

Zwrot z umiejętności – komplementarność umiejętności poznawczych i cech osobowości

Marta Palczyńska

Artykuł prezentuje badanie zależności pomiędzy umiejętnościami poznawczymi i cechami osobowości jednostki a jej zarobkami. Znaczenie umiejętności poznawczych na rynku pracy jest dobrze udokumentowane w literaturze, a w ostatnich latach został również dostrzeżony wpływ umiejętności miękkich na zarobki. Umiejętności miękkie obejmują różnorodne cechy jednostki takie jak cechy osobowości, motywację, wartości czy zainteresowania. Jednocześnie zaczęto wskazywać, że niektóre umiejętności miękkie, w szczególności umiejętności społeczne, są komplementarne do umiejętności poznawczych. Komplementarność rozumiana jest tutaj jako dodatkowy zwrot, gdy posiada się wysoki poziom obu rodzajów umiejętności. Głównym celem artykułu jest oszacowanie komplementarności pomiędzy umiejętnościami poznawczymi i cechami osobowości, oraz ich łącznego wpływu na zarobki.

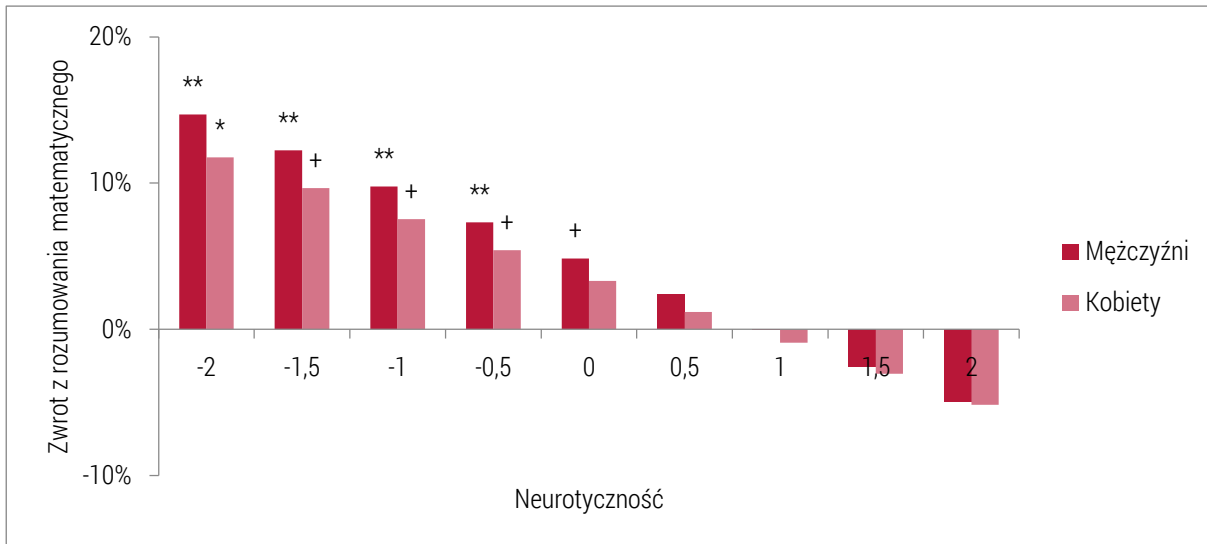
Wykorzystuję szeroko stosowane miary umiejętności poznawczych i osobowości: testy kompetencji z badania PIAAC do pomiaru umiejętności poznawczych, skale Wielkiej Piątki oraz Grit do pomiaru cech osobowości. Testy kompetencji mierzą umiejętności rozumowania matematycznego i rozumienia tekstu. Skala Wielkiej Piątki obejmuje pięć czynników: sumienność, neurotyczność, ugodowość, otwartość na doświadczenie i ekstrawersję. Dodatkowo, skala Grit mierzy wytrwałość i determinację w realizacji długoterminowych celów.

Moje wyniki pokazują, że umiejętności poznawcze i niektóre cechy osobowości są komplementarne. W szczególności, umiejętności poznawcze i stabilność emocjonalna są względem siebie komplementarne – osoby neurotyczne mają niższy zwrot z umiejętności poznawczych. Także otwartość na doświadczenie i umiejętności poznawcze są komplementarne, ale tylko w przypadku mężczyzn. Wbrew dotychczasowym wynikom umiejętności społeczne, mierzone ekstrawersją i, alternatywnie, wskaźnikiem wykorzystywania określonych umiejętności, nie są w Polsce komplementarne do umiejętności poznawczych.

Ponadto, wyniki wskazują, że ugodowość, neurotyzm a także, nieoczekiwanie, wytrwałość (*grit*) są związane z niższymi zarobkami, natomiast sumienność z wyższymi. Moja analiza, w przeciwieństwie do wcześniejszych wyników, pokazuje, że kobiety i mężczyźni mają zbliżone zwroty z cech osobowości.

Wyniki badania podkreślają znaczenie cech osobowości dla sukcesu na rynku pracy, nie tylko jako niezależnych determinant zarobków, ale także jako umiejętności komplementarnych do umiejętności poznawczych. Sugerują one zatem, że wysiłki zmierzające do rozwoju zdolności poznawczych mogą nie przynieść spodziewanych rezultatów, jeśli jednostce brakuje pewnych kluczowych cech osobowości.

Wykres 1 Średnie efekty krańcowe rozumowania matematycznego na zarobki wg poziomu neurotyczności



Uwagi: + $p < 0.10$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$. Poziom neurotyczności to wystandaryzowany wynik na skali BFI-S (Gerlitz i Schupp, 2005).

Pełna wersja artykułu w języku angielskim:

Palczyńska M. (2018). Wage premia for skills: The complementarity of cognitive and non-cognitive skills. IBS Working Paper 09/2018.

http://ibs.org.pl/app/uploads/2018/12/IBS_Working_Paper_09_2018.pdf