

W złożonym świecie, wiele z naszych wyborów zależy zarówno od wielkości wysiłku, którego wykonanie jest konieczne, aby określona nagroda stała się dostępną, jak i od wielkości wysiłku, który został włożony w jej otrzymanie; innymi słowy, taki wybór opiera się o naszą subiektywną wycenę jego konsekwencji przed lub po ich uzyskaniu.

Wyobraź sobie sytuację, w której możesz wybrać pomiędzy dwoma cenionymi przez Ciebie przedmiotami (przykładowo, dwoma egzemplarzami książki, którą masz ochotę przeczytać). Aby zdobyć pierwszy egzemplarz, konieczne byłoby wejście na dziesiąte piętro wieżowca, natomiast drugi egzemplarz jest dostępny bez żadnego wysiłku z Twojej strony. Prawdopodobnie bardziej atrakcyjny okazałby się ten drugi egzemplarz, ponieważ jest on łatwiej dostępny. Z drugiej strony, w sytuacji gdy jedynym sposobem na zdobycie wspomnianej książki jest wspięcie się na dziesiąte piętro tego wieżowca, miałaby ona dla Ciebie większą wartość w porównaniu do egzemplarza zdobytego bez żadnego wysiłku. Takie zachowanie jest zależne od subiektywnej wartości przypisywanej konsekwencjom decyzji, których otrzymanie wiąże się z wykonywaniem wysiłku różnej wielkości. Wysiłek ten może stanowić zarówno koszt, jak i inwestycję związaną z nagradzającą konsekwencją decyzji, w zależności od tego, czy wartość tej konsekwencji jest szacowana, odpowiednio przed lub po jej otrzymaniu. Wysiłek może wpływać na subiektywną wycenę nagród na dwa sposoby: z jednej strony, może ona spadać wraz ze wzrostem spodziewanego wysiłku, po którym nagroda ta stanie się dostępną lub wzrastać wraz ze wzrostem wysiłku zainwestowanego w jej zdobycie.

Spróbuj teraz przypomnieć sobie dwa wspomniane wyżej egzemplarze książki, jeden dostępny bez wysiłku, a drugi po wejściu na pewną liczbę pięter wieżowca. Ile takich pięter byłbyś skłonny pokonać, aby zdobyć tę przykładową książkę? Aby lepiej zrozumieć sposób, w który podejmujemy decyzje związane z wysiłkiem jako kosztem lub jako inwestycją, analizujemy zachowanie oraz aktywność mózgu osób badanych w sytuacji wyboru, na przykład pomiędzy pewną nagrodą, której otrzymanie jest związane z wysiłkiem, a zmieniającymi się kwotami pieniędzy, które można otrzymać bez żadnego wysiłku.

Takie podejście umożliwia testowanie modeli matematycznych, które mogłyby opisywać i przewidywać dokonywanie wyborów opartych na wysiłku; umożliwia także określenie neuronalnych mechanizmów leżących u podłoża tego zachowania. Celem prowadzonych badań jest lepsze zrozumienie sposobu podejmowania decyzji w zależności od wielkości wysiłku, gdy jest on kosztem uzyskania nagradzającej konsekwencji wyboru lub inwestycją włożoną w jej uzyskanie.