

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**NAKLJUČNO SIDRANJE IZ OKOLJA
IN NAKUPNE NAMERE PORABNIKOV**

Ljubljana, junij 2016

DEA KVERH

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Dea Kverh, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Naključno sidranje iz okolja in nakupne namere porabnikov, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof.dr. Vesno Žabkar,

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 SIDRANJE	2
1.1 Klasična ali standardna paradigma	2
1.1.1 Začetki teorije sidranja in opis klasične – standardne paradigme	2
1.1.2 Selektivna dostopnost	3
1.1.3 Sidranje in prilagoditvena hevrstika	6
1.1.4 Nezaostna – pomanjkljiva prilagoditev	7
1.2 Učinek osnovnega sidranja	8
1.3 Naključna sidra iz okolja	12
1.4 Subliminalno – podpražno sidranje	14
1.4.1 Podpražno zaznavanje	14
1.4.2 Podpražno sidranje.....	15
1.5 Proženje.....	16
1.5.1 Opis teorije proženja.....	16
1.5.2 Semantično proženje.....	17
1.5.3 Numerično proženje.....	17
1.5.4 Semantično proženje v primerjavi z numeričnim proženjem	17
2 RAZISKAVA NAKLJUČNEGA SIDRA IZ OKOLJA.....	19
2.1 Opis raziskave	19
2.2 Glavni cilj.....	24
2.3 Dodatni cilji	25
2.3.1 Prvi dodatni cilj – poudarjeno stanje	25
2.3.2 Drugi dodatni cilj – stanje spomina	26
3 POVZETEK UGOTOVITEV	29
SKLEP	31
LITERATURA IN VIRI	33
PRILOGE	35

KAZALO TABEL

Tabela 1: Opisne statistike – znesek, ki so ga pripravljene plačati za svoj obrok	24
Tabela 2: F-preizkus in t-preizkus za primerjavo povprečnega zneska, ki so ga pripravljene plačati za obrok	24
Tabela 3: Opisne statistike – poudarjeno stanje	25
Tabela 4: F-preizkus in t-preizkus – poudarjeno stanje	26
Tabela 5: Pravilni in nepravilni odgovori na vprašanje »Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnem vprašanju?«	27
Tabela 6: Opisne statistike – stanje spomina, pravilni odgovori.....	27
Tabela 7: F-preizkus in t-preizkus – stanje spomina, pravilen priklic	28
Tabela 8: Opisne statistike – stanje spomina, nepravilen priklic	28
Tabela 9: F-preizkus in t-preizkus – stanje spomina, nepravilen priklic	29

KAZALO SLIK

Slika 1: Primer slike restavracije Studio 17 iz ankete	20
Slika 2: Primer slike restavracije Studio 97 iz ankete	20
Slika 3: Dve vrsti vprašanj, ki sta se pojavili v anketi	21
Slika 4: Starostni razredi sodelujočih v raziskavi (%)	22
Slika 5: Status sodelujočih pri raziskavi (%)	22
Slika 6: Trditve o poznavanju restavracij (1= sploh se ne strinjam s trditvijo, 5= popolnoma se strinjam s trditvijo)	23
Slika 7: Tip vprašanja pri poudarjenem stanju	25
Slika 8: Tip vprašanja pri stanju spomina	26

UVOD

Različna področja v psihologiji poudarjajo, da je odločanje ljudi v svoji naravi primerjalno, tudi če primerjave od njih ne zahtevamo. Težnja do primerjave je zlasti izrazita v razmerah, v katerih ima udeleženec na voljo malo znanja o ciljni vrednosti, kar je tipično v raziskovalnih razmerah sidranja (Mussweiler, Englich, & Strack, 2004).

Sidranje je pojem, ki se uporablja v psihologiji za opis vedenja ljudi, ki se pri sprejemanju odločitev zanašajo na določeno informacijo. Termin sidranje se uporablja za opis številnih pojavov, ki vključujejo vpliv izpostavljenosti določenemu dražljaju na psihofizično presojo o nekem drugem dražljaju, in predstavlja enega najbolj neverjetnih vplivov na človekovo presojo zaradi dveh razlogov. Prvi razlog je neverjetno razširjen in robusten vpliv sidranja, drugi razlog pa je v mehanizmu, ki povzroča, da sidranje ostaja uganka. Če temeljimo na predpostavki, da presoja pri sidranju vključuje testiranje hipotez, v katerem udeleženci aktivno iščejo in pridobivajo znanje oziroma mnenje o ciljni vrednosti, je učinek sidranja domnevno precej vodljiv. Na jakost sidranja lahko vplivajo še posebej subtilni vplivi, ki spreminjajo naravo testiranih hipotez.

Sidranje je neodvisno od mnogih potencialno vplivajočih spremenljivk. Učinek se pojavi tudi, če vrednosti niso jasno informativne narave za ocenjevanje, ker so na primer poljubno določene (Tversky & Kahneman, 1974), na učinek sidranja prav tako ne vpliva ekstremnost sidra (Chapman & Johnson, 1994 in Strack & Mussweiler, 1997). Vpliv sidranja je neodvisen od motivacije sodelujočih (Wilson, et al., 1996), dokazano je bilo celo to, da je sidranje neodvisno tudi od znanja sodelujočih (Englich & Mussweiler, 2001). Da je sidranje izredno robusten fenomen, ki se mu je zelo težko izogniti, dokazuje tudi to, da niti eksplicitna navodila niti opozorila o izkrivljanju rezultatov ne omilijo učinka, zato se mu je težko ogniti tudi takrat, kadar so ljudje vnaprej opozorjeni (Wilson, et al., 1996). Novejše raziskave so pokazale, da za to, da se učinek sidranja pojavi, ni potrebna ne predstavitev sidra ne primerjava s ciljno vrednostjo. Celo sidra, ki niso neposredno povezana s ciljno vrednostjo, včasih vplivajo na njeno ocenjevanje.

Namen diplomskega dela je pokazati, da smo izpostavljeni sidranju in da njegov učinek vpliva na naše vsakodnevne odločitve, kljub temu, da se tega ne zavedamo. Učinek sidranja je namreč povsod in se mu je težko izogniti. Nanj se zanašamo, ko se je potrebno odločiti med danimi možnostmi ali oceniti vrednost. Ljudje težimo k uporabi sider oziroma referenčnih točk, ker potrebujemo oporo, na katero se naslonimo in nam pomaga pri vsakodnevni odločitvah. To še posebej velja takrat, kadar se odločamo o višini porabe za določeno stvar, zato nas učinek sidranja lahko včasih pri odločanju spelje tudi na kriva pota. Uporaba učinka sidranja namreč izrablja pomankljivost v človeškem razumu, saj vrednosti ne upoštevamo racionalno, ampak raje primerjamo različne vrednosti med seboj.

V diplomski nalogi posebno pozornost namenjam predvsem naključnim sidrom iz okolja, ki niso neposredno povezana s ciljno vrednostjo, saj je moj cilj prikazati, da tudi na videz nepomembna števila iz našega okolja, vplivajo na naše odločitve o porabi. Temu sledi tudi osnovna raziskovalna hipoteza, s katero skušam ugotoviti, ali naključno, na videz nepomembno število, ki so mu bili sodelujoči izpostavljeni v nekem okolju, vpliva na njihovo oceno o tem, koliko denarja so pripravljeni porabiti za določeni izdelek oziroma storitev ali ne. Empirični del diplomskega dela se navezuje na enega izmed treh modelov naključno podanih sider v nekem okolju, ki sta jih preučevala Critcher in Gilovich (2008). V njem sta za sidro uporabila število iz imena restavracije ter potrdila, da to število vpliva na višino zneska, ki so ga bili sodelujoči v raziskavi pripravljeni plačati za svoj obrok. Cilj je pokazati, da slednje velja tudi med slovenskimi porabniki, zato sem to skušala dokazati s kvantitativno raziskavo med porabniki, državljani Republike Slovenije.

Diplomsko delo je sestavljeno iz treh delov. V prvem delu diplomskega dela predstavim sidranje in njegovo teoretično ozadje. Opišem klasično – standardno paradigmo sidranja, osnovno sidranje, naključna sidra iz okolja, podpražno sidranje, proženje ter njihove lastnosti, podobnosti in razlike. Teoretično področje predstavlja izhodišče za drugi del diplomskega dela, ki je empiričen. Na začetku empiričnega dela, je predstavljena metodologija in opis raziskave. Temu sledijo rezultati testiranih hipotez. Tretji del diplomskega dela zajema povzetek ugotovitev in primerjavo s primarno raziskavo, na katero se empirični del nanaša. Diplomsko nalogo zaključim s sklepno mislijo, ki temelji na povzetku glavnih ugotovitev iz teoretičnega in empiričnega dela. Tukaj podam tudi lastno razmišljanje o proučevani tematiki.

1 SIDRANJE

1.1 Klasična ali standardna paradigma

1.1.1 Začetki teorije sidranja in opis klasične – standardne paradigme

Teorijo sidranja sta prva postavila Amos Tversky in Daniel Kahneman, ki sta leta 1974 ugotovila, da če ljudje prejmejo neko začetno vrednost, lahko ta vpliva na njihovo presojo (Tversky & Kahneman, 1974). Za prikaz učinka sidranja sta izvedla raziskavo, v kateri so morali sodelujoči sprejeti dve zaporedni presoji o isti ciljni vrednosti: najprej primerjalno presojo, nato pa še absolutno presojo. Sodelujoči so se tako najprej soočili s primerjalno sodbo, pri kateri so morali primerjati odstotek afriških držav v Združenih narodih z določeno poljubno izbrano vrednostjo. Da so prikazali učinek, so sodelujoče razdelili v dve različni skupini, ki sta se ločili po različnih s strani raziskovalcev danih vrednostih. Prva podana vrednost je bila 65 %, kar je predstavljalo visoko sidro, druga vrednost, nizko sidro, pa je bila 10 %. Za obe vrednosti je veljalo, da sta bili določeni z vrtenjem kolesa sreče. Prva naloga sodelujočih je bila, da presodijo, ali je odstotek afriških držav višji ali nižji od podane vrednosti sidra. Pri skupini z višjim sidrom je bila torej ta vrednost 65 %, pri

skupini z nizkim sidrom pa 10 %. Naloga, ki je sledila primerjalni sodbi, je od sodelujočih zahtevala najboljšo možno absolutno oceno dejanske ciljne vrednosti odstotka afriških držav v Združenih narodih. Rezultati raziskave so pokazali, da so absolutne ocene vsebovale vpliv sidra, ki je bilo podano v predhodni nalogi, saj je bila povprečna ocena sodelujočih, ki so v prvi, primerjalni nalogi prejeli visoko sidro (65 %), 45 %, povprečna ocena tistih, ki so prejeli nižje sidro (10 %), pa 25 %.

V standardni paradigmi sidranje predstavlja situacijo, v kateri so posledice primerjave ciljne vrednosti z numeričnim standardom določene z naslednjo absolutno sodbo te ciljne vrednosti (Mussweiler & Strack, 2001).

V standardni paradigmi so sidra izbrana poljubno z namenom, da se zmanjša vpliv sklepanja. To je lahko s kolesom sreče (Tversky & Kahneman, 1974), poudarjanjem naključne izbire v navodilih (Strack & Mussweiler, 1997) ali metanjem kocke (Mussweiler & Strack, 2000b). Vrednost sidra je lahko relevantna ali irelevantna, vendar v obeh primerih lahko pride do učinka sidranja, kar pomeni, da obe sidri ustvarjata učinek sidranja.

Raziskava z uporabo standardne paradigme raziskovanja sidranja je prinesla številne prikaze njegovega močnega in trajnega učinka, vendar vsi elementi standardne paradigme niso potrebni za učinek sidranja. Če elemente odvezemo, se velikost in trajanje učinka sidranja zmanjšata. Učinek sidranja se pojavi tudi, kadar ni primerjalne presoje in je vrednost sidra bežno predstavljena (npr.: sodelujoči morajo označiti barvo števila).

Mussweiler in Strack (2001) sta pokazala, da učinek sidranja v standardni paradigmi sidranja ni ustvarjen zaradi nezadostne prilagoditve, ampak zaradi okrepljene dostopnosti informacij, ki so v skladu s sidrom, kar pomeni, da so absolutne sodbe osnovane na znanju, ki je dosegljivo med sodbo. Zato je pomembno, da se pozornost nameni kognitivnim mehanizmom, ki se uporabljajo za reševanje primerjalnih nalog, in posledicam teh mehanizmov za oblikovanje absolutne sodbe. Učinka nalog, pri katerih morajo sodelujoči primerjati ciljno vrednost z nekim verjetnim standardom primerjave, namreč ni mogoče dovolj razumeti, če se osredotočimo zgolj na numerično vrednost sidra, zato Strack in Mussweiler predlagata model selektivne dostopnosti.

1.1.2 Selektivna dostopnost

Četudi je učinek sidranja obravnavan kot zelo močan, robusten in zanesljiv, je prisotnega malo strinjanja glede psiholoških mehanizmov, ki ležijo pod tem povsod navzočim fenomenom (Strack & Mussweiler, 1997). Tversky in Kahneman sta predlagala mehanizem, pri katerem je sidro začetna točka za prilagoditev, to pa sta še bolj podrobno utemeljila Jacowitz in Kahneman. Sodelujoči, ki sprva določajo, ali je ciljna vrednost višja oziroma nižja kot dano sidro, svojo absolutno oceno prilagodijo v ustrezni smeri, dokler ne dosežejo sprejemljive vrednosti. Ker se prilagoditev zaključi na najbližji zgornji oziroma

spodnji meji velikega razpona sprejemljivih vrednosti, jo štejemo za splošno nezadostno ali pomanjkljivo (Jacowitz & Kahneman, 1995).

Model selektivne dostopnosti razlaga sidranje v pogojih temeljnih načel družbenega kognitivnega raziskovanja (Mussweiler & Strack, 2001, str. 235). Začetna točka za oblikovanje tega modela je natančen pregled nalog iz klasične paradigme sidranja, ki vključujejo sodbo (Tversky & Kahneman, 1974). Ker absolutne sodbe v klasični paradigmi odražajo implikacijo dosegljivega znanja o ciljni vrednosti, je za razumevanje mehanizmov, ki vodijo v prilagoditev absolutne ocene v smeri sidra, treba raziskati posledice predhodne primerjave (Mussweiler & Strack, 2001).

Model selektivne dostopnosti predpostavlja, da primerjanje preučevane ciljne vrednosti in danega sidra spremeni dostopnost znanja o ciljni vrednosti. Sodelujoči primerjajo iskano vrednost z dano vrednostjo sidra tako, da preizkušajo možnost, če je ciljna vrednost enaka vrednosti sidra. Dostopnost znanja, skladnega s sidrom, se posledično poveča. Za oblikovanje končne številčne sodbe se tako sodelujoči zanašajo predvsem na enostavno dostopno znanje, ki so ga pridobili v predhodni nalogi in je skladno s sidrom ter močno vpliva na njihovo oceno (Mussweiler & Strack, 2001, str. 236).

Sodelujoči lahko z namenom, da oblikuje presojo, prikliče oziroma ustvari informacije na tri načine, ki se med seboj razlikujejo po tem, kaj sodelujoči ve o ciljni vrednosti. Znanje namreč določa razpon vrednosti, ki se štejejo za verjetne, kar pomeni, da manj, kot oseba ve, širši bo razpon in obratno, več, kot oseba ve, manjši bo razpon in posledično bo tudi manjši vpliv sidra.

Pri prvem načinu sodelujoči pozna pravo vrednost iskane ciljne vrednosti, kar pomeni, da primerjalna presoja nima vpliva na absolutno presojo. Strack in Mussweiler (1997) navajata primer: če sodelujoči ve, da je reka Misisipi dolga točno 2350 milj, to lahko primerja s katerikoli sidrom (npr. 2000 milj ali 25.000 milj); to sidro nanj ne bo vplivalo.

Pri drugem načinu v nasprotju s prvim sodelujoči nima nikakršnega znanja o tem, kakšna naj bi bila ciljna vrednost. Sodelujoči ima mogoče le splošno znanje o kategoriji, v katero spada ciljna vrednost. Pri tem je pomembno, da je kategorično znanje uporabno le tedaj, kadar sidro leži zunaj kategoričnih meja. To je zelo redko, saj so vrednosti sidra običajno manj ekstremne kot meje kategorije. Kadar je vrednost sidra neverjetna in je splošno kategorično znanje edina osnova za primerjalno presojo, se sidranje pojavi v obliki prilagoditve presoje, ki se zaključi, ko doseže najbližjo mejo razpona sprejemljivih vrednosti.

Omenjena mehanizma v mnogih primerih nista uporabljena, saj sodelujoči zelo redko poznajo točen odgovor, osnovna kategorična presoja pa mnogokrat ne zadostuje, saj so sidra običajno manj ekstremna, kot so meje kategorije. Za reševanje naloge se sodelujoči

največkrat spopade z bolj večplastno kognitivnim postopkom, tako da oblikuje miselni model (Johnson-Laird, 1983), pri katerem je ciljna vrednost konceptualno predstavljena in testirana glede na vrednost sidra. Na primeru reke Misisipi bi to pomenilo, da bi si sodelujoči na vprašanje, ali je reka Misisipi daljša ali krajša od 3000 milj, lahko zamislili razdaljo med severom in jugom ZDA ter uporabili svoje geografsko znanje, da bi izračunali odgovor. Za sodelujoče, ki oblikujejo miselni proces za primerjavo ciljne vrednosti s sidrom, bodo informacije, ki sestavljajo tak miselni model, bolj dosegljive pri oblikovanju absolutne presoje (Strack & Mussweiler, 1997). Za učinek sidra, ki leži znotraj meja splošne kategorije, je tako najbolje, da sodelujoči ustvarijo miselni model, ki selektivno poveča dostopnost informacij, skladnih s sidrom. Te informacije bodo kasneje še zlasti uporabne pri absolutni presoji.

Učinek sidranja ima mnogo lastnosti, ki so značilnosti učinka o dostopnosti znanja (Higgins, 1996). Prva od enakih značilnosti je uporabnost znanja, ki postane dostopno med primerjalno nalogo, in na njej močno temelji učinek sidranja. V kakšnem obsegu vpliva dostopnost določenega koncepta v prvi nalogi na naslednjo nalogo, je določeno s tem, kako relevanten je ta koncept za sodbo. Tudi jakost sidranja temelji na relevantnosti znanja, ki je postalo dostopno med primerjalno nalogo, za ocenjevanje končne absolutne vrednosti. To sta prikazala Strack in Mussweiler (1997) s primerom, pri katerem sta ugotovila, da primerjava višine Brandenburških vrat z danim sidrom daje močnejši učinek na naslednjo absolutno oceno o višini Brandenburških vrat kot na oceno o njihovi širini, saj znanje, pridobljeno med primerjalno nalogo, lahko sodelujoči bolj neposredno implicirajo v oceno o višini kot v oceno o širini.

Druga značilnost, ki ju povezuje, je dostopnost znanja. Če je dostopno znanje podobno ocenjevani ciljni vrednosti, ga sodelujoči običajno uporabijo za osnovo pri svoji sodbi, kar vodi k asimilaciji. V primeru, da se dostopno znanje močno razlikuje od iskanega parametra (ciljne vrednosti), se bo uporabilo kot standard primerjave, kar povzroči nasproten učinek. Primer, ki to najbolje prikaže, je primerjava povprečne zimske temperature na Antarktiki z enim od podanih sider (višje sidro -20°C oz. nižje sidro -50°C). Primerjava ustvari asimilacijski učinek na absolutno sodbo o temperaturi na Antarktiki – absolutne ocene so torej podobne danemu sidru. Enaka primerjava, kjer je namesto Antarktike iskani parameter temperatura na Havajih, pa ustvari nasprotni učinek na absolutno sodbo. Višje ocene za povprečno zimsko temperaturo na Havajih so podali tisti, ki so v predhodni nalogi temperaturo na Antarktiki primerjali z nižjim sidrom (-50°C), kot tisti, ki so jo primerjali z višjim sidrom (-20°C) (Strack & Mussweiler, 1997).

Tretja značilnost, ki povezuje sidranje in učinek o dostopnosti znanja, je čas, ki je potreben za presojo. Čas je odvisen od stopnje razpoložljivosti znanja, ki je relevantno za presojo. Udeleženci so absolutni odgovor podali hitreje, če so imeli dovolj časa za pridobivanje znanja med predhodno primerjalno nalogo, kot če so morali to nalogo opraviti pod časovnim pritiskom (Mussweiler & Strack, 1999).

Zadnja značilnost je časovna robustnost. Učinek razpoložljivosti znanja ima dolgotrajen učinek na odločanje. Taka časovna robustnost je značilna tudi za sidranje, saj se učinek sidranja pojavi tudi, če sta primerjalno vprašanje in absolutno vprašanje ločeni z enotedensko zakasnitvijo (Mussweiler, 2001).

Učinek selektivne dostopnosti je bil zaradi podobnosti s sidranjem največkrat prikazan pri standardni paradigmi sidranja, toda mogoče ga je opaziti tudi zunaj nje. V okoliščinah, v katerih se ne zahteva eksplicitna primerjava sidra in ciljne vrednosti, se je dostopnost s sidrom usklajenega znanja o ciljni vrednosti tudi selektivno povečala. Selektivna dostopnost je tako lahko osrednji mehanizem sidranja in mehanizmov primerjave v pestri izbiri različnih področij ter paradigem. Kljub raznolikosti modelov o sidranju dokazi kažejo na to, da mehanizem selektivne dostopnosti leži v jedru sidranja (Mussweiler, English, & Strack, 2004).

1.1.3 Sidranje in prilagoditvena heuristika

Ljudje so pri ocenjevanju neznanih količin velikokrat pod vplivom irelevantnih vrednosti. Na vprašanji »Kdaj je bil izvoljen Washington za predsednika?« in »Pri katerih °C zmrzne vodka« le malo ljudi pozna pravilen odgovor. Večina jih poda neko smiselno oceno, čeprav vedo, da je napačna. Pri odgovoru na taka vprašanja se ljudje zanašajo na informacije, ki jim pridejo prve na misel, in nato prilagodijo svoj odgovor v smeri, ki se jim zdi primerna. To sta Tversky in Kahneman (1974) poimenovala sidranje in prilagoditvena heuristika.

Heuristika so miselne bližnjice, ki se uporabljajo za poenostavljanje drugače zahtevnih problemov ali nalog (Epley, 2004) in omogočajo hitre ocene, čeprav so te včasih nenatančne za odločitve v negotovih primerih. Sidrana in prilagoditvena heuristika (angl. *anchoring-and-adjustment heuristic*) opisuje primere, v katerih sodelujoči uporabi število oziroma vrednost kot začetno točko (sidro) in jo prilagaja, dokler ne doseže sprejemljive vrednosti (Epley & Gilovich, 2005). Ljudje se zasidrajo pri zlahka dostopni vrednosti in nato iz te točke prilagajajo svojo vrednost, da bi dosegli pravo, iskano vrednost.

Tversky in Kahneman sta ugotovila, da je prilagoditev pomanjkljiva, saj je končna ocena preveč blizu začetni vrednosti sidra. Ti učinki sidranja so bili v izvirniku tradicionalno predstavljeni kot rezultat pomanjkljive prilagoditve – »insufficient adjustment« – iz začetne irelevantne vrednosti podanega sidra (Tversky & Kahneman, 1974).

Izven standardne paradigme so sidra pogostejše samoustvarjena kot podana od zunanjega vira (raziskovalca). Samoustvarjena sidra služijo kot začetna točka v rešitvi za mnoge vsakodnevne odločitve in se razlikujejo od tistih v standardni paradigmi, saj so že od začetka znana kot napačna, vendar blizu pravega odgovora. Epley in Gilovich (2001)

menita, da kadar je sidro samoustvarjeno, je njegov učinek rezultat nezadostne prilagoditve in neselektivne dostopnosti.

V raziskavah, kjer sodelujoči sami ustvarijo sidro, se spopadejo z vprašanjem, na katero sprva ne vedo točnega odgovora. V raziskavah o samoustvarjenih sidrih, ki sta jih izvedla Epley in Gilovich (2001, 2004, 2005, 2006), pozornost sodelujočega ni bila usmerjena k določeni vrednosti, ki so jo podali raziskovalci, ampak so raziskovalci postavili vprašanje (npr. »Katerega leta je bil George Washington prvič izvoljen za predsednika ZDA?«), sodelujoči pa so nato sami ustvarili sidro, za katerega so vedeli, da ni pravilno, ampak je vseeno blizu pravilnemu odgovoru. V tem primeru so vedeli, da je bila Deklaracija o neodvisnosti podpisana leta 1776, iz česar so lahko sklepali, da je bil George Washington izvoljen kasneje. To samoustvarjeno sidro so upoštevali kot koristno vodilo za iskano vrednost, nato pa so ga prilagajali, dokler niso dosegli vrednosti, ki se jim je zdela verjetna.

Ena od razlag, zakaj ljudje snujejo svoje odločitve na podlagi danega sidra, je, da običajno štejejo sidro za namig o pravilnem odgovoru, upoštevajoč pogovorno logiko, da raziskovalec poda ustrezne informacije. Sodelujoči bodo tako verjetno ostali blizu sidra, saj nimajo predhodnega znanja, ki bi jim pomagalo pri prilagoditvi (Epley, 2004).

1.1.4 Nezadostna – pomanjkljiva prilagoditev

Prilagoditev se pojavi, kadar se uporabljajo samoustvarjena sidra, saj je jasno, da so sidra napačna, ne glede na to, kako blizu so želeni vrednosti. Težava prilagoditve je, da je mnogokrat pomanjkljiva. Ljudje prilagodijo svoj odgovor le minimalno in tako ostanejo blizu originalnega sidra. Psihologi so z raziskavami prišli do zaključka, da ljudje naravnajo svoj odgovor pomanjkljivo, ker ustavijo prilagoditev takrat, ko dosežejo določen razpon verjetnih vrednosti (Epley, Keysar, Van Boven, & Gilovich, 2004). Njihove ocene tako ležijo blizu sidra iz njihovega razpona.

Eden izmed prvih opisov sidranja, ki sta ga Tversky in Kahneman podala v okviru »nezadostne prilagoditve v izhodišču«, pravi, da ljudje delajo ocene na podlagi začetne vrednosti, ki se odraža v končnem odgovoru. Prilagoditev končnega odgovora je tako običajno pomanjkljiva, saj različne začetne vrednosti prinašajo različne končne ocene, te pa težijo k dani začetni vrednosti (Tversky & Kahneman, 1974, str. 1129).

Prilagoditev je neustrezna takrat, kadar se konča izven meja področja, ki je vrednostno sprejemljivo za določitev ocene (Quattrone, Lawrence, Warren, Souza-Silva, Finkel, & Andrus, 1984). Neustrezna je torej takrat, kadar je podana vrednost izven meja pričakujoče vrednosti, tako da je že na prvi pogled napačna. To prikazuje raziskava, v kateri so udeleženci ocenjevali točko, pri kateri zmrzne vodka. Sodelujoči so sami oblikovali sidro pri 0 °C, saj je to vsem znana točka, pri kateri zmrzne voda. Ta vrednost je nesprejemljiva, saj je vrednost, pri kateri zmrzne alkohol, nižja kot tista, pri kateri zmrzne voda (Epley &

Gilovich, 2001). Udeleženci posledično svoj odgovor prilagajajo glede na nesprejemljivo vrednost, dokler ne pridejo do neke sprejemljive vrednosti, ki se jim zdi smiselna, da jo podajo kot svojo oceno. Okvir *neustrezne prilagoditve* je omejen na neverjetna sidra, ki so jasno nespremenljiva, saj pri sidrih, ki so spremenljiva, ni razloga za prilagoditev.

Epley in Gilovitch (2004) menita, da obstajajo trije verjetni razlogi, zakaj so prilagoditve iz samoustvarjenih sider nezadostne:

- Prvi od razlogov je zadostnost. Ko sodelujoči pridobijo vrednost, ki je blizu iskani vrednosti, jo prilagodijo z namenom, da najdejo sprejemljiv odgovor. Brez dodatne motivacije za točnost tako izberejo eno od prvih sprejemljivih vrednosti, ki jih pridobijo med prilagoditvijo. Prilagoditev je tako nezadostna, saj se ustavi, ko udeleženci dosežejo rob razpona sprejemljivih vrednosti.
- Drugi razlog je, da mentalni procesi, ki so vpleteni ob prilagoditvi, zahtevajo pozornost, vse, kar zmoti to pozornost, pa vpliva na prilagoditev in skrajša njen proces. Zahteve družbe, v kateri živimo, namreč v večji meri motijo pozornost, kot pa poskrbijo za osredotočenje, in tako se prilagoditev posledično skrajša.
- Tretji razlog pravi, da so prilagoditve pogosto nezadostne, saj ljudje raje sprejemajo en tip napake (previdnostni) kot drugi tip (nepremišljeni).

1.2 Učinek osnovnega sidranja

Večina študij sledi okviru, ki sta ga v klasični paradigmi postavila Tversky in Kahneman, kjer udeleženci eksplicitno primerjajo sidro z neznanim iskanim parametrom, katerega vrednost kasneje tudi ocenijo. A zahteva po eksplicitni primerjavi sidra in iskanega parametra pušča nerešeno vprašanje o tem, ali število, ki je predloženo, dejansko vpliva na njihovo presojo ali ne. Pri tem se postavlja vprašanje, ali se bo učinek sidranja pojavil, ko bodo imeli ljudje neinformativno število v svojem kratkoročnem spominu in ko od njih ne bodo zahtevali, naj to število primerjajo s ciljno vrednostjo.

Wilson in ostali (Wilson, et al., 1996) so predstavili vrsto študij, ki kažejo vpliv sidranja, kljub temu da od udeležencev v svojih raziskavah niso zahtevali, naj primerjajo dano sidro in iskani parameter, kot je bilo značilno za predhodne raziskave. Pridobljene rezultate so opisali kot učinek osnovnega sidranja (angl. *basic anchoring effect*).

Učinek osnovnega sidranja razlagajo kot primer, pri katerem je človekova presoja o iskanem parametru oziroma ciljni vrednosti pod vplivom sidra, ki ni informativne narave, saj zanj ljudje niso dobili navodila, naj ga upoštevajo kot možno ciljno vrednost (Wilson, et al., 1996). Model ponuja nova metodološka orodja za odkrivanje vpliva sidranja, rezultati študij pa kažejo na to, da je sidranje veliko bolj splošen proces, ki je izzvan v bolj naravnem okviru, kot klasični učinek sidranja, ki sta ga prva predstavila Tversky in Kahneman.

Raziskave, ki so jih Wilson in ostali (Wilson, et al., 1996) opravili, podpirajo štiri hipoteze:

H1: Osnovno sidranje se pojavi tako, da popolnoma neinformativno število vpliva na človekovo presojo, četudi ljudje nimajo navodil za primerjavo danega števila s ciljno vrednostjo in ni logičnega razloga za uporabo tega števila kot odgovora na ciljno vprašanje.

H2: Ljudje, ki so bolj razgledani na področju iskanega parametra, bodo manj dovzetni za vpliv poljubnih sider. Večja količina znanja o ciljni vrednosti blaži učinek osnovnega sidranja.

H3: Da se učinek osnovnega sidranja pojavi, morajo ljudje številu nameniti dovolj pozornosti. Če število upoštevajo le površno, se učinek osnovnega sidranja ne bo pojavil.

H4: Sidranje se pojavi nehote in podzvestno, zato se mu je težko izogniti, tudi takrat, kadar so ljudje vnaprej opozorjeni.

Prvo hipotezo so preizkušali v študiji, ki so jo sodelujočim predstavili kot kviz. V prvem delu naloge so od njih zahtevali, da izberejo naključno število iz vreče z »velikim razponom števil« in presodijo, ali je to število večje, manjše ali enako kot odgovor na neko splošno vprašanje. V skupini s pogoji sidranja je bilo število, ki so ga sodelujoči izbrali, vedno 1930, kljub temu da jim je bilo rečeno, da je v naboru velik razpon števil. V kontrolni skupini, ki je vzporedno z ostalimi skupinami reševala nalogo, je na listku papirja pisalo, da so izbrali poseben listek, s katerim so upravičeni, da preskočijo prvi del igre in da v prazen prostor, kjer bi morali vpisati izbrano število, vpišejo »nič« ter nadaljujejo na naslednji strani. V naslednjem delu naloge je v skupini s pogoji sidranja del sodelujočih primerjal vrednost sidra z relevantnim vprašanjem, ali je njihovo število večje, manjše ali enako številu držav v Združenih narodih, drugi del pa je svoje število primerjal z irelevantnim, nepovezanim vprašanjem, če je večje, manjše ali enako kot število zdravnikov v telefonskem imeniku. Sodelujoči iz kontrolne skupine brez sidra so bili tudi razdeljeni v dva dela in dobili enaka navodila glede na relevantno oziroma irelevantno vprašanje, poleg tega pa so od njih zahtevali, da pustijo vprašanje nerešeno, saj v predhodni nalogi niso prejeli vrednosti sidra. To je raziskovalcem omogočilo, da so imeli vzorec 2 (kontrolno skupino in skupino s sidrom) x 2 (relevantno vprašanje in irelevantno vprašanje), pri čemer je bilo treba upoštevati, da so bili odgovori na vprašanje obeh delov kontrolne skupine (z relevantnim in irelevantnim vprašanjem) pravzaprav enaki, saj so bili po njihovih navodilih prazni. V zadnjem delu naloge so vsi sodelujoči odgovorili na isto vprašanje (relevantno vprašanje) »Koliko držav je v Združenih narodih«, ob tem pa so morali oceniti svoje znanje glede te tematike in glede tega, kako prepričani so o svojem odgovoru na lestvici od 1 do 9. Rezultati raziskave so podprli prvo in drugo hipotezo, saj sodelujočih ni bilo treba opomniti, naj upoštevajo sidro kot možen odgovor na ciljno vprašanje z namenom, da se vpliv sidranja pojavi, ob tem pa so bili dovzetni na vpliv sidra predvsem sodelujoči z manjšim znanjem glede tematike.

Druga raziskava je bila skoraj identična prvi z razliko, da je bila vsakemu vprašalniku v skupini s sidrom priložena unikatna identifikacijska številka, za katero so sodelujoči mislili, da je bila izbrana naključno, čeprav so bile identifikacijske številke za vse sodelujoče izbrane v razponu med števili 1928 in 1935. Sodelujoči so morali v prvem delu naloge svojo identifikacijsko številko prepisati na vprašalnik. V drugem delu so glede na identifikacijsko številko odgovarjali na različna vprašanja. Med drugim so morali preveriti različne lastnosti svoje identifikacijske številke – na primer, ali je identifikacijsko število večje od 100, s kakšno barvo je napisano identifikacijsko število itd. – kar je od njih zahtevalo, da ji namenijo različno količino pozornosti. V zadnjem delu raziskave so sodelujoči odgovarjali na vprašanje, ali je njihova identifikacijska številka večja, manjša ali enaka številu zdravnikov v lokalnem imeniku. To je bil edini primer, v katerem so od sodelujočih zahtevali, naj upoštevajo svojo identifikacijsko število kot odgovor na vprašanje. Poleg vprašanj, ki so jih sodelujočim postavili v prvi študiji, jih je pri tej študiji zanimalo tudi zavedanje sodelujočih o tem, koliko je vrednost sidra (identifikacijska številka) vplivala na njihovo oceno o številu zdravnikov in na oceno drugih sodelujočih, kar so morali oceniti na lestvici od 1 do 9. Raziskava je pokazala, da več pozornosti, kot so sodelujoči namenili sidru, večji je bil učinek sidranja. Pokazala je tudi, da je kar 79 % sodelujočih menilo, da sidro ni vplivalo nanje in da so sami manj pod vplivom sidra kot ostali sodelujoči.

Tretja raziskava je vključevala sodelujoče, ki so imeli slabo predznanje o ciljnem vprašanju (odstotek trenutnih študentov na njihovi fakulteti, ki bodo dobili raka v naslednjih 40 letih). Postopek je bil podoben prejšnji raziskavi, le da so bili sodelujoči seznanjeni s tem, da bodo rešili dva vprašalnika dveh ločenih raziskav. Prvi vprašalnik se je imenoval Raziskava o rokopisu, pri čemer so od sodelujočih zahtevali, naj prepišejo določena števila ali črke, da bi pridobili njihov vzorec rokopisa. Sodelujoči so bili ločeni v dve skupini. Ena je prejela pet strani s sedmimi števili med 4421 in 4579, druga skupina pa je prejela štiri strani besed in zadnjo stran števil med 4497 ter 4503. Ob tem so imeli v raziskavi tudi kontrolno skupino, v kateri so prepisovali le besede, brez številčnih sider. Po končani raziskavi rokopisa so sodelujoči prešli na drugi vprašalnik, ki je bil vsebinsko ločen in jih je spraševal o tem, koliko študentov iz njihove fakultete bo v naslednjih 40 letih dobilo raka, in je vseboval štiri podobna vprašanja ter sklop vprašanj, s katerimi so se ocenili kot sodelujoči v predhodni, drugi študiji. Raziskava je pokazala, da so sodelujoči, ki so prejeli pet strani števil, podali višjo oceno o številu študentov, ki bodo dobili raka v naslednjih 40 letih, kot tisti, ki so imeli v prvem sklopu le eno ali pa nobene strani števil. V skladu s tretjo hipotezo morajo torej ljudje, da se učinek sidranja pojavi, sidru nameniti dovolj pozornosti.

Rezultati druge in tretje študije prikazujejo, da se sodelujoči ne zavedajo učinka sidranja, saj jih večina meni, da nanje sidro ne vpliva, medtem ko na druge sodelujoče vpliva. To je skladno z domnevo, da je učinek sidranja nenameren in podzavesten.

Četrta in peta študija sta testirali hipotezo, da se je učinku sidranja težko izogniti. V četrti študiji so sodelujoče spodbudili z namenom, da bi jih motivirali, da bi se izognili učinku sidranja. Dodaten trud, ki so ga sodelujoči namenili zaradi nagrade za točnost odgovora, ni odpravil vpliva sidra, domnevno zaradi tega, ker se proces pojavi nenamerno in podzavestno ter tudi takrat, ko se mu ljudje hočejo izogniti.

V peti študiji so uporabili različna svarila, s katerimi so sodelujoče opozorili o učinku sidranja z namenom, da bi se mu izognili. Svarila so bila uspešna pri prepričevanju sodelujočih, da so ljudje na splošno dovzetni za učinek sidranja, toda ne preveč učinkovita pri prepričevanju sodelujočih, da so sami dovzetni zanj. Noben poskus, da bi preprečili učinek sidranja, tako ni bil uspešen, saj sidranje deluje nezavedno.

V raziskavah so bile vse štiri hipoteze podprte, čeprav se pojavlja nekaj nejasnosti. Pri hipotezi, ki pravi, da morajo ljudje številu nameniti dovolj pozornosti, da se učinek osnovnega sidranja pojavi, so raziskave pokazale različne rezultate. Če primerjamo drugo študijo, kjer so sodelujoči odgovarjali na vprašanja v zvezi z lastnostmi svojega identifikacijskega števila, in tretjo, pri kateri so prepisovali eno stran sedmih števil, se na prvi pogled zdi, da bi se moral učinek pri tretji študiji, kjer so morali nameniti sidru večjo pozornost, pojaviti, pa se ni. Wilson in ostali (Wilson, et al., 1996) so to razložili kot verjetno posledico razumevanja naloge. Po njihovem mnenju so sodelujoči pri tretji študiji menili, da sta vprašanji del dveh ločenih nalog, medtem ko so v drugi študiji verjeli, da je manipulacija z njihovo identifikacijsko številko del iste naloge kot vprašanje, ki je sledilo. Iz tega lahko sklepamo, da kadar sta nalogi v očeh sodelujočega ločeni, obstaja manj verjetnosti, da mu bo dano število iz prve naloge prišlo na misel pri naslednji nalogi, razen če je številu iz prve naloge namenil precejšnjo količino pozornosti. To je seveda hipotetično in kaže na to, da procesi sidranja niso popolnoma jasni, saj se odvijajo zunaj našega zavedanja, kar je težko nadzorovati.

Možna omejitev njihovih raziskav je tudi uporaba visokih sider, ki so bila ustvarjena, da povečajo oceno sodelujočih na ciljno vprašanje. Jacowits in Kahneman (1995) sta ugotovila, da visoka sidra odražajo večji učinek kot nizka sidra. Eden izmed možnih razlogov je »floor effect« pri nizkih sidrih, saj je iz začetne ocene manj možnosti za števila, ki so manjša, kot števila, ki so večja od danega sidra.

Chapman in Johnson (1994) sta ugotovila, da je pri raziskavi pomemben tudi format števila, saj če je število v obeh nalogah v enakem formatu – na primer valuta – ga bodo sodelujoči bolj verjetno upoštevali, kot če je število v različnih formatih. V prvi nalogi je število na primer v valuti, v naslednji nalogi pa se zahteva rezultat v odstotkih.

Ena od najboljših lastnosti osnovnega sidranja je njegova uporaba v številnih situacijah, kjer so prisotna števila. A Brewer in Chapman (2002) sta v svojih raziskavah ugotovila, da krhka narava osnovnega sidranja kaže na to, da ima pojav minimalni učinek na presojo v večini kontekstov. Osnovno sidranje je zanesljivo le pri velikem številu sider oziroma pri

ponavljajoči izpostavljenosti istemu številu, vendar le, če je to število leto. Glede na rezultate študij je učinek sidranja veliko bolj splošen, kot so pred tem mislili. Če ljudje namenijo vsaj minimalno pozornost določenemu poljubnemu številu, lahko to število vpliva na njihov odgovor na naslednja nepovezana vprašanja, četudi ni logične razlage, zakaj bi ga ljudje upoštevali.

1.3 Naključna sidra iz okolja

Ali lahko vrednosti, ki so po naključju prisotne v okolju, vplivajo na numerično oceno osebe? Critcher in Gilovich (2008) sta v svojih študijah ugotovila, da na sodbo, ki zahteva od človeka, da kot strela z jasnega poda številčni odgovor, naključna sidra iz okolja ustvarijo asimiliran vpliv. Tako rekoč vsi obstoječi prikazi sidranja vključujejo paradigme, v katerih je pozornost ljudi preusmerjena k sidru, in vsebina ali postopek zagotavlja, da oseba pomisli nanj. Z naključnim sidrom iz okolja pa pozornost osebe ni eksplicitno usmerjena na vrednost sidra, ki je za njeno presojo popolnoma postranska.

Učinek, ki je najbližji temu, kar predlagata Critcher in Gilovich, je osnovno sidranje, pri katerem so sodbe ljudi glede ciljne vrednosti pod vplivom sidra, ki je popolnoma neinformativno, zato naj ga ljudje ne bi upoštevali kot možno pravo ciljno vrednost (Wilson, et al., 1996). Kot so Wilson in ostali predvidevali ter opazili, morajo osebe posvetiti dovolj pozornosti številskim vrednostim, da se pojavi osnovni učinek sidranja. Če je število bežno obravnavano, se sidranje ne bo pojavilo.

V prvi od treh raziskav so sodelujoči dobili opis o igralcu ragbija Stanu Fischerju in njegovih preteklih dosežkih. Ob opisu je bila priložena slika, na kateri Fischer nosi majico s številko. Sodelujoči so videli eno od dveh možnih fotografij: na eni je bila na majici številka 54, na drugi pa 94. Sodelujoči so nato odgovarjali na vprašanje, kolikokrat bo po njihovem mnenju Stan Fischer prestregel podajo v končnici. Svoj odgovor v odstotkih so zapisali v za to namenjen prazen prostor na strani. Wilson in ostali (Wilson, et al., 1996) so pri osnovnem učinku sidranja ugotovili, da se pri sodelujočih, ki so strokovnjaki na preučevanem področju, vpliv učinka sidranja ne pojavi, zato sta Critcher in Gilovich v svoji raziskavi od sodelujočih zahtevala oceno o njihovem poznavanju preučevane tematike, torej o stopnji poznavanja ameriškega nogometa. Čeprav ni razloga, da bi število na majici vplivalo na verjetnost o številu prestreženih podaj igralca, so bile ocene sodelujočih glede prihodnjih dosežkov Stana Fischerja kljub temu pod vplivom števila, izpisanega na majici. Rezultati raziskave so pokazali, da učinek pri sodelujočih ni bil pogojen s poznavanjem tematike. Verjetno je to zato, ker v tej raziskavi pravilni odgovor ne obstaja, in tudi tisti sodelujoči, ki imajo na tem področju precejšnje poznavanje, so težko podali natančno oceno.

Critcher in Gilovich sta v eni izmed študij skušala preučiti tudi, ali naključna zunanja sidra vplivajo na oceno ljudi o tem, koliko bi bili pripravljeni porabiti za določen proizvod.

Poleg osnovnega cilja sta si postavila še dva, ki sta ju hotela raziskati. Prvi je bil: Ali bi izločili učinek sidranja tako, da bi z naključnimi zunanjimi sidri pritegnili pozornost sodelujočega, tik preden poda svojo odločitev? Drugi cilj je bil ugotoviti, ali naključna sidra iz okolja najbolj učinkujejo na udeležence, ki so vrednosti sidra namenili največjo pozornost. Nasprotno kot Wilson, ki ni opazil učinka osnovnega sidranja, ko je bilo sidro le bežno upoštevano, sta avtorja predvidevala, da bosta opazila učinek naključnega sidra iz okolja tudi pri tistih, ki vrednosti sidra niso namenili dovolj pozornosti, da bi jim to omogočilo pravi priklic. V tem primeru bi bila njihova odločitev odvisna od učinka naključnega sidra iz okolja. V študiji so sodelujoči prejeli sliko in opis enake restavracije, ki se je v enem primeru imenovala Studio 17, v drugem pa Studio 97. Sodelujoči so bili razdeljeni v dve skupini. V prvi skupini so morali za opisom omenjene restavracije označiti, katero od dveh ocenjujejo kot Studio 19 oziroma 97 ali Restavracijo Mon Jardin, s čimer so sodelujoči namenili pozornost sidru, tik preden so podali svojo sodbo. Temu je sledilo vprašanje, koliko dolarjev bi bili pripravljeni plačati za svoj del večerje v obravnavani restavraciji. Druga skupina sodelujočih vprašanja o tem, katero restavracijo ocenjujejo, niso prejeli, pač pa so morali takoj, ko so podali sodbo, na prazen list papirja napisati ime restavracije, ki so jo ocenjevali. Pri tem se je le 47 % sodelujočih spomnilo pravega imena restavracije, kar kaže na to, da so bili kljub temu, da niso znali priklicati v spomin imena restavracije, dovzetni za vpliv sidranja. Ti rezultati se razlikujejo od tistih iz prejšnjih raziskav o osnovnem sidranju, v katerih so Wilson in ostali ugotovili, da je sidru treba nameniti veliko pozornosti, če želimo, da pride do učinka sidranja (Wilson, et al., 1996). Critcher in Gilovich tako neskladje razlagata kot neprekinjeno prisotnost vrednosti sidra v trenutku sodbe, kar omogoča vpliv brez nekega globljega procesiranja.

Odgovori sodelujočih o tem, koliko so pripravljeni plačati za večerjo, so se asimilirali v smeri neinformativnih sider, saj so bili tisti, ki so imeli sliko z restavracijo Studio 97, pripravljeni plačati več za svoj obrok kot tisti s sliko restavracije Studio 17. To velja predvsem za prvo skupino, ki je morala pred svojo odločitvijo označiti, katero restavracijo ocenjujejo.

Ker v teh študijah udeleženci sidra naj ne bi upoštevali kot eno izmed možnih ciljnih vrednosti, saj poimenovanje restavracije Studio 17 oziroma Studio 97 nima nobene povezave s tem, koliko je nekdo pripravljen potrošiti v tej restavraciji za obrok, lahko ta tip sidranja označimo kot osnovni učinek sidranja. Toda učinek naključnega sidra iz okolja je precej bolj robusten kot tipičen osnovni učinek sidranja (Brewer & Chapman, 2002). V raziskavah, ki jih je izvedel Wilson, so bila sidra predstavljena v okviru ene naloge, nato pa so morali sodelujoči narediti oceno končne vrednosti v okviru druge naloge. Vrednost sidra so morali zato dovolj globoko obravnavati, da je bilo zadovoljivo dostopno za vpliv na kasnejše ocenjevanje (končne vrednosti). Naključna sidra iz okolja pa so nasprotno prisotna v okolju v trenutku odločanja in tako ne zahtevajo enake stopnje obravnavanja, da pride do vpliva.

Pomembni modeli, ki razlagajo učinek sidranja, ne pojasnijo, zakaj se učinek sidranja pojavi pri naključnih sidrih iz okolja. Model nezadostne prilagoditve, ki najbolje razloži učinek samoustvarjenih sider, pravi, da se učinek sidranja pojavi zaradi tega, ker ljudje priročno končno vrednost iz vrednosti sidra in je zato njihova prilagoditev nezadostna (Epley & Gilovich, 2001, 2006). Čeprav se ljudje zavedajo, da samoustvarjena sidra niso pravilna, jih upoštevajo, ker zagotavljajo precej informativno referenčno točko, s pomočjo katere prilagodijo svojo oceno. Na vprašanje, zakaj bi nekdo začel prilagoditev iz naključnega neinformativnega sidra, ki se pojavi v okolju, ni jasnih odgovorov. Model selektivne dostopnosti je dober v standardni paradigmi sidranja, v kateri se od sodelujočih zahteva ocena, ali je nekaj večje oziroma manjše kot dana vrednost sidra, čemur sledi ocena velikosti deleža. Glede na ta model se ljudje najprej vprašajo, ali je mogoče končna vrednost enaka vrednosti sidra (Englich, Mussweiler, & Strack 2006). Ta model je uporaben za razlago vpliva subliminalnih sider, saj subliminalno »proženje« krepí dostopnost sidra, kar ga naredi bolj verjetnega, da ga sodelujoči preizkusijo kot možen pravičen odgovor (Mussweiler & Englich, 2005). V primeru naključnega sidra iz okolja ni jasno znano, zakaj bi ljudje ta sidra enačili z iskano končno vrednostjo. Bolj jasen kot je izvor naključnega sidra, manj verjetno bo sprejet kot smiselna testna vrednost.

Izmed vseh obstoječih modelov sidranja je najbolj primerljivo numerično proženje (Wong & Kwong, 2000). Prisotnost števila v okolju – tudi takega, ki je popolnoma nepomembno pri odločanju o končni vrednosti – lahko poveča dostopnost vrednosti sidra in tako neposredno vpliva na številski odgovor. Ta dostopna števila – sidro in števila blizu sidra – pridejo na misel kot možni odgovori. Tudi ko ljudje obravnavajo bolj relevantne vire informacij, te vrednosti dajo neko težo, kar asimilira številčne odgovore v smeri sidra.

Naključna sidra iz okolja torej povzročajo osnovni učinek sidranja, ki je še bolj robusten kot tisti, opisan v predhodni literaturi. Moderno okolje nas napada s števili, na primer števili oblačil, števili modelov, imeni restavracij, naslovi, proizvodnimi imeni itd. Vsa ta števila lahko potencialno naključno in nehote vplivajo na nepovezane numerične odločitve.

Critcher in Gilovitch (2008) sta v svojih študijah pokazala, da naključna sidra, prisotna v okolju, vplivajo na oceno sodelujočih glede negotovih vrednosti. Vpliv je deloval tako na izkušenih kot neizkušenih osebah in na tistih, ki si takoj po izpostavljenosti sidra niso mogli priklicati v spomin. V nasprotju s številnimi raziskavami o semantičnem proženju izpostavitve sidra tik pred presojo ni ublažila magnitude vpliva sidranja.

1.4 Subliminalno – podpražno sidranje

1.4.1 Podpražno zaznavanje

V našem okolju je ogromno različnih dražljajev, na katere se ne moremo istočasno osredotočiti. Pri tem je izjemno pomembno zaznavanje, ki je proces pridobivanja

informacij prek senzornih organov, s katerim čutne dražljaje iz okolja selektivno izberemo, organiziramo in interpretiramo ter jih povežemo s preteklimi izkušnjami, da dobijo določen pomen. Ker je naše zaznavanje precej globlje od našega zavedanja, obstaja tudi aktivno procesiranje informacij, ki se ga sploh ne zavedamo. Te informacije so dostopne kognitivnim (miselnim) procesom, ne pa tudi zavestnemu procesiranju. Ena od oblik tega procesiranja je podpražno zaznavanje.

Podpražno zaznavanje pomeni, da se zaznavanje in procesiranje informacij pojavita tudi takrat, ko neki dražljaj traja tako malo časa ali pa je tako šibek, da obide zavest in deluje samo na podzavest. V našem umu so tako prisotne po eni strani vsebine, ki se jih zavedamo, po drugi strani pa vsebine, ki se jih ne zavedamo, a so prisotne in lahko vplivajo na naše vedenje, mišljenje ter zaznavanje.

1.4.2 Podpražno sidranje

Sidranje je opisano kot fenomen, ki z uporabo različnih paradigem vpliva na človeško presojo na najrazličnejših področjih. Večina raziskav o sidranju raziskuje učinek sider, ki omogočajo, da z njimi primerjamo ciljno vrednost. Toda vprašanje je, ali bo obstajal učinek sidranja tudi takrat, ko bo vrednost sidra predstavljena podpražno in ji bodo sodelujoči premalo izpostavljeni, da bi se zavedali njenega obstoja. Sidra, ki so blede predstavljena, tako da se jih sodelujoči ne zavedajo, vplivajo na ocenjevanje ciljne vrednosti. Za to, da se učinek sidranja pojavi, torej ni treba, da sodelujoči dobijo eksplicitna navodila, naj primerjajo sidro s ciljno vrednostjo, ali da je sidro neposredno povezano s ciljno vrednostjo.

Podpražni učinek sidranja se zdi še bolj osnoven, kot je osnovni učinek sidranja. Predpogoj za osnovno sidranje je minimalna pozornost, ki jo osebe namenijo sidru. Učinek sidranja pa se pojavi tudi takrat, kadar sodelujoči niso pozorni na podpražno podano vrednost sidra. Mehanizem, ki razlaga podpražni učinek sidranja, je numerično proženje (Reitsma-van Rooijen & Daamen, 2006). Raven dostopnosti podpražno predstavljenega sidra (le števila, ne semantično povezanih misli) je okrepljena, kar vodi do aktivacije vrednosti sidra kot enega izmed možnih odgovorov, zato se presoja giblje proti tej vrednosti sidra.

Okoliščine pri preučevanju podpražnih sider so atipične za standardno paradigmo in pod temi pogoji je malo verjetno, da bodo sodelujoči ustvarili semantično povezane informacije s podpražno podanim sidrom kot v modelu selektivne dostopnosti. Semantično proženje zato ne more igrati večje vloge, medtem ko jo numerično proženje lahko. Mussweiler in Strack (2001) pravita, da numerično proženje nakazuje, da je učinek sidranja prehodni in kratkotrajen. Če sledimo temu, da je podpražni učinek razložen z mehanizmi numeričnega proženja, pomeni, da je tudi podpražni učinek sidra kratkotrajen.

Na podpražno sidranje močno vpliva tudi časovni pritisk, za katerega so psihološke raziskave pokazale, da preprečuje dolge elaboracije in povečuje potrebo po hitrem sklepu, zato sodelujoči upošteva manj dejstev, preden poda svoj odgovor. Sodelujoči bodo pod časovnim pritiskom ustvarili manj možnih odgovorov kot takrat, ko niso pod pritiskom, zato je vpliv sidra na kvantitativno oceno večji ob časovni omejitvi. Osnovano na numeričnem proženju in posplošeno iz raziskav podpraznega proženja iz drugih domen podpražno sidro vpliva na kvantitativno oceno, če so osebe pod časovnim pritiskom (Reitsma-van Rooijen & Daamen, 2006).

Za to, da se učinek sidranja pojavi le v pogojih s časovnim pritiskom, obstajata dva razloga. Eden je kratkotrajnost učinka podpraznega sidranja. Raven dostopnosti podpraznega sidra se s časom manjša, zato je možnost, da bo vrednost sidra še aktivna, večja v pogojih s časovnim pritiskom kot v tistih brez njega. To pomeni, da je v pogojih s časovnim pritiskom čas med izpostavljenostjo podprazno predstavljenemu sidru in absolutno oceno krajši kot v razmerah brez časovnega pritiska. Drugi razlog je, da časovni pritisk ovira priklic, kar poveča zanašanje osebe na prvo stvar, ki ji pride na misel. Časovni pritisk onemogoča sodelujočim, da razmislijo o informacijah, ki ne upoštevajo šibkega vpliva subliminalnega sidra, zato ustvarijo manj možnih odgovorov, kot če časovni pritisk ne bi bil prisoten. Posledično imajo malo alternativnih vrednosti, ki jih s kombinacijo s sidrom lahko oblikujejo v končno kvantitativno oceno (Reitsma-van Rooijen & Daamen, 2006).

1.5 Proženje

1.5.1 Opis teorije proženja

Proženje (angl. *priming*) je učinek implicitnega spomina, v katerem izpostavljenost dražljaju vpliva na odgovor na kasnejši dražljaj. Pomembne raziskave, ki sta jih izvedla Meyer in Schvaneveldt (1971 in 1973) v začetku 70. let prejšnjega stoletja, so pokazale, da so se ljudje hitreje odločali, ko je bil niz črk beseda, ki je asociativno ali semantično sledila sorodni besedi. Besedno zvezo medicinska sestra na primer hitreje prepoznamo, če sledi besedi doktor, kot pa če sledi besedi kruh. Proženje se lahko pojavi kot posledica ponavljajočega perceptualnega, semantičnega ali pojmovnega dražljaja. Če oseba denimo bere spisek besed, ki vključuje besedo miza, in od nje kasneje zahtevamo, naj dokonča besedo, ki se začne z miz-, takrat je večja verjetnost, da bo podala pravilno iskano besedo, kot če se prej ne bi srečala s to besedo (ne bi bila pod vplivom proženja). Podoben primer je, če bi oseba videla nedokončano skico, ki je sprva ne bi prepoznala, in bi ji nato pokazali bolj dodelano skico, dokler ne bi slike prepoznala. Kasneje bi tako sliko prepoznala hitreje kot prvič (Kolb & Whishaw, 2003).

Učinki proženja so lahko zelo izstopajoči in dolgo obstojni. Podzavestni učinek proženja lahko vpliva še dolgo po tem, ko smo na primer besedo zavestno že pozabili. Proženje najbolje deluje, ko sta dva dražljaja v enaki modaliteti. Vizualno proženje denimo najbolje

deluje z vizualnimi iztočnicami, verbalno proženje pa najboljše z verbalnimi iztočnicami. Toda proženje se pojavlja tudi med modalitetami ali med semantično povezanimi besedami, kot sta doktor in sestra.

1.5.2 Semantično proženje

Semantično proženje postavlja teorijo, da deluje, ker širi aktivacijo znotraj asociativnih mrež (Reisberg, 2007). Ko oseba namreč misli neko stvar iz določene kategorije, možgani stimulirajo podobne stvari, tudi če niso besede, ampak na primer morfem. Primer morfema¹ psiho lahko proži besedo psihologija (Marslen-Wilson, et al., 1994).

Primerjava iskanega parametra s sidrom poveča dostopnost semantičnega znanja (skladnega s sidrom) o iskanem parametru. Uporaba tega znanja kot osnove za absolutno oceno ustvari asimilacijski učinek, ki je tipična posledica sidranja (Mussweiler & Strack, 2001).

Učinek sidranja je v klasični paradigmi (Tversky & Kahneman, 1974) v svojem bistvu dostopnost znanja in tako semantičen v svoji naravi.

1.5.3 Numerično proženje

Kot alternativa semantičnemu pogledu na sidranje se je pojavilo prepričanje, da je učinek sidranja v svoji naravi precej površinski in numeričen (Jacowitz & Kahneman, 1995 in Wilson, et al., 1996). Pri reševanju primerjalne naloge se oblikuje vrednost sidra, in ne dostopnost specifičnega znanja o ciljni vrednosti, ki kasneje vpliva na naslednjo absolutno sodbo. Iz numerične perspektive sidranja je edina determinanta učinka sidranja sidro samo, ne glede na njegov kontekst, ciljno vrednost, s katero ga primerjamo, in operacije odločanja, v katere je vključeno.

1.5.4 Semantično proženje v primerjavi z numeričnim proženjem

Zagovorniki numeričnega proženja se strinjajo, da bo katerokoli število, ki je upoštevano na stopnji relativne odločitve, uporabno pri sidranju naslednje absolutne odločitve. Zagovorniki semantičnega proženja pravijo, da je učinek sidranja najmočnejši, ko je sidro semantično primerljivo s subjektom, ki je predmet absolutnega odločanja (Carroll, Petrusic, & Leth-Steensen, 2009).

Strack in Mussweiler (1997) sta med tistimi, ki verjamejo, da je učinek sidranja predvsem rezultat semantičnega proženja. V eni izmed svojih raziskav sta pokazala, da kadar sta primerjalna in absolutna presoja različnih dimenzij istega ciljnega parametra (višina

¹ Morfem je v jezikovnem sistemu najmanjša enota besede s samostojnim semantičnim pomenom.

Brandenburških vrat in širina Brandenburških vrat), sidro sproži zelo šibek učinek sidranja, ter nasprotno, kadar sta primerjalna in absolutna presoja enake dimenzije istega ciljnega parametra (obe vprašanji sta povezani z višino Brandenburških vrat), sidro sproži močan učinek sidranja. Rezultati tako prikazujejo, da sidro močnejše vpliva, kadar so podatki, ki se uporabijo pri primerjalni presoji, semantično uporabni za numerično presojo, ter da je učinek sidranja manjši, kadar se podatki, ki se uporabljajo za primerjalno in absolutno presojo, nanašajo na različne dimenzije ciljnega parametra. Semantična podobnost med primerjalnim in absolutnim vprašanjem je po njunem mnenju ključnega pomena za pojavnost učinka sidranja.

Wong in Kwong (2000) sta predstavila ugotovitve, ki zagovarjajo numerično proženje. V eni od raziskav sta sodelujoče prosila, naj določijo, ali je določena letalska steza daljša ali krajša od 7,3 km (nizko sidro) ali 7300 m (visoko sidro). V nadaljevanju sta jih prosila, naj ocenijo ceno novega avtobusa. Sidri, ki sta ju uporabila v raziskavi, sta bili semantično identični in semantično irelevantni za absolutno oceno ciljne vrednosti. Ugotovila sta, da so sodelujoči, ki so imeli nizko sidro (7,3 km), podali nižje ocene o vrednosti avtobusa kot sodelujoči, ki sta jim predložila višje sidro (7300 m).

V nasprotju z rezultati Stracka in Mussweilerja (1997) sta Wong in Kwong sklepala, da je učinek sidranja površinski v naravi, in menita, da čeprav semantična skladnost lahko okrepi učinek sidranja, ga ne more povzročiti. V odgovor tem ugotovitvam sta Mussweiler in Strack (2001) naredila raziskavo, kjer so morali udeleženci sprva sprejeti relativno odločitev glede dolžine letalske steze in nato absolutno odločitev o ceni avtobusa (Wong & Kwong, 2000) oziroma dolžini letalske steze. Pri tem sta ugotovila, da je velikost učinka sidranja večja, ko je relativna sodba semantično primerljiva z absolutno sodbo. Osnovano na tej in prejšnjih raziskavah sta zaključila, da se numerično proženje pojavi le tedaj, kadar sidro in ciljna vrednost nista semantično usklajena (Carroll, Petrusic, & Leth-Steensen, 2009).

Numerični vidik nakazuje, da je učinek sidranja precej prehoden in kratkotrajen. Ker smo v življenju stalno izpostavljeni različnim številom, bi morala naša dnevna rutina takoj izbrisati učinke reševanja primerjalne naloge. Dejstvo, da učinek sidranja deluje daljše obdobje, je nedvomno v nasprotju s to implikacijo, kar vodi do tega, da je numerični koncept precej neprepričljiv (Mussweiler & Strack, 2001). Po mnenju Mussweilerja in Stracka tako osredotočenje izključno na numerično vrednost sidra tvori preozek vidik, da bi omogočal popolno razumevanje standardne paradigme sidranja. Raziskave kažejo, da je pri standardni paradigmi za razumevanje ugotovitev treba neizogibno upoštevati semantično vsebino, povezano s sidrom (Mussweiler & Strack, 2001). V klasični paradigmi semantično znanje o ciljni vrednosti, ki ga sodelujoči pridobi med primerjalno nalogo, igra ključno vlogo pri učinku sidranja, v paradigmi osnovnega sidranja pa so semantični vplivi namenoma minimalizirani. Semantično znanje, ki ga sodelujoči pridobi

med primerjavo, ni uporabno za ocenjevanje absolutnega vprašanja, zato je tak specifičen tip učinka sidranja izpostavljen za izključno numerični vpliv.

Za tipično sidranje velja, da je najbolje razumljeno s semantičnega vidika, medtem ko imajo numerični procesi večjo vlogo, ko so semantični vplivi onesposobljeni. To pomeni, da celotno razumevanje učinka sidranja v različnih kontekstih presoje zahteva integracijo in razumevanje različnih mehanizmov (Mussweiler & Strack, 2001).

2 RAZISKAVA NAKLJUČNEGA SIDRA IZ OKOLJA

2.1 Opis raziskave

Med raziskovanjem pomena sidranja sem se srečala s precej zanimivimi modeli, ki pomen razlagajo z različnimi izvedbami raziskav, vendar se mi je zdel model naključnega sidra iz okolja najbolj zanimiv in prepričljiv. Pri tem modelu je sidro popolnoma neočitno podano, kar je precej zanimivo za raziskovanje, saj nam odpre nov vidik opazovanja človeškega ravnanja in zaznavanja možganov. Model naključno podanih sider v nekem okolju sta preučevala Critcher in Gilovich ter ga z različnimi primeri raziskav natančneje opisala v članku z naslovom »Incidental environmental anchors«, ki sta ga leta 2008 objavila v reviji *Journal of Behavioral Decision Making*. V svojem delu opisujeta več različnih primerov naključnega sidra iz okolja, ki sem jih natančneje opisala tudi v diplomski nalogi v prejšnjem poglavju v podpoglavju 1.3. o naključnih sidrih iz okolja. Predstavila sta različne primere, sama pa sem se osredotočila na model, v katerem sta za sidro uporabila število iz imena restavracije, in preučevala, ali to število vpliva na višino zneska, ki so ga bili sodelujoči v raziskavi pripravljeni plačati za svoj obrok.

Za namen raziskave je za zbiranje podatkov bila uporabljena kvantitativna metodologija in sicer metoda anketiranja, ki je najpogostejša oblika zbiranja podatkov, saj omogoča hitro in poceni zbiranje podatkov. Anketo sem izvedla s pomočjo anketnega vprašalnika, preko spletnega orodja za izdelavo anket 1KA, saj spletni vprašalnik omogoča, da lahko v analizo zajamemo širšo skupino, anketirancem pa poleg anonimnosti omogoča tudi svobodno izbiro časa ter prostora za sodelovanje. V vzorec so zajeti državljani Republike Slovenije z dostopom do interneta iz različnih starostnih skupin. Vzorčenje je bilo neverjetnostno po principu snežne kepe.

Da bi ugotovila, ali obstaja učinek sidranja tudi med slovensko populacijo, sem naredila raziskavo, pri kateri je skupaj sodelovalo 207 sodelujočih. Raziskava je bil izvedena s štirimi skoraj enakimi anketami. Ankete so se med seboj razlikovale le v dveh elementih. Prvi element je bilo ime restavracije na sliki. Pri enih je bilo ime restavracije Studio 17, pri drugih pa Studio 97. Drugi element je bil tip vprašanja, kjer sem spraševala, če se spomnijo imena restavracije na predhodni sliki. Da sem lahko naredila kombinacijo obeh imen in

obeh tipov vprašanj, sem morala izvesti štiri ankete, ki so bile v ostalih vprašanjih popolnoma identične. Vsak izmed sodelujočih je sodeloval le v eni izmed štirih anket.

Vsaka anketa je imela na začetku enako sliko restavracije, pri čemer se je pri dveh anketah ponovilo ime Studio 17, pri drugih dveh pa Studio 97, kot je razvidno na Sliki 1 in Sliki 2. Temu je sledilo vprašanje »Kako se je imenovala restavracija na sliki?«.

Slika 1: Primer slike restavracije Studio 17 iz ankete



Slika 2: Primer slike restavracije Studio 97 iz ankete



Pri dveh od štirih anket so imeli sodelujoči na naslednje vprašanje na voljo dve podani možnosti – a in b – med katerima so lahko izbirali, pri čemer je bila ena od možnosti »pravilna« (ime restavracije, ki je bilo na predhodni sliki *Studio 17* oziroma *Studio 97*),

druga možnost pa je bila »napačna« (Mon jardin), torej neko drugo ime, ki ni bilo povezano z imenom restavracije s slike. Pri drugih dveh anketah je vprašanje »Kako se je imenovala restavracija na sliki?« dopuščalo sodelujočemu prost odgovor. Tipa vprašanj sta razvidna iz Slike 3.

Slika 3: Dve vrsti vprašanj, ki sta se pojavili v anketi

Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju?

☐ Studio 97

☐ Mon Jardin

Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju? Svoj odgovor vpišite v spodnji prazen prostor.

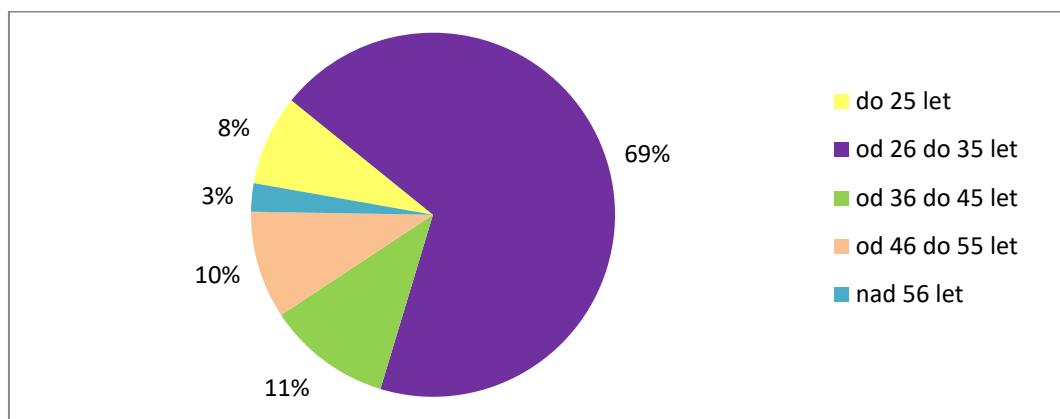
Kot pri poskusu, ki sta ga izvedla Critcher in Gilovich (2008), je nato sledilo vprašanje, ki je sodelujoče spraševalo po tem, koliko bi bili pripravljeni potrošiti za svoj obrok v restavraciji. To vprašanje je bilo ključnega pomena, saj sem z njegovo pomočjo ugotavljala, ali se je pri sodelujočih kot posledica zunanjega sidra iz okolja – imena restavracije – pojavil učinek sidranja ali ne.

Temu je sledilo še nekaj splošnih vprašanj o njihovem poznavanju restavracij in pripravljenosti za trošenje v različnih tipih restavracij ter nekaj demografskih vprašanj. Ta vprašanja so bila, kot sem že omenila, v vseh štirih anketah enaka.

Za vpogled v demografske podatke sem združila odgovore iz vseh štirih anket. V celotni raziskavi je sodelovalo 207 oseb, od tega tri četrtine žensk (73 %) in dobra četrtina moških (27 %).

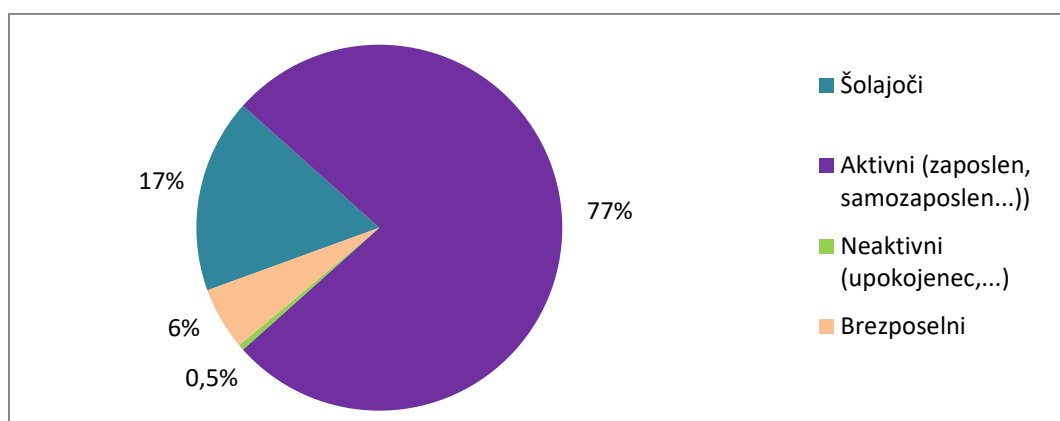
Večina sodelujočih je bila iz starostnega razreda od 26 do 35 let (70 %), medtem ko so bile ostale starostne skupine – razen tistih nad 56 let (3 %) – zastopane približno enako (okoli 10 %) (Slika 4).

Slika 4: Starostni razredi sodelujočih v raziskavi (%)



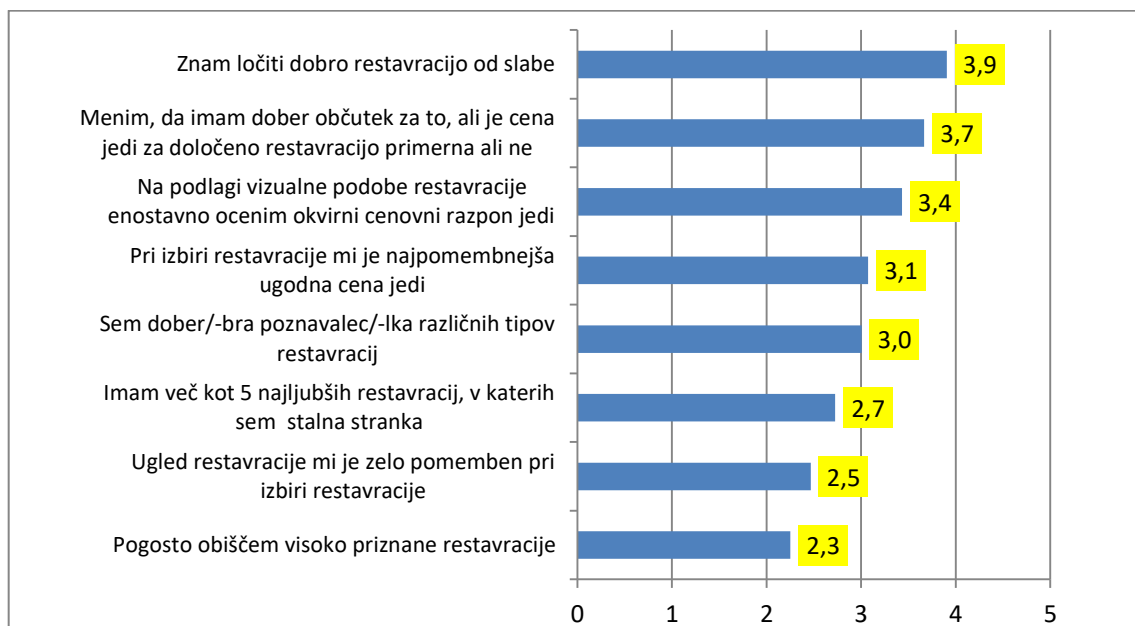
Največ sodelujočih je bilo delovno aktivnih, kar pomeni, da so v zaposlitvenem razmerju ali samozaposleni – teh je bilo kar 77 %. Šolajočih je bilo 17 %, upokoјencev in brezposelnih pa skupaj 6 % (Slika 5).

Slika 5: Status sodelujočih pri raziskavi (%)



V anketi so se sodelujoči srečali tudi z osmimi trditvami, ki so se navezovalе na njihovo subjektivno oceno o tem, kakšni poznavalci restavracij so. Kot vidimo na Sliki 6, so sodelujoči precej prepričani o tem, da znajo dobro določiti ceno jedi, saj so se nadpovprečno ocenili pri dveh s tem povezanih trditvah. Prva trditev pravi, da na podlagi vizualne podobe restavracije enostavno ocenijo okvirni cenovni razpon jedi (3,43), druga trditev pa, da menijo, da imajo dober občutek za to, ali je cena jedi za določeno restavracijo primerna ali ne (3,67). Na podlagi tega bi lahko sklepali, da jih število v imenu restavracije ne bo zavedlo pri določanju cene, ki so jo pripravljени potrošiti za svoj obrok.

Slika 6: Trditve o poznavanju restavracij (1= sploh se ne strinjam s trditvijo, 5= popolnoma se strinjam s trditvijo)



Podani rezultati v Sliki 6 so povprečja podanih ocen sodelujočih iz vseh štirih anket.

V empiričnem delu, sem skušala, dokazati naslednje cilje:

Glavni cilj: Sodelujoči, ki so imeli v imenu restavracije na sliki višje število, so pripravljeni potrošiti več za svoj obrok v tej restavraciji.

Prvi dodatni cilj: Sodelujoči, ki so pri vprašanju o imenu restavracije imeli podani dve možnosti, kar pomeni, da je bilo prisotno sugeriranje k naključnemu sidru iz okolja tik predno so podali svoj odgovor o višini porabe in so hkrati imeli v imenu restavracije na sliki višje število, so pripravljeni potrošiti več za svoj obrok v tej restavraciji.

Drugi dodatni cilji, pravilni odgovori: Sodelujoči, ki so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili pravilno, torej so si ime znova priklicali v spomin in so imeli v imenu restavracije višje število, so pripravljeni potrošiti več za svoj obrok v tej restavraciji

Drugi dodatni cilj, nepravilni odgovori: Sodelujoči, ki so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili nepravilno, torej si imena niso znova priklicali v spomin in so imeli v imenu restavracije višje število, so pripravljeni potrošiti več za svoj obrok v tej restavraciji.

2.2 Glavni cilj

Glavni cilj raziskave v diplomski nalogi je bil ugotoviti, ali naključno, na videz nepomembno število, ki so mu bili sodelujoči izpostavljeni v nekem okolju, vpliva na njihovo oceno o tem, koliko denarja so pripravljeni porabiti za določeni izdelek oziroma storitev ali ne.

Za namen izračuna, ali število 17 v imenu restavracije drugače vpliva kot število 97, sem združila odgovore dveh vprašalnikov sodelujočih, ki so bili izpostavljeni številu 17, in dveh vprašalnikov sodelujočih, ki so bili izpostavljeni številu 97. Številu 17 je bilo skupaj izpostavljenih 109 udeležencev, izračunana srednja vrednost iz njihovih odgovorov pa je bila 18,21 €. Številu 97 je bilo skupaj izpostavljenih 98 udeležencev, izračunana srednja vrednost pa je bila 21,49 €. Če primerjamo srednji vrednosti (18,21 € in 21,49 €), na prvi pogled nakazujeta, da izpostavljenost nižjemu oziroma višjemu številu res vpliva na to, da so sodelujoči, ki so imeli v anketi ime restavracije Studio 17, podali nižji znesek, ki so ga pripravljeni potrošiti, oziroma da so sodelujoči, ki so imeli v anketi ime Studio 97, podali višji znesek.

Tabela 1: Opisne statistike – znesek, ki so ga pripravljeni plačati za svoj obrok

Skupina	Povprečna vrednost	N	Standardni odklon	Mediana	Koeficient variacije
Studio 17	18,21	109	9,583	15	0,53
Studio 97	21,49	98	13,438	20	0,63
Skupaj	19,76	207	11,656	20	0,59

Pridobljene podatke sem statistično preverila in naredila t-preizkus za primerjavo povprečnega zneska, ki so ga dve skupini sodelujočih pripravljeni plačati za svoj obrok, pri katerem rezultati, ki so razvidni iz tabele 2 – ($t = -2,036$ in $p = 0,043$) – nakazujejo, da obstajajo statistično značilne razlike med tistimi, ki so imeli sliko z restavracijo Studio 17, in tistimi, ki so imeli sliko restavracije Studio 97. Tako lahko potrdim, da so sodelujoči, ki so imeli na sliki restavracijo Studio 97, pripravljeni plačati več za svoj obrok kot tisti, ki so imeli sliko restavracije Studio 17.

Tabela 2: F-preizkus in t-preizkus za primerjavo povprečnega zneska, ki so ga pripravljeni plačati za obrok

Preizkus	Skupaj Studio 17 in 97
F-preizkus (Levenov preizkus)	2,882
P	0,091
t-preizkus	-2,036
Prostostne stopnje	205
Stopnje značilnosti	0,043

V diplomski nalogi sem poleg glavnega cilja postavila še dva dodatna cilja.

2.3 Dodatni cilji

2.3.1 Prvi dodatni cilj – poudarjeno stanje

Prvi dodatni cilj je bil ugotoviti, ali bo sugeriranje k naključnemu sidru iz okolja, tik preden sodelujoči poda svoj odgovor, vplivalo na učinek sidranja. To pomeni, ali bo ponovno podano ime restavracije v anketnem vprašanju, ki sledi sliki, vplivalo na mnenje o višini zneska, ki so ga sodelujoči pripravljene potrošiti v restavraciji s slike. Tako kot avtorja primarne raziskave, Critcher in Gilovich, sem to poimenovala *poudarjeno stanje*. V tem delu raziskave sem združila podatke iz dveh anket (Priloga 1 in Priloga 3: vprašalnik 17_1 in 97_1) z enakim tipom vprašanja, kjer so sodelujoči izbirali med podanimi odgovori, kot kaže Slika 7.

Slika 7: Tip vprašanja pri poudarjenem stanju

Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju?

- ☒ Studio 17
☐ Mon Jardin

Povprečje skupine, ki je imela sliko restavracije z imenom Studio 17, je 19,71, tiste skupine, ki je imela na sliki restavracijo Studio 97, pa 21,75. Standardni odklon, ki ponazarja razpršenost odgovorov udeležencev, je za tiste z imenom Studio 17 9,76, za tiste z imenom Studio 97 pa 14,95. Toda iz povprečij, ki so razvidna tudi v Tabeli 4, ne morem sklepati, ali obstajajo statistično pomembne razlike med skupinama.

Tabela 3: Opisne statistike – poudarjeno stanje

Koliko bi bili pripravljeni plačati za svoj obrok večerje v tej restavraciji? (€)	Studio 17	Povprečna vrednost	19,71
		Standardni odklon	9,76
	Studio 97	Povprečna vrednost	21,75
		Standardni odklon	14,95

Hipoteza, ki sem jo preverjala, je bila H1: sodelujoči, ki so imeli pri vprašanju o imenu restavracije dve možnosti – kar pomeni, da je bilo prisotno sugeriranje k naključnemu sidru iz okolja, tik preden so podali svoj odgovor o višini porabe – in ki so imeli v imenu restavracije višje število, so pripravljene potrošiti več za svoj obrok v restavraciji.

Kot pri glavnem cilju sem naredila analizo primerjave povprečnih vrednosti za dve neodvisni skupini, pri kateri so rezultati za poudarjeno stanje, razvidni iz Tabele 4 – ($t = -0,635$ in $p = 0,527$) – pokazali, da preizkus ni statistično značilen, kar posledično pomeni,

da H1 ne morem sprejeti. To pomeni, da za sodelujoče, ki so imeli pri vprašanju o imenu restavracije dve možnosti in so hkrati imeli v imenu restavracije na sliki višje število, ne morem trditi, da so pripravljeni potrošiti več za svoj obrok v restavraciji.

Tabela 4: F-preizkus in t-preizkus – poudarjeno stanje

Preizkus	Skupaj Studio 17 in 97
F-preizkus (Levenov preizkus)	0,229
p	0,634
t-preizkus	-0,635
Prostostne stopnje	87
Stopnje značilnosti	0,527

2.3.2 Drugi dodatni cilj – stanje spomina

Drugi dodatni cilj je bil ugotoviti, ali bo naključno sidro iz okolja pokazalo svoj največji vpliv na sodelujočih, ki so morali vrednosti sidra nameniti največjo pozornost, saj je bilo vprašanje o imenu restavracije odprtega tipa. Pri tem dodatnem cilju me je zanimalo, ali je sidro bolj vplivalo na tiste, ki so si ime restavracije zapomnili in so pri tem vprašanju pravilno navedli ime, ali je bolj vplivalo na tiste, ki si imena niso zapomnili in so pri tem vprašanju podali napačen odgovor. Pogoje je zato razdeljen na dva dela – na tiste, ki so si zapomnili ime, in tiste, ki si ga niso. Tako kot avtorja primarne raziskave sem cilj poimenovala stanje spomina.

Za analizo tega vprašanja sem kot pri prvem dodatnem cilju združila dane podatke iz dveh vprašalnikov (Priloga 2 in Priloga 4: vprašalnik 17_2 in 97_2), v katerih so sodelujoči odgovarjali na vprašanje, razvidno s Slike 8.

Slika 8: Tip vprašanja pri stanju spomina

Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju? Svoj odgovor vpišite v spodnji prazen prostor.

Vprašanje je bilo odprtega tipa, kar pomeni, da so morali sodelujoči sami podati odgovor, katero je bilo ime restavracije na sliki. Za pravilne odgovore sem štela vse odgovore, ki so vsebovali število s slike. Če je bila torej na sliki restavracija z imenom Studio 17 in je bil pri omenjenem vprašanju odgovor »Restavracija 17« ali »Nekaj 17«, se je odgovor štel kot pravilen, če pa je bil odgovor »Studio« ali »Restavracija Oljka«, se je štel kot nepravilen. Enako je veljalo za odgovore pri sliki z restavracijo Studio 97, le s to razliko, da je moralo biti v imenu število 97.

Kot je razvidno iz Tabele 5, je okoli tri četrtine sodelujočih na vprašanje o imenu restavracije odgovorilo pravilno, dobra četrtina pa je odgovorila, da imena restavracije ne pozna, se ga ne spomni, ali pa njihov odgovor ni bil ustrezen.

Tabela 5: Pravilni in nepravilni odgovori na vprašanje »Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnem vprašanju?«

Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnem vprašanju?	Studio 17	Studio 97	Skupaj
Nepravilni odgovori	17	13	30
	26,6 %	23,6 %	25,2 %
Pravilni odgovori	47	41	88
	73,4 %	76,4 %	74,8 %
Skupaj	64	54	118
	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Pravilni odgovori: iz zbranih podatkov sem izločila nepravilne odgovore in iz pravilnih odgovorov izračunala statistično pomembne razlike med povprečji.

Hipoteza, ki sem jo preverjala, je bila H1: sodelujoči, ki so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili pravilno, kar pomeni, da so si ime znova priklicali v spomin, in so imeli v imenu restavracije višje število, so pripravljeni potrošiti več za svoj obrok v tej restavraciji.

Iz Tabele 6 je vidno, da je pri udeležencih raziskave, ki so na vprašanje odgovorili pravilno in so imeli na sliki ime restavracije Studio 17, povprečna vrednost, ki so jo pripravljeni potrošiti za svoj obrok, 16,68, pri udeležencih, ki so na vprašanje odgovorili pravilno in so imeli na sliki ime restavracije Studio 97, pa 21,80. Posledično lahko sklepam, da so tisti z višjim številom v imenu restavracije pripravljeni v povprečju porabiti višji znesek v restavraciji.

Tabela 6: Opisne statistike – stanje spomina, pravilni odgovori

Koliko bi bili pripravljeni plačati za svoj obrok večerje v tej restavraciji? (€)	Studio 17	Povprečje	16,68
		Standardni odklon	8,87
	Studio 97	Povprečje	21,80
		Standardni odklon	13,21

Rezultati t-preizkusa razvidni iz Tabele 7 – $t = -2,104$ in $p = 0,039$ – so pokazali, da obstajajo statistično značilne razlike. To pomeni, da lahko privzamem H1, ki pravi, da so sodelujoči, ki so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili pravilno – torej so si

ime znova priklicali v spomin – in so imeli v imenu restavracije višje število, pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji.

Tabela 7: F-preizkus in t-preizkus – stanje spomina, pravilen priklic

Preizkus	Skupaj Studio 17 in 97
F-preizkus (Levenov preizkus)	4,877
p	0,030
t-preizkus	-2,104
Prostostne stopnje	68,426
Stopnje značilnosti	0,039

Nepravilni odgovori: izločila sem pravilne odgovore in računala statistično pomembne razlike med nepravilnimi odgovori. To pomeni, da v odgovoru ni bilo navedeno, da gre za restavracijo Studio 17 oziroma Studio 97. Za nepravilne odgovore so se šteli vsi odgovori, ki niso vsebovali pravega števila (17 ali 97).

Hipoteza, ki sem jo preverjala, je bila H1: sodelujoči, ki so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili nepravilno – imena si niso znova priklicali v spomin – in so imeli v imenu restavracije višje število, so pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji.

Iz Tabele 8 je razvidno, da je bila pri udeležencih, ki so na odprto vprašanje, kako se je imenovala restavracija na sliki, odgovorili nepravilno in ki so imeli na sliki restavracijo Studio 17, povprečna vrednost 17,71, pri udeležencih, ki so imeli na sliki restavracijo Studio 97, pa 19,77. Na prvi pogled se zdi, da so tisti z višjim številom v imenu restavracije v povprečju pripravljeni porabiti višji znesek v restavraciji. To sem tudi statistično preverila.

Tabela 8: Opisne statistike – stanje spomina, nepravilen priklic

Koliko bi bili pripravljeni plačati za svoj obrok večerje v tej restavraciji? (€)	Studio 17	Povprečje	17,71
		Standardni odklon	8,41
	Studio 97	Povprečje	19,77
		Standardni odklon	10,99

Rezultati parametričnega t-preizkusa (Tabela 9) – $t = -0,583$ in $p = 0,564$ so pokazali, da preizkus ni statistično značilen, kar pomeni, da H1 ne morem sprejeti. To pomeni, da za sodelujoče, ki so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili nepravilno in so imeli v imenu restavracije višje število, ne morem trditi, da so pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji kot tisti z nižjim številom.

Tabela 9: F-preizkus in t-preizkus – stanje spomina, nepravilen priklic

Preizkus	Skupaj Studio 17 in 97
F-preizkus (Levenov preizkus)	0,389
p	0,538
t-preizkus	-0,583
Prostostne stopnje	28
Stopnje značilnosti	0,564

3 POVZETEK UGOTOVITEV

V študiji, ki je temeljila na podlagi ugotovitev avtorjev originalne raziskave o vplivu naključno podanega zunanjega sidra (Critcher & Gilovich, 2008), sem hotela preizkusiti, ali vpliv deluje tudi na slovenske potrošnike in njihovo oceno o tem, koliko so pripravljeni plačati za izdelek ali storitev. Ob glavnem cilju, ki sem ga raziskovala, sem – tako kot avtorja originalne raziskave – postavila še dva dodatna cilja. Pri prvem sem skušala ugotoviti, ali dodatna pozornost, namenjena naključno podanemu sidru tik pred presojo sodelujočega o višini njegove porabe, odpravi učinek sidranja. Pri drugem dodatnem cilju sem raziskovala, ali naključno podano sidro najbolj vpliva na sodelujoče, ki so vrednosti sidra tik pred odločitvijo o porabi morali posvetiti največjo pozornost.

V originalni raziskavi, ki sta jo izvedla Critcher in Gilovich, je sodelovalo 194 študentov fakultete Cornell, ki so dobili predse sliko restavracije z imenom Studio 17 oziroma Studio 97. Od teh sta 102 študenta sodelovala v poudarjenem stanju, kjer so imeli sodelujoči pri vprašanju, ali se spominjajo imena restavracije s slike, dva možna odgovora o imenu restavracije, 92 študentov pa je sodelovalo v stanju spomina, kjer so na vprašanje o imenu restavracije prosto odgovarjali. Za svojo analizo sta uporabila preizkus ANOVA 2 (dve različni števili) x 3 (3 različni pogoji – poudarjeno stanje, stanje spomina – pravilno in stanje spomina – nepravilno).

Pri svojih rezultatih sem uporabila analizo variance, kjer sem rezultate za potrebe analize ustrezno označila, opredelila in jih po potrebi izbirala glede na pogoj, za katerega sem delala analizo. V moji raziskavi je sodelovalo 207 ljudi, od tega jih je bilo 89 v poudarjenem stanju, 118 pa v stanju spomina.

Pri glavnem cilju, kjer sem želela ugotoviti, ali naključno, na videz nepomembno število, ki so mu bili sodelujoči izpostavljeni na sliki restavracije, vpliva na njihovo oceno o tem, koliko denarja so pripravljeni porabiti za svoj obrok, je bil učinek števila v originalni raziskavi statistično značilen: $F(1,188) = 4,91$, $p = 0,03$. Tudi rezultati moje raziskave so pokazali statistično značilnost, kar pomeni, da obstajajo statistično značilne razlike med tistimi, ki so imeli sliko z restavracijo Studio 17, in tistimi, ki so imeli sliko restavracije

Studio 97. To pomeni, da so tisti, ki so imeli na sliki restavracijo Studio 97, pripravljeni plačati več za obrok kot tisti, ki so imeli sliko restavracije Studio 17.

Avtorja originalne študije in jaz smo naredili dodatne preizkuse, s katerimi smo preverili, ali obstaja prisotnost učinka sidranja tudi znotraj vsake od treh skupin. Te skupine so poudarjeno stanje, stanje spomina – pravilen priklic in stanje spomina – nepravilen priklic.

Rezultat v skupini poudarjeno stanje, kjer so sodelujoči pred odločitvijo o višini svoje porabe odgovarjali na vprašanje o imenu restavracije z dvema podanima odgovoroma, je v originalni raziskavi pokazal, da je bil učinek sidranja značilen. Rezultat v moji raziskavi je pokazal, da razlike niso statistično značilne. To pomeni, da na podlagi svojih rezultatov ne morem trditi, da so tisti sodelujoči, pri katerih je bilo zaradi podanih odgovorov prisotno sugeriranje k naključnemu sidru iz okolja in ki so hkrati imeli v imenu restavracije na sliki višje število (97), pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji kot tisti, ki so bili izpostavljeni nižjemu številu.

Rezultati v stanju spomina – pravilen priklic, kjer so sodelujoči prosto odgovarjali na vprašanje o imenu restavracije in so se pri tem spomnili imena restavracije, so v originalni raziskavi pokazali, da razlike niso statistično značilne, medtem ko je moja analiza rezultatov pokazala, da obstajajo statistično značilne razlike. Zato lahko potrdim domnevo, da so sodelujoči, ki so imeli v imenu restavracije višje število in so na odprto vprašanje o imenu restavracije odgovorili pravilno – kar pomeni, da so si ime znova priklicali v spomin – pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji.

Rezultati v stanju spomina – nepravilen priklic, kjer smo upoštevali samo tiste rezultate, ki so jih podali sodelujoči, ki se pri vprašanju o imenu restavracije niso ustrezno spomnili imena restavracije na predhodni sliki, so pri originalni študiji pokazali, da so razlike statistično značilne. Rezultati moje raziskave so ravno nasprotno pokazali, da preizkus ni statistično značilen, kar posledično pomeni, da v moji raziskavi tisti z višjim številom na sliki niso pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji.

V stanju spomina – nepravilen priklic, kjer se sodelujoči pri vprašanju o imenu restavracije niso ustrezno spomnili imena restavracije, so rezultati analize pri originalni raziskavi pokazali, da so razlike statistično značilne. Rezultati moje analize so nasprotno pokazali, da preizkus ni statistično značilen, kar pomeni, da v moji raziskavi tisti z višjim številom v imenu restavracije niso pripravljeni potrošiti več za obrok v restavraciji kot tisti z nižjim številom.

Zanimivost pri rezultatih raziskave je, da smo tako avtorja originalne študije Critcher in Gilovich kot jaz pri glavnem cilju dobili enake rezultate, znotraj posameznih skupin pa drugačne.

Pri poudarjenem stanju lahko sklepam, da je vprašanje, ki je ponujalo dve možnosti – Mon Jardin in Studio 17 oziroma 97 – sodelujoče zmedlo, in zato niso dali zadostne pozornosti številu v imenu, ampak so se bolj posvetili samemu imenu restavracije. Če bi bila pri vprašanju na voljo dva odgovora, kjer bi bili v imenu restavracije različni števili, bi morda prišli do drugačnih zaključkov, saj bi morali sodelujoči iz svojega spomina poiskati pravo število, ki bi lahko kasneje vplivalo na njihov odgovor.

Pri stanju spomina lahko sklepam, da je na tiste sodelujoče, ki so številu v imenu restavracije posvetili toliko pozornosti, da so se ga pri naslednjem odprtem vprašanju pravilno spomnili, to število vplivalo v tolikšni meri, da so svojo odločitev o višini porabe prilagodili v njegovi smeri. Zato predvidevam, da se ponovni priklic, kjer morajo sodelujoči vložiti več truda in brskanja po spominu, odraža v vplivu sidranja na odločitev o višini porabe. Avtorja originalne raziskave nasprotno menita, da pri tistih, ki več pozornosti usmerijo v razmišljanje o imenu in si tako ustvarijo več informacij, ki jih upoštevajo pri odločitvi, vse to zaduši vpliv sidranja (Cricher & Gilovich, 2008). Ob tem sta pričakovala in s svojimi rezultati dokazala, da se bo pokazal vpliv naključno podanega sidra med tistimi, ki vrednosti sidra niso posvečali veliko pozornosti. Predvidevala sta namreč, da bodo tudi sodelujoči, ki vrednosti sidra niso namenili veliko pozornosti, podvrženi vplivu naključno podanega sidra v okolju, saj naj bi bili prav tako dovzetni za njegov vpliv.

Vsi razlogi za to, zakaj smo prišli pri dodatnih ciljih do različnih rezultatov, so le ugibanja in vpliv na to ostaja neznan. Le sklepam lahko, da je eden izmed razlogov tudi v tem, da smo imeli različno ciljno skupino. V originalni študiji so sodelovali le študentje, medtem ko so v moji raziskavi sodelovale tudi osebe iz drugih generacijskih skupin.

SKLEP

Sidranje je pojav, ki vključuje vpliv izpostavljenosti določenemu dražljaju na psihofizično presojo o nekem drugem dražljaju, pri čemer presoja vključuje testiranje hipotez, pri katerem udeleženci aktivno iščejo in pridobivajo znanje oziroma mnenje o ciljni vrednosti. Sidranje je neodvisno od mnogih potencialno vplivajočih spremenljivk. To je izredno robusten fenomen, ki se mu ljudje zelo težko izognejo tudi takrat, kadar so vnaprej opozorjeni na izkrivljanje rezultatov. Celo sidra, ki niso neposredno povezana s ciljno vrednostjo, včasih vplivajo na ocenjevanje ciljne vrednosti. Učinek je zato neodvisen od znanja ter motivacije sodelujočih in se pojavi tudi, če so vrednosti poljubno določene.

Prva, ki sta postavila teorijo sidranja, sta bila Tversky in Kahneman, ki sta ugotovila, da lahko na ljudi in njihovo presojo vpliva neka začetna vrednost, ki so ji izpostavljeni. To sta leta 1974 opisala v standardni paradigmi, kjer so sidra izbrana poljubno z namenom, da se zmanjša vpliv sklepanja. Ljudje se zasidrajo pri zlahka dostopni vrednosti in nato iz te točke prilagajajo svojo vrednost, da bi dosegli pravo, iskano vrednost. Avtorja sta ugotovila, da je ta prilagoditev pomanjkljiva, saj je končna ocena preveč blizu začetni

vrednosti sidra. Drugačnega mnenja sta Mussweiler in Strack, ki predlagata model selektivne dostopnosti, saj menita, da učinek sidranja v standardni paradigmi ni ustvarjen zaradi nezadostne prilagoditve. Model selektivne dostopnosti predpostavlja, da primerjanje ciljne vrednosti in danega sidra spremeni dostopnost znanja o ciljni vrednosti. Sodelujoči primerjajo iskano vrednost z dano vrednostjo sidra tako, da preizkušajo možnost, če je ciljna vrednost enaka vrednosti sidra.

Izven standardne paradigme so sidra pogostejše samoustvarjena kot podana od zunanjega vira. Samoustvarjena sidra služijo kot začetna točka v rešitvi za mnoge vsakodnevne odločitve in se razlikujejo od tistih v standardni paradigmi, saj so že od začetka znana kot napačna, vendar blizu pravega odgovora. Temu načinu ustvarjanja sider sledi učinek osnovnega sidranja, pri katerem je človekova presoja o iskanem parametru oziroma ciljni vrednosti pod vplivom sidra, ki ni informativne narave, saj ljudje niso dobili navodil, naj ga upoštevajo kot možno ciljno vrednost. Čeprav se zavedajo, da niso pravilna, ljudje upoštevajo samoustvarjena sidra, ker zagotavljajo precej informativno referenčno točko, s pomočjo katere prilagodijo svojo oceno. Na vprašanje, zakaj bi nekdo začel prilagoditev iz naključnega neinformativnega sidra, ki se pojavi v okolju, ni jasnih odgovorov. Model osnovnega sidranja je zato najbližje učinku naključnih sider iz okolja, pri katerem pozornost osebe ni eksplicitno usmerjena na vrednost sidra, temveč je ta popolnoma postranska za njeno presojo. Critcher in Gilovitch sta v svojih študijah pokazala, da naključna sidra, prisotna v okolju, vplivajo na oceno sodelujočih glede negotovih vrednosti. Vpliv je deloval tako na izkušenih kot neizkušenih osebah in na tistih, ki si takoj po izpostavljenosti sidra niso mogli priklicati v spomin.

Vpliv učinka naključnih sider iz okolja sem podrobneje raziskala in tudi statistično preverila na osnovi raziskave, ki sta jo leta 2008 izvedla Critcher in Gilovitch. Raziskovala sem, ali različno število v imenu restavracije na sliki vpliva na znesek, ki ga je sodelujoči pripravljen plačati za svoj obrok. Del sodelujočih, ki so imeli v imenu restavracije število 97, je bil izpostavljen visokemu sidru, drugi del sodelujočih, ki so imeli v imenu restavracije število 17, pa nizkemu sidru. Rezultati so pokazali, da sem pri glavnem cilju, ki sem ga statistično preverjala, prišla do enakih rezultatov kot avtorja originalne študije. Sodelujoči, ki so imeli na sliki restavracije višje število, so bili pripravljeni porabiti višji znesek za obrok v primerjavi s sodelujočimi, ki so imeli na sliki restavracije nižje število. Pri dodatnih ciljih sem v primerjavi z avtorjema dobila nasprotno rezultate.

Kljub temu da sem dobila pri nekaterih ciljih drugačne rezultate od tistih iz originalne raziskave, lahko rečem, da je vpliv naključnega sidra iz okolja definitivno prisoten in da smo tako avtorja originalne raziskave kot tudi jaz pri glavnem cilju to dokazali. Ne moremo zanikati, da nas naše okolje neprestano napada s števili, ki so prisotna povsod – ne samo na cenikih, etiketah s cenami, oglasih in plakatih, ampak tudi na oblačilih, uličnih naslovih, v imenih izdelkov itd. Vsa ta števila lahko nehote oziroma po naključju vplivajo na nas in naše s tem nepovezane numerične sodbe.

LITERATURA IN VIRI

1. Brewer, N. T., & Chapman, G. B. (2002). The fragile basic anchoring effect. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 65–77.
2. Carroll, S. R., Petrusic, W. M., & Leth-Steensen, C. (2009). Anchoring effects in the judgment of confidence: Semantic or numeric priming? *Attention, Perception, & Psychophysics*, 71, 297–307.
3. Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (1994). The limits of anchoring. *Journal of Behavioural Decision Making*, 7, 223–242.
4. Critcher, C. R., & Gilovich, T. (2008). Incidental Environmental Anchors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 241–251.
5. Englich, B., & Mussweiler, T. (2001). Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the courtroom. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1535–1551.
6. Englich, B., Mussweiler, T., & Strack, F. (2006). Playing dice with criminal sentences: The influence of irrelevant anchors on experts' judicial decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 188–200.
7. Epley, N. (2004). A tale of Tuned Decks? Anchoring as accessibility and anchoring as adjustment. *The Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. 240–256.
8. Epley, N., & Gilovich, T. (2004). Are adjustments insufficient? *Personality & Social Psychology Bulletin*, 30, 447–460.
9. Epley, N., & Gilovich, T. (2001). Putting adjustment back in the anchoring and adjustment heuristic: Differential processing of self-generated and experimenter-provided anchors. *Psychological Science*, 12, 391–396.
10. Epley, N., & Gilovich, T. (2006). The anchoring and adjustment heuristic: Why adjustments are insufficient. *Psychological Science*, 17, 311–318.
11. Epley, N., & Gilovich, T. (2005). When effortful thinking influences judgmental anchoring: differential effects of forewarning and incentives on self-generated and externally provided anchors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 199–212.
12. Epley, N., Keysar, B., Van Boven, L., & Gilovich, T. (2004). Perspective Taking as Egocentric Anchoring and Adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 87(3), 327–339.
13. Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. *Social psychology: Handbook of basic principles*, 133–168.
14. Jacowitz, K., & Kahneman, D. (1995). Measures of anchoring in estimation tasks. *Personality and social psychology bulletin* 21, 1161–1166.
15. Johnson-Laird, P. (1983). Mental models: Toward a cognitive science of language, inference and consciousness. MA: Harvard University press.
16. Kolb, W., & Whishaw, B. (2003). Fundamentals of Human Neuropsychology. In *Fundamentals of Human Neuropsychology*, 453–457.
17. Marslen-Wilson, W., Tyler, L. K., Waksler, R., & Older, L. (1994). Morphology and Meaning in the English Mental Lexicon. *Psychological Review* 101, 3–33.

18. Meyer, D., & Schvaneveldt, R. (1971). Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations. *Journal of Experimental Psychology* 90, 227–234.
19. Mussweiler, T. (2001). The durability of anchoring effects. *European Journal of Social Psychology*, 31, 431–442.
20. Mussweiler, T., & Englich, B. (2005). Subliminal anchoring: Judgmental consequences and underlying mechanisms. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 98, 133–143.
21. Mussweiler, T., & Strack, F. (1999). Hypothesis-consistent testing and semantic priming in the anchoring paradigm: A selective accessibility model. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 136–164.
22. Mussweiler, T., & Strack, F. (2000b). Numeric judgement under uncertainty: The role of knowledge in anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 495–518.
23. Mussweiler, T., & Strack, F. (2001). The semantics of anchoring. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86, 234–255.
24. Mussweiler, T., Englich, B., & Strack, F. (2004). Anchoring effect. iz knjige avtorja Pohl, Rüdiger F., *Cognitive Illusions: A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory*, Hove, UK: Psychology Press, 183–200.
25. Quattrone, G. A., Lawrence, C. P., Warren, D. L., Souza-Silva, K., Finkel, S. E., & Andrus, D. (1984). *Explorations in anchoring: The effects of prior range, anchor extremity, and suggestive hints*. Palo Alto: Stanford University, Unpublished manuscript.
26. Reisberg, D. (2007). *Cognition: Exploring the Science of the Mind*, 255–517.
27. Reitsma-van Rooijen, M., & Daamen, D. D. (2006). Subliminal anchoring: The effects of subliminally presented numbers on probability estimates. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 380–387.
28. Schvaneveldt, R., & Meyer, D. (1973). Retrieval and comparison processes in semantic memory. *Attention and performance IV*, Academic Press, 395–409.
29. Strack, F., & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 437–446.
30. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1130.
31. Wilson, T. D., Houston, C., Etling, K. M., & Brekke, N. (1996). A new look at anchoring effects: Basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 126, 387–402.
32. Wong, K., & Kwong, J. (2000). Is 7300 m equal to 7.3 km? Same semantic but different anchoring effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82, 314–333.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

PRILOGA 1: Vprašalnik 17 – 1	Napaka! Zaznamek ni definiran.
PRILOGA 2: Vprašalnik 17 – 2	Napaka! Zaznamek ni definiran.
PRILOGA 3: Vprašalnik 97 – 1	Napaka! Zaznamek ni definiran.
PRILOGA 4: Vprašalnik 97 – 2	Napaka! Zaznamek ni definiran.

PRILOGA 1: Vprašalnik 17 – 1

Q1 - Pred vami je fotografija restavracije. Ko si dobro ogledate sliko, nadaljujte na naslednje vprašanje.



Q2 - Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju?

- ☐ Studio 17
- ☐ Mon Jardin

Q3 - Koliko bi bili pripravljeni plačati za SVOJ obrok večerje v tej restavraciji?

€

Q4 - Kako pogosto jeste glavni obrok (kosilo, večerja) v restavraciji?

- ☐ Skoraj vsak dan
- ☐ Večrat na teden
- ☐ Običajno enkrat na teden
- ☐ Večrat na mesec
- ☐ Enkrat na mesec ali redkeje

Q5 - Spodaj je pet naključno razvrščenih značilnosti restavracij. Prosim, da jim v prazne prostorčke pripišete število, glede na to, kako pomembna vam je vsaka iz-med njih. Število 1 dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJPOMEMBNEJŠA, število 2 tisti, ki je malo manj pomembna in tako naprej do števila 5, ki ga dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJMANJ pomembna. Vsako število od 1-5 lahko uporabite le enkrat.

Dobra postrežba	
Velik izbor jedi	
Ugled restavracije	
Ugodne cene	
Vizualna podoba, ambient, vzdušje restavracije	

Q6 - V kolikšni meri se strinjate s spodnjimi trditvami:

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Sem dober/a poznavalec/ka različnih tipov restavracij	☐	☐	☐	☐	☐
Znam ločiti dobro restavracijo od slabe	☐	☐	☐	☐	☐
Pogosto obiščem visoko priznane restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Ugled restavracije mi je zelo pomemben pri izbiri restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Pri izbiri restavracije mi je najpomembnejša ugodna cena jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da imam dober občutek za to ali je cena jedi za določeno restavracijo primerna ali ne	☐	☐	☐	☐	☐
Na podlagi vizualne podobe restavracije enostavno ocenim okvirni cenovni razpon jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Imam več kot 5 najljubših restavracij, v katerih sem stalna stranka	☐	☐	☐	☐	☐

Q7 - Koliko denarja povprečno bi bili pripravljeni odšteti za SVOJ obrok v:

	€
Zelo ugledni, priznani restavraciji	
V običajni restavraciji	
V restavraciji s hitro prehrano	

Q8 - Za konec še nekaj demografskih vprašanj:

XSPOL - Spol:

- ☐ Moški
☐ Ženska

XSTAR3b5 - V katero starostno skupino spadate?

- ☐ do 25
- ☐ od 26 do 35
- ☐ od 36 do 45 let
- ☐ od 46 do 55 let
- ☐ nad 56 let

XDS2a4 - Kakšen je vaš trenutni status?

- ☐ Šolajoči
- ☐ Aktivni (zaposlen, samozaposlen...)
- ☐ Neaktivni (upokojenec,...)
- ☐ Brezposelni

PRILOGA 2: Vprašalnik 17 – 2

Q1 - Pred vami je fotografija restavracije. Ko si dobro ogledate sliko, nadaljujte na naslednje vprašanje.



Q2 - Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju? Svoj odgovor vpišite v spodnji prazen prostor.

Q3 - Koliko bi bili pripravljeni plačati za SVOJ obrok večerje v tej restavraciji?

 €

Q4 - Kako pogosto jeste glavni obrok (kosilo, večerja) v restavraciji?

- ☐ Skoraj vsak dan
- ☐ Večrat na teden
- ☐ Običajno enkrat na teden
- ☐ Večrat na mesec
- ☐ Enkrat na mesec ali redkeje

Q5 - Spodaj je pet naključno razvrščenih značilnosti restavracij. Prosim, da jim v prazne prostorčke

pripišete število, glede na to, kako pomembna vam je vsaka iz-med njih. Število 1 dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJPOMEMBNEJŠA, število 2 tisti, ki je malo manj pomembna in tako naprej do števila 5, ki ga dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJMANJ pomembna. Vsako število od 1-5 lahko uporabite le enkrat.

Dobra postrežba	
Velik izbor jedi	
Ugled restavracije	
Ugodne cene	
Vizualna podoba, ambient, vzdušje restavracije	

Q6 - V kolikšni meri se strinjate s spodnjimi trditvami:

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Sem dober/a poznavalec/ka različnih tipov restavracij	☐	☐	☐	☐	☐
Znam ločiti dobro restavracijo od slabe	☐	☐	☐	☐	☐
Pogosto obiščem visoko priznane restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Ugled restavracije mi je zelo pomemben pri izbiri restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Pri izbiri restavracije mi je najpomembnejša ugodna cena jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da imam dober občutek za to ali je cena jedi za določeno restavracijo primerna ali ne	☐	☐	☐	☐	☐
Na podlagi vizualne podobe restavracije enostavno ocenim okvirni cenovni razpon jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Imam več kot 5 najljubših restavracij, v katerih sem stalna stranka	☐	☐	☐	☐	☐

Q7 - Koliko denarja povprečno bi bili pripravljeni odšteti za SVOJ obrok v:

	€
Zelo ugledni, priznani restavraciji	
V običajni restavraciji	
V restavraciji s hitro prehrano	

Q8 - Za konec še nekaj demografskih vprašanj:

XSPOL - Spol:

- ☐ Moški
☐ Ženska

XSTAR3b5 - V katero starostno skupino spadate?

- ☐ do 25
- ☐ od 26 do 35
- ☐ od 36 do 45 let
- ☐ od 46 do 55 let
- ☐ nad 56 let

XDS2a4 - Kakšen je vaš trenutni status?

- ☐ Šolajoči
- ☐ Aktivni (zaposlen, samozaposlen...)
- ☐ Neaktivni (upokojenec,...)
- ☐ Brezposelni

PRILOGA 3: Vprašalnik 97 – 1

Q1 - Pred vami je fotografija restavracije. Ko si dobro ogledate sliko, nadaljujte na naslednje vprašanje.



Q2 - Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju?

- ☐ Studio 97
- ☐ Mon Jardin

Q3 - Koliko bi bili pripravljeni plačati za SVOJ obrok večerje v tej restavraciji?

€

Q4 - Kako pogosto jeste glavni obrok (kosilo, večerja) v restavraciji?

- ☐ Skoraj vsak dan
- ☐ Večrat na teden
- ☐ Običajno enkrat na teden
- ☐ Večrat na mesec
- ☐ Enkrat na mesec ali redkeje

Q5 - Spodaj je pet naključno razvrščenih značilnosti restavracij. Prosim, da jim v prazne prostorčke pripišete število, glede na to, kako pomembna vam je vsaka iz-med njih. Število 1 dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJPOMEMBNEJŠA, število 2 tisti, ki je malo manj pomembna in tako naprej do števila 5, ki ga dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJMANJ pomembna. Vsako število od 1-5 lahko uporabite le enkrat.

Dobra postrežba	
Velik izbor jedi	
Ugled restavracije	
Ugodne cene	
Vizualna podoba, ambient, vzdušje restavracije	

Q6 - V kolikšni meri se strinjate s spodnjimi trditvami:

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Sem dober/a poznavalec/ka različnih tipov restavracij	☐	☐	☐	☐	☐
Znam ločiti dobro restavracijo od slabe	☐	☐	☐	☐	☐
Pogosto obiščem visoko priznane restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Ugled restavracije mi je zelo pomemben pri izbiri restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Pri izbiri restavracije mi je najpomembnejša ugodna cena jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da imam dober občutek za to ali je cena jedi za določeno restavracijo primerna ali ne	☐	☐	☐	☐	☐
Na podlagi vizualne podobe restavracije enostavno ocenim okvirni cenovni razpon jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Imam več kot 5 najljubših restavracij, v katerih sem stalna stranka	☐	☐	☐	☐	☐

Q7 - Koliko denarja povprečno bi bili pripravljeni odšteti za SVOJ obrok v:

	€
Zelo ugledni, priznani restavraciji	
V običajni restavraciji	
V restavraciji s hitro prehrano	

Q8 - Za konec še nekaj demografskih vprašanj:

XSPOL - Spol:

- ☐ Moški
☐ Ženska

XSTAR3b5 - V katero starostno skupino spadate?

- ☐ do 25
- ☐ od 26 do 35
- ☐ od 36 do 45 let
- ☐ od 46 do 55 let
- ☐ nad 56 let

XDS2a4 - Kakšen je vaš trenutni status?

- ☐ Šolajoči
- ☐ Aktivni (zaposlen, samozaposlen...)
- ☐ Neaktivni (upokojenec,...)
- ☐ Brezposelni

PRILOGA 4: Vprašalnik 97 – 2

Q1 - Pred vami je fotografija restavracije. Ko si dobro ogledate sliko, nadaljujte na naslednje vprašanje.



Q2 - Kako se je imenovala restavracija, ki ste jo videli na sliki v predhodnjem vprašanju? Svoj odgovor vpišite v spodnji prazen prostor.

Q3 - Koliko bi bili pripravljeni plačati za SVOJ obrok večerje v tej restavraciji?

 €

Q4 - Kako pogosto jeste glavni obrok (kosilo, večerja) v restavraciji?

- ☐ Skoraj vsak dan
- ☐ Večrat na teden
- ☐ Običajno enkrat na teden
- ☐ Večrat na mesec
- ☐ Enkrat na mesec ali redkeje

Q5 - Spodaj je pet naključno razvrščenih značilnosti restavracij. Prosim, da jim v prazne prostorčke pripišete število, glede na to, kako pomembna vam je vsaka iz-med njih. Število 1 dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJPOMEMBNEJŠA, število 2 tisti, ki je malo manj pomembna in tako naprej do števila 5, ki ga dodelite tisti značilnosti, ki se vam zdi NAJMANJ pomembna. Vsako število od 1-5 lahko uporabite le enkrat.

Dobra postrežba	
Velik izbor jedi	
Ugled restavracije	
Ugodne cene	
Vizualna podoba, ambient, vzdušje restavracije	

Q6 - V kolikšni meri se strinjate s spodnjimi trditvami:

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Sem dober/a poznavalec/ka različnih tipov restavracij	☐	☐	☐	☐	☐
Znam ločiti dobro restavracijo od slabe	☐	☐	☐	☐	☐
Pogosto obiščem visoko priznane restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Ugled restavracije mi je zelo pomemben pri izbiri restavracije	☐	☐	☐	☐	☐
Pri izbiri restavracije mi je najpomembnejša ugodna cena jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da imam dober občutek za to ali je cena jedi za določeno restavracijo primerna ali ne	☐	☐	☐	☐	☐
Na podlagi vizualne podobe restavracije enostavno ocenim okvirni cenovni razpon jedi	☐	☐	☐	☐	☐
Imam več kot 5 najljubših restavracij, v katerih sem stalna stranka	☐	☐	☐	☐	☐

Q7 - Koliko denarja povprečno bi bili pripravljeni odšteti za SVOJ obrok v:

	€
Zelo ugledni, priznani restavraciji	
V običajni restavraciji	
V restavraciji s hitro prehrano	

Q8 - Za konec še nekaj demografskih vprašanj:

XSPOL - Spol:

- ☐ Moški
☐ Ženska

XSTAR3b5 - V katero starostno skupino spadate?

- ☐ do 25
- ☐ od 26 do 35
- ☐ od 36 do 45 let
- ☐ od 46 do 55 let
- ☐ nad 56 let

XDS2a4 - Kakšen je vaš trenutni status?

- ☐ Šolajoči
- ☐ Aktivni (zaposlen, samozaposlen...)
- ☐ Neaktivni (upokojenec,...)
- ☐ Brezposelni