ekonomicznego (w proc.)



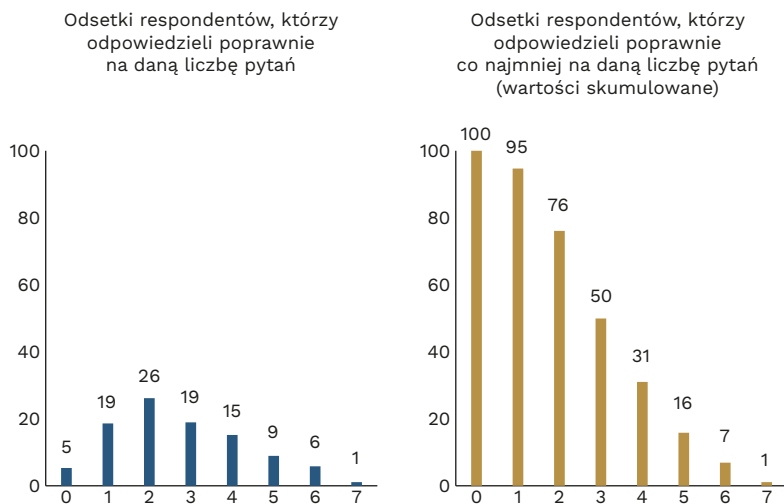
Źródło: opracowanie własne PIE.

Wykres 6. Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi dla tekstu nieekonomicznego (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Wykres 7. Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi dla umowy pożyczkowej (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Wśród pytań badających zrozumienie umowy pożyczkowej znalazło się pytanie, które wymagało od uczestników eksperymentu obliczenia kosztu prowizji pobieranej od wartości transzy pożyczki. Umowa ta dopuszcza bowiem wypłatę całości kwoty pożyczki za jednym razem lub w transzach. W treści umowy zamieszczony był wzór na obliczenie kwoty prowizji pobieranej dodatkowo przy każdej transzy od pożyczkobiorcy. Miał on następującą postać:

$$\text{Prowizja za transzę} = \text{kwota transzy} \times [(n \times 0,5)\% + 10\%]$$

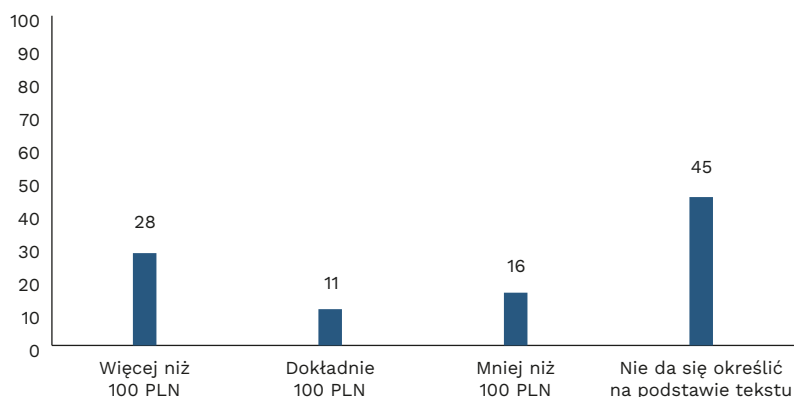
gdzie:

- n – liczba dni pozostałych do Terminu Spłaty Pożyczki w dniu wypłaty transzy,
- \times – znak mnożenia.

Jest to wersja nieco przez nas uproszczona – w oryginale liczby umieszczone w nawiasie były dużo bardziej rozbudowane niż 0,5 i 10 proc. (z dużą liczbą cyfr po przecinku). Jak widać, wzór ma dwie niewiadome, które różnią się przy konkretnych pożyczkach: kwotę transzy oraz liczbę dni pozostałych do terminu spłaty („ n ” we wzorze). W naszym pytaniu prosiliśmy badanych o obliczenie, ile wyniosłaby prowizja, którą musieliby zapłacić, gdyby wypłacili transzę pożyczki w wysokości 1000 PLN na 4 dni przed upływem terminu spłaty pożyczki – a zatem o proste podstawienie danych do wzoru. Zadaniem

badanych nie było obliczenie dokładnej wysokości prowizji, a jedynie oszacowanie, czy wyniesie ona więcej, mniej czy dokładnie 100 PLN (czwartą z możliwych do wyboru odpowiedzi było zdanie twierdzące, że nie da się ocenić wysokości prowizji na podstawie tekstu tej umowy).

Wykres 8. Rozkład odpowiedzi na pytanie o koszt prowizji za transzę (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Jedynie 28 proc. badanych było w stanie wskazać poprawną odpowiedź na to pytanie (wykres 8). Aż 45 proc. uznało, że zaprezentowany tekst nie zawiera potrzebnych informacji do oszacowania kosztu prowizji. Tak duża nieumiejętność oszacowania kosztu pożyczki może przyczyniać się do problemów z podejmowaniem racjonalnych decyzji dotyczących pożyczek pozabankowych (tzw. chwilówek), bowiem zaburza podstawową kalkulację ekonomiczną kosztów i korzyści.

Podkreślmy, że przy odpowiedzi na wszystkie pytania dotyczące tekstów (zarówno o samoocenę zrozumienia, jak i przy pytaniach badających zrozumienie) respondenci mogli ponownie wyświetlić treść tekstu. Nie było także limitu czasu, zatem badani mogli tak wiele razy i tak długo czytać każdy z tekstów, ile tylko potrzebowali. Była możliwość zmiany raz udzielonej odpowiedzi. Warto jednak podkreślić, że w odróżnieniu od faktycznych testów PISA czy choćby czytania prawdziwej umowy w sytuacji brania pożyczki, motywacja osób badanych do tego, by poświęcić tekstom i pytaniom odpowiednio dużo czasu, by postarać się uzyskać maksymalnie wysoką poprawność odpowiedzi, mogła być mniejsza.

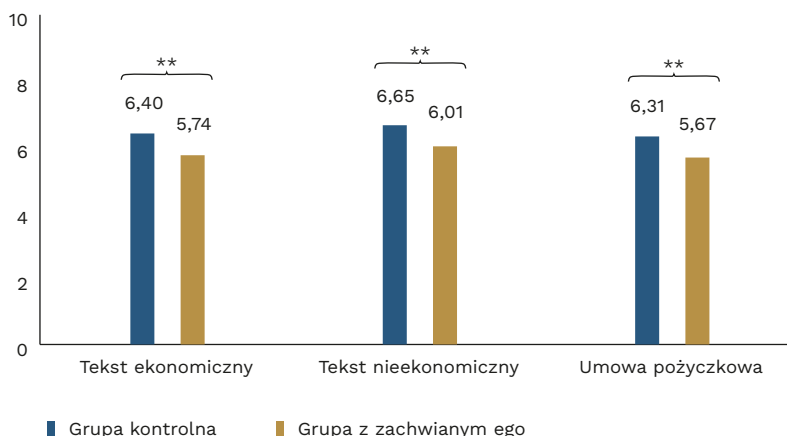
2.1. Interwencje eksperymentalne – wyniki

2.1.1. Zachwianie ego

Zachwianie ego (*ego threat*) to pojęcie wykorzystywane w naukach społecznych do opisu sytuacji, w której obraz siebie, pewność lub samoocena jest zagrożona lub podważona. Pojawienie się zachwiania ego w sytuacji badania eksperymentalnego pozwala zbadać, jak ludzie reagują na sytuacje podważające ich pewność siebie i jak przekłada się to na ich zdolność do podejmowania decyzji, wybór konkretnych strategii działania czy ich skuteczność i efektywność (Sebald, Walzl, 2008; Baumeister, Heatherton, Tice, 1993; Zhang, Baumeister, 2006; Leary i in., 2009). Podczas badania prosiliśmy uczestników o wykonanie krótkiego zadania (ocena sensowności zdań). Uczestnicy w grupie poddanej zachwianiu pewności otrzymywali informację, że wylosowali łatwą wersję zadania. Po wykonaniu zadania byli informowani, że odpowiedzieli niepoprawnie na ponad połowę pytań (niezależnie od rzeczywistego wyniku) oraz że to wynik gorszy niż u 78 proc. pozostałych uczestników. Odliczany był też czas (osoba badana widziała, ile czasu jej zostało). Precyzyjny opis tej interwencji znajduje się w rozdziale III Aneksu (Baszczak i in., 2023).

Zachwianie pewności siebie wyraźnie wpłynęło na czytanie ze zrozumieniem. Samoocena zrozumienia tekstu u badanych poddanych procedurze chwilowego zachwiania ego była niższa o ok. 0,6 pkt. (wykres 9), czyli o ponad 5 proc. przy każdym z czytanych tekstów. Różnice średnich są istotne statystycznie przy poziomie istotności 0,01.

Wykres 9. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów w grupie kontrolnej i w grupie poddanej zachwianiu ego (w pkt.)

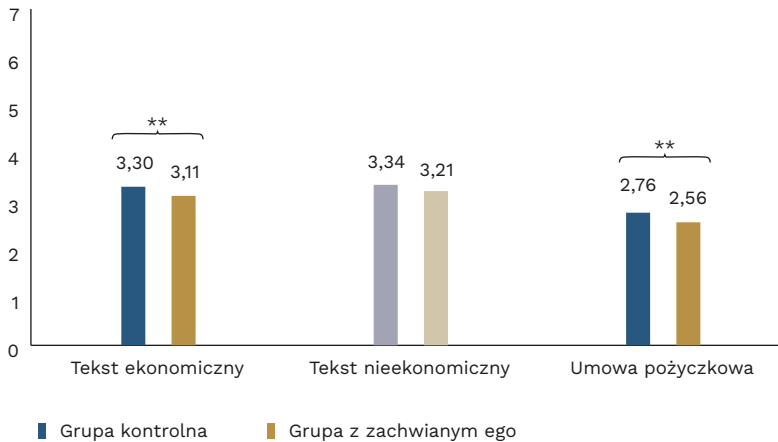


Uwaga: punktacja w skali od 1 do 10. Gwiazdkami oznaczone są te pary, w których różnica między średnimi jest istotna statystycznie na poziomie: *** – $p < 0,001$; ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,1$.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Podobne wyniki występują w pytaniach badających niesubiektywne zrozumienie tekstów, choć różnice są wyraźnie mniejsze (wykres 10). Dlatego różnice w średnich są istotne statystycznie przy poziomie istotności 0,05, a w przypadku tekstu nieekonomicznego – są nieistotne.

Wykres 10. Porównanie średnich wyników uzyskanych z pytań badających zrozumienie tekstów w grupie kontrolnej i w grupie poddanej zachwianiu ego (w pkt.)



Uwaga: punktacja w skali od 0 do 7. Gwiazdkami oznaczone są te pary, w których różnica między średnimi jest istotna statystycznie na poziomie: *** – $p < 0,005$; ** – $p < 0,05$; * – $p < 0,5$.

Źródło: opracowanie własne PIE.

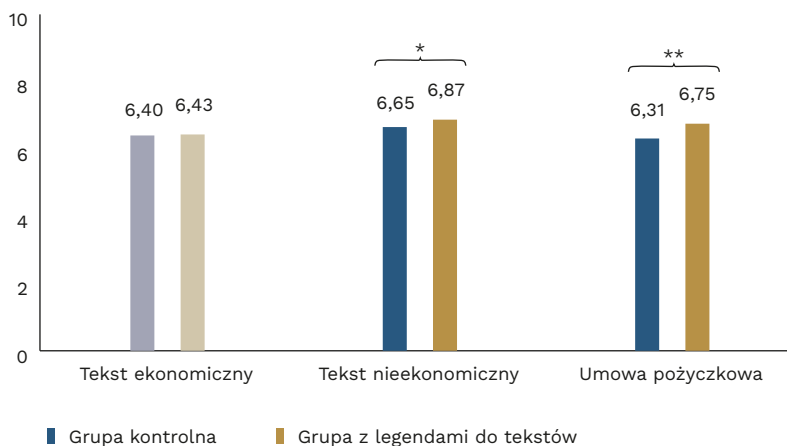
Efekty uzyskane poprzez interwencję polegającą na chwilowym zachwianiu pewności siebie osób badanych pokazują, że sytuacja, w której znajduje się czytający (kontekst czytania) jest ważna dla rozumienia czytanego tekstu. Poczucie niepewności (w szczególności dotyczące własnej wiedzy lub umiejętności) może towarzyszyć ludziom przy czytaniu tekstów o tematyce lub formie, która jest im obca – to może wyjaśniać, czemu tylko przy tekście ekonomicznym i tekście umowy pożyczkowej występują istotne różnice w wynikach pytań stworzonych na wzór PISA, ale nie występują w przypadku tekstu o sondażach i polityce, jeśli założymy, że jest to tematyka bardziej powszechna.

2.1.2. Legenda

Interwencja polegająca na dodaniu na początku tekstu legendy wyjaśniającej kilka trudniejszych słów z tekstu miała za zadanie zneutralizować barierę przeszkadzającą w lepszym rozumieniu tekstów w postaci nieznanomości pojęć specjalistycznych. Zgodnie z początkowo zakładaną hipotezą, która

brzmiała: tematyka ekonomiczna generalnie jest trudniejsza dla ogółu społeczeństwa, przyjmowaliśmy, że interwencja w największym stopniu wpłynie na zrozumienie tekstu ekonomicznego. Tymczasem w przypadku tego tekstu różnica w samoocenie zrozumienia jest bardzo niewielka i zupełnie nieistotna statystycznie. Najwyraźniejsza poprawa w samoocenie zrozumienia występuje w przypadku tekstu umowy pożyczkowej (wykres 11). Jest to dobra wiadomość, bowiem łatwo zaimplementować tę formę ułatwienia do prawdziwych umów (co zresztą ma niekiedy miejsce).

Wykres 11. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów w grupie kontrolnej i w grupie z legendą dodaną przed tekstami (w pkt.)



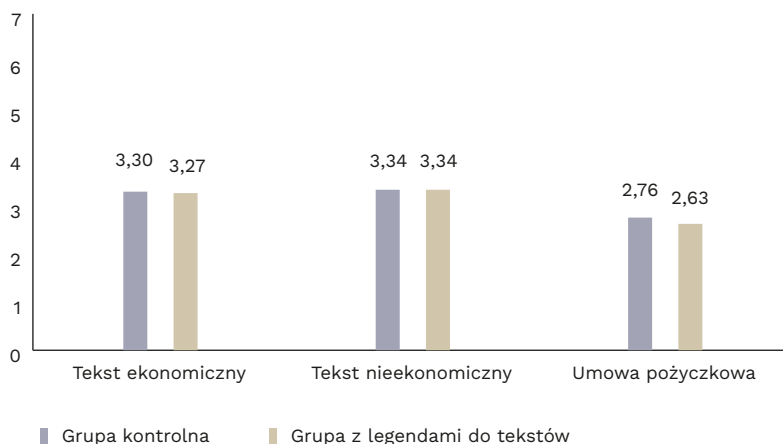
Uwaga: punktacja w skali od 1 do 10. Gwiazdkami oznaczone są te pary, w których różnica między średnimi jest istotna statystycznie na poziomie: *** – $p < 0,001$; ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,1$.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Z kolei średnie punktów uzyskanych z pytań wzorowanych na testach PISA są bardzo zbliżone między grupą kontrolną i grupą z legendą (wykres 12). W przypadku żadnego z tekstów nie można mówić o istotności statystycznej różnic tych średnich.

Niewielkie i często nieistotne efekty interwencji polegającej na wprowadzeniu legendy sugerują, że być może liczba trudniejszych, specjalistycznych pojęć używanych w typowych materiałach prasowych czy w umowach nie stanowi kluczowej bariery w lepszym rozumieniu tekstów. Inna możliwa interpretacja tego wyniku jest taka, że dodanie legendy wydłużało całość tekstu, zatem taki negatywny efekt zwiększonej objętości mógł przeciwdziałać ewentualnemu pozytywnemu wpływowi legendy na poziom zrozumienia.

Wykres 12. Porównanie średnich wyników uzyskanych z pytań badających zrozumienie tekstów w grupie kontrolnej i w grupie z legendą dodaną przed tekstami (w pkt.)



Uwaga: punktacja w skali od 0 do 7. We wszystkich parach różnica między średnimi jest nieistotna statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE.

2.1.3. Uproszczenie

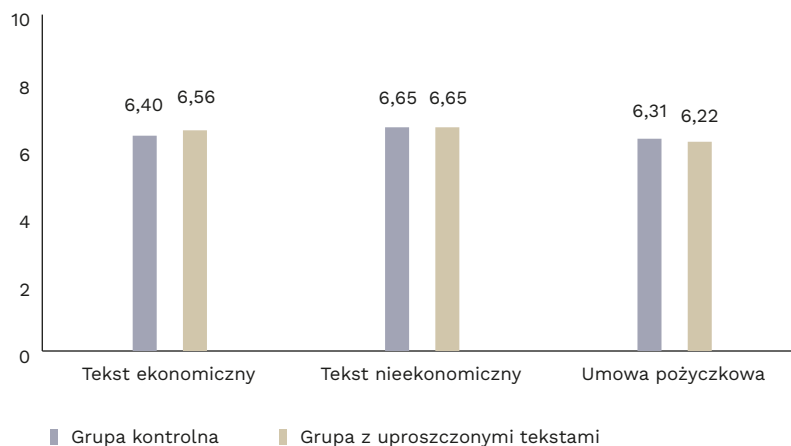
Uproszczenie miało za zadanie uczynienia tekstów mniej złożonymi pod względem formy językowej. By zmienić teksty, korzystaliśmy głównie z rekomendacji wypracowanych przez Miodka i in. (2010), grupę badaczy z Pracowni Prostej Polszczyzny Uniwersytetu Wrocławskiego (Piekot, Zarzeczny, Moroń, 2015; 2019) oraz internetowego narzędzia Jasnopis (www2). Syntetyzując wnioski i porady z tych źródeł staraliśmy się przede wszystkim skracać zdania (unikając zdań wielokrotnie złożonych) i eliminować z tekstów słowa długie i trudne – ale nie kluczowe dla tematyki tekstu (a zatem uproszczenie nie dotyczyło słów takich jak: *inflacja* w tekście ekonomicznym, czy *socjalistyczna* w tekście o partiach politycznych w Hiszpanii, lecz innych trudnych słów). W treści umowy zmiany były większe, bowiem nastąpiła całkowita zamiana formalno-urzędowego stylu na bardziej bezpośredni. Zmieniliśmy sposób określania stron umowy: długie i rzadko spotykane w codziennym życiu słowa *pożyczkodawca* i *pożyczkobiorca* zastąpiliśmy wyrażeniami *firma pożyczkowa* oraz zwracaniem się do czytelnika w drugiej osobie liczby pojedynczej (a zatem umowa uproszczona zawierała wyrażenia takie jak *masz prawo do...* zamiast *Pożyczkobiorca ma prawo do...* oraz podobne). Staraliśmy się także ograniczyć użycie strony biernej. Do mierzenia skutków wprowadzanych zmian i śledzenia czy uproszczenie tekstów ekonomicznego i nieekonomicznego osiągnęto podobny stopień (by zachować porównywalność tych tekstów), kierowaliśmy się różnymi indeksami obliczanymi przez Jasnopis (m.in. Gunning Fog Index i indeksy Pisarka). Umowa, czyli

tekst prawniczy o zupełnie innej strukturze, mimo uproszczenia nadal jest trudniejsza od pozostałych dwóch artykułów – zarówno w wersji podstawowej, jak i po interwencji. Dokładniejszy opis uproszczenia przez nas tekstów i kształtu wskaźników skomplikowania tekstów, znajdują się w rozdziale III Aneksu (Baszczak i in., 2023). Efekty uproszczenia tekstów okazały się jednak nieistotne statystycznie, wyniki w obu używanych przez nas miarach zrozumienia nie wykazały większych zmian (wykres 13 i wykres 14).

Choć eksperyment nie przyniósł rezultatów w postaci poprawy zrozumienia tekstów po uproszczeniu, nie można wnioskować, że strategia upraszczania jest nieskuteczna lub nie warto jej stosować. Istnieje wiele czynników, które mogą wpływać na efektywność tego rodzaju działań.

W tak zaprojektowanym eksperymencie przy użyciu wybranych przez nas metod i technik uproszczenie okazało się nie mieć statystycznie istotnego wpływu na rozumienie tekstów. Brak istotnych różnic w grupie czytającej uproszczone teksty jest rezultatem o tyle dla nas zaskakującym, że użyte przez nas mierniki skomplikowania, mglistości tekstów ukazywały, iż wprowadzone przez nas zmiany rzeczywiście znacząco poprawiają strukturalną trudność tekstów. Brak różnic w wynikach w obu badanych wymiarach jest szczególnie niespodziewany w przypadku umowy pożyczkowej, w której zmiany w tekście były stosunkowo duże i wydawały się zmieniać go na wyraźnie prostszy w czytaniu.

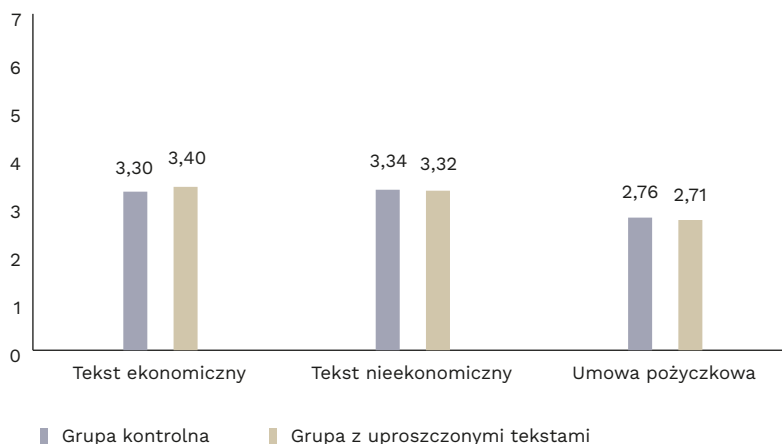
Wykres 13. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów w grupie kontrolnej i w grupie czytającej uproszczone teksty (w pkt.)



Uwaga: punktacja w skali od 1 do 10. We wszystkich parach różnica między średnimi jest nieistotna statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Wykres 14. Porównanie średnich wyników uzyskanych z pytań badających zrozumienie tekstów w grupie kontrolnej i w grupie czytającej uproszczone teksty (w pkt.)



Uwaga: punktacja w skali od 0 do 7. We wszystkich parach różnica między średnimi jest nieistotna statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE.

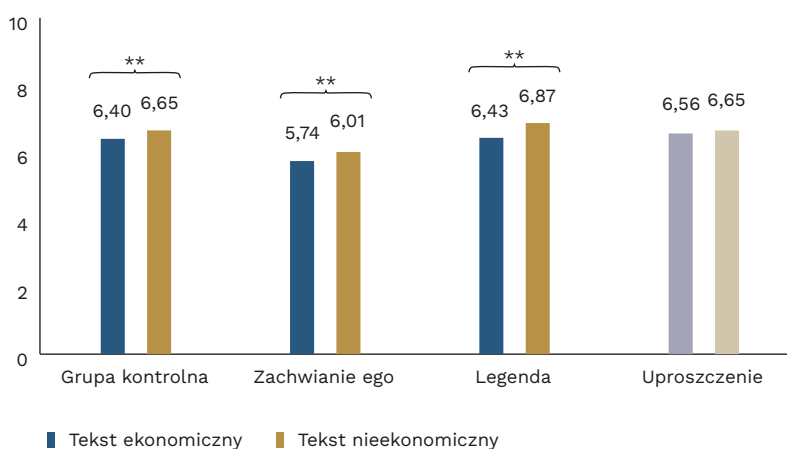
Warto jednak zaznaczyć, że różne osoby (klient firmy pożyczkowej, respondent w badaniu) w różnych kontekstach (eksperymentalnych, rzeczywistych) mogą reagować inaczej na uproszczenie tekstu, a skuteczność tego podejścia może zależeć od indywidualnych predyspozycji czytelników. Uzyskane przez nas wyniki nie pozwalają zatem stwierdzić, że rekomendacje opracowywane przez językoznawców dotyczące upraszczania tekstów nie działają, a jedynie, że w ramach naszego eksperymentu nie przyniosły efektu istotnego statystycznie. Wyniki te sugerują jedynie potrzebę dalszych badań nad sposobami upraszczania tekstu, aby zrozumieć, jakie czynniki wpływają na ich skuteczność i w jakich kontekstach są najbardziej przydatne oraz jaka metoda badawcza i aplikacyjna są najbardziej efektywne. Ponadto istnieją sytuacje, w których upraszczanie tekstu jest niezwykle istotne, na przykład w edukacji czy w komunikacji publicznej, gdzie jasne przekazywanie informacji wydaje się kluczowe.

2.2. Czy tekst ekonomiczny jest rozumiany lepiej czy gorzej od tekstu nieekonomicznego?

Tekst ekonomiczny był w ocenie samych badanych wyraźnie gorzej rozumiany w porównaniu do bardzo podobnego tekstu o tematyce nieekonomicznej. W przypadku grupy kontrolnej różnica w średniej samoocenie wynosi 0,26 pkt.: 6,28 pkt. dla tekstu ekonomicznego i 6,54 pkt. dla

nieekonomicznego (w 10-stopniowej skali), ale w każdej z grup średnia samoocena zrozumienia tekstu jest wyższa dla tekstu nieekonomicznego (wykres 15). Test na różnicę średnich pokazuje statystyczną istotność różnicy w średnich samoocenach zrozumienia tekstu ekonomicznego i nieekonomicznego w grupie kontrolnej oraz w dwóch z trzech grup poddanych interwencjom przy poziomie istotności (p -value) poniżej 0,01. Jedynie w scenariuszu z uproszczeniami tekstów różnica w średnich nie jest istotna statystycznie. Czytelników chcących sprawdzić, co dokładnie zrobiliśmy, by maksymalnie upodobnić do siebie teksty, odsyłamy do rozdziału III w Aneksie (Baszczak i in., 2023).

Wykres 15. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów ekonomicznego i nieekonomicznego w każdej z czterech badanych grup (w pkt.)



Uwaga: punktacja w skali od 1 do 10. Gwiazdkami oznaczone są te pary, w których różnica między średnimi jest istotna statystycznie na poziomie: *** – $p < 0,001$; ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,1$.

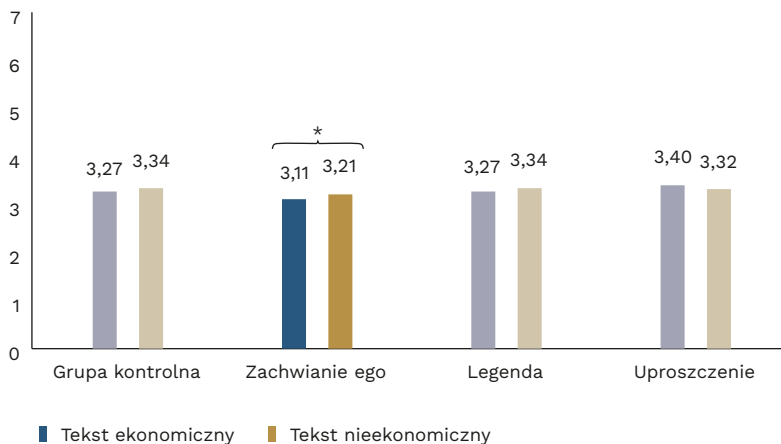
Źródło: opracowanie własne PIE.

Analizując wyniki uzyskiwane z pytań badających zrozumienie tekstu na wzór PISA nie można mówić o istotnych różnicach między tekstami ekonomicznym i nieekonomicznym. Choć w grupie kontrolnej i w dwóch z trzech grup poddanych interwencjom średni wynik jest wyższy dla tekstu nieekonomicznego, to różnice te są bardzo małe i nieistotne statystycznie (wykres 16). W przypadku grupy poddanej zachwianiu pewności siebie różnica jest istotna przy poziomie istotności (p -value) 0,1.

Z istotności różnic w samoocenie i nieistotności różnic w pytaniach badających w sposób zbiektywizowany zrozumienie tekstu można wysnuć wniosek, że osoby badane postrzegają tekst ekonomiczny jako trudniejszy

w porównaniu z tekstem nieekonomicznym, mimo braku różnic w faktycznym zrozumieniu obu tekstów.

Wykres 16. Porównanie różnicy średnich wyników między tekstem ekonomicznym i nieekonomicznym uzyskanych w pytaniach badających zrozumienie tekstów wzorowanych na testach PISA (w pkt.)



Uwaga: Gwiazdkami oznaczone są te pary, w których różnica między średnimi jest istotna statystycznie na poziomie: *** – $p < 0,001$; ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,1$.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Inne możliwe wyjaśnienie tych wyników jest takie, że pytania wzorowane na testach PISA do tekstu ekonomicznego okazały się (niecelowo) łatwiejsze od pytań do tekstu nieekonomicznego i różnica ta niejako przestonięła cały efekt pierwotnej większej trudności tekstu ekonomicznego. Natomiast tę faktyczną różnicę w trudności tekstów mogły ujawnić pytania o samoocenę zrozumienia. Pytania do obu tekstów układaliśmy jednak z dbałością o zachowanie podobnej trudności, co zostało sprawdzone dodatkowo w badaniu pilotażowym. Możliwe też, że tematyka tekstu nieekonomicznego (opis sondaży i sytuacji na hiszpańskiej scenie politycznej) rzeczywiście jest dla czytelników podobnie trudna, jak tematyka ekonomiczna, a jedynie wydaje im się łatwiejsza (np. ze względu na bardziej znajomy język i mniej pojęć specjalistycznych) i dlatego oceniają, że tekst nieekonomiczny zrozumieli lepiej. Możliwe też, że tekst ekonomiczny jednak jest trudniejszy ze względu na swoją tematykę, ale różnica ta została całkowicie przestonięta przez nieplanowany, większy poziom skomplikowania tekstu nieekonomicznego – choć zadaliśmy o maksymalny stopień podobieństwa trudności obu tekstów. Wówczas ze względu na trudność tematyki badani mogliby wciąż czuć, że gorzej rozumieją tekst ekonomiczny.

Ponieważ jednak pytania o samoocenę zrozumienia nie są zagrożone nieprawidłowościami metodologicznymi w takim stopniu, jak pytania opracowane przez nas na wzór testów PISA, można uznać, że istnieją rzeczywiste większe trudności, jakie sprawia badanym przeczytanie ze zrozumieniem tekstu ekonomicznego w porównaniu z tekstem nieekonomicznym. W związku z tym uznajemy, że wyniki częściowo potwierdzają hipotezę mówiącą o gorszym rozumieniu tekstów ekonomicznych.

2.3. Analiza wyników względem wybranych czynników

By w pełnym stopniu zrozumieć wpływ interwencji eksperymentalnych na zdolność czytania ze zrozumieniem, niezbędne jest uwzględnienie zróżnicowania w grupach badanych pod względem wykształcenia, dochodu, nawyków czytelniczych i kapitału kulturowego. Choć analizy tych czynników, w odróżnieniu od eksperymentu, nie pozwalają wyraźnie określić zakresu oddziaływania przyczynowego, to zbadanie zróżnicowania zdolności czytania ze zrozumieniem w zależności od nich stanowi ważne pogłębienie naszych analiz.

Jedną z kluczowych zmiennych różnicujących wyniki mogą być dochody. Jeśli podzielimy naszą próbę na pół względem dochodu (tj. na grupy zawierające po 50 proc. badanych uporządkowane względem ich dochodów na osobę w gospodarstwie domowym), to zauważymy, że średnie wyniki w pytaniach badających zrozumienie są różne między połowami. Taka sama sytuacja ma miejsce, jeśli podzielimy próbę na cztery kwartyle (tj. na grupy zawierające po 25 proc. badanych uporządkowane względem ich dochodów na osobę w gospodarstwie domowym) – **im wyższe dochody, tym lepsze wyniki.**

Wykształcenie respondentów również jest istotne. Tu także widać liniowy wzrost umiejętności czytania ze zrozumieniem (zarówno w pytaniach wzorowanych na PISA, jak i w samoocenie zrozumienia tekstów). Są to wyniki generalnie zgodne z literaturą przedmiotu. Oba czynniki w analizie ANOVA są istotne statystycznie (przy poziomie istotności $p < 0,01$; do analizy dochodów przyjęliśmy podział na kwartyle, edukacja zaś jest zmienną przyjmującą trzy wartości: wykształcenie podstawowe i zasadnicze zawodowe, wykształcenie średnie oraz wykształcenie wyższe). Wszystkie wyniki względem dochodów i edukacji znajdują się w rozdziale V Aneksu (Baszczak i in., 2023).

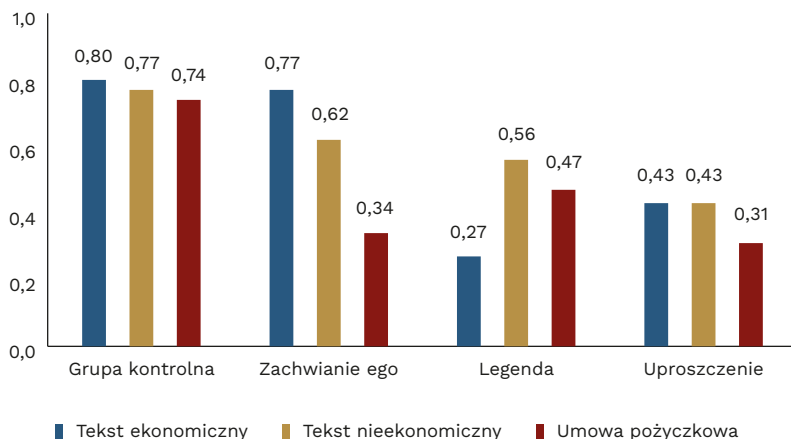
2.3.1. Dochody

Na tle średniej całej próby mniej zamożna połowa cechuje się niższym o ok. 5 proc. deklarowanym poziomem zrozumienia tekstów. W grupie kontrolnej średnia samoocena zrozumienia każdego z trzech tekstów różniła się o blisko 0,8 pkt. proc. na rzecz zamożniejszej grupy. Zmienną siłą oddziaływania

interwencji w zależności od dochodu obrazuje wykres 17, który przedstawia różnicę w średnim wyniku samooceny między mniej i bardziej zamożną połową próby.

Każda z interwencji zmniejszyła tę różnicę. W przypadku zachwiania ego niemal nie zmniejszyła się różnica samooceny zrozumienia tekstu ekonomicznego między oboma połowami, ale wyraźnie zmniejszyła się dla umowy pożyczkowej. Legenda z kolei wyraźnie zmniejszyła dysproporcję w samoocenie zrozumienia tekstu ekonomicznego: z 0,8 pkt. w grupie kontrolnej do 0,27 pkt. Uproszczenie ewidentnie zmniejszyło różnice dla wszystkich tekstów.

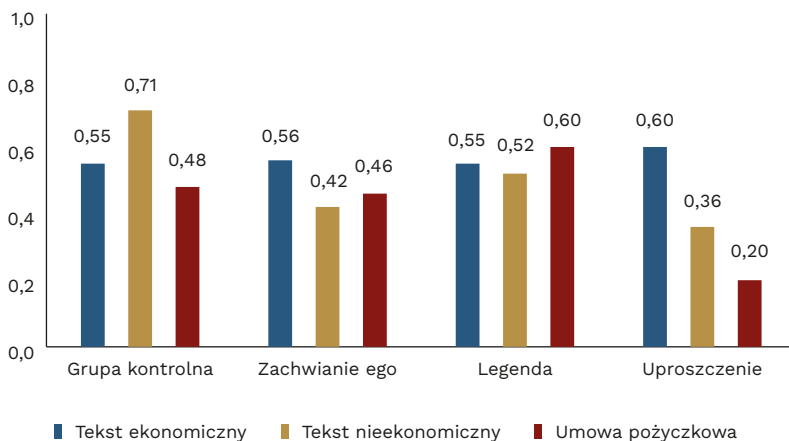
Wykres 17. Różnice w średniej samoocenie zrozumienia tekstów między bogatszą a uboższą połową badanych, z podziałem na grupy (w pkt.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Podobne zależności da się zaobserwować porównując różnice w średniej liczbie punktów uzyskanych z pytań wzorowanych na testach PISA, między zamożniejszą a mniej zamożną połową próby (wykres 18). W tym przypadku różnice te są o tyle większe, gdyż skala jest mniejsza niż w przypadku samooceny (maksymalnie można było uzyskać 7 pkt.). Tu także widać skuteczność uproszczenia tekstu nieekonomicznego i umowy pożyczkowej, ale już nie w przypadku tekstu ekonomicznego. Legenda tym razem nie zmniejszyła różnic przy tekście ekonomicznym ani umowie pożyczkowej. Z kolei zachwianie ego zmniejszyło różnice między połowami próby dla tekstu nieekonomicznego. Ponownie porównując wyniki ze średnią dla całej próby można zauważyć, że uboższa połowa próby uzyskała wynik o ok. 10 proc. niższy niż średnia dla każdego z tekstów.

Wykres 18. Różnice w średniej liczbie punktów uzyskanych z pytań wzorowanych na testach PISA między bogatszą a uboższą połową badanych, z podziałem na grupy



Uwaga: wyniki w skali 7-punktowej.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Zmienność różnic w grupach poddanych interwencjom, np. w grupie z uproszczonymi tekstami, wynika z jednej strony z polepszania się samooceny bądź wyników z pytań typu PISA u mniej zamożnej połowy badanych, a z drugiej z mniejszego wzrostu wyników (a niekiedy z ich pogorszenia) w bogatszej połowie badanych. W związku z tym jeszcze raz zbadaliśmy czy wpływ interwencji zastosowanych przez nas w eksperymencie był istotny, podobnie jak w rozdziale 2.1, ale tym razem osobno dla zamożniejszej i mniej zamożnej połowy badanych. Jedynie w przypadku samooceny zrozumienia różnice średnich zmieniły swoją istotność statystyczną. Miało to miejsce jedynie w mniej zamożnej połowie próby:

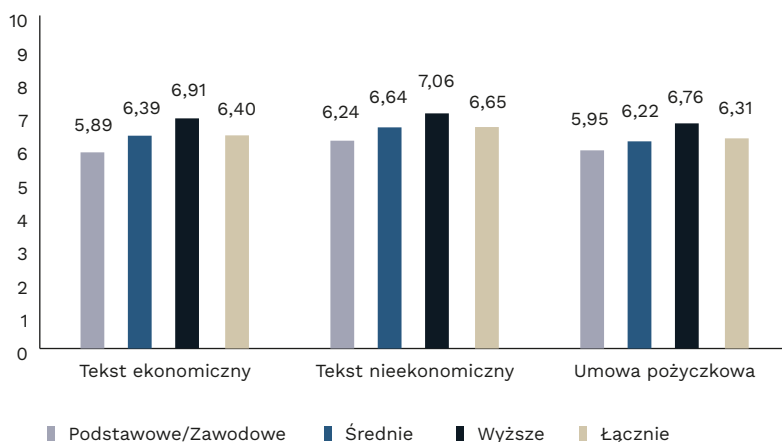
- ▶ uproszczenie tekstu ekonomicznego przyniosło poprawę średniej samooceny zrozumienia z 6,07 w grupie kontrolnej na 6,49 (różnica istotna przy poziomie istotności $p < 0,5$),
- ▶ dodanie legendy podniosło samoocenę zrozumienia tekstu ekonomicznego z 6,07 na 6,44 (różnica istotna przy poziomie istotności $p < 0,1$),
- ▶ dodanie legendy podniosło samoocenę zrozumienia tekstu nieekonomicznego z 6,30 na 6,76 (różnica istotna przy poziomie istotności $p < 0,05$),
- ▶ w grupie poddanej zachwianiu ego różnica średnich w samoocenie zrozumienia umowy pożyczkowej stała się znacząco mniej istotna ($p = 0,101$).

Wszystkie średnie samooceny zrozumienia oraz wyników z pytań wzorowanych na testach PISA w podziale na połowy i kwartyły względem dochodów znajdują się w rozdziale V Aneksu (Baszczak i in., 2023).

2.3.2. Wykształcenie

Drugim z czynników niuansujących wyniki jest wykształcenie badanych. W zakresie samooceny zrozumienia w grupie kontrolnej różnice między grupą z wykształceniem podstawowym lub zasadniczym zawodowym a grupą z wyższym wykształceniem to ok. 1 pkt dla tekstu ekonomicznego i ok. 0,8 dla pozostałych dwóch tekstów (wykres 19).

Wykres 19. Średnia samoocena zrozumienia tekstów w podziale na wykształcenie badanych (w pkt.)



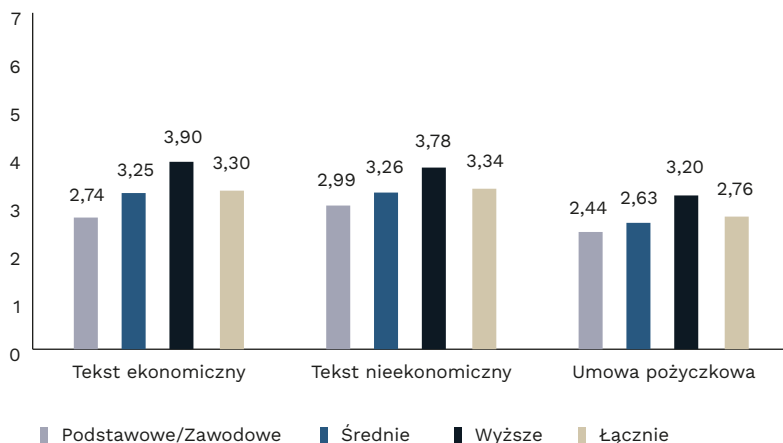
Uwaga: wyniki w skali 1-10.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Wyniki uzyskane z odpowiedzi na pytania dotyczące zrozumienia tekstów na wzór PISA, także są wyższe im lepiej wykształceni są badani (wykres 20).

Największe różnice dają się zauważyć w przypadku tekstu ekonomicznego – ponad 1 pkt (z 7 możliwych do uzyskania) – ale są one dość wyraźne w każdym tekście. O ile w przypadku samooceny zrozumienia grupa badanych posiadających średnie wykształcenie plasowała się mniej więcej pośrodku między osobami z wykształceniem podstawowym i zawodowym a osobami z wyższym, o tyle wyniki tej grupy uzyskane w pytaniach wzorowanych na testach PISA są nieco bliższe niższej wykształczonej części próby. Przykładowo, z pytań do tekstu umowy pożyczkowej badani z wykształceniem wyższym uzyskiwali średnio 3,2 pkt. na 7 możliwych, badani z wykształceniem średnim o ok. 0,6 pkt. mniej, a badani z wykształceniem podstawowym lub zawodowym o ok. 0,8 pkt. mniej.

Wykres 20. Średnie wyniki uzyskane w pytaniach badających zrozumienie tekstów w podziale na wykształcenie badanych (w pkt.)



Uwaga: wyniki w skali 0-7.

Źródło: opracowanie własne PIE.

Zmienia się również wpływ interwencji na grupy z różnym wykształceniem w porównaniu z całą próbą. Nie są to jednak wyraźne zmiany. Warto odnotować, że uproszczenie tekstu nie wpływa ani na poprawę samooceny zrozumienia tekstu, ani wyników z pytań badających zrozumienie w grupie o najniższym wykształceniu – czyli u potencjalnych istotnych adresatów takich działań w sferze publicznej. Efekty tej interwencji pozostają nieistotne również dla grup z wykształceniem średnim i wyższym. Co ciekawe, interwencja polegająca na zachwianiu ego traci istotność statystyczną swojego wpływu na średnie punktów z pytań wzorowanych na testach PISA w grupach najstabiliej i najlepiej wykształconych badanych – jest tam nieistotna dla każdego z tekstów, co może świadczyć o niższym znaczeniu dla rozumienia tekstu niskiego poczucia pewności u osób nisko i wysoko wykształconych. Zachwianie ego wywiera natomiast istotny wpływ w grupie ze średnim wykształceniem, a także przy średniej samoocenie zrozumienia w każdej grupie dla każdego tekstu.

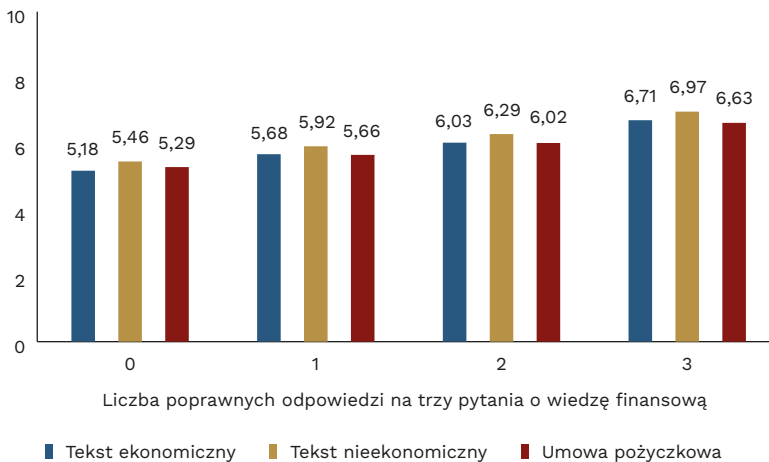
2.3.3. Wiedza finansowa a czytanie ze zrozumieniem

Wiedza finansowa opisana w rozdziale 1.1. także może być ważnym czynnikiem różnicującym poziom zrozumienia tekstów o tematyce ekonomicznej. W kwestionariuszu umieściliśmy trzy pytania zapożyczone od Lusardi i Mitchell (2014), które badają zrozumienie podstawowych pojęć: oprocentowanie, inflacja i dywersyfikacja ryzyka. Badani odpowiadali na nie jeszcze przed czytaniem tekstów, zatem wyniki tego krótkiego testu wiedzy finansowej nie były pod wpływem żadnej z interwencji.

51 proc. respondentów odpowiedziało poprawnie na wszystkie trzy pytania. Jest to bardzo dobry wynik w porównaniu z innymi państwami. Kolejne 28 proc. popełniło tylko jeden błąd, natomiast 6 proc. odpowiedziało źle na wszystkie pytania. Podzieliwszy badanych na cztery grupy względem liczby pytań, na które odpowiedzieli poprawnie, przeprowadziliśmy test ANOVA, który pokazał, że tak zdefiniowany poziom wiedzy finansowej w sposób istotny statystycznie różnicuje rezultaty zarówno pod względem samooceny zrozumienia każdego z tekstów, jak wyniki uzyskane z pytań wzorowanych na testach PISA.

Osoby z największą wiedzą finansową wyraźnie lepiej oceniały poziom zrozumienia przez siebie prezentowanych tekstów (wykres 21). To jedyna grupa, w której samoocena jest wyższa niż średnie w całej próbie. Nie zachodzi natomiast efekt polegający na zmniejszeniu różnicy między średnią samooceną rozumienia tekstu nieekonomicznego i ekonomicznego w grupach o wysokiej wiedzy finansowej: ta różnica wynosi 0,24-0,28 pkt. między grupami o różnych poziomach tej wiedzy, a zatem bardzo niewiele. Różnice między tekstem nieekonomicznym a umową pożyczkową są nieco bardziej zróżnicowane, ale mniejsze w grupach o niższej wiedzy finansowej.

Wykres 21. Średnie poziomy samooceny zrozumienia tekstów w podziale na grupy względem liczby poprawnych odpowiedzi badających wiedzę finansową (w pkt.)

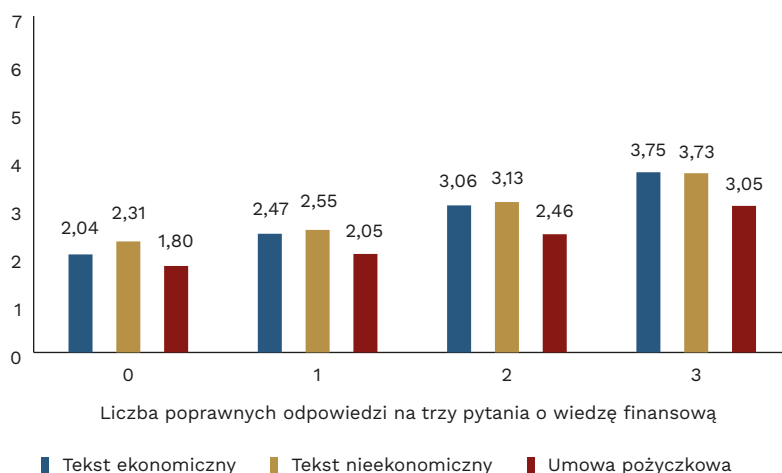


Uwaga: wyniki w skali 1-10.

Źródło: opracowanie własne PIE.

W przypadku wyników z pytań badających zrozumienie tekstów różnice są większe (wykres 22). W grupie o najwyższej wiedzy finansowej badani uzyskali nawet minimalnie lepszy wynik z pytań do tekstu ekonomicznego niż do tekstu nieekonomicznego. Ale różnice między tymi tekstami są dość małe, z wyjątkiem badanych, którzy w teście wiedzy finansowej odpowiedzieli niepoprawnie na wszystkie pytania. Dlatego w przypadku tekstu ekonomicznego różnica między grupą o największej i najmniejszej wiedzy finansowej jest wyraźnie wyższa niż w przypadku tekstu nieekonomicznego i umowy pożyczkowej. Różnica między wynikami dla tekstu nieekonomicznego a umowy pożyczkowej są z kolei większe w dwóch grupach o wyższej wiedzy finansowej (wynoszą blisko 0,7 pkt.) niż w dwóch grupach o niskiej wiedzy finansowej (w których wynoszą one po 0,5 pkt.).

Wykres 22. Średnie wyniki uzyskane z pytań badających zrozumienie tekstów w podziale na grupy względem liczby poprawnych odpowiedzi badających wiedzę finansową (w pkt.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Wnioski i dyskusja

Wyniki przeprowadzonego badania pokazują, że czytanie ze zrozumieniem, zarówno tekstów o tematyce ekonomicznej, jak i nieekonomicznej, okazało się wyzwaniem dla istotnej części respondentów.

Wyniki w czytaniu ze zrozumieniem umowy pożyczkowej pokazują, że prawidłowy odbiór tego typu dokumentów sprawia szczególnie duże trudności, z czego nie zawsze zdają sobie sprawę osoby, które taki tekst czytają.

Samoocena zrozumienia tego tekstu u respondentów była taka sama jak dla tekstu ekonomicznego – 6,3/10 pkt. (63 proc.), ale już wynik z pytań *à la* PISA wyniósł średnio 2,76/7 pkt. (poniżej 40 proc.). Może to skutkować nie w pełni racjonalną kalkulacją ekonomiczną przy podejmowaniu decyzji, np. o zaciągnięciu pożyczki. Dodatkowo problemy te nie są łatwe do złagodzenia przez upraszczanie formy językowej tekstu czy dodanie legendy wyjaśniającej znaczenie haseł.

Sposobem na poprawę zdolności czytania ze zrozumieniem tekstów ekonomicznych może być położenie większego nacisku w szkolnych programach nauczania na łączenie edukacji związanej z czytaniem i edukacji ekonomiczno-finansowej. Ponieważ wyniki naszego badania sugerują, że wiedza finansowa stoi na niezłym poziomie, to być może większa przestrzeń do poprawy istnieje po stronie wykształcania zdolności czytania ze zrozumieniem, z uwzględnieniem specyfiki tekstów o różnej tematyce i formie (np. umów i dokumentów rzeczywiście występujących na rynku). Położenie na to nacisku już na etapie edukacji szkolnej pozwoliłoby przyszłym dorosłym na lepsze łączenie wiedzy ekonomicznej z umiejętnościami czytelnymi – oba czynniki są wszak niezbędne dla świadomego uczestnictwa w życiu gospodarczym.

Dorosłym mogłyby pomóc bezpłatne kursy czy warsztaty, dostosowane do specyfiki podejmowania decyzji ekonomicznych. Istotne jest to, by zarówno prywatne podmioty (pracodawcy), jak i instytucje publiczne, zauważyły że podnoszenie umiejętności związanych z czytaniem jest *de facto* inwestycją w kapitał ludzki – a przynajmniej w przestrzeń do jego podnoszenia w przyszłości. Do merytorycznego przygotowywania szkoleń podnoszących zdolności czytania ze zrozumieniem, np. ćwiczących w efektywnych strategiach czytania, w interpretacji tekstów, w rozumieniu tekstów o charakterze prawno-formalnym, mogłyby być zaangażowane organizacje trzeciego sektora

czy uczelnie oraz szkoły różnego poziomu lub wyspecjalizowane firmy. Finansowanie mogłoby pochodzić ze środków publicznych, samorządowych lub w formie partnerstwa publiczno-prywatnego. Tego rodzaju kursy mogłyby być uzupełnione o udostępniane na stronach rządowych materiały zawierające porady i wiedzę na temat zarządzania finansami osobistymi, inwestowania, podstawowych pojęć ekonomicznych czy opis typowych zapisów w umowach pożyczkowych i podobnych – w języku dostosowanym do średniego poziomu wiedzy ekonomicznej Polek i Polaków.

Badanie nie dało jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o to, czy tematyka ekonomiczna tekstu sprawia, że jest on trudniejszy w zrozumieniu. Co prawda Polacy mniej pewnie czują się czytając tekst o tematyce ekonomicznej, ale eksperyment nie wykazał jednoznacznie, że był on trudniejszy w odbiorze.

Chwilowe zachwianie ego (*ego threat*) przyczynia się do obniżenia zrozumienia tekstów. Nie są to może bardzo wyraziste różnice, ale warto pamiętać, że zostały one uzyskane przez zastosowanie bardzo krótkiej i prostej procedury, której oddziaływanie siłą rzeczy nie mogło być ogromne. Te wyniki stanowią istotny wkład do literatury przedmiotu, ale także ważny wniosek ze względu na fakt, że w prawdziwym życiu nierzadko jesteśmy w sytuacji, gdy mamy przeczytać jakiś tekst, a czujemy się niepewnie – np. przy podpisywaniu umów, które nie do końca rozumiemy. Zachwianie pewności siebie jest zatem jedną z ważnych barier o charakterze psychologicznym przynależnych do kontekstu czytania, a więc taką, której nie da się wyeliminować przez polepszenie np. formy czy stylu tekstów prawnych lub urzędowych. Ponadto zachwianie ego pogłębiło także różnice w zrozumieniu tekstów ekonomicznego i nieekonomicznego.

Warto także zauważyć, że sam język i styl używany w dokumentach urzędowych i oficjalnych pismach może powodować efekt zachwiania ego. Warto rozważyć wprowadzenie standardów komunikacyjnych dla instytucji finansowych, które zobowiązywałyby je do jasnego i niewprowadzającego w błąd przedstawiania informacji. Wykorzystanie prostego języka i unikanie terminologii mogącej wywołać poczucie zagrożenia lub niekompetencji może zminimalizować ryzyko zachwiania pewności siebie konsumentów, co w konsekwencji zwiększy świadomość podejmowania decyzji finansowych.

Mało pomocne okazało się dodanie legendy wyjaśniającej trudniejsze słowa z tekstu. W istotny sposób legenda pomogła jedynie przy tekście umowy pożyczkowej – samoocena zrozumienia w grupie z legendą była o kilka procent wyższa w porównaniu z grupą kontrolną, nieco wyższa była też w tekście nieekonomicznym. Legenda natomiast nie wywarła żadnego pozytywnego wpływu na wyniki uzyskane z pytań badających zrozumienie wzorowanych na testach PISA. Można z tego wywnioskować, że barierą dla lepszego zrozumienia tekstów nie jest nieznamość pojęć, ale możliwe jest też, że legenda

w sposób nieplanowany uczyniła teksty trudniejszymi do czytania – przez ich wydłużenie.

Uproszczenie strukturalne tekstów również okazało się nie mieć istotnego wpływu ani na samoocenę zrozumienia, ani na wyniki z pytań badających zrozumienie. Nieistotność efektu uproszczenia tekstów może oznaczać, że problemy z czytaniem ze zrozumieniem są głębsze niż to, że tekst jest napisany w sposób skomplikowany i mglisty, ale być może uproszczenie mogłoby zostać przeprowadzone w inny sposób, dający wyraźniejsze efekty, i wówczas byłoby istotną pomocą w zrozumieniu tekstów. Ze względu na pionierski charakter naszego eksperymentu, możemy w tym przypadku jedynie wskazać na potrzebę dalszych, pogłębionych badań, skupionych na tym aspekcie.

Zarówno dochody, jak i poziom wykształcenia (a także skorelowana z nim wiedza finansowa), są czynnikami różnicującymi poziom zrozumienia tekstów pod względem obu użytych przez nas miar zrozumienia. Osoby uboższe oraz gorzej wykształcone mają większe problemy ze zrozumieniem tekstów, a jednocześnie prawdopodobnie częściej korzystają z krótkookresowych pożyczek, co oznacza, że nie zawsze są w pełni świadome całości kosztów takiej pożyczki. Wspomniane wcześniej programy nauczania w systemie edukacji publicznej oraz wspomagania rozwijania zdolności czytania ze zrozumieniem w dorosłym życiu mogłyby być w pierwszej kolejności i z większym naciskiem kierowane właśnie do takich grup. Dużą rolę pełniłyby tu w szczególności szkoły, gdyż różnice klasowe (a więc wynikające z nierówności w sytuacji materialno-społecznej czy w zasobach tzw. kapitału kulturowego) w tym wymiarze prawdopodobnie łatwiej jest zasypać na wczesnych etapach edukacji niż później, u dorosłych obywateli.

Bibliografia

- Baszczak, Ł., Rozbicka, I., Wielechowski, M., Zyzik, R., Kietczewska, A. (2023), *Czytanie ze zrozumieniem tekstów ekonomicznych. Badanie eksperymentalne*. Aneks, Working Paper, nr 5, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Baumeister, R.F., Heatherton, T.F., Tice, D.M. (1993), *When Ego Threats Lead to Self-Regulation Failure: Negative Consequences of High Self-Esteem*, "Journal of Personality and Social Psychology", No. 64(1), <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.1.141> [dostęp: 21.07.2023].
- Golke, S., Steininger, T., Wittwer, J. (2022), *What Makes Learners Overestimate Their Text Comprehension? The Impact of Learner Characteristics on Judgment Bias*, "Educational Psychology Review", No. 34, <https://doi.org/10.1007/s10648-022-09687-0> [dostęp: 21.07.2023].
- Hansen, J., Kutzner, F., Wänke, M. (2012), *Money and Thinking: Reminders of Money Trigger Abstract Construal and Shape Consumer Judgments*, "Journal of Consumer Research", No. 39(6), <https://doi.org/10.1086/667691> [dostęp: 21.07.2023].
- Huston, S.J. (2010), *Measuring financial literacy*, "Journal of Consumer Affairs", No. 44(2), <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x> [dostęp: 21.07.2023].
- Komisja Europejska (2023), *Flash Eurobarometer 525 Monitoring the level of financial literacy in the EU – March-April 2023*, https://data.europa.eu/data/datasets/s2953_fl525_eng?locale=pl [dostęp: 25.09.2023].
- Leary, M., Terry, M.L., Allen, A.B., Tate, E.B. (2009), *The concept of ego threat in social and personality psychology: Is ego threat a viable scientific construct?*, "Personality and Social Psychology Review", No. 13(3), 10.1177/1088868309342595 [dostęp: 21.07.2023].
- Leu, D.J., Forzani, E., Kennedy, C. (2015), *Income Inequality and the Online Reading Gap*, "Reading Teacher", No. 68, <https://doi.org/10.1002/trtr.1328> [dostęp: 21.07.2023].
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. (2014), *The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence*, "Journal of Economic Literature", No. 52(1), DOI: 10.1257/jel.52.1.5 [dostęp: 21.07.2023].
- Mangen, A., Walgermo, B.R., Brønnick, K. (2013), *Reading linear texts on paper versus computer screen: Effects on reading comprehension*, "International Journal of Educational Research", No. 58, <https://doi.org/10.1016/j.ijer.2012.12.002> [dostęp: 21.07.2023].

- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., Zhao, J. (2013), *Poverty Impedes Cognitive Function*, "Science", No. 341(6149), DOI: 10.1126/science.1238041 [dostęp: 21.07.2023].
- Narodowy Bank Polski (2020), *Badanie świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków*, Departament Edukacji i Wydawnictw NBP, Warszawa, <https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/09/wiedza-ekonomiczna-polakow.pdf> [dostęp: 25.09.2023].
- OECD (2019a), *PISA 2018 Assessment and Analytical Framework*, PISA, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b25efab8-en>.
- OECD (2019b), *PISA 2018 Released Field Trial and Main Survey New Reading Items*, https://www.oecd.org/pisa/test/PISA2018_Released_REA_Items_12112019.pdf [dostęp: 25.09.2023].
- OECD (2020), *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*, <http://www.oecd.org/financial/education/launchoftheoecdinfeglobalfinancialliteracysurveyreport.htm> [dostęp: 25.09.2023].
- O'Reilly, T., Sabatini, J., Bruce, K., Pillarisetti, S., McCormick, C. (2012) *Middle School Reading Assessment: Measuring What Matters Under a RTI Framework*, "Reading Psychology", No. 33(1-2), <https://doi.org/10.1080/02702711.2012.631865> [dostęp: 21.07.2023].
- Piekot, T., Zarzeczny, G., Moroń, E. (2015), *Upraszczanie tekstu użytkowego jako (współ)działanie. Perspektywa prostej polszczyzny*, (w:) Niebrzegowska-Bartmińska, S., Nowosad-Bakalarczyk, M., Piekot, T. (red.), *Działania na tekście. Przekład – redagowanie– ilustrowanie*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Piekot, T., Zarzeczny, G., Moroń, E. (2019), *Standard plain language w polskiej sferze publicznej*, (w:) Zaśko-Zielińska, M., Kredens, K. (red.), *Lingwistyka kryminalistyczna. Teoria i praktyka*, Quaestio, Wrocław.
- Reutner, L., Greifeneder, R. (2018), *It takes time (not money) to understand: Money reduces attentiveness to common ground in communication*, "Journal of Experimental Social Psychology", No. 74, <http://edoc.unibas.ch/56316/> [dostęp: 21.07.2023].
- Sebald, A., Walzl, M. (2008), *How ego-threats facilitate contracts based on subjective evaluations*, University of Copenhagen Department of Economics Discussion Paper, No. 08-19, <https://ssrn.com/abstract=1271906> [dostęp: 21.07.2023].
- Shah, A.K., Shafir, E., Mullainathan, S. (2015), *Scarcity Frames Value*, "Psychological Science", No. 26(4), <https://doi.org/10.1177/0956797614563958> [dostęp: 21.07.2023].
- Shah, A.K., Zhao, J., Mullainathan, S., Shafir, E. (2018), *Money in the Mental Lives of the Poor*, "Social Cognition", No. 36(1), <https://doi.org/10.1521/soco.2018.36.1.4> [dostęp: 21.07.2023].
- Zasacka, Z., Chymkowski, R. (2023), *Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2022 roku*, Biblioteka Narodowa, Warszawa, <https://www.bn.org.pl/download/document/1688127220.pdf> [dostęp: 25.09.2023].

Zhang, L., Baumeister, R.F. (2006), *Your Money or Your Self-Esteem: Threatened Egotism Promotes Costly Entrapment in Losing Endeavors*, "Personality and Social Psychology Bulletin", No. 32(7), <https://doi.org/10.1177/0146167206287120> [dostęp: 21.07.2023].

(www1) <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/789059/bik-podsumowuje-2022-r-na-rynku-kredytow-i-pozyczek-oraz-prognozuje-2023-r> [dostęp: 25.09.2023].

(www2) <https://www.jasnopis.pl/> [dostęp: 25.09.2023].

Spis wykresów

Wykres 1. Wyniki punktowe krajów OECD w testach PISA – czytanie i interpretacja 2018	16
Wykres 2. Wyniki International Survey of Adult Financial Literacy 2020 (w pkt.)	18
Wykres 3. Średnie deklarowanej samooceny zrozumienia trzech prezentowanych tekstów (w proc.)	21
Wykres 4. Średnie wyniki uzyskane z pytań badających zrozumienie tekstów (w proc.)	22
Wykres 5. Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi dla tekstu ekonomicznego (w proc.)	23
Wykres 6. Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi dla tekstu nieekonomicznego (w proc.)	23
Wykres 7. Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi dla umowy pożyczkowej (w proc.)	24
Wykres 8. Rozkład odpowiedzi na pytanie o koszt prowizji za transzę (w proc.)	25
Wykres 9. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów w grupie kontrolnej i w grupie poddanej zachwianiu ego (w pkt.)	26
Wykres 10. Porównanie średnich wyników uzyskanych z pytań badających zrozumienie tekstów w grupie kontrolnej i w grupie poddanej zachwianiu ego (w pkt.)	27
Wykres 11. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów w grupie kontrolnej i w grupie z legendą dodaną przed tekstami (w pkt.)	28
Wykres 12. Porównanie średnich wyników uzyskanych z pytań badających zrozumienie tekstów w grupie kontrolnej i w grupie z legendą dodaną przed tekstami (w pkt.)	29
Wykres 13. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów w grupie kontrolnej i w grupie czytającej uproszczone teksty (w pkt.)	30
Wykres 14. Porównanie średnich wyników uzyskanych z pytań badających zrozumienie tekstów w grupie kontrolnej i w grupie czytającej uproszczone teksty (w pkt.)	31

Wykres 15. Porównanie średniej samooceny zrozumienia tekstów ekonomicznego i nieekonomicznego w każdej z czterech badanych grup (w pkt.)	32
Wykres 16. Porównanie różnicy średnich wyników między tekstem ekonomicznym i nieekonomicznym uzyskanych w pytaniach badających zrozumienie tekstów wzorowanych na testach PISA (w pkt.)	33
Wykres 17. Różnice w średniej samoocenie zrozumienia tekstów między bogatszą a uboższą połową badanych, z podziałem na grupy (w pkt.)	35
Wykres 18. Różnice w średniej liczbie punktów uzyskanych z pytań wzorowanych na testach PISA między bogatszą a uboższą połową badanych, z podziałem na grupy (w pkt.)	36
Wykres 19. Średnia samoocena zrozumienia tekstów w podziale na wykształcenie badanych (w pkt.)	37
Wykres 20. Średnie wyniki uzyskane w pytaniach badających zrozumienie tekstów w podziale na wykształcenie badanych (w pkt.)	38
Wykres 21. Średnie poziomy samooceny zrozumienia tekstów w podziale na grupy względem liczby poprawnych odpowiedzi badających wiedzę finansową (w pkt.)	39
Wykres 22. Średnie wyniki uzyskane z pytań badających zrozumienie tekstów w podziale na grupy względem liczby poprawnych odpowiedzi badających wiedzę finansową (w pkt.)	40

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Jego obszary badawcze to przede wszystkim makroekonomia, energetyka i klimat, handel zagraniczny, foresight gospodarczy, gospodarka cyfrowa i ekonomia behawioralna. Instytut przygotowuje raporty, analizy i rekomendacje dotyczące kluczowych obszarów gospodarki oraz życia społecznego w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji międzynarodowej.