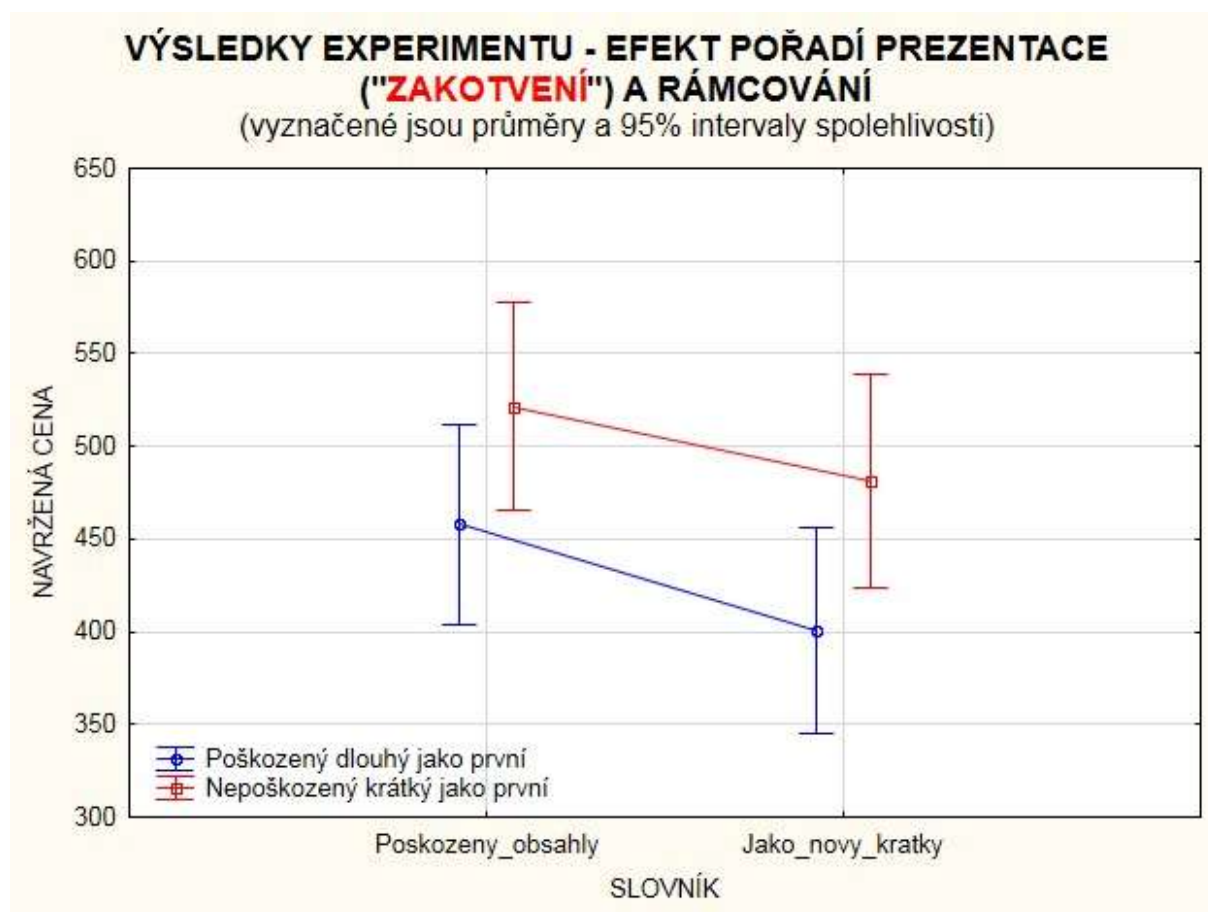


Účastníci jste se behaviorálně-ekonomického experimentu, který krásně replikoval výsledky Christophera Hseeho (1996) ^^ Velkou část těchto experimentů lze replikovat velmi snadno :-)



Skupina	SLOVNÍK	PRŮMĚRNÁ NAVRŽENÁ CENA
Poškozený první (N = 26)	Poškozený obal / 40,000 hesel	457,81 Kč
	Nepoškozený obal / 20,000 hesel	400,69 Kč
Nepoškozený první (N = 24)	Poškozený obal / 40,000 hesel	521,29 Kč
	Nepoškozený obal / 20,000 hesel	488,28 Kč

Všimněte si, že průměrný hodnotový rozdíl mezi slovníky je u obou skupin ve stejném směru – obě považují za hodnotnější obsáhlejší slovník, i když je poškozený (což ovšem neznamená, že to tak musí vnímat každý účastník).

Rozdíl je v tom, **jak byla nastavena „základní“ hodnota prvního posuzovaného slovníku (cca 30 Kč v prospěch NEPOŠKOZENÉHO, ALE MÉNĚ OBSÁHLEHO slovníku** – tudíž v opačném směru, než účastníci sami v průměru vnímali, když obě alternativy srovnávali), což také ovlivnilo následné

hodnocení druhé alternativy. Pokud byla alternativa s poškozeným obalem prezentována jako první, odhad ceny byl výrazně nižší, než když byla prezentována jako druhá v pořadí (rozdíl 63 Kč).

Mohli bychom argumentovat, že poškození má u určování ceny zboží větší váhu než reálná „užitečnost“ obsahu, ale to bychom pak nezískali systematicky vyšší odhad ceny u poškozeného, obsáhlejšího slovníku *v rámci každé skupiny zvlášť*. Prezentace první možnosti „zarámovala“ naše posuzování druhé možnosti, takže odhady cen obou možností se „hýbali“ stejným směrem: Rozdíl v navržené ceně u nepoškozené alternativy u jedné a druhé skupiny je 88 Kč, což není výrazně víc než 63 Kč u poškozeného slovníku.

Některé typy informací slouží jako silná vodítka pro odhadování hodnoty jediné alternativy. Jinými slovy, **systematicky** naše odhady **zkreslují**. Slouží jako **kotvy** (*anchors*), a efektu kontextu na určitý odhad nebo posouzení se tudíž říká **ZAKOTVENÍ** (*anchoring*). Můžete si kotvu představit jako kolík se špagátem, který můžete kamkoliv zapíchnout. Pozice kolíku pak výrazně limituje pozici toho, co je na konci špagátu (např. naše posouzení, že oba slovníky se nebudou příliš cenově lišit, si lze představit právě jako touto omezenou „délku špagátu“). Avšak to, kam prvně kolík zapíchneme, je naprosto „volný“ parametr, který bude ovlivněn tou informací, které v určité chvíli věnujeme pozornost, a tím, jak je tato informace podána (*framing*).

Když ale máme k dispozici další informace – v tomto případě když porovnáváme alternativy společně – uvědomíme si, že dané vodítko (v tomto případě kaz na obalu) nemusí být tím zásadným kritériem, které určuje rozdíl v hodnotách. Samostatné posouzení hodnoty může tudíž vést k naprosto odlišným výsledkům jako posouzení relativní. Různý kontext – různé informace jsou primární.

Pokud se obáváte tohoto typu zkreslení ve vlastním životě, např. kvůli nevýhodnému nakupování, je dobré se před „investicí“ vždy zeptat sebe sama, jestli by byl rozdíl mezi alternativami, který Vás vede k danému rozhodnutí, relevantní i v úplně jiném kontextu a rámci.

Neplatí to ale pouze o finančních nákladech. Například když se budete rozhodovat, jestli se nějak chovat v určité situaci, a použijete pro to nějaké zdůvodnění, pomáhá zeptat se sebe sama, jestli by dané zdůvodnění bylo akceptovatelné i v jiné situaci (např. kdyby se tak choval někdo jiný vůči Vám) a pokud ne, jestli se tyto situace skutečně významně liší v tom, do jaké míry opravňují dané zdůvodnění. Například: „Líbilo by se mi, kdyby se takto on choval ke mně v podobné situaci? Považoval bych to za oprávněné? Ne? Tak proč to považuji za oprávněné u sebe?“ Často zjistíte, že velmi podobné situace posuzujete na základě úplně jiných kritérií (kotev), ačkoli jsou v obou situacích daná kritéria stejně relevantní.