



RAZISKOVALNA NALOGA

Področje: PSIHOLOGIJA

SMO LJUDJE RES NAKLONJENI SPREMEMBAM?

**Vedenjsko-ekonomski koncept vpliva zunanjih vzpodbud in privzetega
stanja na odločanje**

Mentorica: Jana ŠKRLEP

Avtorica: Manca TOPORIŠIČ GAŠPERŠIČ,

Somentorica: dr. Mina LIČEN

3. letnik

Ljubljana, marec 2020

KAZALO VSEBINE

KAZALO VSEBINE.....	ii
KAZALO SLIK.....	iii
KAZALO TABEL.....	iv
ZAHVALA.....	v
POVZETEK	1
ABSTRACT	1
1 UVOD.....	2
2 TEORETIČNI DEL	4
2.1 HOMO ECONOMICUS ALI PREUDARNI ČLOVEK IN POJAV ALTERNATIVNIH EKONOMSKIH TEORIJ.....	4
2.2 ARHITEKTURA IZBIRE IN ZUNANJE VZPODBUDE	6
2.2.1 ZUNANJE VZPODBUDE IN OKOLJSKO OSVEŠČANJE	8
2.2.2 ZUNANJE VZPODBUDE IN ZDRAVSTVO	8
2.2.3 DRUGE UPORABE ZUNANJIH VZPODBUD	9
2.2.4 KAM V ZGODBO ZUNANJIH VZPODBUD UMEŠČAMO POLITIKO?	10
2.3 PRIVZETO STANJE	10
2.4 NAGNJENOST K STATUSU QUO.....	12
2.5 PREOBREMENJENOST Z IZBIRO	14
3 EMPIRIČNI DEL	18
3.1 CILJI RAZISKAVE	18
3.2 HIPOTEZE	18
3.3 STRUKTURA RAZISKAVE IN EKSPERIMENTALNA ZASNOVA.....	19
3.4 METODOLOŠKI OKVIR.....	19
3.5 OPIS VZORCA	20
3.6 OPIS NALOG V VPRAŠALNIKU	21

3.6.1	NAGNJENOST K STATUSU QUO	21
3.6.2	NAGNJENOST K STATUSU QUO OB PREOBREMENJENOSTI Z IZBIRO...	23
3.6.3	DIKTATORJEVA IGRA.....	24
4	REZULTATI Z RAZPRAVO.....	27
4.1	NAGNJENOST K STATUSU QUO IN PREOBREMENJENOST Z IZBIRO	27
4.2	PRIVZETO STANJE IN NJEGOV VPLIV NA PROSOCIALNO VEDENJE.....	33
5	SKLEPI.....	36
6	ŠIRŠI POMEN NALOGE IN RAZISKOVALNEGA VPRAŠANJA	37
7	OMEJITVE RAZISKAVE IN KRITIČNA PRESOJA NALOGE.....	40
8	MOŽNOSTI ZA NADGRADNJO NALOGE.....	41
	IZJAVA O KONFLIKTU INTERESOV	41
	LITERATURA.....	42
	PRILOGA.....	i
	NAVODILA EKSPERIMENTA – TESTNA SKUPINA 1 in 3.....	i
	NAVODILA EKSPERIMENTA – TESTNA SKUPINA 2 in KONTROLNA SKUPINA 4	vii
	SOGLASJE UDELEŽENCA/-KE ZA SODELOVANJE V RAZISKAVI	xiv

KAZALO SLIK

Slika 1:	Delež darovalcev organov po posameznih državah.....	11
Slika 2:	Demografske lastnosti udeležencev	20
Slika 3:	Izbira lokacije za izgradnjo ali razširitev zapora	28
Slika 4:	Izbira štipendije za študij	29
Slika 5:	Izbira zaposlitve	30
Slika 6:	Odločitve v zvezi z nadaljevanjem učenja.....	32
Slika 7:	Povprečno število doniranih točk pri nalogi 5	34

Slika 8: Struktura doniranih denarnih sredstev glede na humanitarno organizacijo.....	35
---	----

KAZALO TABEL

Tabela 1: Demografski podatki	20
Tabela 2: Status quo - naloga 1, testna skupina	27
Tabela 3: Status quo - naloga 2, testna skupina	28
Tabela 4: Status quo - naloga 3	30
Tabela 5: Stopnje privzetega stanja po posameznih skupinah	33
Tabela 6: Denarna sredstva, namenjena humanitarnim organizacijam	35

ZAHVALA

Ta raziskovalna naloga ne bi mogla nastati brez izjemnih posameznikov, ki so vsak po svoje prispevali pomemben kamenček v nastajanju mozaika.

V prvi vrsti gre zahvala mami, Tonji Gašperšič, ki me je vseskozi vzpodbujala pri prvih korakih v akademskem svetu in me podpirala pri mojih odločitvah.

Velika zahvala gre somentorici, dr. Mini Ličen, za vse vsebinske napotke, priporočila in finančno podporo pri izvedbi študije.

Ob tej priložnosti se moram zahvaliti tudi mentorici prof. Jani Škrlep in vsem profesorjem, ki so omogočili izvedbo raziskave.

In nenazadnje, hvala vsem udeležencem raziskave, saj bi bila brez njih ta naloga zgolj pregled teorije in ne prava raziskovalna naloga.

Hvala. Vsem skupaj in vsakemu posebej.

POVZETEK

»Spremembe so edina stalnica,« je zapisal starogrški filozof Heraklit. S svojo raziskovalno nalogo to trditev postavljamo pod vprašaj in oporekamo, da trditve z vidika kognitivne psihologije in vedenjske znanosti ne moremo potrditi. Na splošno smo ljudje namreč naklonjeni izbiri možnosti, ki predstavlja status quo (obstoječe stanje), prav tako našim odločitvam botruje privzeto stanje (izbira možnosti, ki bi obveljala, če odločitve sploh ne bi sprejeli). Z raziskavo ugotavljamo, da dijaki niso vnaprej nagnjeni k statusu quo, temveč pri svojih odločitvah pretehtajo vse možnosti, pa čeprav to pomeni večji kognitivni napor. To je sicer v nasprotju z dosedanja literatura s tega področja in z našimi hipotezami, kar lahko pripišemo različnim razlogom. Eden izmed najbolj očitnih pa je zagotovo ta, da do sedaj po našem vedenju še nobena raziskava ni posvečala posebne pozornosti temu, kako so k statusu quo nagnjeni dijaki. Po drugi strani pa lahko z gotovostjo trdimo, da stopnja privzetega stanja vpliva na prosocialne odločitve, ki sta v nekakšnem premem sorazmerju; močnejše kot je privzeto stanje, več bo tudi prosocialnih odločitev.

Ključne besede: status quo, privzeto stanje, arhitektura izbire, zunanje vzpodbude, preobremenjenost z izbiro

ABSTRACT

“Change is the only constant,” wrote Heraclitus of Ephesus. This statement is questioned in this research paper and it is argued that it cannot be confirmed from the perspective of cognitive psychology and behavioural science. On the whole, people are prone to status quo bias in their decision making (i.e. repeating the same or similar decisions several times). Moreover, a myriad of decisions we make may be attributed to the default option (i.e. the decision that is chosen automatically even if the decision maker doesn’t decide on anything). When weighing up the results of our research, one must bear in mind that this is, according to our knowledge, the first piece of research that aims to determine whether adolescents are also prone to the aforementioned biases or not. Although our results regarding status quo bias are inconsistent with the existing literature, it is difficult to draw any concrete conclusions on the basis of a single piece of research. The results actually indicate that adolescents are not prone to status quo bias, even though this means their decision-making processes will involve considerable cognitive strain. On the other hand, the research does confirm that the default option represents a significant nudge factor which enhances one’s prosocial behaviour.

Key words: status quo, default option, choice architecture, nudges, choice overload

1 UVOD

Starogrški filozof Heraklit Efeški se je širši javnosti najbolj zapisal v spomin s svojo maksimo, da so spremembe edina stalnica v življenju (Mark, 2010). Na prvi pogled se zdi, da lahko njegovemu razmisleku pritrdimo, vsaj kar se tiče družbe 21. stoletja. Razvoj in dostopnost digitalne tehnologije namreč omogočata nenadne in nepričakovane spremembe, ki lahko vodijo bodisi v nagel napredek ali strm propad. Prehod večjega dela družbe s primarnih na terciarne dejavnosti, posledično višanje ekonomskega standarda in globalizacija so ne tako zelo oddaljena dogajanja, ki pa so povzročila, da se današnja družba sooča z edinstvenimi težavami, specifičnimi za današnji čas. Na koncu 20. in začetku 21. stoletja se je namreč prvič zgodilo, da je toliko različnih dobrin na voljo tako široki množici ljudi. In kar je še pomembnejše, nikoli ni bila izbira med temi dobrinami tako raznovrstna. Skozi zgodovino si je večinska populacija s strahom postavljala vprašanje, ali bo na voljo dovolj dobrin za preživetje, danes pa se v razvitem svetu sprašujemo predvsem, katere dobrine iz palete možnosti, ki so nam na voljo, so za nas najbolj ustrezne. Ta raznovrstnost ponudbe nam je pogosto predstavljena kot nekaj neizmerno pozitivnega, kot nekakšen poskus demokratizacije procesa odločanja. Zato je v tej širše sprejeti miselnosti malodane svetoskrunsko omenjati karkoli, kar bi jo izpodbijalo. Pa vendar je pereče vprašanje, s katerim se v zadnjem času spopada vedenjska znanost (angl. *behavioural science*), ali je tako široka paleta možnih izbir sploh potrebna in ali ni celo škodljiva. Doc. dr. Koritnik je v radijski oddaji Sopotnik februarja 2020 v povezavi s tem izjavil: »Možgani niso bili narejeni za izbiranje med dvajsetimi vrstami sladoleda, temveč le za izbiranje med jabolkom in hruško. Ko se ta izbira poveča, možgani začnejo uporabljati druge načine odločanja, a nimajo takšnih kapacitet, da bi lahko kvalitetno presodili, kaj si želimo.« Z vidika evolucijske biologije lahko torej zaključimo, da ljudje nismo prilagojeni na tako široko paleto različnih izbir. Posledično pogosto ne poznamo dovolj dobro svojih preferenc, jih sploh nimamo ali pa se preprosto ne odločamo v skladu z njimi.

Po drugi strani pa so zaradi že prej omenjenih sprememb, ki jih načeloma povezujemo z napredkom, vzniknile tudi nove težave, ki so značilne izključno za razvito družbo 21. stoletja. Ena izmed težav, ki jih bolj ali manj uspešno naslavljamo, so nedvomno aktualne demografske projekcije, ki s prstom kažejo na naraščajoči trend staranja prebivalstva in z njim povezanih težav. Glede na obstoječe stanje v pokojninskih blagajnah so namreč neizogibne pokojninske reforme, ki bodo ljudem bolj neposredno omogočale pokojninsko varčevanje. S staranjem prebivalstva gre z roko v roki tudi primerna zdravstvena oskrba, ki v zadnjem času pospešeno pridobiva pozornost. Poleg ustreznega programa dolgotrajne oskrbe so večno vprašanje slovenskega zdravstva, ki so se ga poskušale lotiti vse dosedanje vlade in ministri za zdravje, a mu še nihče ni prišel do dna, tudi dolge čakalne vrste. Potem so tu še ostale dileme, povezane z zdravstvom, kot je denimo nizko število darovalcev organov, velik problem pa predstavlja tudi nizka aderenza, tj. vodljivost pacientov za navodila zdravstvenega osebja, kar zgolj dodatno udari po žepu državno blagajno. Velja namreč, da bi se z doslednim upoštevanjem zdravniških mnenj in priporočil znižalo število zdravstvenih zapletov pacientov, kar bi omejilo oziroma vsaj znatno znižalo stroške zdravljenja pacienta. Ena izmed problematik sodobne družbe, okoli katere se zagotovo lomijo kopja, so tudi podnebne spremembe. In med bistvenimi družbenimi vprašanji, ki so povezana s to problematiko, lahko podčrtamo vprašanje, kako posameznika vzpodbuditi, da v svojo vsakodnevno rutino vtke nove, okolju prijaznejše navade, s katerimi prekine začarani krog starih navad.

V pričujoči raziskovalni nalogi naslavljamo vse te zagonetke sodobnega sveta z vidika vedenjske znanosti, sorazmerno mlade interdisciplinarne vede, ki si prizadeva poiskati odgovore na ta in še mnoga druga vprašanja, ki tako ali drugače sooblikujejo današnji svet. Z raziskovalno nalogo namreč ne težimo zgolj k suhoparnemu iskanju odgovorov na zastavljena vprašanja. Ravno nasprotno, nadajamo se, da bodo odgovori na vprašanja, ki smo si jih zastavili ob začetku raziskovanja, izzvali neke vrste domino učinek, torej da si bomo zaradi njih zastavljali nova vprašanja, ki bodo služila kot nekakšna uvertura nadaljnjemu raziskovanju. Z raziskovalno nalogo namreč stopamo na področje vedenjske znanosti, ki se v veliki meri ukvarja tudi s tem, kako lahko različne zunanje vzpodbude spremenijo potek odločanja. Natančneje, v svoji raziskavi se posvečamo vplivu nagnjenosti k statusu quo na pomembnejše življenjske odločitve in pa vlogi privzetega stanja na prosocialne odločitve.

V prvem delu te raziskovalne naloge se zato (1) aktivno posvečamo predstavitvi vedenjske znanosti, z ozirom na njene začetke in sedanjo prisotnost v našem vsakdanjem življenju. Pri tem pod drobnogled vzamemo (2) arhitekturo izbire, ki je v literaturi poimenovana kot ustrezna prirejenost okoliščin, v katerih sprejemamo odločitve. Arhitektura izbire namreč skozi sredstva, kot so zunanje vzpodbude, vpliva na posameznikove odločitve. Zunanje vzpodbude glede na področje delovanja razdelimo v več skupin (3), in sicer na zunanje vzpodbude v okoljevarstvu, zdravstvu, politiki in na drugih področjih. Ogledamo si tudi, kaj botruje temu, da se, čeprav je delovanje zunanjih vzpodbud po večini zelo uspešno, zunanje vzpodbude včasih izneverijo oziroma zakaj imajo v nekaterih situacijah nasproten učinek. V teoretičnem delu te raziskovalne naloge se podrobneje posvetimo tudi privzetemu stanju in statusu quo, saj tema zunanjima vzpodbudama namenimo pozornost tudi v eksperimentalnem delu, še pred tem pa (4) nagnjenost k statusu quo in privzetemu stanju pojasnimo s pomočjo teorije preobremenjenosti z izbiro in pa natančneje izrišemo (5) nevrofiziološke strukture, bistvene za odločanje. V eksperimentalno-empiričnem delu te raziskovalne naloge natančneje (6) opredelimo cilje in hipoteze raziskave, prav tako pa opišemo tudi, (7) kako je raziskava strukturirana in njen metodološki okvir. Temu sledita (8) opis vzorca, torej udeležencev raziskave, in pa (9) poglobljen opis vprašalnika z vsemi ključnimi komponentami, ki smo jih preverjali z eksperimentom: nagnjenost k statusu quo, vpliv privzetega stanja na posameznikove prosocialne odločitve v diktatorjevi igri. (10) rezultatom sledi (11) razprava, v kateri ovrednotimo pravilnost svoje teorije in aktivno interpretiramo rezultate. Svoje misli sklenemo v (12) zaključku, po katerem na enem mestu strnemo tudi (13) vse omejitve raziskave in možnosti za njeno izboljšavo. Tu si torej postavimo vprašanja, ki so med samim raziskovalnim delom vzknila in si tudi v prihodnje zaslužijo svoje mesto pod soncem. Tik ob sklepnih mislih pa si svoje mesto zasluži zelo pomembna izjava, s katero zagotavljamo, da se držimo smernic raziskovalne etike. Z njo se namreč obvezujemo, da udeležencem naše raziskave niso bile kršene nobene pravice, do katerih so bili upravičeni, prav tako pa izjavljamo, da med raziskovalnim udejstvovanjem nismo bili v konfliktu interesov, ki bi lahko kakorkoli vplival na naše raziskovalno delo. Po (14) navedeni literaturi, ki smo jo uporabili in ustrezno povzemali v teoretičnem delu te naloge, dodajamo tudi (15) stvarno kazalo, v katerem so zbrani vsi uporabljeni termini, ki jih smatramo za pomembne. Čisto na koncu dodajamo še (16) prilogo, v katero so vključena tako vsa navodila za udeležence eksperimenta kot tudi obrazec, s katerim so udeleženci raziskave potrdili, da soglašajo s sodelovanjem v raziskavi.

2 TEORETIČNI DEL

2.1 HOMO ECONOMICUS ALI PREUDARNI ČLOVEK IN POJAV ALTERNATIVNIH EKONOMSKIH TEORIJ

Mandler (1999) je moderno ekonomijo razdelil v tri faze, in sicer v klasično (angl. *classical economics*), zgodnjo neoklasično (angl. *early neoclassical economics*) in povojno neoklasično ekonomijo (angl. *postwar neoclassical economics*). Takšna razdelitev je bila zasnovana na osnovi prevladujočih ekonomskih modelov v omenjenih treh fazah. Podrobnejši pregled literature s področja vedenjske ekonomije nam da vedeti, da se večina vedenjskih ekonomistov 21. stoletja ne zaveda popolnoma, da vpeljava kognitivne psihologije v ekonomske modele ni relativno nov pojav, kar se zdi, da je prevladujoče mnenje. Anger in Loewenstein (2006) pa navajata ravno nasprotno, in sicer, da so se ekonomisti, ki jih smatramo za utemeljitelje moderne ekonomije, zelo zanimali za kognitivne procese, ki botrujejo ekonomskim odločitvam. Perlman in McCann (1998) ter Davis (2003) navajajo, da sta se že Adam Smith, škotski ekonomist in filozof, avtor znamenite knjige *Bogastvo narodov*, in njegov sodobnik David Hume spraševala o vplivu različnih kognitivnih procesov na vedenje. Nava, Camerer in Loewenstein (2005) celo trdijo, da je Smithovo gradivo vir, iz katerega bi sodobni vedenjski ekonomisti lahko črpali ideje za nove raziskave, saj še danes ostaja zelo aktualno.

Neoklasična ekonomska teorija (angl. *neoclassical economic theory*), ki predpostavlja, da smo ljudje po večini precej razumna bitja, predstavlja izhodiščno točko novodobnih modelov procesa odločanja v kognitivni psihologiji. Pa ne zato, ker bi bila ta predpostavka pravilna, temveč zato, ker so kognitivni in vedenjski psihologi v 50. letih prejšnjega stoletja prvič podvomili v pravilnost neoklasične ekonomske teorije. Model *homo economicus*¹, ki pooseblja neoklasično ekonomsko teorijo, predpostavlja, da:

- a) imajo ljudje med možnimi izidi smiselne in dobro premišljene preference,
- b) posamezniki pri odločanju poskušajo maksimalno povečati svojo korist, podjetja pa svoj dobiček in da
- c) se ljudje pri sprejemanju ekonomskih odločitev vedejo neodvisno in na osnovi celotnih in pomembnih informacij (Weintraub, 2002).

Od petdesetih let prejšnjega stoletja tem predpostavkam odločno ugovarja vedenjska ekonomija (angl. *behavioural economics*)², ki se je razvila v dveh vejah. Po Angnerju et al. (2006) bi lahko

¹ Ker neoklasična ekonomska teorija predstavlja izhodiščno točko novodobnih modelov odločanja, se nam zdi nujno, da jo predstavimo strnjeno, a z ozirom na najpomembnejše informacije. Poleg tega je neoklasična ekonomska teorija že dlje časa pod drobnogledom različnih psiholoških, filozofskih in nevroznanstvenih področij, ki težijo k interdisciplinarnosti.

² V literaturi (npr. Angner in Loewenstein, 2006) se pogosto pojavljajo opozorila, da se klub podobnemu imenu v angleškem jeziku poimenovanju behaviorizem (angl. *behaviorism*) in vedenjska ekonomija oziroma psihologija (behavioural psychology and economics) ne sme razumevati kot sopomenki. Pravzaprav sta si ti smeri psihologije tuji in diametralno nasprotni. Behaviorizem namreč poudarja pomen zunanjega vedenja in ob tem zanemarja pomen kognitivnih procesov (Agencija za raziskovanje RS, 2008–2009, citirano v Vižintin, 2016), medtem ko

prvo vejo vedenjske ekonomije strnili na koncept omejene racionalnosti (angl. *bounded rationality*). Cambridgeov slovar (Bounded rationality, b.d) omenjeni koncept omejene racionalnosti, ki ga je leta 1957 skoval Herbert A. Simon v zbirki esejev *Models of Man*³, opisuje kot »ekonomsko teorijo, ki smatra, da lahko ljudje v omejenem časovnem okvirju razumejo le omejeno količino danih informacij, kar vodi do neoptimalnih odločitev, še posebej v zagonetnih situacijah.«

Pomen vedenjske psihologije v ekonomiji je zelo očiten. Do sedaj so Nobelovo nagrado na področju ekonomije dobili trije psihologi; vsi trije so vedenjski psihologi. Vižintin (2016) povzema, da je leta 1978 kot prvi psiholog Nobelovo nagrado za ekonomijo prejel Herbert A. Simon, med drugim avtor zgoraj omenjenega koncepta omejene racionalnosti in začetnik stare veje vedenjske ekonomije. Simon se je s tem vpisal v zgodovino, saj je postal prvi neekonomist, ki je kot priznanje za svoje življenjsko delo prejel Nobelovo nagrado na področju ekonomije. Simonu je leta 2002 sledil izraelsko–ameriški kognitivni psiholog Daniel Kahneman, ki je postal drugi prejemnik Nobelove nagrade na področju ekonomije. Podelitev nagrade Kahnemanu je več kot utemeljena, saj na skupnem delu Kahnemana in Tverskyja (ki je bilo še posebej plodovito v obdobju med letoma 1960 in 1985) temelji nova veja vedenjske ekonomije (Daniel Kahneman Facts, b.d.). Prav tako se je na njuni teoriji učila nova generacija vedenjskih psihologov. V mislih imamo predvsem Richarda Thalerja, Kahnemanovega učenca, ki je Nobelovo nagrado s področja ekonomije dobil leta 2017.

V zadnjem času beležimo tudi vzpon novega interdisciplinarnega področja, ki poskuša najnovejša nevroznanstvena odkritja prenesti v ekonomsko prakso: To sorazmerno mlado področje je znano pod imenom nevroekonomija (angl. *neuroeconomics*) in zgodovinsko sega v 90. leta prejšnjega stoletja, v obdobje t. i. desetletja možganov (angl. *decade of the brain*). Nevroekonomija namreč nepreudarnost v finančnem odločanju preučuje z vidika kognitivne, socialne in afektivne nevroznanosti. Ob tem pa lahko nevroekonomske raziskovalne metode po Serri (2019) v splošnem razdelimo v dve skupini:

- (1) *metode kognitivne in vedenjske nevroznanosti* (angl. *cognitive neuroscience*), kot so denimo funkcijska magnetna resonanca (fMRI), pozitronska emisijska tomografija (PET), elektroencefalografija (EEG), magnetoencefalografija (MEG) ... V literaturi prevladuje soglasno mnenje, da je fMRI najpogostejše uporabljena nevroekonomska metoda. Pri tem se metode raziskovanja kognitivne in vedenjske nevroznanosti mnogokrat uporabljajo tudi v različnih nevroekonomskih disciplinah, npr. v nevromarketingu (angl. *neuromarketing*), nevrofinancah (angl. *neurofinance*), nevrovodstvu (angl. *neuro leadership*), itn.
- (2) *metode molekularne in celične nevroznanosti*, ki omogočajo ugotavljanje korelacije med določenim dražljajem in z njim povezano nevronske aktivnostjo (Gazzaniga in Mangun, 2014). Ob tem so tovrstne metode pomembne predvsem zato, ker omogočajo

vedenjska psihologija in ekonomija zelo podrobno preučujeta potek odločanja, enega izmed kompleksnejših kognitivnih procesov.

³ Models of Man: Social and Rational- Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting

bolj poglobljen vpogled v vedenje in kognicijo. Z metodami celične in molekularne nevroznanosti lahko namreč dobimo vpogled v ostale dejavnike (denimo v genetiko).

Vedenjska znanost (angl. *behavioural science*) je multidisciplinarni pristop k naslavljanju vsakdanjih problemov. Izvor vedenjske znanosti lahko povezujemo z razvojem vedenjske ekonomije. Nadaljnji razvoj vedenjske znanosti pa je temeljil na povezovanju različnih ved in tudi različnih disciplin znotraj posameznega področja. Če je povezava vedenjske psihologije in ekonomije temeljila na želji po optimizaciji finančnih odločitev, temelji vedenjska znanost na želji po optimizaciji vseh vrst odločitev, ne nujno finančnih. V tej želji po optimizaciji odločitev na vseh področjih se zato združujejo vede, kot so denimo posel, finance, psihologija potrošnika, inovacije, politika, kadrovanje, izobraževanje, družba, energetika, itd. Vedenjski znanstveniki se tako z uporabo inovativnih pristopov trudijo poiskati odgovore na vprašanja, ki tako ali drugače pestijo našo družbo.

2.2 ARHITEKTURA IZBIRE IN ZUNANJE VZPODBUDE

Vse odločitve, ki jih sprejmemo, tako tiste vsakodnevne kot tudi tiste bolj kompleksne, nikakor niso sprejete v vakuumu, kot je pogosto zmotno splošno prepričanje. Čeprav imamo, ko stojimo v čevljih odločevalca, nemalokrat občutek, da so naše odločitve posledica smiselnih in sistematičnih razmislekov ter odvisne zgolj od nas, nam vedenjska znanost omogoča vpogled v to, kar je očem skrito. Izkaže se, da so naše odločitve pogostokrat rezultat trenutnih vzgibov, pri čemer pravzaprav naše končne odločitve v veliki meri izoblikujejo okoliščine, v katerih odločitev sprejmemo. Z drugimi besedami, če zgolj spremenimo okoliščine, v katerih odločevalcu predstavimo možne rešitve v dani situaciji, se lahko odločevalci na koncu odločijo popolnoma drugače, kot bi se sicer (Thaler in Sunstein, 2008a).

Kako osnovati okoliščine, v katerih bodo možnosti predstavljene, je temeljno vprašanje arhitekture izbire (angl. *choice architecture*). Arhitektura izbire je vedenjsko-znanstveni koncept, ki sta ga uvedla Thaler s sodelavcem (2008a) in ga opisala kot »organizacijo konteksta, v katerem ljudje sprejemamo odločitve« (Thaler et al., 2008, str. 428). Thaler, Sunstein in Balz (2010) so tistega, ki v dobrobit odločevalca in širše družbe kontekst organizira, poimenovali arhitekt izbire (angl. *choice architect*). Sredstva, s katerimi arhitekti izbire manevrirajo in z njimi spreminjajo kontekst sprejemanja odločitve, se imenujejo zunanje vzpodbude (angl. *nudges*). Ob vsem tem se je pomembno zavedati, da arhitektura izbire ni nekaj oddaljenega, nedosegljivega in nerazumljivega, temveč nekaj nadvse aktualnega. Sunstein (2018) zagotavlja, da se načela, ki izhajajo iz teorije arhitekture izbire, vedno bolj uveljavljajo in tako sooblikujejo naše življenje. Temeljno vprašanje, s katerim se namreč arhitekti izbire spopadajo, je, kako oblikovati okoliščine, ki bodo omogočile, da se odločevalci odločijo kar najbolj skladno s svojim lastnim interesom in interesom širše populacije (Thaler et. al., 2010). Arhitektura izbire je v tem pogledu sorodna številnim vedenjsko-ekonomskim konceptom, ki si vsak na svoj način prizadevajo vzpodbuditi določeno želeno vedenje pri odločevalcih.

Zunanje vzpodbude lahko po Ferraru (2014) razdelimo v tri skupine:

- *uporaba naprav zaprisege* (angl. *commitment devices*), ki odločevalcu omogočijo vzdrževanje svojih dolgoročnih ciljev. V to kategorijo zunanjih vzpodbud spadajo tudi posebni varčevalni računi in strategije, ki otežujejo dvig denarja, olajšujejo pa polog gotovine (Brian, Karlan in Nelson, 2010).
- *subtilne spremembe v privzetem stanju in okvirjanju možnosti*. Tem se v tej raziskovalni nalogi posvetimo še posebej poglobljeno.
- *socialne vzpodbude, postavljanje ciljev in uporaba tehnologije, ki temelji na zmanjševanju kognitivnega napora pri odločanju*. Kot primer te kategorije zunanjih vzpodbud lahko po Ferraru in Priceu (2013) navedemo socialno vzpodbudo, s pomočjo katere si nekatera območja ali soseske, denimo ZDA in Južnoafriška republika, prizadevajo zmanjšati porabo vode in električne energije po gospodinjstvih. Vedenjska znanost namreč izkorišča eno izmed osnovnih načel socialne nevroznanosti: kje sem jaz v očeh drugih, kako se lahko z njimi primerjam? V ZDA in JAR so se osredotočili točno na to načelo, saj so posameznemu gospodinjstvu redno pošiljali izpise njihove porabe električne energije in vode, ob tem pa so primerjali njihovo porabo z ostalimi gospodinjstvi v sosesčini. Ferraro s sodelavcem (2013) navaja, da je *primerjava* porabe električne energije in vode izredno učinkovita v poskusih zmanjševanja porabe energentov, celo bolj kot različni restriktivni ukrepi. In kar se morda zdi še pomembneje: socialna vzpodbuda primerjave je učinkovita tudi pri tistih »trdovratnih«, najvišjih porabnikih energije.

Vpliv zunanjih vzpodbud na odločanje je v literaturi izjemno obsežno raziskan, kar profesor Mike Kelly v intervjuju leta 2015 pripiše dvema dejavnikoma. Prvi je nedvomno izjemna *aktualnost problematike*, ki jo naslavlja arhitektura izbire, torej temeljno vprašanje, kako motivirati ljudi k spremembam, ki jim koristijo. Po drugi strani pa je pomemben vidik tudi, s kakšno lahkoto lahko preusmerimo potek odločanja. Z drugimi besedami, z *uporabo zunanjih vzpodbud* se poskuša čim bolj optimizirati posameznikove odločitve, da bodo te tako za odločevalca kot za celotno družbo karseda ustrezne. Obenem se teži tudi k temu, da bi se potek odločanja večjih množic spremenil brez znatnejših finančnih in zakonodajnih vložkov. Teorija zunanjih vzpodbud namreč temelji na predpostavki, da je približno 80 % naših vsakodnevnih odločitev avtomatskih (Kelly, 2015). V situacijah, kjer prevladuje izbira avtomatskih odločitev, pa je na voljo veliko prostora za usmerjanje proti željeni možnosti. Ob tem velja poudariti, da je zelena možnost sicer res tista, ki jo izbere odločevalec oziroma tisti, ki oblikuje vprašanje, a pri tem v nikakršnem pogledu ne gre za obliko manipulacije. To zatrjuje tudi Cass Sunstein, soavtor knjige *Zunanja vzpodbuda: kako izboljšati odločitve o zdravju, premoženju in sreči*⁴, ki obenem poudarja, da je druga zmeta o zunanjih vzpodbudah to, da nimajo vpliva.

Eden izmed najbolj pogostih očitkov teoriji arhitekture izbire in zunanjim vzpodbudam po besedah Sunsteina (2018), je to, da enostavno niso dovolj učinkovite, torej da potek odločanja spremenijo zelo malo ali pa celo nič. Vendar nam zgolj bežen prelet literature s tega področja

⁴ (v izvirniku: *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*)

da vedeti, da temu niti slučajno ni tako, kajti sicer arhitektura izbire zagotovo ne bi uživala tako visoke stopnje pozornosti v akademskem svetu. Poleg tega se zunanje vzpodbude malodane kot na pladnju ponujajo kot reševanje in naslavljanje nekaterih zagonetk, s katerimi se spopadamo vsakodnevno in ki so zagotovo del širšega javnega interesa. Tudi sami se v svoji raziskovalni nalogi podrobno posvečamo arhitekturi izbire. Pravzaprav smo pod drobnogled vzeli dve obliki zunanjih vzpodbud, in sicer nagnjenost k statusu quo (angl. *inertia*) in privzeto stanje (angl. *default option*), ki ju predstavljamo v nadaljevanju.

2.2.1 ZUNANJE VZPODBUDE IN OKOLJSKO OSVEŠČANJE

V zadnjem času je denimo čedalje večji poudarek na zmanjšanju okoljskega onesnaženja in podnebnih sprememb. Zagotovo velik del podnebnih sprememb povzroča tudi osebni promet. Mesto Durham v ameriški zvezni državi Severna Karolina je npr. z uporabo znanja teorije zunanjih vzpodbud vzpodbudilo prebivalce, da za pot v službo uporabljajo prevozna sredstva, ki predstavljajo alternativo osebnemu avtomobilu, oziroma da v osebni vozilu potujejo še z vsaj enim sopotnikom. Izkazalo se je namreč, da se je število tistih, ki so sami potovali v vozilu, zmanjšalo za kar 12 %, potem ko je vsak izmed prebivalcev Durhama na svoj elektronski naslov dobil personaliziran zemljevid, ki je prikazoval linije javnega prevoza ali pa možnosti za kolesarjenje v službo od posameznikovega doma (Bliss, 2018).

2.2.2 ZUNANJE VZPODBUDE IN ZDRAVSTVO

Zunanje vzpodbude so zelo učinkovite tudi pri zmanjševanju večjih birokratskih težav, denimo v zdravstvu in pri pokojninskem varčevanju. Nazoren primer birokratskega zapleta je ameriški Zakon o dostopnem zdravstvu za paciente (v originalu: Affordable Care Act - ACA), ki je širši javnosti znan tudi kot Obamacare. Od marca leta 2010, ko je zakon stopil v veljavo, se je zgolj v enem letu število zdravstveno nezavarovanih oseb znižalo za 25 %, kljub vsemu pa je bilo leta 2014 še vedno trideset milijonov ljudi brez zdravstvenega zavarovanja, pri čemer se ocenjuje, da bi bilo 20 % nezavarovanih upravičenih do zdravstvenega zavarovanja v okviru Obamacare (Sanger-Katz, 2014). Bistveno vprašanje, ki se poraja ob navedenih statističnih podatkih, je, zakaj upravičenci ne vložijo obrazca za pridobitev zdravstvenega zavarovanja, čeprav bi jim to bistveno olajšalo življenje. Zdi se, da leži odgovor na to vprašanje v kognitivni lenobi (angl. *cognitive laziness*), ki se jo da z uporabo zunanjih vzpodbud, denimo privzetega stanja (angl. *default option*), pri večinski populaciji sorazmerno preprosto odpraviti. Glede na vedenjske rezultate s tega področja upravičeno sklepamo, da bi se število nezavarovanih oseb znatno zmanjšalo, če bi bil vsak izmed upravičencev avtomatsko prejemnik zdravstvenega zavarovanja.

Patti (2010) navaja, da Svetovna zdravstvena organizacija (v izvirniku: *World Health Organization*, od tod naprej: WHO) kot veliko težavo sodobnega zdravstva obravnava nizko adherenco zdravljenja, torej neupoštevanje navodil zdravstvenega osebja. Nizka aderenza se kaže skozi nezadostno oziroma pomanjkljivo in časovno neustrezno jemanje predpisanih zdravil, pa tudi skozi neupoštevanje nasvetov, povezanih z zdravim načinom življenja. Ker je

nizka adherenca bolnikov povezana tako s slabšim izidom zdravljenja kot tudi z višjim finančnim stroškom za državo, postaja vprašanje, kako izboljšati adherenco. Gre za vedno bolj pereče vprašanje, ki mu želijo priti do dna tudi številne raziskave s tega področja. V današnji dobi se ta gordijski vozelski poskuša presekati tudi z uporabo sodobne digitalne tehnologije. Raifman in sodelavci (2014) so denimo za statistično značilno povišanje pacientove adherence za jemanje predpisanih zdravil za zdravljenje malarije uporabili preprosto zunanjo vzpodbudo: SMS-sporočilo. Zdravstveno osebje je sodelujočim v raziskavi, prebivalcem urbanega in predmestnega dela Tamale, glavnega mesta severne regije Gane, v časovnem razponu od julija do novembra 2011 vsak dan poslalo SMS-sporočilo, ki je sodelujoče opomnilo na to, da morajo vzeti predpisana zdravila proti malariji. Izkazalo se je, da prejem SMS-sporočila poveča adherenco pacientov, stopnja povečanja adherence pa je močno odvisna od vsebine prejetega sporočila. Odstotek jemanja predpisanih zdravil proti malariji je med udeleženci v kontrolni skupini, ki niso prejeli SMS-sporočila, znašal 62 %. Ta odstotek se je znatno povišal v skupini, kjer so udeleženci prejeli sporočilo: »Prosimo, vzemite svoja zdravila proti malariji.«, in sicer kar na 95 %. Medtem pa se stopnja adherence pacientov v skupini, ki je prejela sporočilo: »Prosimo, vzemite svoja zdravila proti malariji. Pomembno je, da vzamete vsa zdravila proti malariji, tudi če se fizično počutite bolje, saj boste le tako lahko premagali bolezen.«, ni statistično spremenila v primerjavi s kontrolno skupino.

Ena izmed težav v sodobnem zdravstvu je tudi prekomerno jemanje (in predpisovanje) antibiotikov, na kar po poročanju Slovenske tiskovne agencije (navedeno v Dnevnik-u, 2019) glasno opozarjajo tudi zaposleni v Evropskem centru za preprečevanje in nadzor bolezni. Prekomerno predpisovanje antibiotikov se da, sodeč po izsledkih raziskave Hallswortha et al. (2016), zajezi s pomočjo socialnih vzpodbud. Rezultati omenjene raziskave namreč kažejo na to, da se lahko število prekomerno predpisanih antibiotikov na nacionalni ravni zniža že samo, če zdravnike razvrstimo po številu predpisanih antibiotikov in jih o tem zgolj obvestimo. Omenjena raziskava kaže na to, da lahko že zelo preprosta socialna vzpodbuda (npr. elektronsko sporočilo s povratno informacijo o položaju na seznamu) nemudoma spremeni vzorec predpisovanja antibiotikov, pri čemer učinki take zunanje vzpodbude izzvenijo šele po šestih mesecih, kar kaže na to, da ima socialna spodbuda daljši učinek kot npr. denarna spodbuda (ali kazen).

2.2.3 DRUGE UPORABE ZUNANJIH VZPODBUD

Po drugi strani se zunanje vzpodbude uporabljajo za reševanje drugih, popolnoma vsakdanjih, a za to nič manj zagonetnih situacij. Ena izmed njih je zares izviren pristop za reševanje splakovanja pisoarjev na amsterdamskem mednarodnem letališču. Thaler in Sunstein (2008b) namreč navajata, da uporabniki pisoarjev niso ravno vestno splakovali stranišč, dokler se v upravi letališča niso domislili ideje, da bi v straniščni školjki simulirali nekakšno žuželko, kar je povzročilo, da so uporabniki malodane nemudoma bolj redno začeli splakovati straniščno školjko.

2.2.4 KAM V ZGODBO ZUNANJIH VZPODBUD UMEŠČAMO POLITIKO?

V svetovnem merilu arhitektura izbire in z njo povezan koncept zunanjih vzpodbud vedno bolj pridobivata na veljavi. To potrjuje tudi dejstvo, da je britanska vlada po navajanju Ferrara (2014) ustanovila t. i. ekipo za vedenjske vpoglede, imenovano tudi Enota za zunanje vzpodbude (angl. *Behavioral Insights Team - BIT*). Z enoto poskušajo k zakonodajnim in birokratskim problemom pristopiti s pomočjo vedenjske znanosti; med drugim se osredotočajo tudi na osnivanje zunanjih vzpodbud v državnem aparatu. Tudi ZDA so leta 2013 sprejele odlok o ustanovitvi podobne enote (The Behavioural Insights Team, 2020).

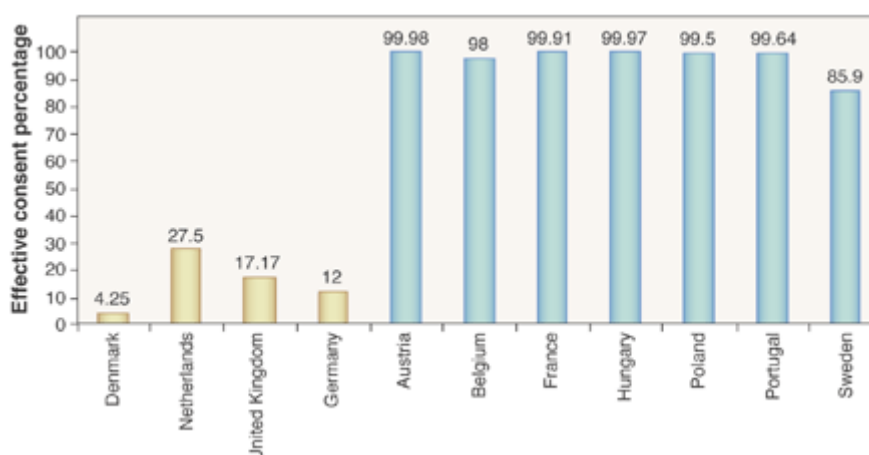
2.3 PRIVZETO STANJE

Ena izmed najbolj nazorno in obsežno opisanih zunanjih vzpodbud je nedvomno privzeto stanje (angl. *default option*). Jachimowicz, Duncan, Weber in Johnson (2019) ga celo okličejo za enega največjih uspehov uporabne vedenjske znanosti. Ta zunanja vzpodbuda namreč izkorišča to, da je 80 % naših odločitev avtomatiziranih (Kelly, 2017), in temelji na dejstvu, da se ljudje vedno znova poskušamo ogniti kognitivnemu naporu. Odločitev, sprejeta na temeljih privzetega stanja, je namreč odločitev za možnost, ki bi tako ali tako obveljala kot izbrana možnost, tudi če se odločevalec sploh ne bi odločil (Service et al., 2014). Z drugimi besedami, odločevalci se odločijo, da se ne bodo odločali⁵. Ker je torej večina tovrstnih odločitev avtomatskih, to izrabi tudi arhitekt izbire, saj kot privzeto nastavi možnost, za katero je zaželeno, da jo ljudje izberejo v čim večjem številu (Jachimowicz et al., 2019). V skladu s to analogijo se znatno poveča izbor te želene možnosti. Glede na to, da je privzeto stanje uporabno na najrazličnejših področjih, je lahko arhitekt izbire vsakdo, ki tako ali drugače prilagaja okoliščine sprejemanja odločitev in tako vpliva na privzem ene izmed možnosti.

V literaturi se kot vzorčni primer privzetega stanja največkrat navaja raziskava Johnsona in Goldsteina (2003) o vplivu privzetega stanja na delež darovalcev organov po posameznih državah. Države, kjer je darovanje organov urejeno po *principu opt-in*, pri katerem se morajo bodoči darovalci organov sami registrirati, če želijo po smrti postati darovalci organov, se povečini spopadajo s problemom privabljanja državljanov v programe za darovanje organov. Po drugi strani pa je v državah, kjer programi darovanja organov temeljijo na *principu opt-out*, kjer so vsi prebivalci avtomatično darovalci razen tistih, ki se izločijo iz sistema darovanja, značilno več vključenih v sistem darovanja organov. Države z vpeljanim sistemom *opt-out* ne poznajo več tovrstnih težav privabljanja državljanov v programe za darovanje organov. Slika 1 prikazuje delež registriranih darovalcev po posameznih državah.

⁵ V angleščini se ta misel glasi: *Choosing not to Choose* in je naslov Sunsteinove knjige, izdane leta 2015, s celotnim imenom: *Choosing Not to Choose: Understanding the Value of Choice*.

Slika 1: Delež darovalcev organov po posameznih državah



Vir: Johnson in Goldstein (2003)

V skupino držav s hudim pomanjkanjem darovalcev organov žal sodi tudi Slovenija. V Sloveniji se lahko državljani opredelijo kot izrecno *za* ali pa izrecno *proti* darovanju organov. Torej darovanje organov po smrti temelji na *principu opt-in*, pri čemer se morajo po smrti svojci preminulega odločiti za darovanje organov. Po drugi strani pa se je lahko preminuli že za časa svojega življenja opredelil za oziroma proti darovanju organov. Sodeč po podatkih Zavoda RS za presaditve organov in tkiv Slovenija-transplant je bilo leta 2018 do 31. decembra v register darovalcev vpisanih skupaj 8.594 opredelitev (8.589 ZA in 5 PROTI)⁶, kar na zavodu ocenjujejo kot relativno nizko številko. Eden izmed načinov, kako to številko povečati, bi bila zagotovo zakonska uvedba *principa opt-out*, po katerem je vsakdo po svoji smrti darovalec organov, razen če se pred tem izreče proti darovanju organov.

Glede na to, da je privzeto stanje zagotovo ena najbolj uporabnih, učinkovitih in vsestranskih zunanjih vzpodbud, je pravzaprav razumljivo, da se oblike privzetega stanja glede na obliko in učinkovitost med seboj razlikujejo. In medtem ko jih lahko po različnih kriterijih razdelimo v več skupin, njihov osnovni namen – povečati izbiro možnosti, ki jo arhitekt izbire smatra za najustreznejšo, ostaja isti. V nadaljevanju tudi sami po metaštudiji Jachimowicza s sodelavci (2019) povzemamo različne kriterije, po katerih lahko delimo privzeta stanja, sočasno pa v literaturi iščemo primere, ki podkrepijo oz. utemeljujejo predstavljene primere. Kriteriji so:

- (1) *področje delovanja privzetega stanja*. Že sama opredelitev privzetega stanja nam da jasno vedeti, da je privzeto stanje mogoče uporabiti na številnih področjih, še posebej, če je v igri podpis soglasja oziroma izbira med predhodno opredeljenimi možnostmi. Očitna posledica tega je uporaba privzetega stanja v različnih zakonodajnih obrazcih in podobnih uradnih postopkih. S čedalje večjo uporabo digitalne tehnologije in povečanim obiskom spletnih strani se tako krepi uporaba privzetega stanja pri odločanju o uporabnikovih preferencah glede zasebnosti. Najbolj učinkovita oblika privzetega stanja je npr., ko z vsakim nadaljnjim klikom na spletni strani soglašamo z uporabo

⁶ Podatek dostopen na spletni strani: <http://www.slovenija-transplant.si/index.php?statistike>.

piškotkov. Arhitekti izbire se namreč zavedajo dejstva, da ob morebitnem nesoglašanju z uporabo piškotkov za namene sledenja in beleženja podatkov večina ne bo ukrepala in ne bo s klikom na znak *Ne strinjam se* zaznamovala svojega mnenja. V skladu s tem se povečuje tudi uporaba privzetega stanja pri soglašanju v vključevanje v razne sezname pošiljanja »elektronskih novičk in novosti«. Lohse, Bellman in Johnson (2000) tako v svojem članku navajajo izsledke ankete ameriške organizacije CyberDialogue, ki govorijo o tem, da slabih 70 % vprašanih ameriških državljanov ni bilo seznanjenih s tem, da so vključeni v tovrstne sezname.

(2) *oblika privzetega stanja in njegova intenziteta*. Drugi kriterij, po katerem lahko umestimo različne oblike privzetega stanja, je to, kako težko je spremeniti privzeto možnost. Pri tem velja neke vrste premo sorazmerje – težje, kot je spremeniti privzeto možnost, bolj bo verjetno, da bo ta odločitev zaradi odločevalčeve kognitivne lenobe tudi obveljala. V veliki meri je intenziteta privzetega stanja odvisna od tega, kakšna je verjetnost, da bi odločevalec odstopil od privzete možnosti in se opredelil do katere druge možnosti, in tudi od tega, kakšnega pomena je situacija za arhitekta izbire. Z drugimi besedami, kako zelo si arhitekt izbire želi, da bi tudi na koncu obveljala privzeta možnost. Načeloma torej velja, da pomembnejše kot so naše odločitve (denimo, ali želimo po smrti postati darovalec organov ali ne), več kognitivnega napora bo zahtevala tudi uradna uveljavitev lastnega mnenja (torej opredelitev za doniranje organov oziroma proti njemu; to je seveda odvisno od tega, na katerem principu – opt-in ali opt-out, temelji državna ureditev). V nasprotju s tem pa situacije, v katerih je privzeto stanje blažje, ne zahtevajo toliko kognitivnega napora. Ob tem velja omeniti tudi to, da ni nujno, da je dojemanje pomembnosti situacije vedno obojestransko. Z ozirom na številne študije lahko z gotovostjo trdimo, da odločevalec določeni odločitvi, ki jo bo sprejel, ne pripisuje takšnega pomena, kot ji ga pripisuje arhitekt izbire. To po svoje za arhitekta izbire predstavlja odlično izhodišče, saj lahko v situacijah, ki se mu zdijo pomembne, nastavi tako močno privzeto stanje, da odločevalec ne bo želel vlagati tako velikega kognitivnega napora. Z drugimi besedami, odločevalec bo podlegel pritisku in bo na koncu privzeta možnost obveljala kot njegova odločitev.

2.4 NAGNJENOST K STATUSU QUO

Nagnjenost k statusu quo in privzeto stanje se v teoriji preobremenjenosti z odločitvami (angl. *choice overload*) redno navajata kot dva povezana koncepta. Opredelitve, kaj točno je status quo in kje je zamejitev med statusom quo in privzetim stanjem, se razlikujejo od avtorja do avtorja. Kljub vsemu pa sta se nekako izoblikovala dva tabora, ki zagovarjata vsak svojo definicijo. Nekateri avtorji (glej npr. Dean, Kibris & Masatlioglu, 2016) namreč koncepta status quo in privzeto stanje enačijo in ju razumejo kot sopomenki. Sami pa v tej raziskavi uporabljamo opredelitev Antonidesa (2015), ki sicer delno pritrjuje predpostavkam avtorjev, ki status quo in privzeto stanje enačijo, a obenem poudarja, da omenjenih konceptov ni mogoče vedno obravnavati kot sopomenki. Po Antonidesovi (2015) opredelitvi je namreč status quo nagnjenost k izbiri očitne oziroma najbolj običajne možnosti. Privzeto stanje pa naj bi se po njegovem nanašalo na neke vrste zunanji vzgib. Sami povzemamo, da medtem ko pri statusu

quo odločevalec izhaja iz sebe, je za izbor privzete možnosti značilno, da jo izbere arhitekt izbire in ne odločevalec. Privzeto stanje je vseeno nekoliko bolj pasivno. Odločevalec namreč pri statusu quo vsaj na začetku igra vidnejšo vlogo, saj se mora odločiti za eno od alternativ, večkrat in zaporeden izbor te izbire pa počasi preide v status quo, pasivnejše stanje. Pri privzetem stanju pa je pasivnost značilna že na začetku, saj je privzeta možnost tista, ki jo izbere arhitekt izbire, tako da odločevalec nima pretirano vidne vloge.

Pogostost statusa quo se v literaturi pripisuje številnim razlogom, sami pa pod drobnogled vzamemo naslednje: *nenaklonjenost obžalovanju, izgubi in tveganju, preobremenjenost z izbiro in neustrezne prakse nagrajevanja v podjetjih*.

Nekateri avtorji iščejo razlage za uspešnost statusa quo v teoriji obetov (angl. *prospect theory*) ki sta jo leta 1979 v vedenjsko ekonomijo vpeljala Kahneman in Tversky. Avtorja s to teorijo namreč povzemata izsledke svojih raziskav, ki kažejo na to, da ljudje izgubo in nagrado vrednotimo drugače. Izgubi namreč pripisujemo večji pomen. Z drugimi besedami, naboj negativnih čustev, ki jih doživljamo ob izgubi zneska v vrednosti 100 € je večji, kot je naboj pozitivnih čustev po tem, ko dobimo 100 €. Glede na relevantno teorijo s tega področja zaključujemo, da so v okviru teorije obetov tri pristranskosti, ki imajo velik vpliv na nagnjenost k statusu quo, in sicer nenaklonjenost obžalovanju (angl. *regret aversion bias*), nenaklonjenost izgubi (angl. *loss aversion*) in nenaklonjenost tveganju (angl. *risk aversion*). Hammond, Keeney in Raiffa (1998) denimo navajajo, da status quo učinkuje zaradi strahu pred izgubo, ki ga pripisujemo pristranskosti glede nenaklonjenosti obžalovanju. V praksi to pomeni, da se ljudje, kot je le možno, poskušamo izogniti vsem negativnim čustvom, ki bi bila povezana z zavedanjem dejstva, da odločitev, ki smo jo sprejeli, vendarle ni bila najbolj preudarna. Nenaklonjenost obžalovanju tako povzroči, da iz strahu pred razočaranjem nad napačno sprejeto odločitvijo nove odločitve sploh ne sprejmemo oziroma da samo ohranjamo dosedanje stanje. Po drugi strani pa sta z nenaklonjenostjo obžalovanju tudi tesno povezana nenaklonjenost izgubi in nenaklonjenost tveganju. Vsi trije koncepti se namreč povezujejo tako, da vodijo v nagnjenost k statusu quo. V kontekstu teorije obetov lahko namreč odločevalec razume status quo kot nekakšno referenčno točko, vsakršno odstopanje od te referenčne točke pa bi odločevalec lahko razumel kot ali takojšnjo in neposredno izgubo ali pa kot posredno izgubo (po tvegani odločitvi). V tej luči se zdi status quo razumnejša in varnejša odločitev. Kljub vsemu pa Daveyeva (2014) piše, da je ena izmed pogostih pristranskosti v odločanju tudi pristranskost podcenjevanja tveganja statusa quo (angl. *Underestimating the Risk of the Status Quo*).

Glede na to, da je pristranskost podcenjevanja statusa quo ena izmed pomembnejših pristranskosti v strateškem načrtovanju (angl. *strategic planning*), si verjetno ni težko zamisliti, da gre nagnjenost k statusu quo z roko v roki z neustreznimi praksami nagrajevanja v podjetjih. Eden izmed razlogov, ki botruje tovrstni nagnjenosti k statusu quo, so nekonsistentni ukrepi zoper poslovno (ne)uspešnost v podjetjih, saj se mnogokrat izkaže, da ti ukrepi nagnjenost k statusu quo celo spodbujajo. Hammond s sodelavci (1998) namreč ugotavlja, da nemalokrat sistemi nagrajevanja bolj kaznujejo tiste, ki sprejmejo odločitev (ki se sicer izkaže za napačno), kot pa tiste, ki ohranjajo status quo. Pri tem sami dodajamo pomembno opombo, da lahko ohranjanje statusa quo traja tudi več let, kar v hitro spreminjajočem se svetu okoli nas zagotovo prinese več škode kot koristi. Kljub temu da je bila izhodiščna odločitev morda pravilna (kar

ne velja vedno), se je kontekst te odločitve že dodobra spremenil, kar pomeni, da bi bilo skorajda nemogoče, da taka odločitev ostaja optimalna.

Antonides (2015) opozarja tudi na vpliv družbenega pritiska na odločevalca, ki se mora pogosto odločiti med uvajanjem novih (morda celo nezaželenih) sprememb in ohranjanjem stanja takšnega, kot je. Izkušnje kažejo, da odločevalci pogosto podležejo temu pritisku in izberejo slednje.

Ena izmed teorij, ki pojasnjuje nagnjenost k statusu quo, je tudi teorija preobremenjenosti z izbiro, ki se ji v nadaljevanju te naloge poglobljeno posvečamo. Preobremenjenost z izbiro je pojem, ki ga po navadi povezujemo s potrošništvom. Opisuje stanje, v katerem je izbira, ki je na voljo odločevalcu, enostavno prevelika, zato odločevalec ni kos tej nalogi (kot bomo videli v nadaljevanju, se tudi samemu odločevalcu pogosto ne zdi, da bi bil dovolj kompetenten).

2.5 PREOBREMENJENOST Z IZBIRO

Najbolj aktualna teorija o tem, zakaj zunanje vzpodbude, kot sta privzeto stanje in nagnjenost k statusu quo delujejo, je torej t. i. teorija preobremenjenosti z izbiro oziroma teorija tiranije izbire (angl. *tyranny of choice*). Chernev, Böckenholt in Goodman (2014) opredeljujejo preobremenjenost z izbiro kot situacijo, v kateri je kompleksnost problema, s katerim se odločevalec spopada in v skladu s katerim mora sprejeti odločitev, večja od kognitivnih sposobnosti odločevalca. Preobremenjenost z izbiro bi celo lahko označili kot manjšo revolucijo v ekonomski zgodovini, saj že zgolj po opredelitvi nasprotuje neoklasični ekonomski teoriji, na kateri v veliki meri temelji tudi sodobna ekonomija. V skladu z neoklasično ekonomsko teorijo bi bilo namreč, da več kot nam je pred sprejemom odločitve na voljo informacij, bolj optimalna bo naša odločitev (Thaler in Sunstein, 2008a), kar pa, kot je v tej nalogi že bilo ponazorjeno, ne drži vedno. Po drugi strani pa je preobremenjenost z izbiro v zadnjem času deležna velike pozornosti tudi s strani psihologije, saj je vse pogostejše cilj preučevanja psihologije motivacije. Iyengarjeva in Lepper (2000) namreč navajata, da so se psihološke raziskave več desetletij osredotočale predvsem na pozitivne vidike tega, da lahko izbiramo med več možnostmi. Ob tem avtorja ne zanemarjata pomena teh raziskav (glej npr. Deci, 1981 ali Taylor, 1989), saj tovrstne raziskave poudarjajo predvsem primerjavo med *ne imeti nobenih možnosti izbire* in *na izbiro imeti majhno količino možnosti*. Posledice preobremenjenosti z izbiro so namreč vidne predvsem v potrošniškem odločanju (angl. *consumer decision making*). Kljub temu da je preobremenjenost z izbiro v tej luči že leta 1955 opisal Herbert A. Simon, pa potrošniško preobremenjenost z izbiro povečini povezujemo s splošnim blagostanjem, ki je tako globalno razširjeno predvsem v sodobni dobi. Ker še ni dolgo, odkar je blagostanje dostopno tudi širšim družbam, je pravzaprav ta vrzel v literaturi, o kateri pišeta tudi Iyengaryeva in Lepper (2000), razumljiva.

Sicer pa se preobremenjenost z izbiro zrcali tako skozi subjektivne kot tudi skozi objektivne komponente, zato se jo preverja tako z introspektivnimi kot tudi z ekstraspektivnimi tehnikami. Chernev in sodelavci (2014) zato sklenejo, da se na subjektivni ravni preobremenjenost z izbiro pri odločevalcu kaže skozi bodisi manjše zadovoljstvo z izbrano odločitvijo (Botti in Iyengar, 2004) bodisi z manjšo samozavestjo in prepričanjem v to, da je bila izbrana možnost prava

(Haynes, 2009), ali pa, kot navajajo tudi Inbar, Botti in Hanko (2011), so odločevalci, preobremenjeni z izbiro, bolj nagnjeni k obžalovanju svoje odločitve (angl. *post-decision regret*). Drugi vidik, skozi katerega se kaže preobremenjenost z izbiro, je vedenjski vidik. Če Chernev (2003) piše, da je ob preobremenjenosti z izbiro večja možnost obžalovanja svoje odločitve, to teorijo Chernev (2006) še nadgradi, saj predpostavi tudi to, da je ob preobremenjenosti z izbiro odločevalec tudi bolj naklonjen temu, da razpolaga z večjo izbiro, torej da izkazuje večje preference situacijam, v katerih je večja izbira. Po drugi strani pa se vedenjske komponente preobremenjenosti z izbiro zrcalijo tudi v tem, da se pri odločevalcu poveča verjetnost odločitve za možnost, ki jo lahko brez težav upravičimo (Sela, Berger in Liu, 2009). Iyengarjeva s sodelavcem (2000) dodaja tudi možnost, da stanju preobremenjenosti z izbiro sledi preložitev izbire (angl. *choice deferral*) ali pa v izčrpanost zaradi odločanja (angl. *decision fatigue*). Preložitev izbire se kaže v tem, da se preobremenjeni odločevalec (začasno) ali pa celo trajno odpove neki finančni oziroma potrošniški odločitvi, torej da se na koncu ne odloči za nakup ničesar. Za izčrpanost zaradi odločanja pa velja, da odločevalec podleže pritisku preobremenjenosti z izbiro in sprejme nekonstruktivno odločitev.⁷

Teorijo preobremenjenosti z izbiro lahko navežemo tudi z vidika drugih ved, denimo filozofije. Filozof Isaiah Berlin (navedeno v Schwartz, 2004) tako razlikuje med dvema vrstama svobode, med pozitivno in negativno. Po Schwartzu (2004) povzemamo Berlinovo teorijo, ki predvideva, da nam pozitivna svoboda omogoča prosto in neomejeno odločanje o svoji usodi. Sem spadajo denimo odločitve o naši prihodnosti, na primer svobodna izbira fakultete. Po drugi strani pa Schwartz (2004) piše, da je poudarek negativne svobode v tem, da nam nihče ničesar ne prepoveduje ali ukazuje. Z ozirom na Berlinova filozofska načela lahko trdimo, da je preobremenjenost z izbiro posledica pozitivne svobode. Kljub temu pa ponovno poudarjamo, da še zdaleč ne smemo sklepati, da več svobode pomeni tudi večjo preobremenjenost z izbiro. Res je, da ima preobremenjenost z izbiro negativen vpliv tako na odločevalčevo samozavest in razpoloženje, kar se navzven kaže tudi skozi njegovo sprejemanje odločitev. Pa vendar to ne pomeni nujno, da je izbira vedno negativna. Ravno nasprotno, izsledki raziskave Romaniukove in sodelavcev (2019) kažejo na to, da občutek nadzora nad določeno situacijo (angl. *perceived control*) vpliva na delovanje razširjene mreže nagrajevanja (angl. *extended reward network*) v možganih, ki med drugim vpliva tudi na samozavest.

Tudi McShane in Böckenholt (2018) glede na izsledke svoje metaanalize navajata, da večje izbire ne gre nujno enačiti z večjo preobremenjenostjo z izbiro. Po McShaneu in Böckenholtu (2018) obstajajo štiri dejavniki, ki odločilno vplivajo na to, ali je posameznik preobremenjen z izbiro ali ne:

- (1) *kompleksnost predstavitve možnosti* (angl. *choice-set complexity*). Če so dane možnosti predstavljene neorganizirano, nesistematično, se ponavadi odločevalec počuti bolj preobremenjenega z izbiro. Pri tem število danih možnosti niti nima tako pomembnega vpliva kot ga ima število kategorij, na podlagi katerih odločevalec primerja posamezna

⁷ Pri tem je pomembno poudariti, da preobremenjenosti z izbiro ne gre enačiti z izčrpanostjo zaradi odločanja, kot je značilno za nekatere poljudnoznanstvene spletne vire (glej npr. Colino, 2017). Izčrpanost zaradi odločanja je verjetno najhujša *posledica* preobremenjenosti z izbiro. Pomeni namreč tako močno stopnjo preobremenjenosti z izbiro, da so njena neposredna posledica nepreudarne odločitve.

izdelka. V praksi to pomeni, da četudi je število izdelkov, med katerimi mora odločevalec izbirati, majhno, je odločanje lahko zelo zahtevno, ker se mora odločevalec odločati na podlagi številnih kriterijev oziroma kategorij.

- (2) *težavnost odločanja* (angl. *decision-task difficulty*). Odločanje v določenih okoliščinah je že samo po sebi težavno. Avtorja kot posebej zahtevne okoliščine sprejemanja odločitev izpostavljata odločitve, za katere velja, da morajo biti sprejete nemudoma in v negotovih okoliščinah.
- (3) *nezadostno poznavanje svojih preferenc* (angl. *preference uncertainty*). Verjetno ni treba posebej poudarjati, da bolj kot poznamo svoje preference, lažje nam je sprejemati odločitve, povezane z njimi.
- (4) *cilj sprejemanja odločitve* (angl. *decision goal*). Preobremenjenost z izbiro je povezana tudi s pomembnostjo posamezne odločitve. Sprejemanje odločitev, ki lahko v veliki meri določajo posameznikovo usodo, je gotovo bolj obremenjujoče kot sprejemanje življenjsko manj pomembnih odločitev. Ob vsem tem velja poudariti tudi premo sorazmerje: sprejemanje odločitev je manj obremenjujoče, če se posameznik zaveda, da ga ta odločitev ne bo determinirala. Odločitve, ki se zdijo brezizhodne, so tako za odločevalca nedvomno zelo obremenjujoče.

Ker arhitektura izbire teži k optimiziranju odločanja s pomočjo urejanja konteksta, v katerem se sprejemajo odločitve, se ukvarja tudi s preobremenjenostjo z izbiro. Podrobneje, predmet arhitekture izbire je predvsem poenostavljanje situacij, ki so nepotrebno zapletene, zato poskuša arhitektura izbire z različnimi načini čim bolj zmanjšati preobremenjenost z izbiro. Te načine lahko po tem, kako vplivajo na odločevalca, razdelimo v dve skupini⁸:

- (1) *omejevanje pestrosti izbire in manjšanje števila možnosti*. Sem umeščamo znamenite nize poskusov Iyengarjeve s sodelavcem (2000), s katerimi sta podkrepila teorijo, da posledica večje izbire ni nujno optimalnejši rezultat, pri čemer sta imela v mislih tako odločevalca kot tudi samega arhitekta izbire⁹. Izsledki njune raziskave namreč kažejo na to, da večja pestrost izbire izdelkov (npr. marmelade) namreč res povzroči večjo obiskanost stojnic za degustacijo, za sam nakup izdelka pa se na tovrstnih stojnicah odloči bistveno manj ljudi kot na stojnicah z manjšo, a še vedno raznoliko izbiro. Izsledki študije pa niso uporabni zgolj na področju potrošniške psihologije. Kljub temu da se teorijo preobremenjenosti z izbiro pretežno uporablja v psihologiji potrošnika, so izsledki s tega področja uporabni tudi na ostalih psiholoških področjih, ki se ukvarjajo z motivacijo, denimo pedagoška psihologija. Ivengarjeva in sodelavec namreč v omenjeni študiji ugotavljata tudi, da se število neobveznih esejev, ki jih študentje napišejo, poveča, če imajo na voljo manjše število naslovov, izmed katerih lahko

8 Nekateri avtorji omenjajo tudi tretjo skupino ukrepov zoper zmanjševanje preobremenjenosti z izbiro, in sicer zmanjševanje kompleksnosti informacij o izdelku. Ker pa se nam ta sklop ukrepov (še) ni zdel dovolj teoretično podkrepjen, se mu v raziskovalni nalogi ne posvečamo posebej.

⁹ Izraz *arhitekt izbire* se tukaj nanaša na vsakogar, ki na katerikoli način poskuša izoblikovati ustrezen kontekst in na ta način odločevalca usmeriti proti želenemu cilju. V kontekstu, v katerem sem termin uporabila, se izraz arhitekt izbire namreč ne nanaša nujno na nekoga, ki pri oblikovanju konteksta odločanja uporablja teorijo arhitekture izbire in zunanje vzpodbude. Kriteriju »arhitekt izbire« v tem kontekstu ustreza kdorkoli, ki odločevalca *poskuša* usmeriti proti želenemu cilju, četudi se ti poskusi izkažejo za neuspešne.

izbirajo. V tem primeru velja torej obratno sorazmerje. Hkrati pa velja tudi to, da so napisani eseji bolje ocenjeni, študentje pa so po napisanem eseju poročali o večjem zadovoljstvu z izbrano temo eseja.

- (2) *zunanje vzpodbude, denimo status quo in privzeto stanje*. Že osnovna opredelitev statusa quo, ki smo jo navedli, nam omogoča, da ga neposredno povežemo s teorijo preobremenjenosti z izbiro. Antonides (2015) namreč trdi, da je izbira statusa quo pravzaprav izbira na videz najbolj očitne in smiselne možnosti. Po drugi strani pa Sela s sodelavci (2009) trdi, da se preobremenjenost z izbiro med drugim kaže tudi skozi to, kako lahko so opravičljive odločevalčeve odločitve. Bolj bo odločevalec preobremenjen z izbiro, večja je možnost, da bo videti, da so odločitve, ki jih sprejme, upravičene. Stopnja opravičljivosti oziroma kako lahko je utemeljiti svojo izbiro, je teoretična povezava, ki nam bo v empiričnem delu te raziskovalne naloge omogočala preverjanje korelacije med statusom quo in preobremenjenostjo z izbiro.

3 EMPIRIČNI DEL

3.1 CILJI RAZISKAVE

Z raziskavo želimo preučiti status quo in privzeto stanje kot pristranskosti pri odločanju. Zastavljeni cilji so naslednji:

- strnjen, a celosten pregled teorije arhitekture izbire, predvsem teorijo privzetega stanja in statusa quo povezati z empiričnimi dokazi;
- z lastnim raziskovalnim prispevkom predstaviti pomen preobremenjenosti z izbiro in nakazati posledico nezadostnega poznavanja preferenc pri odločanju;
- razširiti dosedanje dokaj neraziskano področje vpliva zunanjih vzpodbud na prosocialno vedenje;
- ponuditi teoretično in empirično podprto opredelitev etičnega vidika zunanjih vzpodbud;
- pionirsko raziskati vpliv statusa quo, privzetega stanja in preobremenjenosti z izbiro na širši populaciji;
- strniti izsledke raziskave, jih ovrednotiti in razvrstiti glede na njihov pomen in uporabnost na raznovrstnih področjih.

3.2 HIPOTEZE

Na podlagi predstavljene teorije postavljamo naslednje hipoteze za ugotavljanje vpliva zunanjih spodbud in privzetega stanja.

H1: Dijaki so naklonjeni odločitvam, ki predstavljajo status quo.

H2: Preobremenjenost z izbiro je pozitivno povezana z nagnjenostjo k statusu quo in privzetemu stanju; več odločitev kot je potrebno sprejeti, večja je nagnjenost k statusu quo in privzetemu stanju.

H3: Prosocialno vedenje je pozitivno povezano z vplivom zunanjih spodbud in privzetega stanja; s povečevanjem izrazitosti privzetega stanja in zunanjih spodbud se povečuje tudi njegova učinkovitost na prosocialno vedenje.

3.3 STRUKTURA RAZISKAVE IN EKSPERIMENTALNA ZASNOVA

Z empirično raziskavo smo na vedenjski ravni želeli preveriti napovedane hipoteze s poudarkom na ovrednotenju povezave teorije zunanjih vzpodbud in privzetega stanja s teorijo preobremenjenosti z odločitvami.

Empirično raziskavo smo izvedli v obliki spletnega eksperimenta s strukturiranim vprašalnikom. Do vprašalnika so udeleženci raziskave dostopali preko platforme *1ka*. V raziskavi je sodelovalo 226 dijakov, ki so vprašalnik rešili v mirnem kontroliranem okolju pod nadzorom izvajalke raziskave, in sicer v času razredne ure ali ure informatike v računalniški učilnici sodelujoče gimnazije. Zaradi prostorske omejitve so udeleženci reševali vprašalnik v več ponovitvah.

Za potrebe manipulacije neodvisnih spremenljivk (privzetega stanja in zunanjih spodbud) smo udeležence razdelili v več homogenih skupin. Strukturiran vprašalnik je bil sestavljen iz dveh sklopov nalog, samim nalogam pa so sledila še vprašanja o demografskih podatkih udeležencev raziskave. V prvem sklopu so bili udeleženci naključno razdeljeni v dve skupini, pri čemer je ena skupina predstavljala testno, druga pa kontrolno skupino. V drugem sklopu pa smo udeležence razdelili v štiri skupine, pri čemer smo tri izpostavili različno močni manipulaciji privzetega stanja, četrta skupina pa je predstavljala kontrolno skupino.

Vsi udeleženci so bili pred začetkom izvedbe raziskave seznanjeni o prostovoljnosti sodelovanja v raziskavi, možnosti odstopa od nje in o zagotovljeni popolni anonimnosti. V skladu z načeli etike v raziskovanju Univerze v Ljubljani so udeleženci tudi podpisali Soglasje za sodelovanje v raziskavi¹⁰, ki je bilo pripravljeno v skladu z navodili za pripravo obveščenega soglasja¹¹. Za potrebe izplačevanja finančnega nadomestila za sodelovanje v raziskavi ter vodenja evidence o donacijah je bila vsem udeležencem dodeljena identifikacijska številka, pod katero so bili shranjeni njihovi rezultati vprašalnika in demografski podatki.

3.4 METODOLOŠKI OKVIR

Za namen naše raziskave smo uporabili veljavne in zanesljive vprašalnike. Podatke, pridobljene z vprašalnikom, smo analizirali v programu SPSS. Na podlagi analize dobljenih rezultatov smo postavljene hipoteze potrdili oziroma ovrgli.

¹⁰ Vsa Soglasja udeležencev za sodelovanje v raziskavi hrani izvajalka raziskave.

¹¹ Etični kodeks za raziskovalce in navodila za pripravo obveščenega soglasja sta dostopna na spletni strani: https://www.uni-lj.si/raziskovalno_in_razvojno_delo/etika_v_raziskovanju/

3.5 OPIS VZORCA

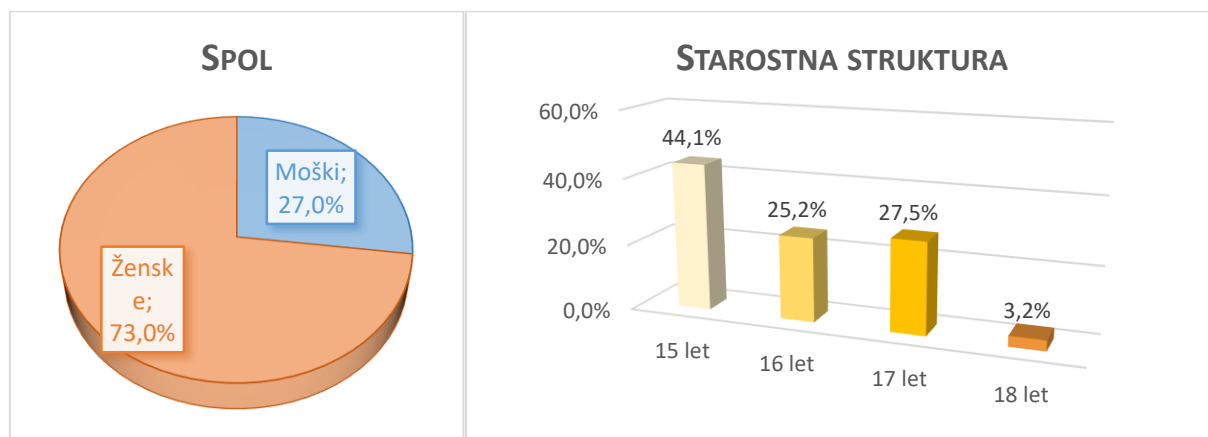
V empirični raziskavi je sodelovalo 226 dijakov gimnazije v osrednjeslovenski statistični regiji. Štiri udeležence smo morali naknadno izločiti, saj zaradi tehničnih težav niso mogli v celoti rešiti vprašalnika. Starost 222 udeležencev v raziskavi je v povprečju znašala 15,81 let starostni razpon udeležencev se je razlegal med 15 in 18 leti. 27,0 % sodelujočih je bilo moškega spola ($N = 60$). 131 udeležencev je dijakov prvega letnika, 25 udeležencev drugega letnika in 66 tretjega letnika. Demografski podatki udeležencev v raziskavi so podani v Tabeli 1 in grafično predstavljeni na Sliki 2.

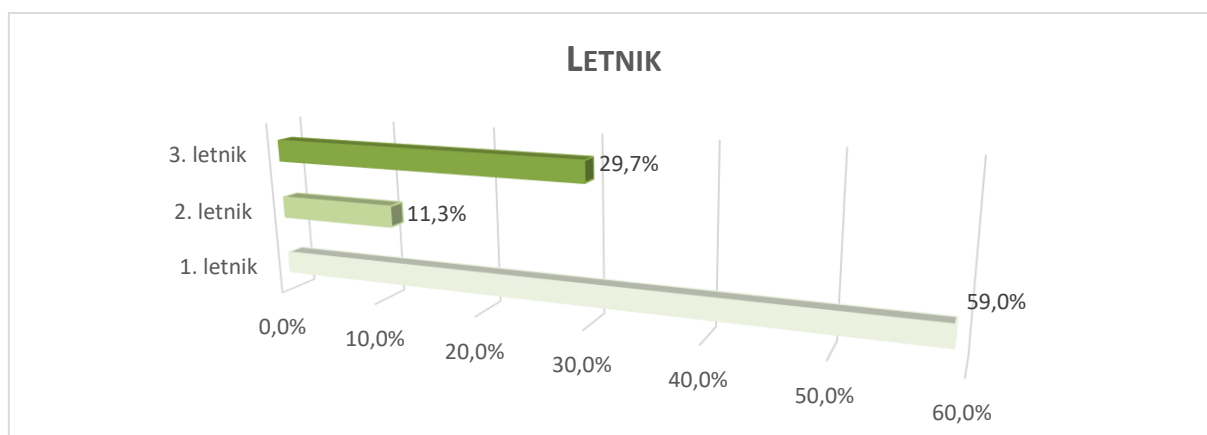
Tabela 1: Demografski podatki

	Število (N)	Delež (%)
Spol		
Moški	60	27,0 %
Ženske	162	73,0 %
Starostna struktura		
15 let	98	44,1 %
16 let	56	25,2 %
17 let	61	27,5 %
18 let	7	3,2 %
Letnik		
1. letnik	131	59,0 %
2. letnik	25	11,3 %
3. letnik	66	29,7 %
Skupaj udeležencev	222	100 %

Vir: Lasten

Slika 2: Demografske lastnosti udeležencev





Vir: Lasten

3.6 OPIS NALOG V VPRAŠALNIKU

V empirični raziskavi smo preverjali več različnih in obenem kompleksnih konceptov, zato je vprašalnik razdeljen na dva vsebinska sklopa. Z nalogami v prvem sklopu smo preverjali dve hipotezi. Zanimalo nas je, kakšna je nagnjenost dijakov k statusu quo in ali preobremenjenost z izbiro kakorkoli vpliva na nagnjenost udeležencev k ohranjanju statusa quo. Zanimalo nas torej je, ali lahko prevelika izpostavljenost izbiri na udeleženca vpliva tako, da se sčasoma odloča za možnost, ki predstavlja status quo. Z drugim sklopom nalog pa smo želeli preveriti, ali lahko z zunanjimi vzpodbudami, natančneje s privzetim stanjem, vplivamo na posameznikovo prosocialno vedenje. V nadaljevanju je vsaka naloga posebej predstavljena in opisana.

3.6.1 NAGNJENOST K STATUSU QUO

Nagnjenost udeležencev k statusu quo, torej naklonjenost k (ponovni) izbiri prvotno že izbrane možnosti, smo raziskali s tremi različnimi nalogami. Za prvo nalogo smo vzeli izvirno nalogo, ki sta jo v svoji raziskavi uporabila Samuelson in Zeckhauser (1988), drugi dve nalogi pa smo na podlagi prve naloge in predstavljenih scenarijev v raziskavi Samulesona in Zeckhauserja (1988) napisali sami. Besedila naloge opisujejo raznolike in raznovrstne situacije, same naloge pa so izbirnega tipa. Izmed štirih podanih možnosti se je moral udeleženec raziskave odločiti za eno možnost, pri čemer je bila v testni skupini ena izmed podanih možnosti status quo, v kontrolni skupini pa možnosti statusa quo ni bilo. Naloga udeleženca je bila postaviti se v čevlje odločevalca v posamezni situaciji in presoditi, kako bi sami odreagirali v njej. Naloga 1 je predstavljena spodaj, nalogi 2 in 3 pa sta predstavljeni v Prilogi.

Naloga 1 – testna skupina: Predstavljajte si, da ste zaposleni na Oddelku za urejanje prostora nekega mesta. Vaša naloga je odločanje, kje v mestu bodo zgradili določeno zgradbo. Naloga, ki se ji zadnje čase aktivno posvečate, je, kje v mestu bodo zgradili zapor. Na vaši mizi imate trenutno štiri možnosti:

A - Razširiti že **obstoječi** zapor, ki stoji v mestni četrti A, da bo v njem prostora za 1.500 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapora. Po predračunih bi to mestno občino stalo okoli 140 milijonov EUR.

B - Zgraditi nov zapor v mestni četrti B, da bo v njem prostora za 2.000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti B mestno občino stala okoli 150 milijonov EUR.

C - Zgraditi nov zapor v mestni četrti C, da bo v njem prostora za 2.000 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapora. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti C mestno občino stala okoli 200 milijonov EUR.

D - Zgraditi nov zapor v mestni četrti D, da bo v njem prostora za 1.000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti D občino stala okoli 80 milijonov EUR.

V kateri mestni četrti bi kot uradnik/-ca Oddelka za urejanje prostora dali izgraditi zapor?

Naloga 1 – kontrolna skupina: Predstavljajte si, da ste zaposleni na Oddelku za urejanje prostora nekega mesta. Vaša naloga je odločanje, kje v mestu bodo zgradili določeno zgradbo. Naloga, ki se ji zadnje čase aktivno posvečate, je, kje v mestu bodo zgradili zapor. Na vaši mizi imate trenutno štiri možnosti:

A – Zgraditi **nov** zapor v mestni četrti A, da bo v njem prostora za 1500 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapora. Po predračunih bi to mestno občino stalo okoli 140 milijonov EUR.

B - Zgraditi nov zapor v mestni četrti B, da bo v njem prostora za 2000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti B mestno občino stala okoli 150 milijonov EUR.

C - Zgraditi nov zapor v mestni četrti C, da bo v njem prostora za 2000 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapora. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti C mestno občino stala okoli 200 milijonov EUR.

D - Zgraditi nov zapor v mestni četrti D, da bo v njem prostora za 1000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti D občino stala okoli 80 milijonov EUR.

V kateri mestni četrti bi kot uradnik/-ca Oddelka za urejanje prostora dali izgraditi zapor?

Razlika med testno in kontrolno skupino pri nalogi 1 je v podani možnosti status quo. Pri testni skupini je privzeta izbira možnost A – razširitev že obstoječega zapora, pri kontrolni skupini pa te možnosti ni, saj možnost A predlaga izgradnjo novega zapora. Vsi ostali podatki v nalogi so enaki.

3.6.2 NAGNJENOST K STATUSU QUO OB PREOBREMENJENOSTI Z IZBIRO

S četrto nalogo v prvem sklopu vprašalnika smo preverjali nagnjenost k statusu quo v odvisnosti od preobremenjenosti z izbiro. Naloga je pripravljena na podlagi izvirne raziskave Redelmeierja in Shafirja (1995). Po opredelitvi Antonidesa (2015), je v naši nalogi namreč status quo enak privzetemu stanju. Udeležence v obeh skupinah, tako v testni kot v kontrolni skupini, smo izpostavili privzetemu stanju, pri čemer smo testno skupino udeležencev izpostavili še preobremenjenosti z izbiro. V kontrolni skupini te manipulacije ni bilo. Naloga 4 je predstavljena v nadaljevanju.

Naloga 4 – testna skupina: Privzemite, da je jutri ponedeljek in da imate takrat v šoli test. Kot vzoren/-a učenec/-ka ste že v petek popoldne pripravili načrt za učenje obsežne snovi. Načrta ste se tudi dosledno držali čez vikend. Po načrtu se boste nehali učiti v nedeljo okoli 18. ure, da boste lahko tudi optimalno, a brez slabe vesti izkoristili nedeljski večer.

V nedeljo, ko ste že sklenili, da imate učenja dovolj in se posledično prenehali učiti, se ob 19.30 uri spomnite, da snovi na določenih straneh v učbeniku še niste naštudirali. Naštudirati bi morali še snov na straneh **155–171** in **228–244**. Kaj storite?

A - Ne vrnem se nazaj k učenju.

B - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a snov na straneh 155–171.

C - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a snov na straneh 228–244.

D - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a vso manjkajočo snov.

E - Drugo:

Naloga 4 – kontrolna skupina: Privzemite, da je jutri ponedeljek in da imate takrat v šoli test. Kot vzoren/-a učenec/-ka ste že v petek popoldne pripravili načrt za učenje obsežne snovi. Načrta ste se tudi dosledno držali čez vikend. Po načrtu se boste nehali učiti v nedeljo okoli 18. ure, da boste lahko tudi optimalno, a brez slabe vesti izkoristili nedeljski večer.

V nedeljo, ko ste že sklenili, da imate učenja dovolj in se posledično prenehali učiti, se ob 19.30 uri spomnite, da snovi na določenih straneh v učbeniku še niste naštudirali. Naštudirati bi morali še snov na straneh **191–223**. Kaj storite?

A - Ne vrnem se nazaj k učenju.

B - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a vso manjkajočo snov.

C - Drugo:

Razlika med testno in kontrolno skupino pri nalogi 4 je v manipulaciji preobremenjenosti z izbiro. V predstavljeni nalogi je status quo obstoječe stanje, k ohranjanju katerega naj bi subjekti bolj ali manj stremeli, izbira, da se ne vrnejo k učenju. Kako na nagnjenost k statusu quo vpliva preobremenjenost z izbiro, pa smo testirali z zapisom strani snovi, ki bi jo bilo potrebno še preštudirati. Vsaka zavestna in preudarna odločitev, ki jo ljudje sprejmemo, zahteva kognitivni

napor, ki se mu načeloma poskušamo čim bolj izogniti. V testni skupini je tako odločitev za nadaljevanje učenja povezana z več odločitvami. Prva odločitev je, ali se vrniti k učenju ali ne, in če ja, katero snov ali zgolj del snovi naštudirati. Število strani nepredelanega gradiva je sicer v obeh skupinah enako (32 strani), razlika pa je v zapisu strani, saj je v testni skupini ta razdeljen na dva dela.

3.6.3 DIKTATORJEVA IGRA

Diktatorjeva igra je igra, ki so jo prvi predstavili Kahneman, Knetsch in Thaler (1986). V izvirni diktatorjevi igri so udeleženci raziskave razdeljeni v pare. Eden iz para igra diktatorja, torej nekoga, ki ima popoln nadzor nad finančnim zneskom in upravlja tudi s finančnim zneskom drugega v paru, ki ga imenujemo prejemnik. Diktatorjeva igra se dandanes pretežno uporablja v socialni psihologiji, in sicer se jo lahko uporabi za preverjanje najrazličnejših konceptov. Novejše izvedbe eksperimenta z diktatorjevo igro se od izvirne razlikujejo tudi v tem, da udeleženci ponavadi niso več razdeljeni v pare, temveč v eksperimentu vsak udeleženec predstavlja diktatorja, prejemnik pa je nekdo tretji, npr. dobrodelna organizacija. Tudi sami smo v svoji raziskavi diktatorjevo igro prilagodili, jo nekoliko poenostavili, vendar še vedno ohranili osnovni koncept naloge, kot je to značilno za mnoge poustvaritve izvirnih iger (Engel, 2010). Pri naši nalogi diktatorjeve igre smo se konceptualno in metodološko zgledovali po raziskavi Ghesle, Griederja in Schmitza iz leta 2019.

Po zgledu omenjene raziskave smo udeležence razdelili v več skupin glede na stopnjo, do katere so bili izpostavljeni privzetemu stanju. Ghesla in sodelavci (2019) so v eksperimentu udeležence razdelili v tri skupine, in sicer v dve testni in eno kontrolno, sami pa smo v raziskavo dodali še dodatno testno skupino. Naloge v testni skupini se med seboj razlikujejo po stopnji, do katere so bili udeleženci izpostavljeni privzetemu stanju. Udeleženci so se morali ob različnih stopnjah privzetega stanja odločiti, kolikšen delež denarja, ki so ga dobili kot finančno nadomestilo za sodelovanje v raziskavi, bi podarili eni izmed humanitarnih organizacij oziroma koliko denarja bi obdržali zase.

Vsak izmed udeležencev raziskave je prejel 200 točk. Točke so se po kriteriju 100 točk = 1 € pretvorile v finančni znesek (denar). Od prejetih 200 točk je vsak prejel 100 točk kot finančno nadomestilo za udeležbo, preostalih 100 točk pa je imel možnost porabiti po lastni presoji. V sklopu diktatorjeve igre jih je bilo možno delno ali v celoti darovati eni izmed izbranih humanitarnih organizacij ali pa znesek v celoti obdržati zase. Če se je udeleženec odločil, da bo del točk podaril, smo mu preostali del točk izplačali. Prav tako smo znesek izplačali tudi tistim, ki so se odločili, da svojih točk ne želijo darovati.

Na koncu raziskave smo sešteli točke, namenjene za donacije, jih preračunali in finančni znesek, ki so ga udeleženci raziskave namenili donacijam, tudi nakazali na transakcijski račun posamezne humanitarne organizacije. Vse humanitarne organizacije, ki so jim udeleženci v okviru raziskovalne naloge lahko donirali, so navedene v Razvidu humanitarnih organizacij

Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ali v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za zdravje¹².

Naloga diktatorjeve igre je bila naslednja. Najprej smo udeležence vprašali, ali želijo svoje točke donirati. Udeleženci, ki so se za to odločili, so se v naslednjem koraku na podlagi podanega opisa humanitarnih organizacij morali odločiti, kateri humanitarni organizaciji želijo svoje točke donirati. Udeležence, ki so se že pri prvem vprašanju odločili, da ne želijo donirati, smo seznanili z dejstvom, da njihovo odločitev razumemo in spoštujemo, a smo jih vseeno prosili, da si izmed podanih humanitarnih organizacij izberejo organizacijo, ki jim je najbolj pri srcu, v primeru, da bi se med reševanjem naloge premislili in to vseeno želeli storiti. Nato je sledilo vprašanje z manipulacijo privzetega stanja.

V testni skupini 1 in 2 so bili udeleženci izpostavljeni največji stopnji privzetega stanja. Navodila naloge so udeležence seznanila, da bodo s klikom na gumb *Naprej* na dnu zaslona spletnega vprašalnika predhodno izbrani dobrodelni organizaciji avtomatično donirali 100 svojih točk. Obveščeni so bili tudi o tem, da lahko vsoto točk, ki bi jih želeli donirati dobrodelni organizaciji, spremenijo, a morajo pred tem opraviti določeno nalogo. V skupini 1 je bila naloga predstaviti 20 drsnikov s stopnje 50 na stopnjo 71.

V skupini 2 pa so morali udeleženci, ki so želeli spremeniti donirano vsoto točk, na dvostopenjski ocenjevalni lestvici oceniti, do kolikšne mere se strinjajo z vsako izmed dvajsetih podanih trditev. V navodilih smo udeležencem sugerirali, da želimo s temi trditvami preveriti, kako možganska hemisfera, ki je pri posamezniku pogostejše aktivna, vpliva na to, koliko denarja je nekdo pripravljen odstopiti izbrani humanitarni organizaciji. Trditve na ocenjevalni lestvici, do katerih so se udeleženci morali opredeliti, so bile popolnoma brezpredmetne in so enako kot naloga z drsniki v skupini 1 služile za preverjanje vpliva uvedbe dodatne naloge na nagnjenost k privzetemu stanju. Med testno skupino 1 in 2 smo razlikovali, ker smo želeli preveriti, ali dejstvo, da udeleženci poznajo razlog, zaradi katerega morajo rešiti dodatno nalogo (oziroma vsaj *mislijo*, da razlog poznajo), kako vpliva na verjetnost, da se bodo lotili reševanja naloge. Sklepali smo namreč, da bodo dijaki dodatno nalogo v testni skupini 2 reševali pogostejše, saj se jim bo naloga zdela do neke mere smiselna. Z razlogom lahko sklepamo, da se je naloga v testni skupini 1 udeležencem do neke mere zagotovo zdela nesmiselna. To nenazadnje potrjujejo tudi odzivi nekaterih udeležencev, ki so na izvajalko raziskave pogosto naslavljali vprašanja, češ zakaj moram to reševati, ipd. Če so udeleženci v skupinah 1 in 2 izpolnili zadano nalogo (bodisi premikanje drsnikov bodisi reševanje vprašalnika), smo pri izplačevanju in nakazilu finančnega zneska upoštevali njihove želje. V kolikor se udeleženci niso lotili reševanja naloge oziroma če ta ni bila v celoti izpolnjena, niso mogli spreminjati doniranega števila točk in so avtomatično donirali 100 točk, finančni znesek v vrednosti 100 točk jim je bil izplačan.

Tretjo testno skupino smo izpostavili delovanju šibkega eksperimentalnega faktorja. Stopnja, do katere smo tu udeležence izpostavili privzetemu stanju, je bila namreč zelo nizka.

¹² Oba razvida in ustrezna zakonodaja so dostopni na spletni strani: <https://www.gov.si/teme/humanitarne-organizacije/>

Udeležence smo z navodili seznanili s tem, da bodo s klikom na gumb *Naprej* na dnu zaslona predhodno izbrani dobrodelni organizaciji avtomatično darovali 100 točk. Povedano jim je bilo tudi, da lahko ob morebitnem nestrinjanju z doniranim številom točk to tudi spremenijo, in sicer tako, da v kvadrateg pod vprašanjem vpišejo poljubno število točk, ki jih želijo donirati. Ob izplačilu bo potem upoštevano število točk, ki so jih sami vpisali v kvadrateg.

V kontrolni skupini 4 udeleženci raziskave niso bili izpostavljeni privzetemu stanju, saj so že od začetka lahko izbirali, kolikšno število točk želijo donirati. Pri izplačilu in donaciji so bile v celoti upoštewane njihove želje.

4 REZULTATI Z RAZPRAVO

4.1 NAGNJENOST K STATUSU QUO IN PREOBREMENJENOST Z IZBIRO

Za preučevanje nagnjenosti k statusu quo smo uporabili nalogo 1, 2, in 3 (glej prilogo). Naloga 1 je povzeta po originalni nalogi, ki sta jo v svoji raziskavi uporabila Samuelson in Zeckhauser (1988). Nalogi 2 in 3 pa smo na podlagi predstavljenih scenarijev v raziskavi Samulesona in Zeckhauserja. (1988) napisali sami. Izmed štirih podanih možnosti se je moral udeleženec raziskave odločiti za eno možnost, pri čemer je bila v testni skupini ena izmed podanih možnosti predstavljal status quo, v kontrolni skupini pa možnosti statusa quo ni bilo. Naloga udeležencev je bila postaviti se v čevlje odločevalca v posamezni situaciji in presoditi, kako bi sami odreagirali v njej.

Pri **nalogi 1** smo udeležence prosili, naj si predstavljajo, da so zaposleni na Oddelku za urejanje prostora, kjer opravljajo številne naloge, povezane z urbanistiko. Trenutna naloga jim narekuje, naj se opredelijo do tega, kje v mestu bi izgradili zapor. Izbirajo lahko med štirimi lokacijami, pri čemer je lokacija A v testni skupini predstavljal status quo, saj je to edina možnost, kjer je šlo za razširitev že obstoječega zapora; povsod drugod gre za izgradnjo novega zapora.

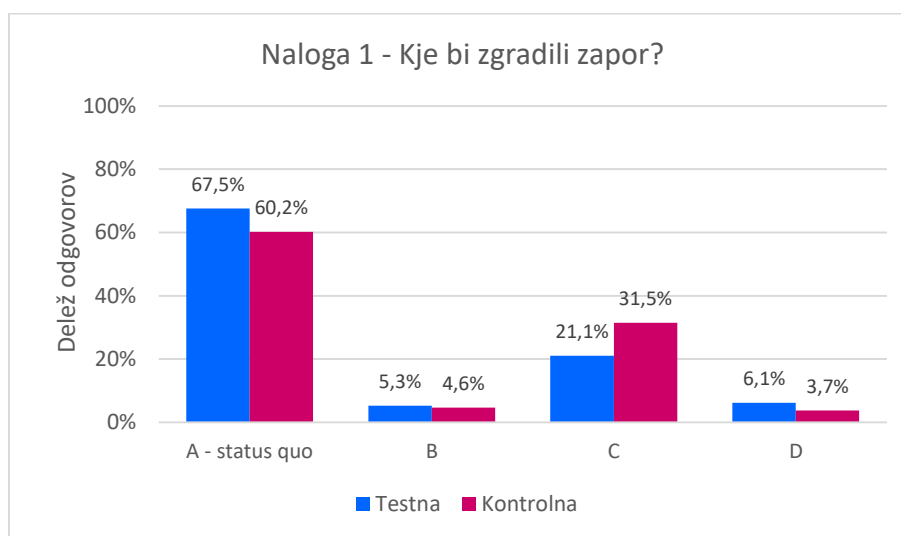
Tabela 2: Status quo - naloga 1, testna skupina

LOKACIJA	IZGRADNJA / RAZŠIRITEV	ŠT. ZAPORNIKOV	NATRPANOST	CENA (mio EUR)
A	razširitev	1.500	NE	140
B	izgradnja	2.000	DA	150
C	izgradnja	2.000	NE	200
D	izgradnja	1.000	DA	80

Vir: Lasten

Tako v testni kot tudi v kontrolni skupini so udeleženci v največji meri izbrali možnost A, torej razširitev. To, da je bila lokacija A najpogosteje izbrana v testni skupini, kjer je to možnost izbralo kar 67,5% udeležencev, pravzaprav ne preseneča, saj je to v skladu z našimi hipotezami. Možnost A je veliko udeležencev izbralo tudi v kontrolni skupini, čeprav tam ta možnost ni predstavljal statusa quo. Res pa je, da podatki kažejo, da se je v testni skupini več udeležencev odločilo, da bo izbralo možnost A. Pri statistični analizi podatkov nas je zanimalo, ali je ta razlika tudi dejansko statistično značilna. Odgovor je ne, ni, saj je $p = 0,301$. Da bi bila razlika statistično značilna, bi morala biti vrednost $p < 0,050$. Sicer pa so udeleženci od preostalih možnosti najpogosteje izbrali možnost, da izgradijo nov zapor po najvišji ceni, a z veliko manevrskega prostora za širitev. Slika 3 natančneje prikazuje rezultate naloge 1.

Slika 3: Izbira lokacije za izgradnjo ali razširitev zapora



Vir: Lasten

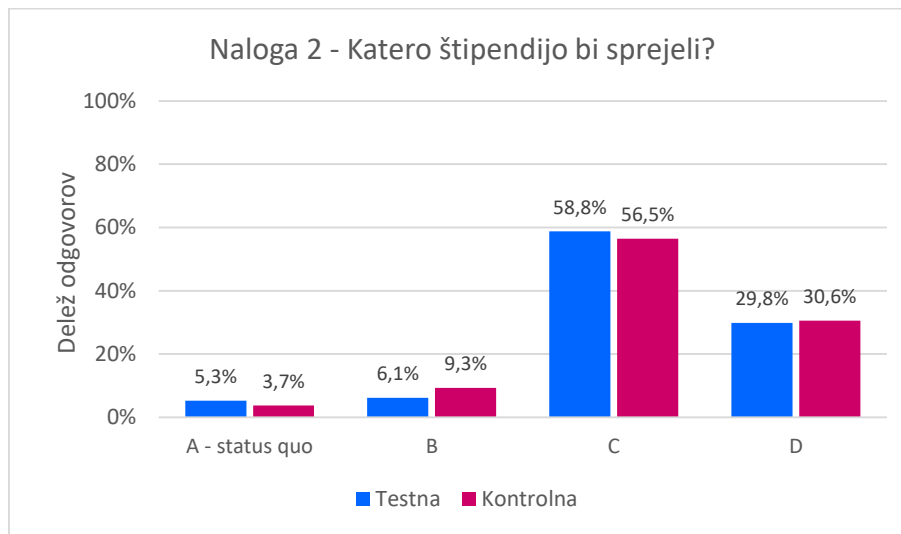
Z **nalogo 2** smo udeležence »teleportirali« v njihovo bližnjo prihodnost, ko se bodo morali odločiti, katero štipendijo za nadaljevanje študija na podiplomski ravni izbrati. Ker so bodoči študentje svoj dodiplomski študij končali z odliko, se jim zato odpirajo številne priložnosti za nadaljevanje študija, tako na domačih kot tudi na tujih univerzah. Štipendijo prejmejo, če se odločijo, da študij na podiplomski ravni zaključijo na določeni univerzi; štipendije pa pokrijejo vse stroške študija. Udeleženci morajo pri svojem odločanju pretehtati vse okoliščine, ki bi lahko vplivale na posameznikovo odločitev za nadaljevanje študija. Te okoliščine so tudi predstavljene v Tabeli 3. V testni skupini je bila dodatna okoliščina to, da so udeleženci vedeli, kje je opisani nadobudni študent končal prejšnjo stopnjo študija, in sicer je navodilo narekovalo, da je to Trinity College Dublin. V testni skupini je torej odločitev za podiplomski študij na omenjeni univerzi, zaznamovana z možnostjo A, predstavljala status quo.

Tabela 3: Status quo - naloga 2, testna skupina

MOŽNOST ŠTUDIJA	UNIVERZA	SPLOŠNO	SMER ŠTUDIJA	ZANIMANJE ZA SMER ŠTUDIJA	JEZIK ŠTUDIJA
A	TRINITY COLLEGE DUBLIN	prestižna	organizacijska psihologija	niti NE	angleški
B	LONDON PRIVATE COLLEGE	slaba	vedenjska psihologija	DA	angleški
C	UNIVERZA SANKT PETERBURG	zelo prestižna	vedenjska psihologija	DA	angleški
D	UNIVERZA V LJUBLJANI	ob študiju mesto asistenta	psihologija	srednje	slovenski

Vir: Lasten

Slika 4: Izbira štipendije za študij



Vir: Lasten

Statistična analiza podatkov pa ni pokazala, da bi se dijaki v tem primeru odločali za možnost, ki predstavlja status quo. V testni skupini je možnost A izbralo le 5,3 % udeležencev, v kontrolni skupini pa zgolj 3,7 % vseh udeležencev. Tudi tu razlika med udeleženci v kontrolni in testni skupini ni bila statistično značilna, saj je T-test pokazal, da je bila vrednost $p > 0,050$. V obeh skupinah so se udeleženci odločili, da najpogosteje izberejo možnost C, torej možnost, ki predvideva, da bo bodoči študent študij na podiplomski ravni zaključil na Univerzi v Sankt Peterburgu. Status quo v testni skupini torej ni bistveno pripomogel k odločitvam dijakov v omenjeni situaciji. Težko je opredeliti, zakaj so se udeleženci v tako velikem številu odločali za študij na ruski univerzi. Morda je to povezano s podatkom o prestižnosti same univerze in tem, da je smer podiplomskega študija na tej univerzi povezana z interesi odločevalca. Ob primerjavi možnosti B in D lahko opazimo tudi, da udeleženci bolj kot samo zanimanje za smer študija vrednotijo druge dejavnike. Čeprav je odločevalcu v scenariju najbolj pri srcu vedenjska psihologija, se je vseeno več udeležencev odločilo za nadaljnji študij na Univerzi v Ljubljani, kjer je vedenjska psihologija zgolj eden od področij študija, ne pa samostojna smer. Verjetno se je sodelujočim dijakom v raziskavi ponujeno mesto asistenta na fakulteti zdela boljša odločitev, prav tako k njihovi odločitvi pripomore tudi dejstvo, da študij v celoti poteka v maternem jeziku. Kateri dejavnik, torej študij v slovenščini ali ponujeno mesto asistenta, je odločilno pripomogel k njihovi izbiri, pa glede na oblikovanje vprašanj težko ocenimo. Prav tako podrobno ugotavljanje vzgibov udeležencev za takšne odločitve ni bilo namen te študije.

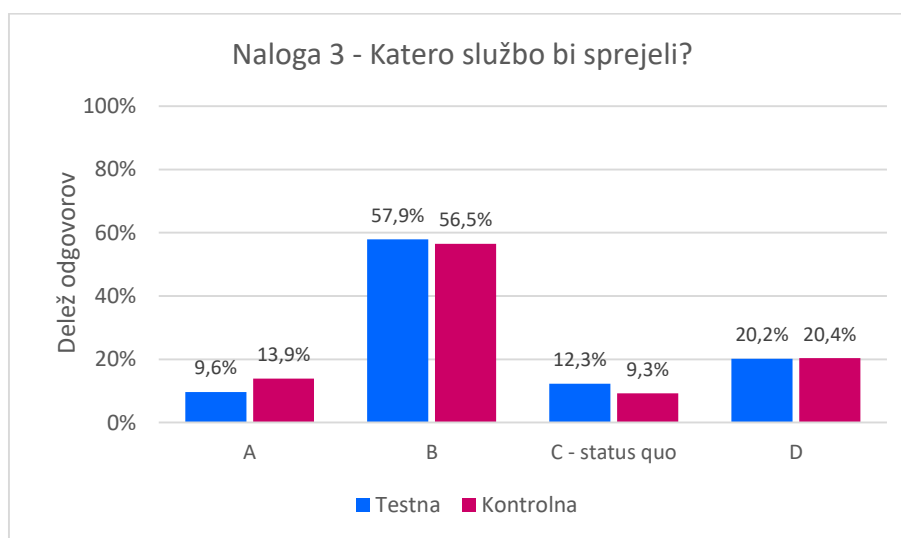
V **nalogi 3** so se morali udeleženci opredeliti do tega, katero ponudbo za službo bi izbrali po končanem podiplomskem študiju na Fakulteti za kemijo in kemijsko tehnologijo UL. Tudi tu je v testni skupini ena možnost predstavljala status quo. Tokrat je bila to možnost C. Navodila naloge v testni skupini so namreč razkrila, da je mladi kemik oziroma mlada kemičarka delovne izkušnje nabiral/-a na Kemijskem inštitutu, medtem ko udeleženci v kontrolni skupini tega podatka niso imeli. Ker je ena izmed ponudb za zaposlitev prihajala s Kemijskega inštituta, je bil torej to status quo. Naloga udeleženca je, da glede na podatke, podane v Tabeli 4, presodi, katero ponudbo za zaposlitev bi sprejel. Pri tem se udeleženec odloča tudi v skladu s svojimi raziskovalni interesi, ki segajo predvsem na področje biokemije, farmacije in farmakogenetike. V testni skupini bi bila torej odločitev za možnost C, torej za zaposlitev na Kemijskem inštitutu, kjer je raziskovalni poudarek na razvoju aluminijeve baterije in ne na farmakogenetiki in biokemiji, v nasprotju s posameznikovimi obstoječimi interesi.

Tabela 4: Status quo - naloga 3

MOŽNOST SLUŽBE	USTANOVA	MEDNARODNA PRIZNANOST	PLAČA	MOŽNOST NAPREDOVANJA	ZANIMANJE
A	INŠTITUT ZA BIOKEMIJO	priznan	zmerna	srednje visoka	da
B	LABORATORIJ ZA FARMAKOGENETIKO	zelo priznan	visoka	zmerna	da
C	KEMIJSKI INŠTITUT	zelo priznan	zmerna	zelo visoka	niti ne
D	ZASEBNO KEMIJSKO PODJETJE X	/	zelo visoka	zelo visoka	ne

Vir: Lasten

Slika 5: Izbira zaposlitve



Vir: Lasten

Podatki o izboru posamezne možnosti kažejo, da je največji delež udeležencev v obeh skupinah izbral možnost B, torej zaposlitev v mednarodno zelo priznanem Laboratoriju za farmakogenetiko. V testni skupini je namreč to možnost izbralo 57,9 % udeležencev, v kontrolni skupini pa podoben odstotek udeležencev, 56,5 %. Možnost C, pri kateri se udeleženci v testni skupini tudi redno zaposlijo na Kemijskem inštitutu, na katerem so bili prej zaposleni kot študentje, je v testni skupini izbralo 12,3 % udeležencev. Udeleženci v kontrolni skupini so to možnost, ki pri njih ni pomenila statusa quo, izbrali v nekoliko nižjem odstotku, in sicer jo je izbralo 9,3 %. Vendar pa je T-test razlik v odgovoru med kontrolno in testno skupino neznačilen ($p > 0,050$), torej kljub razliki v odstotkih ne moremo potrditi, da so statistično gledano, dijaki nagnjeni k statusu quo.

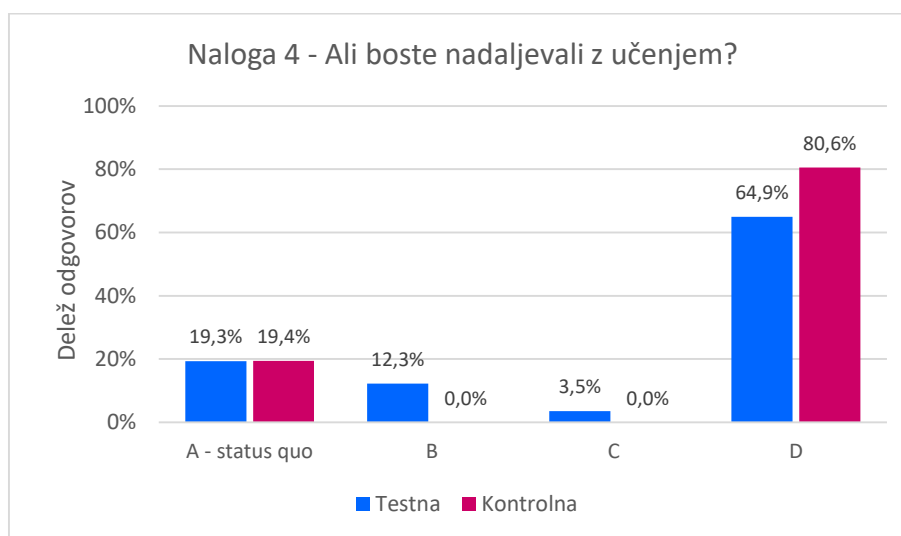
Analizirani podatki kažejo na to, da je na udeležence bolj kot sam status quo vplival podatek o višini plače. Druga najpogostejše izbrana možnost v obeh skupinah je bila možnost D, kjer bi posameznik sprejel zaposlitev v zasebnem podjetju. Čeprav pri tej možnosti podatka o tem, katere naloge s katerega področja kemije bi posameznik ob morebitni zaposlitvi sploh opravljal, ni, je to možnost v obeh skupinah izbralo slabih 20 % udeležencev. Očitno sta podatka o višini plače in možnosti napredovanja odločilno vplivala na izbiro udeležencev.

Z **nalogo 4** smo preverjali pravilnost svoje druge hipoteze, s katero smo predvideli, da preobremenjenost z izbiro pozitivno vpliva na nagnjenost udeležencev raziskave k statusu quo. Nalogo smo napisali po zgledu nalog, uporabljenih v prispevkih Shafirja (1993) in Reddelmeierja ter Shafirja iz leta 1995. Udeleženci raziskave so morali predpostaviti, da je nedelja zvečer, naslednji dan pa jih v šoli čaka test. Ko že končajo z učenjem, ugotovijo, da določenih strani v učbeniku še niso predelali. Postavljeni so pred vprašanje: ali se vrniti k učenju ali ne. Razlika med nalogo v testni skupini in nalogo v kontrolni skupini je v načinu podanih strani, ki jih mora dijak še naštudirati. V obeh skupinah morajo namreč predelati še 32 strani, pri čemer pa je v testni skupini gradivo razdeljeno v dva sklopa po 16 strani, v nalogi kontrolne skupine pa so strani podane strnjeno oziroma zaporedno. Na ta način so udeleženci v testni skupini dodatno preobremenjeni z odločitvijo, saj se morajo odločiti ne le, ali bi nadaljevali z učenjem, temveč tudi, ali bi se snov naučili v celoti in če ne, kateri sklop strani bi izbrali. Udeleženci v testni skupini so se torej morali odločiti za eno od naslednjih štirih možnosti:

- A - Ne vrnem se nazaj k učenju.
- B - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a snov na straneh 155–171.
- C - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a snov na straneh 228–244.
- D - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a vso manjkajočo snov.

V kontrolni skupini ni bilo podane možnosti B in C, saj tam snov ni bila razdeljena v dva sklopa. Možnost A, da se posameznik ne vrne nazaj k učenju je predstavljala status quo.

Slika 6: Odločitve v zvezi z nadaljevanjem učenja



Vir: Lasten

Rezultati analize naloge 4 kažejo, da se je v testni skupini 19,3 % udeležencev odločilo, da ne nadaljujejo s študijem (možnost A), kar predstavlja status quo. V kontrolni skupini se je za izbiro možnosti A odločil podoben delež udeležencev, in sicer 19,4 %. Največ udeležencev, tako v testni kot v kontrolni skupini, se je odločilo, da se vrne k učenju in da preštudirajo vso snov. V kontrolni skupini je bilo takih kar 80,6 %, v testni pa 64,9 %. Iz rezultatov ni razvidno, da bi bili v testni skupini udeleženci preobremenjeni z izbiro in zaradi tega bolj nagnjeni k možnosti, ki je predstavljala status quo, saj je $p > 0,050$. Še več, največji delež udeležencev tako v testni kot kontrolni skupini je izbral možnost, ki je bila nasprotna statusu quo. Mogoče je tudi, da so dijaki kot možnost, ki predstavlja status quo, razumeli možnost D. Slika 6 prikazuje rezultate naloge 3.

Na podlagi rezultatov ugotavljamo, da dijaki niso vnaprej nagnjeni k statusu quo, temveč pri svojih odločitvah natančno pretehtajo vse možnosti, pa čeprav to pomeni večji kognitivni napor. Pri prvi nalogi, ki je standardizirana in preverjena, se je pokazala večja nagnjenost k možnosti statusa quo, vendar pa zaradi neznačilne razlike med testno in kontrolno razliko hipoteze H1 ne moremo zanesljivo potrditi. Prav tako ne moremo z gotovostjo potrditi hipoteze H2, da je nagnjenost k statusu quo večja, ko se odločevalec sooča s preobremenjenostjo z izbirami. Ker naloga ni preverjena ali standardizirana in smo jo sestavili sami, je možno, da udeleženci izbire A niti niso razumeli kot status quo, temveč so kot tako razumeli možnost D, namreč da nadaljujejo z učenjem.

4.2 PRIVZETO STANJE IN NJEGOV VPLIV NA PROSOCIALNO VEDENJE

Svojo tretjo hipotezo, da nagnjenost k statusu quo vpliva na posameznikove prosocialne odločitve, smo preverjali z **nalogo 5**, ki je sicer v literaturi opredeljena kot diktatorjeva igra. Izvirno diktatorjevo igro Kahnemana in sodelavcev (1986) smo po zgledu Ghesle in sodelavcev (2019) prilagodili do te mere, da smo lahko z njo preverjali zastavljeno hipotezo. Ker smo želeli oceniti, kako različne stopnje privzetega stanja učinkujejo na posameznikove prosocialne odločitve, smo udeležence razdelili v štiri skupine, kar nam je omogočilo, da smo lahko prosto manipulirali stopnjo privzetega stanja.

Ko so se udeleženci opredelili do tega, ali želijo donirati (delno ali v celoti) finančni znesek v vrednosti dveh evrov njihovi izbrani humanitarni organizaciji, je glede na ustrezno skupino sledilo vprašanje z manipulacijo (torej privzetim stanjem). V testnih skupinah 1 in 2 je bila stopnja privzetega stanja enaka, povsod so morali udeleženci rešiti dodatno nalogo, če so želeli spremeniti donirano vsoto, sicer bi v skladu s privzetim stanjem donirali 100 točk (en evro). Edina razlika med skupinama 1 in 2 je bila v tem, da smo udeležencem testne skupine 2 pojasnili, zakaj morajo rešiti dodatno nalogo. Navedeni razlog pravzaprav ni bil resničen, zanimalo nas je le, ali se bodo udeleženci v testni skupini 2 pogosteje lotevali reševanja dodatne naloge, če se jim bo to zdelo smiselno.

Testna skupina 3 je imela šibko privzeto stanje. Povedano jim je bilo le, da bodo s klikom na gumb Naprej avtomatično darovali 100 točk izbrani humanitarni organizaciji, če pa želijo znesek spremeniti, lahko vsoto, ki jo želijo donirati vpišejo v kvadrata. Naloge v testnih skupinah 1, 2 in 3 so torej različne stopnje principa *opt-out*.

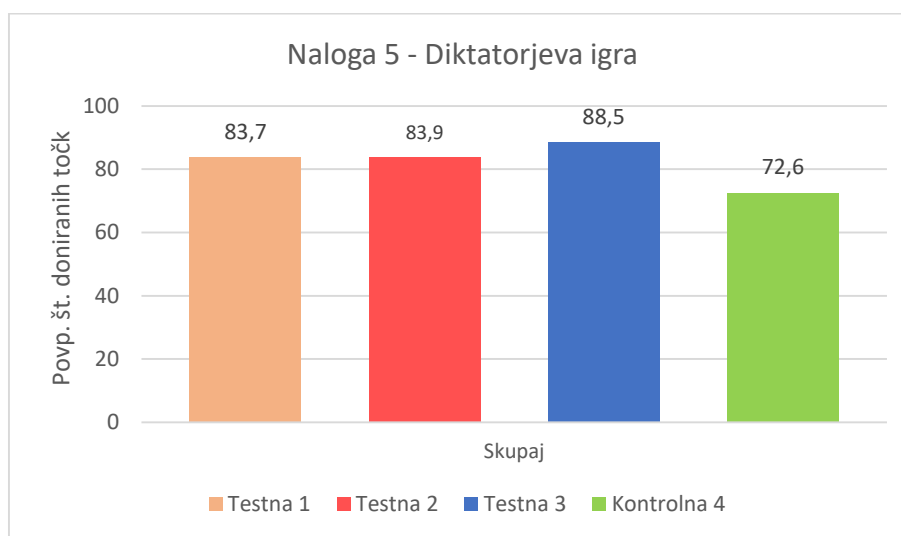
V kontrolni skupini privzetega stanja ni bilo, vsoto, ki so jo udeleženci želeli donirati, so enostavno vpisali v kvadrata (možnost *opt-in*).

Tabela 5: Stopnje privzetega stanja po posameznih skupinah

SKUPINA	STOPNJA PRIVZETEGA STANJA	S KLIKOM NA GUMB <i>Naprej</i> UDELEŽENEC:	DODATNA NALOGA ZA SPREMINJANJE PRIVZETEGA STANJA
1	močna	avtomatsko donira 100 točk	20x premakniti drsnik s stopnje 100 na stopnjo 71
2	močna, a pojasnjevanje	avtomatsko donira 100 točk	rešiti vprašalnik (20 vprašanj) o tem, katera možganska hemisfera je pri udeležencu bolj aktivna
3	šibka	avtomatsko donira 100 točk	privzeto stanje je, a ni dodatne naloge
4	ni privzetega stanja	ničesar ne donira avtomatsko, sam določi znesek	privzetega stanja ni, zato ni niti dodatne naloge

Vir: Lasten

Slika 7: Povprečno število doniranih točk pri nalogi 5



Vir: Lasten

Rezultati naloge z diktatorjevo igro kažejo, da so udeleženci v prvi skupini donirali v povprečju 83,7 točke, v drugi skupini 83,9 točke in v tretji skupini 88,5 točke, medtem ko je bilo v kontrolni skupini doniranih v povprečju le 72,6 točke. Razlika med doniranimi točkami v kontrolni skupini in tremi skupinami s privzetim stanjem je statistično značilna, $p = 0,048$. Slika 7 prikazuje povprečno število doniranih točk po posameznih skupinah (testne skupine v primerjavi s kontrolno skupino).

Skupno so dijaki namenili 18.204 točk oziroma 182,04 EUR v dobrodelne namene devetim izbranim organizacijam, navedenim v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ali v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za zdravje. Največ denarja so udeleženci namenili dobrodelnim organizacijam DAM - Društvo za pomoč osebam z depresijo in anksioznimi motnjami, Društvu ženska svetovalnica ter Unicefu Slovenije.

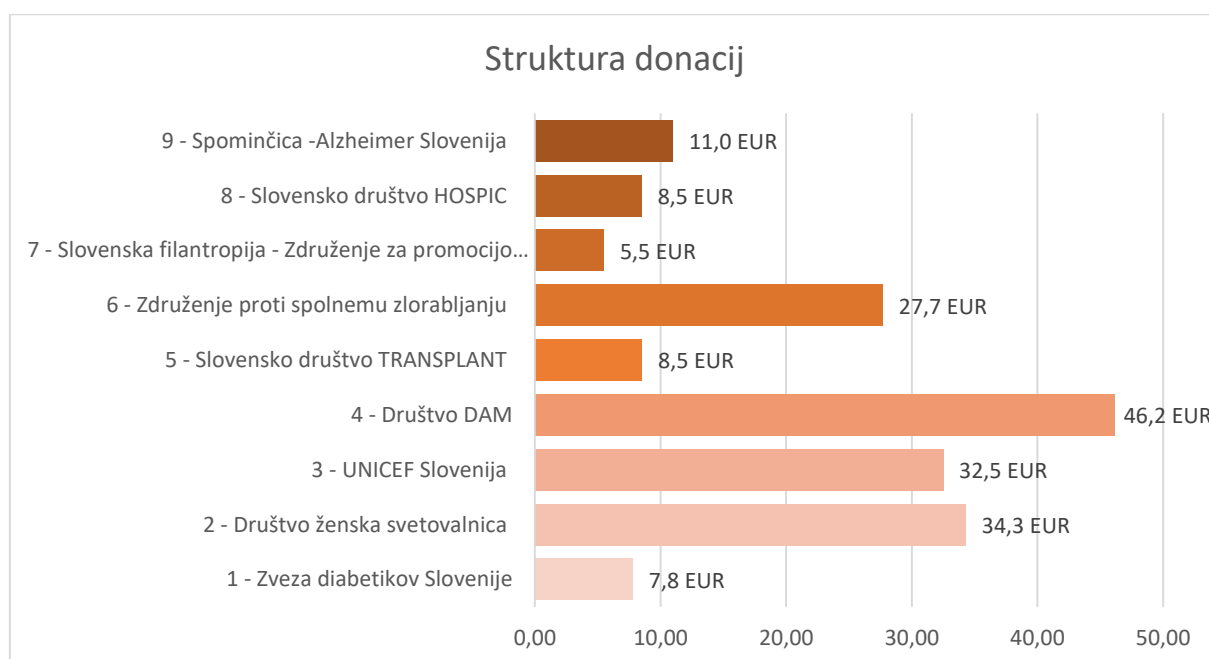
Lahko bi špekulirali, zakaj so se dijaki odločili, da bodo finančne zneske, pridobljene s sodelovanjem v raziskavi, donirali točno določeni humanitarni organizaciji. Glede na to, da so med mladimi duševne motnje v porastu (Unicef, 2019), ima verjetno veliko mladih bodisi posredno bodisi neposredno izkušnjo z anksioznimi motnjami ali depresijo. Verjetno je bil to razlog, zaradi katerega so se udeleženci v tako velikem številu odločali za doniranje Društvu DAM. Možno pa je tudi, da so udeleženci zaradi preobremenjenosti z izbiro postali anksiozni in so se zato odločili za privzeto možnost, torej najbolj očitno možnost – Društvo DAM. Tabela 6 in Slika 8 prikazujeta skupno vsoto denarnih sredstev, namenjenih posamezni humanitarni organizaciji.

Tabela 6: Denarna sredstva, namenjena humanitarnim organizacijam

	T1	T2	T3	K4	Skupaj
1 - Zveza diabetikov Slovenije	1,0	2,1	3,7	1,0	7,8
2 - Društvo ženska svetovalnica	8,0	5,5	8,0	12,8	34,3
3 - UNICEF Slovenija	6,0	9,0	10,5	7,0	32,5
4 - Društvo DAM	13,6	9,0	13,6	10,0	46,2
5 - Slovensko društvo TRANSPLANT	2,3	1,0	3,3	2,0	8,5
6 - Združenje proti spolnemu zlorabljanju	7,5	6,5	7,5	6,2	27,7
7 - Slovenska filantropija	0,8	0,5	1,2	3,0	5,5
8 - Slovensko društvo HOSPIC	1,0	3,0	2,5	2,0	8,5
9 - Spominčica -Alzheimer Slovenija	2,5	2,0	5,5	1,0	11,0
Skupaj	42,7	38,6	55,8	45,0	182,0

Vir: Lasten

Slika 8: Struktura doniranih denarnih sredstev glede na humanitarno organizacijo



Vir: Lasten

Na podlagi rezultatov ugotavljamo, da je v primeru testnih skupin s privzetim stanjem (in možnostjo *opt-out*), značilno več točk doniranih v dobrodelne namene, kar potrjuje našo hipotezo H3. Privzeto stanje pozitivno vpliva na prosocialno vedenje.

5 SKLEPI

V zadnjem času se na interdisciplinarnem znanstvenem prizorišču vedno bolj uveljavljajo vede, ki preučujejo potek sprejemanja odločitev. Tukaj nimamo v mislih zgolj ved, kot sta psihologija in filozofija, ki ju je že od nekdaj močno intrinzični kognitivni proces odločanja in predvsem svoboda, samostojnost in suverenost, ki so tesno povezane z njim. Ker v sodobnem, globalnem svetu vse temelji na povezanosti, se čim večjo stopnjo povezanosti poskuša vpeljati tudi v akademske sfere, zaradi česar so dandanes vede, ki spremljajo sprejemanje odločitev, bolj in bolj interdisciplinarne. Prav tako so bolj interdisciplinarne tudi teorije, povezane z omenjenim kognitivnim procesom.

Ena izmed omenjenih interdisciplinarnih teorij je tudi arhitektura izbire, ki spada na področje vedenjske znanosti (Thaler et al., 2008a). Arhitektura izbire predvideva, da lahko arhitekt izbire z neko zunanjo vzpodbudo (za katero se morda na prvi pogled sploh ne zdi, da ima tako velik vpliv) odločilno vpliva na proces odločanja pri odločevalcih. Z ustrezno uporabo arhitekture izbire lahko arhitekt izbire rešuje tudi največje zagonetke sodobne družbe, denimo slabo adherenco zdravil pri pacientih ali pa nizko okoljevarstveno samoiniciativnost. Prav tako lahko z zunanjimi vzpodbudami odločevalce spodbudimo k pokojninskemu varčevanju. V literaturi se dve obliki zunanjih vzpodbud, in sicer status quo in privzeto stanje, navajata kot zelo učinkoviti.

Status quo pomeni odločitev za najbolj očitno in logično možnost, kar je pogosto ohranjanje dosedanje izbire. Privzeto stanje pa je odločitev za možnost, ki bi tako ali tako obveljala kot izbrana možnost, četudi na koncu ne bi izbrali nobene izmed podanih možnosti. Čeprav je že cela kopica raziskav preučevala vplive privzetega stanja na raznovrstne odločitve, je raziskav, ki neposredno preverjajo vpliv privzetega stanja na prosocialne odločitve, malo. Za potrditev svoje hipoteze o tem, da močnejša privzeta stanja povzročijo, da je posameznik bolj naklonjen sprejemanju prosocialnih odločitev, smo izvedli eksperiment z uporabo diktatorjeve igre. Diktatorjevo igro so leta 1986 razvili Kahneman, Knetsch in Thaler in se od takrat redno uporablja v eksperimentih s področja socialne psihologije. Izsledki raziskave so pokazali na to, da višja kot je bila stopnja izraženosti privzetega stanja, več je tudi možnosti, da se bo udeleženec raziskave odločil za prosocialno ravnanje. S tem smo potrdili svojo hipotezo.

Svojih hipotez v povezavi s statusom quo žal nismo mogli zanesljivo potrditi. Zagotovo obstaja več razlag, zakaj je temu tako. Ena izmed njih je, da smo dve od treh nalog, s katerimi smo preverjali nagnjenost k statusu quo, napisali sami. Za ustrezno validiranje nalog pred začetkom izvajanja raziskave ni bilo zadovoljivih možnosti, zato je možno, da so udeleženci kot status quo razumeli možnost, ki mu je bila diametralno nasprotna. Po drugi strani pa bi bili lahko rezultati, ki odstopajo od sedanjih teoretičnih dognanj, enostavno posledica tega, da dijaki niso tako nagnjeni k statusu quo kot ostala populacija. Poudariti moramo, da je večina raziskav v psihologiji izvedena na študentih, ki se tako razvojno kot emocionalno zelo razlikujejo od dijakov. Glede na izsledke raziskave lahko Heraklitovo izjavo v luči vedenjske znanosti okličemo za delno pravilno in delno nepravilno, odvisno od situacije in drugih okoliščin, med drugim npr. starosti oz. mentalne zrelosti udeležencev.

6 ŠIRŠI POMEN NALOGE IN RAZISKOVALNEGA VPRAŠANJA

Živimo v nadvse nenavadnih časih. Paradoksalno se zdi, da se po eni strani vsak slehernik trudi dokazati, da zmore in predvsem – da zmore sam. Dejstvo je, da se družbo 21. stoletja velikokrat označuje kot družbo individualizma, kot družbo »naredi sam« v zelo omejenem pomenu besede. V tem pogledu se situacija, kot je trenutna svetovna pandemija ob izbruhu bolezni COVID-19, za marsikoga skorajda zdi idealna. Večtedenska karantena je nedvomno odlična priložnost za to, da se spočijemo pred zunanjim svetom. Pa vendar izbruh koronavirusne bolezni 19 in njeno hitro širjenje opozarjata na neizpodbitno dejstvo: če si želimo priznati ali ne, naše ravnanje ne vpliva zgolj na nas same, temveč tudi na ljudi okoli nas. Odločitev, da si po kihanju ali kašljanju ne umijemo rok, sčasoma preide v navado, še posebej zato, ker smo ljudje nagnjeni k statusu quo. Vsaka odločitev, ki jo sprejmemo, torej ne vpliva le na nas, temveč tudi na naše znance in na ostale, popolnoma nepoznane ljudi, s katerimi smo v stiku. In predstavljeno z drugega, verjetno za vse malo bolj zastrašujočega vidika: odločitve, ki jih sprejemajo nam popolni tujci, lahko še kako vplivajo na naše življenje. V tej luči je torej pomembna vsaka odločitev, vsaka posamezna zakoreninjena navada.

Sedanje razmere nam omogočajo najbolj jasen uvid v to, da naše odločitve pravzaprav velikokrat niso najbolj optimalne. Smiselno vprašanje, ki temu sledi, je, kako spremeniti naše odločitve, tako da bodo na dolgi rok optimalne ne le za celotno družbo, temveč tudi za odločevalca samega. Res je, da se drastično spreminjanje odločitev samemu odločevalcu na kratki rok zdi, če že ne boleče, pa vsaj zahtevno. Obsežna literatura in opažanja iz našega vsakdanjega življenja kažejo na to, da je najlažje ohranjati status quo, torej vedno znova sprejemati odločitve, ki na dolgi rok škodujejo tako nam kot tudi celotni družbi.

Vzemimo za primer še enega od žgočih težav sodobne družbe: podnebne spremembe. Večina ljudi je dandanes seznanjena z dejstvom, da podnebne spremembe obstajajo, verjetno pa se malo manjši delež ljudi strinja tudi glede tega, da bi morali že začasa svojega življenja nekaj ukreniti, da bi zajezili tako same podnebne spremembe kot njihove učinke. A tudi če te posameznike, ki zaradi takšnih ali drugačnih razlogov niso pripravljeni na sprejemanje kompromisov in ukrepanje zoper podnebno krizo, odštejemo iz enačbe, nam še vedno ostane ogromen del svetovnega prebivalstva, ki se obstoja podnebnih sprememb zaveda. Ta del bi bil verjetno pripravljen storiti nekaj, da prepreči nadaljnje uničevanje našega planeta. Pa vendar ta skupek ljudi ne naredi ničesar oziroma naredi bistveno manj, kot bi od nas zahteval aktualni položaj. Zakaj je temu tako? Odgovor se skriva v teoriji arhitekture izbire, ki pojasnjuje, da ljudje prvotno odločitev neradi spreminjamo (torej nagnjenost k statusu quo), izbiro prvotne odločitve pa pogosto oblikujejo okoliščine, v katerih smo odločitev sprejeli. Če arhitekt izbire odločitev za točno določeno možnost uspe predstaviti kot odločitev za nekaj povsem naravnega, malodane za najbolj ustrezno izbiro (kar je pravzaprav sama opredelitev privzetega stanja), pa je to še toliko boljše. V tem primeru je uspeh skorajda zagotovljen.

Temeljno vprašanje vedenjske znanosti je, zakaj smo ljudje tako nagnjeni k statusu quo in privzetemu stanju, sicer pristranskostma, ki pa ju arhitektura izbire s pridom izkorišča za zunanji vzpodbudi. Pogostokrat se kot razlog za človekovo nagnjenost k pristranskostma navaja preobremenjenost z izbiro. Tej naj bi bile še posebej izpostavljene mlade generacije. Izsledke

raziskave Raziskovalnega centra Pew¹³ povzema tudi naslednji Douthatov dobesedni navedek (2014): »/.../ Milenijci so zelo socialno liberalni, predvsem glede vprašanja imigracij, marihuane in istospolnih porok; ponosni so na svojo strankarsko neodvisnost, v primerjavi s prejšnjimi generacijami je veliko manjša verjetnost, da se poročijo ali da so verni, manj je tudi verjetno, da se bodo opredelili za patriote, prav tako pa je zanje tudi manj verjetno, da bi rekli, da je mogoče zaupati svojemu sočloveku.« Ob prebiranju citata si človek ne more pomagati, da si ne bi postavil vprašanja, ali ni to pravzaprav paradoksalno: mladi imajo dandanes več svobode, več možnosti izbire kot kadarkoli poprej in vendar se velikokrat odločijo, da se ne bodo odločili. Kljub temu da denimo istospolne poroke postajajo vedno bolj družbeno sprejemljive in da so tudi milenijci takim istospolnim odnosom načelno naklonjeni, pa je med milenijci na splošno manj porok, kot jih je bilo v preteklosti. To lahko strnemo v misel: več ponudbe, manj povpraševanja. Pravzaprav torej tudi demografski podatki kažejo na to, da je posledica izpostavljenosti preveliki količini izbire tudi to, da posameznik na koncu sploh ne sprejme odločitve.

Čeprav glede na izsledke pričujoče raziskave nismo mogli neposredno potrditi povezave nagnjenosti k statusu quo in preobremenjenosti z izbiro, lahko na podlagi obširno predstavljene literature nedvoumno trdimo, da preobremenjenost z izbiro vpliva na odločanje. Druge raziskave s področja arhitekture izbire denimo opozarjajo na to, da preobremenjenost z izbiro vodi v nagnjenost k statusu quo¹⁴. In kar je morda najbolj zaskrbljujoče, je to, da se ta pristranskost pojavlja neodvisno od izkušenj. Pomembna raziskava Redelmeierja in Shafirja (1995) namreč opozarja na to, da je vpliv pristranskosti glede nagnjenosti k statusu quo in privzetemu stanju še kako prisotna tudi v strokovnih vodah. Zdravniki so denimo pri odločanju nagnjeni k statusu quo in privzetemu stanju; ko enkrat sprejmejo odločitev glede zdravljenja pacienta, kasneje prvotno odločitev le redko spremenijo, čeprav se izkaže, da katere od možnosti zdravljenja še niso pretehtali (Redelmeier in Shafir, 1995). Ta učinek je še očitnejši v situacijah, ko bi bili lahko zdravniki preobremenjeni z izbiro.

Status quo, privzeto stanje in preobremenjenost z izbiro. Trije pojmi, ki smo se jim v tej raziskovalni nalogi poglobljeno posvečali, in trije pojmi, ki so v današnjem hitrem in negotovem svetu še posebej pomembni. V vsakdanjem življenju se verjetno večina izmed nas niti ne zaveda, kako nas preobremenjenost z izbiro opredeljuje in v kolikšni meri naše odločitve krojijo privzeto stanje, status quo in ostale pristranskosti, h katerim smo nagnjeni. Nagnjenost k temu dvema pristranskostma nas v vsakdanjem življenju lahko prizadene na več ravneh. Tista prva, najbolj splošna raven je, da je naša dobrobit kljub navidezno zelo individualizirani družbi v veliki meri odvisna tudi od ravnanja drugih. Navsezadnje smo vsi potrošniki, vsi del zdravstvenega sistema in javnega prostora. Velikokrat se namreč ne zavedamo, da doseganje naših ciljev (zdravstvenih, finančnih, okoljskih itd.) ovirajo ponavljajoče se odločitve. Če je denimo naš zdravnik pri predpisovanju zdravljenja nagnjen k privzetemu stanju, se naše zdravljenje verjetno ne bo izkazalo za preveč uspešno. Če ste sami po drugi strani menedžer

¹³ V izvorniku: Pew Research Center

¹⁴ Res pa je, da so bile vse dosedanje raziskave izvedene na študentih oziroma odraslih.

podjetja, a več let zapored kljub drastičnim spremembam na trgu sprejemate odločitve, skladne s statusom quo, bo poslovanje vašega podjetja negativno oziroma vsaj slabše od vseh zmogljivosti. Če ste eden od nadobudnih mladih aktivistov za varstvo narave, a ne zmorete spremeniti niti svojih navad, potem bo pravzaprav vse zaman. Pri kognitivnem procesu sprejemanja odločitev gre pravzaprav za velik razkol – med tem, kar *želimo doseči* in med tem, kar *dejansko naredimo*, da to dosežemo. Ta razkol pa ne nastane zaradi indiferentnosti, brezbržnosti, temveč zaradi okoliščin, ki nam onemogočajo, da bi odločitev sprejeli. Zato se vdamo in odločitve ne sprejmemo, ne glede na to, da morda načelno zelo močno podpiramo določeno prizadevanje (npr. prizadevanje za večje število aktivnih darovalcev organov). Neizpodbitno dejstvo je, da številni državni sistemi (od pokojninske blagajne do zdravstvenega sistema, hrbtenice naše družbe) temeljijo na principih, ki posamezniku, prej kot olajšajo, celo otežijo sprejemanje odločitev. Neskončni birokratski postopki, po katerih med drugim »slovimo« Slovenci, zagotovo ne olajšajo odločanja. Namesto da bi se država bolj aktivno, tudi s pomočjo arhitekture izbire, ukvarjala z iskanjem sistemskih rešitev za težave, kot so staranje prebivalstva, okoljska problematika in zdravstvo, raje uporabljamo neučinkovite in že dodobra zastarele metode. Seveda bi se slepili, če bi sklenili, da lahko vsako težavo te družbe rešimo z uporabo arhitekture izbire, a vendar to še ne pomeni, da lahko zunanje vzpodbude že vnaprej odpišemo.

7 OMEJITVE RAZISKAVE IN KRITIČNA PRESOJA NALOGE

Čeprav smo raziskavo poskušali izvesti karseda sistematično in v skladu z načeli raziskovalne natančnosti, pa moramo pri obravnavi in morebitni implikaciji rezultatov v prakso upoštevati tudi nekatere neizogibne omejitve.

Ena izmed omejitev raziskave je bil izbor udeležencev raziskave. Zaradi oteženega metodološkega pristopa do druge populacije udeležencev raziskave smo lahko raziskavo izvedli zgolj na dijakih svoje gimnazije. Zagotovo bi bilo bolje, če bi imeli priložnost izvedbe raziskave tudi na drugih sociodemografskih skupinah, vendar pa po drugi strani ta raziskava odstopa od primerljivih raziskav s tega področja ravno po izboru udeležencev. Po nam znanih podatkih je to (zaenkrat) edina raziskava, ki se osredotoča na vpliv statusa quo in privzetega stanja na odločanje dijakov. Ena izmed smeri razvoja vedenjsko-ekonomskih raziskav je nedvomno tudi raziskovanje, kako vplivata poznavanje preferenc in dovzetnost za zunanje vzpodbude v dobi adolescence in zgodnje odraslosti na ekonomske odločitve v odrasli in starostni dobi. V skladu s teorijo o statusu quo lahko namreč zaključimo, da je dobro, če se čim prej navzamemo dobrih navad, npr. navad, povezanih s pokojninskim varčevanjem, saj se bomo slabih le težko odvadili, in to kljub zavedanju, da nam na dolgi rok ne prinašajo nobene koristi, ampak zgolj odlaganje kognitivnega navora.

Omejitev raziskave je zagotovo tudi to, da nismo mogli uporabiti vprašalnikov, ki bi bili v slovenščini že validirani in standardizirani, ker jih po nam znanih podatkih in obširnem preverjanju ni. To bi tudi utegnil biti razlog, da ni bilo mogoče zanesljivo potrditi prvih dveh hipotez. V prihodnje bi bila pred izvedbo eksperimenta smiselna validacija uporabljenih nalog.

Zelo očitna omejitev se nam zdi tudi kriterij, po katerem smo preračunali izplačilo oziroma donacijo posameznega udeleženca. Zaradi omejenih finančnih sredstev so namreč udeleženci lahko pri diktatorjevi igri razpolagali z dvema evroma, relativno nizkim finančnim zneskom. Zagotovo velja, da tako nizek finančni znesek večine ljudi ne motivira tako, kot bi jih, če bi bil v igri znatno višji finančni znesek. Vendar pa je bila raziskava izvedena na dijakih, za katere smo predvidevali, da bo omenjeni finančni znesek bolj ustrezen, kot če bi raziskavo izvedli še na kakšni drugi populaciji. Raziskavo bi lahko nadgradili z uporabo višjega zneska, kar pa bi bilo zaradi že omenjenega razloga omejenosti dostopa do finančnih sredstev težko izvedljivo. Ena izmed možnih poti izvedbe raziskave bi bila tudi t. i. *loterija* oziroma *žreb*, pogost način finančnega izplačila v vedenjsko-ekonomskih raziskavah z omejitvijo do dostopa finančnih virov. Po principu loterije se namreč vsem udeležencem raziskave izplača minimalen finančni znesek, ob tem pa se med udeleženci izžreba manjše število prejemnikov višjega finančnega izplačila. Možnost, biti izžreban/-a in posledično prosto razpolagati z večjo količino denarja, bi zagotovo motivirala udeležence vsaj h globljemu razmisleku, kako ravnati z denarjem, oziroma v kolikšnem delu ga donirati in v kolikšnem obdržati. Čeprav se zdi loterija še najboljši približek realnim situacijam, kjer se večina posameznikov tako poglobljeno odloča zgolj o višjih zneskih, pa se nam uporaba principa loterije ni zdela primerna za udeležence, tj. dijaško populacijo. Dejstvo, da večina izmed njih še ni polnoletna in da bi lahko vrzel med različnimi finančnimi izplačili povzročila raznovrstne razredne spore in nesoglasja, je pripomoglo k temu, da se pri izplačevanju nismo odločili za uporabo principa loterije.

8 MOŽNOSTI ZA NADGRADNJO NALOGE

Nadgradnja obstoječe raziskave bi bila ob ustreznih finančnih sredstvih možna predvsem na področju nevroeconomije, torej s pomočjo nevroznanstvenih metod, ki se redno uporabljajo v tej veji ekonomije, še posebno pa pri marketingu oziroma trženju. Še najbolj se nam zdi izvedljiva raziskava z uporabo metode sledenja pogledu (angl. eye tracker), saj bi nam pionirsko ponudila vpogled v to, na kaj smo pozorni pri odločanju ob danem privzetem stanju in statusu quo.

Na temo preobremenjenosti z izbiro je v ne tako daljnji prihodnosti nujno treba izvesti ustrezno raziskavo (predvsem tudi psihološke raziskave) in to na čim širši populaciji, saj je tema očitno zelo pomembna, čeprav se tega morda še ne zavedamo v celoti. Trditev, da več odločitev, kot je potrebno sprejeti, večja je nagnjenost k statusu quo in privzetemu stanju, dejansko ni iz trte zvita. Smiselna je po našem mnenju čimprejšnja izvedba tovrstnih raziskav predvsem na mlajših generacijah, ki šele vstopajo v svet odraslosti in se v sodobni družbi soočajo s številnimi izzivi, povezanimi s tematiko. To so naši bodoči odločevalci, od njih bo odvisna naša skupna prihodnost. In tudi, kakšna bo. V tej luči se nam tematika preobremenjenosti z izbiro ne zdi več abstraktna in zahteva poglobljeno analizo.

IZJAVA O KONFLIKTU INTERESOV

Avtorica izjavlja, da med izvedbo raziskave in oddajo raziskovalne naloge ni bila v konfliktu interesov. Prav tako izjavlja tudi, da je pričujoča raziskovalna naloga plod njenega lastnega dela, ob čemer je ob dobesečnem navajanju in povzemanju virov vse vire ustrezno navedla oziroma citirala.

Med samo izvedbo raziskave udeležencem raziskave niso bile kršene nobene pravice, saj smo pri načrtovanju raziskave upoštevali Etična načela psihologov in kodeks ravnanja (v originalu: *Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct*)¹⁵, ki jih je razpisalo Ameriško psihološko združenje (angl. *American Psychological Association* – APA).

¹⁵ Kodeks je v originalu dostopen na spletni strani: <https://www.apa.org/ethics/code/>

LITERATURA

- Alarmenten porast duševnih motenj otrok in mladostnikov terja ukrepanje. (2019). *UNICEF*. Pridobljeno 1. 3. 2020 s spletne strani: <https://www.unicef.si/novice/14221/alarmenten-porast-dusevni-motenj-otrok-in-mladostnikov-terja-ukrepanje>
- Angner, E. & Loewenstein, G. (2007). Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economic. *Behavioral Economics*, 14. januar 2007, Amsterdam: Elsevier, 2007
- Antonides, G. Status quo bias: V: Altman, M. (ur.) *Real-World Decision Making. An Encyclopedia of Behavioral Economics*. Altman, M., ABC-CLIO/Greenland - ISBN 9781440828157 – str. 417 - 418.
- Bliss, L. (30. 10. 2018). Durham's Plan to 'Nudge' Drivers Out of Cars. *Citylab*. <https://www.citylab.com/transportation/2018/10/durhams-plan-to-nudge-drivers-out-of-cars/574264/>
- Botti, S., & Iyengar, S.. (2004). The psychological pleasure and pain of choosing: When people prefer choosing at the cost of subsequent outcome satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 312–326.
- Bounded Rationality (b.d.). V Cambridge English Dictionary. Pridobljeno 12. 2. 2020 s spletne strani: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/bounded-rationality>
- Brian, G., Karlan, D., & Nelson, S. (2010). Commitment devices. *Annual Review of Economics* 2:671–698. <https://doi.org/10.1146/annurev.economics.102308.124324>
- Chernev, A. (2003). When more is less and less is more: The role of ideal point availability and assortment in consumer choice. *Journal of Consumer Research*, 30, 170–183.
- Chernev, A. (2006). Decision focus and consumer choice among assortments. *Journal of Consumer Research*, 33, 50–59.
- Chernev, A., Bockenholt, U., & Goodman, J. (2015). Choice overload: A conceptual review and meta-analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 333-358. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2014.08.002>
- Colino, S. (2017). The Hazards of Decision Overload. U.S. News & World Report. Pridobljeno 3. 3. 2020 s spletne strani: <https://health.usnews.com/wellness/mind/articles/2017-03-15/the-hazards-of-decision-overload>
- Daniel Kahneman Facts. Pridobljeno 22. 2. 2019 s spletne strani: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>
- Davey, L. (2. 5. 2014). The Status Quo Is Risky, Too. *Harvard Business Review*, Pridobljeno 17. 2. 2020 s spletne strani <https://hbr.org/2014/05/the-status-quo-is-risky-too>
- Daniel Kahneman Facts (b.d.). *The Nobel Prize*. Pridobljeno s spletne strani: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>
- Davis, Gordon F. (2003). Philosophical psychology and economic psychology in David Hume and Adam Smith. *History of Political Economy*, 35, 269-304.

- Dean, M., Kibris, O., & Masatlioglu, Y. (2016). Limited Attention and Status Quo Bias. (Članek v izdelavi – Working Paper). Oddelek za ekonomijo, Univerza Columbia. Združene države Amerike.
- Dinner, I., Johnson, E. J., Goldstein, D. G., & Liu, K. (2011). Partitioning default effects: Why people choose not to choose. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 17(4), 332–341. <https://dx.doi.org/10.1037/a0024354>
- Douthat, R. (2014). The Age of Individualism. *New York Times*. Pridobljeno 4. 3. 2020 s spletne strani: <https://www.nytimes.com/2014/03/16/opinion/sunday/douthat-the-age-of-individualism.htm>
- Engel, C. (2010) Dictator Games: A Meta Study. Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Kurt-Schumacher-Str. 10, D-53113 Bonn. Pridobljeno 21. 12. 2020 s spletne strani: <http://www.coll.mpg.de>
- Ferraro, P. (26. 4. 2014). *The Road to Sustainability: More Nudging, Less Shoving* [Web blog post]. Pridobljeno 12. 2. 2020 s spletne strani: <https://blog.nature.org/science/2014/04/26/environmental-sustainability-nudges-economics-paul-ferraro/>
- Ferraro, P.J., & Price, M. 2013. Using non-pecuniary strategies to influence behavior: Evidence from a large-scale field experiment. *The Review of Economics and Statistics*, 95(1), 64-73. <https://dx.doi.org/10.3386/w17189>
- Gazzaniga, M.S. & Mangun, G. R. (ur.) (2014), *The cognitive neurosciences*, 5. izdaja, London: MIT Press.
- Ghesla, C., Grieder, M., & Schmitz, J. (2019). Nudge for Good? Choice Defaults and Spillover Effects. *Frontiers in Psychology*, 12 February 2019. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00178>
- Hallsworth, M., Chadborn, T., Sallis, A., Sanders, M., Berry, D., Greaves, F.,..., Davies, S. C. (2016). Provision of social norm feedback to high prescribers of antibiotics in general practice: a pragmatic national randomised controlled trial. *The Lancet*, 387(10029), 1743-1752. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(16\)00215-4](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(16)00215-4)
- Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1998). The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*. Pridobljeno 22. 2. 2020 s spletne strani: <https://hbr.org/1998/09/the-hidden-traps-in-decision-making-2>
- Haynes, Graeme A. (2009). Testing the boundaries of the choice overload phenomenon: The effect of number of options and time pressure on decision difficulty and satisfaction. *Psychology & Marketing*, 26, 204–212.
- Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 995–1006. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>
- Jachimowicz, J. M., Duncan, S., Weber, E. U., & Johnson, E. J. (2017). When and why defaults influence decisions: a meta-analysis of default effects. *Behavioural Public Policy*, 3(2), 159-186. <https://doi.org/10.1017/bpp.2018.43>
- Johnson, E. J. & Goldstein, D. G. (2003). Do Defaults Save Lives? *Science*, 302, pp. 1338-1339. <https://dx.doi.org/10.1126/science.1091721>

- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59(4), S285-S300. doi: 10.1086/296367
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures.. *Management science*, 12, 313-327.
- Kelly, M. (2015). *Nudge theory: an interview with Professor Mike Kelly* [video intervju]. Pridobljeno s <https://www.youtube.com/watch?v=jAgwHKwKzts>
- Koritnik, B. (intervjuvanec), Danila Hradil Kuplen (novinarka). Pomembno je, da si stvari zapomnimo, a tudi pozabimo [radijski posnetek]. Ljubljana: RTV Slovenija. Predvajano na Radiu Slovenija, 2. program, Val 202, 5. feb. 2020 ob 16.20.
- Loewenstein, G., Ashraf, N. & Camerer, C. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*. 19(3):131-145. <http://dx.doi.org/10.1257/089533005774357897>
- Lohse, G.L., Bellman, S., & Johnson, E.J. (2000) Consumer buying behavior on the Internet: Findings from panel data. *Journal of Interactive Marketing*, 14 (1). pp. 15-29. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1520-6653\(200024\)14:1<15::AID-DIR2>3.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1520-6653(200024)14:1<15::AID-DIR2>3.0.CO;2-C)
- Mandler, M. (1999). Dilemmas in economic theory: Persisting foundational problems of Microeconomics. New York: Oxford University Press
- Mark, J. (2010). Heraclitus of Ephesus. *Ancient History Encyclopedia*. Pridobljeno 3. 2. 2020 s spletne strani: https://www.ancient.eu/Heraclitus_of_Ephesos/
- McShane, B.B., Böckenholt, U. (2018). Multilevel Multivariate Meta-analysis with Application to Choice Overload. *Psychometrika*, 83, 255–271. <https://doi.org/10.1007/s11336-017-9571-z>
- Milkman, K., Beshears, J., Choi, J., Laibson, D. in Madrian, B. (2011). Using Implementation Intentions Prompts to Enhance Influenza Vaccination Rates. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108 (26) 10415-10420. <https://doi.org/10.1073/pnas.1103170108>
- Nava, A., Camerer, C. F., & Loewenstein. G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- Patti F. (2010). Optimizing the benefit of multiple sclerosis therapy: the importance of treatment adherence. *Patient preference and adherence*, 4, 1–9. <https://doi.org/10.2147/ppa.s8230>
- Perlman, M., & McCann, C. R. (1998). *The Pillars of Economic Understanding*, 1: Ideas and Traditions.
- Radnofsky, L. (2016). Millions eligible for Medicaid go without it. *The Wall Street Journal*. 12. 1. 2020 pridobljeno s spletne strani: <http://www.wsj.com/articles/millions-eligible-for-medicaid-go-without-it-1454277166>.
- Raifman, J. R. G., Lanthorn, H. E., Rokicki S. & Fink, G. (2014) The Impact of Text Message Reminders on Adherence to Antimalarial Treatment in Northern Ghana: A Randomized Trial. *PLOS ONE* 9(10): e109032. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0109032>
- Redelmeier, D. A., & Shafir, E. (1995). Medical decision making in situations that offer multiple alternatives. *JAMA: Journal of the American Medical Association*, 273(4), 302–305. <https://doi.org/10.1001/jama.273.4.302>

- Romaniuk, L., Sandu, A.L., Waiter, G. D., McNeill, C. J., Xueyi, C., Harris, M. A., ..., Whalley, H. C. (2019). The Neurobiology of Personal Control During Reward Learning and Its Relationship to Mood. *Biological Psychiatry: Cognitive Neuroscience and Neuroimaging*, 4(2), 190-199. <https://doi.org/10.1016/j.bpsc.2018.09.015>
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Sanger-Katz, M.(2014). Is the Affordable Care Act working? *The New York Times*. Pridobljeno 21.1.2020 s spletne strani: <http://www.nytimes.com/interactive/2014/10/27/us/is-the-affordable-care-act-working.html/>.
- Schwartz, B. (2008). *The Paradox of Choice: Why More is Less*. Harper Perennial, New York.
- Serra., D. (2019). Neuroeconomics and modern neuroscience. Pridobljeno 21. 2. 2020 s spletne strani: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02160907>
- Service, O., Hallsworth, M., Halpern, D., Algate, F., Gallagher, R., Nguyen, S., ..., Kirkman, E. Four simple ways to apply behavioural insights. Pridobljeno 12. 2. 2020 s spletne strani: https://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdfSimon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 59, 99-118.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 59, 99-118. Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 59, 99-118.
- Shafir, E. (1993). Reason Based Choice. V: *American Psychological Association 101st Annual Convention Program*. Toronto, Ontario; American Psychological Association, 1993, 35. Abstract.
- Sunstein, C. (intervjuvanec), Weingarten, E. (novinarika). (2018). Nudge Turns 10: A Q&A With Cass Sunstein. [intervju]. Pridobljeno 22. 2. 2020 s spletne strani: <https://behavioralscientist.org/nudge-turns-10-a-qa-with-cass-sunstein/>
- Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.
- Tetlow, G. (9. 10. 2017). Richard Thaler awarded 2017 Nobel Prize in Economics. *Financial Times*. Pridobljeno 21. 12. 2019 s spletne strani: <https://www.ft.com/content/49f68431-8675-3a0c-ab51-b90c230ed2ba>
- Thaler, R. & Sunstein, C., & Balz, J. (2010). Choice Architecture. *SSRN Electronic Journal*.. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1583509>
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008a). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Thaler, R., & Sunstein, C. R. (2008b). *Easy does it: How to make lazy people do the right thing*. New republic (New York, N.Y.). 238. 20-22.
- The Behavioural Insights Team. (2020). Pridobljeno 2. 2. 2020 s spletne strani: <https://www.bi.team/>

- Vižintin, Ž. (2016). Uporaba vedenjske ekonomije za razumevanje varčevanja zaposlenih v okviru prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja (Magistrsko delo). Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana.
- Vosoughi, S., Roy, D., & Aral, S. (2018). The spread of true and false news online. *Science*, 359(6380), 1146-1151. <https://doi.org/10.1126/science.aap9559>
- Weingarten, E. (25. 8. 2018). Nudge Turns 10: A Q&A With Cass Sunstein. *Behavioral Scientist*. Pridobljeno 12. 12. 2020 s spletne strani: <https://behavioralscientist.org/nudge-turns-10-a-qa-with-cass-sunstein/>
- Weintraub, E. R. (2002). The Concise Encyclopedia of Economics: Neoclassical Economics. Pridobljeno 21. 7. 2019 s spletne strani: <https://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>
- Zaradi prekomernega jemanja antibiotikov bi se lahko vrnil v predantično obdobje. (18. 11. 2019). *Dnevnik* (avtor: STA). Pridobljeno 2. 2. 2020 s spletne strani: <https://www.dnevnik.si/1042914322>

STVARNO KAZALO

arhitekt izbire, 6
arhitektura izbire, 6
cilj sprejemanja odločitve, 16
desetletje možganov, 5
homo economicus, 4
izčrpanost zaradi odločanja, 15
kompleksnost predstavitve možnosti, 15
nagnjenost k statusu quo, 8
nenaklonjenost izgubi, 13
nenaklonjenost obžalovanju, 13
nenaklonjenost tveganju, 13
neoklasična ekonomska teorija, 4
nevroekonomija, 5
nevrofinance, 5
nevromarketing, 5
nevrovodstvo, 5
nezadostno poznavanje preferenc, 16
pedagoška psihologija, 16
potrošniško odločanje, 14
potrošništvo, 14
preložitev izbire, 15
princip opt-in, princip opt-out, 10
pristranskost podcenjevanja tveganja statusa quo, 13
privzeto stanje, 8, 10
psihologija potrošnika, 16
težavnost odločanja, 16
vedenjska znanost, 6
zunanje vzpodbude, 6

PRILOGA

NAVODILA EKSPERIMENTA – TESTNA SKUPINA 1 in 3¹⁶

Lepo pozdravljeni v raziskavi Vpliv zunanjih vzpodbud na odločanje. Prosimo, da si vzamete nekaj časa in s klikom na *Naslednja stran* pričnete z izpolnjevanjem ankete.

Vljudno vas prosimo, da anketo rešujete v popolni tišini in ne motite ostalih udeležencev. Če katerega dela vprašalnika ne boste razumeli, dvignite roko in izvajalka raziskave bo prišla do vas.

ID - Prosimo, vnesite svojo identifikacijsko številko (ID številko). _____

NAGOVOR 1 - V nadaljevanju so predstavljeni različni scenariji. Pri vsakem vas prosimo, da se vživite v vlogo in odgovorite na vprašanje s klikom na izbiro. Ni pravih in nepravilnih odgovorov.

STATUS QUO 1 - Predstavljajte si, da ste zaposleni na Oddelku za urejanje prostora nekega mesta. Vaša naloga je odločanje, kje v mestu bodo zgradili določeno zgradbo. Naloga, ki se ji zadnje čase aktivno posvečate, je, kje v mestu bodo zgradili zapor.

Na vaši mizi imate trenutno štiri možnosti:

A - Razširiti že *obstoječi* zapor, ki stoji v **mestni četrti A**, da bo v njem prostora za 1500 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapore. Po predračunih bi to mestno občino stalo okoli 140 milijonov EUR.

B - Zgraditi nov zapor v **mestni četrti B**, da bo v njem prostora za 2000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapore v mestni četrti B mestno občino stala okoli 150 milijonov EUR.

C - Zgraditi nov zapor v **mestni četrti C**, da bo v njem prostora za 2000 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapore. Po predračunih bi gradnja zapore v mestni četrti C mestno občino stala okoli 200 milijonov EUR.

D - Zgraditi nov zapor v **mestni četrti D**, da bo v njem prostora za 1000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapore v mestni četrti D občino stala okoli 80 milijonov EUR.

V kateri mestni četrti bi kot uradnik/-ca Oddelka za urejanje prostora dali izgraditi zapor?

¹⁶ Štiri različice navodil smo potrebovali zgolj zaradi diktatorjeve igre, kjer so razlike le pri eni nalogi. Pri nalogah statusa quo ni nobene razlike med navodili skupine 1 in 3, ki v tem sklopu tvorita testno skupino. Zaradi prostorske omejenosti smo se odločili, da omenjena vprašalnika združimo v en sam dokument, pri čemer pri nalogi diktatorjeve igre navedemo oba primera vprašanj in na to tudi posebej opozorimo.

- A - Podprl/-a bi širitev zapora v četrti A
- B - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti B
- C - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti C
- D - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti D

STATUS QUO 2 - Predstavljajte si, da ste ravno zaključili dodiplomski študij psihologije na Trinity Collegeu v Dublinu, zanima vas predvsem vedenjska psihologija. Za nadaljevanje študija na podiplomski ravni ste dobili štipendije štirih evropskih univerz. Vse štipendije v celoti pokrijejo stroške izobraževanja na posamezni univerzi.

A - štipendija za nadaljevanje študija na **Trinity Collegeu v Dublinu**, eni izmed prestižnejših evropskih fakultet. Podiplomska smer študija bi bila organizacijska psihologija, kar sicer ni tema, ki bi vas pretirano zanimala. Študij bi v celoti potekal v angleškem jeziku.

B - štipendija za študij na **London Private Collegeu**. Podiplomska smer študija bi bila vedenjska psihologija. To je tema, ki vas sicer zanima, a kljub vsemu univerza ne dosega prav navdušujočih rezultatov, tako v svetovnem kot v lokalnem merilu. Študij bi v celoti potekal v angleškem jeziku.

C - štipendija za študij na **Univerzi v Sankt Peterburgu**, kjer naj bi študirali vedenjsko psihologijo. Univerza je zelo prestižna, med drugim tudi znana po odličnosti Katedre za vedenjsko psihologijo. Študij bi v celoti potekal v angleškem jeziku.

D - štipendija za študij na **Univerzi v Ljubljani**, kjer bi lahko nadaljevali podiplomski študij na smeri psihologija, kjer se vam ob študiju ponuja tudi mesto asistenta na Katedri za psihologijo. Študij bi v celoti potekal v slovenskem jeziku.

Katero izmed štipendij za nadaljevanje študija bi izbrali?*

*V realnosti se stroški življenja v državah, kjer se nahajajo omenjene fakultete, zelo razlikujejo. Za namen te raziskave pa privzemite, da so stroški življenja v vseh teh državah enaki.

- A - štipendijo Trinity Collegea v Dublinu
- B - štipendijo London Private Collegea
- C - štipendijo Univerze v Sankt Peterburgu
- D - štipendijo Univerze v Ljubljani

STATUS QUO 3 - Predstavljajte si, da ste ravnokar zaključili podiplomski študij na Fakulteti za kemijo in kemijsko tehnologijo Univerze v Ljubljani. Ob študiju ste tudi nabirali delovne izkušnje na **Kemijskem inštitutu**, in sicer dobro leto in pol. Vaši raziskovalni interesi segajo predvsem na področje biokemije, farmacije in farmakogenetike.

Po zaključku študija ste dobili štiri ponudbe za službo:

A - mesto asistenta na **Inštitutu za biokemijo**, ki deluje v okviru Medicinske fakultete in uživa tudi mednarodni sloves. Plača je zmerna, možnost napredovanja na tem inštitutu pa je srednje visoka.

B - mesto asistenta v **Laboratoriju za farmakogenetiko**, ki tudi deluje v okviru Medicinske fakultete in je mednarodno zelo priznan, saj sodeluje v številnih raziskavah, ki so sofinancirane s strani Evropske unije. Plača je visoka, možnost napredovanja pa zmerna.

C - ostanete zaposleni na **Kemijskem inštitutu**, ki je sicer ena vodilnih svetovnih raziskovalnih ustanov na področju razvoja aluminijeve baterije, a si želite, da bi bilo več poudarka na biokemiji. Plača je zmerna, možnost napredovanja pa zelo visoka.

D - sprejmete ponudbo **kemijskega podjetja X v zasebni lasti**. Ker je del zasebnega sektorja, bi bila plača razumno višja, prav tako bi se vam tu odprlo več možnosti za napredovanje, a ne bi delali na področju, ki vas posebej zanima.

Katero ponudbo za službo bi sprejeli?

A - Ponudbo A za mesto asistenta na Inštitutu za biokemijo (Medicinska fakulteta)

B - Ponudbo B za mesto asistenta v Laboratoriju za farmakogenetiko (Medicinska fakulteta)

C - Ponudbo C, kjer ostanete zaposleni na Kemijskem inštitutu

D - Ponudbo D, torej ponudbo zasebnega kemijskega podjetja

STATUS QUO 4 - Privzemimo, da je jutri ponedeljek in da imate takrat v šoli test. Kot vzoren/-a učenec/-ka ste že v petek popoldne pripravili načrt za učenje obsežne snovi. Načrta ste se tudi dosledno držali čez vikend. Po načrtu se boste nehali učiti v nedeljo okoli 18. ure, da boste lahko tudi optimalno, a brez slabe vesti izkoristili nedeljski večer.

V nedeljo, ko ste že sklenili, da imate učenja vrh glave in se posledično prenehali učiti, se ob 19.30 uri spomnite, da snovi na določenih straneh v učbeniku še niste naštudirali. Naštudirati bi morali še snov na straneh 155–171 in 228–244. **Kaj storite?**

A - Ne vrnem se nazaj k učenju.

B - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a snov na straneh 155–171.

C - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a snov na straneh 228–244.

D - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a vso manjkajočo snov.

DIKTATORJEVA IGRA 1 - Pri tej nalogi prejmete 200 točk. Točke se bodo ob koncu eksperimenta pretvorile v finančni znesek (denar) po kriteriju **100 točk = 1 EUR**. Od tega **100 točk obdržite kot finančno nadomestilo** za sodelovanje v eksperimentu, **preostalih 100 točk pa porabite po svoji presoji**. Drugo polovico točk lahko obdržite v celoti, torej na koncu obdržite vseh 200 točk, lahko pa se odločite, da boste točke donirali. 100 točk, s katerimi prosto razpolagate, lahko namreč v celoti ali delno donirate eni izmed devetih humanitarnih organizacij, ki jih bomo predstavili v nadaljevanju te naloge.

Najprej se morate odločiti, ali želite donirati humanitarni organizaciji. Svojo odločitev zaznamujte spodaj s klikom na odgovor *Da, želim donirati* ali *Ne, ne želim donirati*, če želite vse točke obdržati zase.

A - Da, želim donirati.

B - Ne, ne želim donirati.

DIKTATORJEVA IGRA 2 - Odločili ste se, da svojih točk ne želite donirati. Vašo odločitev razumemo, vendar vas vseeno prosimo, da v nadaljevanju izberete humanitarno organizacijo, ki vam je najbolj pri srcu in bi ji donirali svoje točke, v kolikor bi kasneje spremenili svojo odločitev.// Odločili ste se, da želite svoje točke donirati.

Izmed podanih humanitarnih organizacij lahko izberete le eno. Odločitev sprejmite šele, ko ste v celoti prebrali opise vseh humanitarnih organizacij. Izvajalka raziskave bo na koncu zbran znesek, namenjen za donacije, nakazala na transakcijski račun posamezne humanitarne organizacije v vašem imenu.

Vse spodaj našete humanitarne organizacije so navedene v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ali v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za zdravje. Preden se odločite za doniranje, preberite kratek opis vseh humanitarnih organizacij.

Zveza diabetikov Slovenije: izobraževanja o sladkorni bolezni; izdaja glasila Sladkorna bolezen; tekmovanje mladih v znanju o sladkorni bolezni; tradicionalna športnorekreacijska srečanja; obeležitev svetovnega dne sladkorne bolezni.

Društvo ženska svetovalnica: psihosocialna pomoč ženskam z izkušnjo nasilja, spolne ali druge oblike zlorabe, ženskam z motnjami hranjenja ter krizni center za ženske.

UNICEF Slovenija: programi zagovorništva in promocije otrokovih pravic; izobraževalna dejavnost; izvajanje projekta otrokom prijaznih mest; delovanje nacionalnih odborov za zdravje otrok in spodbujanje dojenja; organizacija zbiranja sredstev.

DAM - Društvo za pomoč osebam z depresijo in anksioznimi motnjami: prizadevanje, da bi vse osebe prejemale ustrezno terapijo; zavzemanje za učinkovit, sodoben sistem zdravljenja, izobraževanja in poklicnega usposabljanja in zaposlovanja, ki bo omogočal normalno ustvarjalno življenje; izdajanje posebnih informacij in publikacij in predavanja za širšo javnost; destigmatizacija.

Slovensko društvo TRANSPLANT: športne in rekreativne dejavnosti za ohranjanje zdravja; socialna pomoč transplantiranim v obliki sredstev in socialnih dogodkov; informiranje in izobraževanje transplantiranih bolnikov - društveno glasilo, spletna stran in predavanja; ozaveščanje širše javnosti o darovanju organov in transplantaciji.

Združenje proti spolnemu zlorabljanju: programi, namenjeni žrtvam nasilja, še zlasti vseh oblik spolnih zlorab.

Slovenska filantropija - Združenje za promocijo prostovoljstva: promocija prostovoljne dejavnosti; prizadevanje za dvig ugleda prostovoljnemu delu; skrb za socialno varnost in pravno zaščito posebnih družbenih skupin.

Slovensko društvo HOSPIC: celostna oskrba umirajočih bolnikov in svojcev; programi žalovanja po izgubi bližnje osebe; programi za žalujoče otroke in mladostnike; detabuizacija smrti; šolanje prostovoljcev.

Spominčica - Alzheimer Slovenija - Slovensko združenje za pomoč pri demenci: pomoč svojcem oseb z demenco; skupine za samopomoč po vsej Sloveniji, osebno svetovanje in SOS telefon; srečanja Alzheimer Cafe; usposabljanje svojcev in javnih delavcev o demenci; informiranje preko brošur, glasila Spominčica in družbenih omrežij; destigmatizacija, poudarjanje pomena preventive in etične obravnave oseb z demenco.

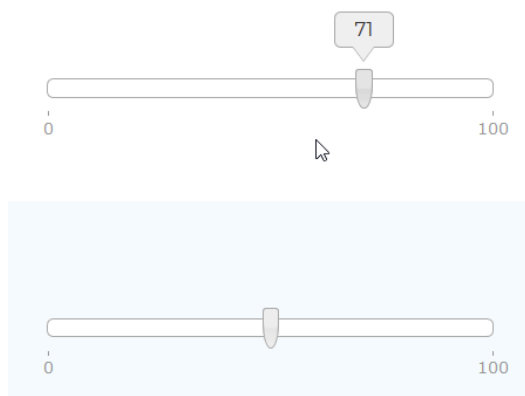
Katero humanitarno organizacijo bi izbrali?

- A - Zvezo diabetikov Slovenije
- B - Društvo ženska svetovalnica
- C - UNICEF Slovenija
- D - Društvo za pomoč osebam z depresijo in anksioznimi motnjami - DAM
- E - Slovensko društvo TRANSPLANT
- F - Združenje proti spolnemu zlorabljanju
- G - Slovensko filantropijo - Združenje za promocijo prostovoljstva
- H - Slovensko društvo HOSPIC
- I - Spominčico - Alzheimer Slovenija - Slovensko združenje za pomoč pri demenci

DIKTATORJEVA IGRA 3. 1 (testna skupina 1) - Izbrani humanitarni organizaciji boste s klikom miške na znak *Naprej* avtomatično donirali 100 točk. Če se z doniranim številom točk ne strinjate in želite donirati manj ali nič, lahko to spremenite.

Da pa lahko število točk, ki jih donirate, spremenite, morate pred tem opraviti naslednjo nalogo. Na tej strani imate enakih 20 drsnikov, ki označujejo stopnje od 1 do 100. Kazalec na vsakem drsniku je avtomatično nastavljen na sredino drsnika, torej na stopnjo 50. Vaša naloga je, da vsak drsnik nastavite tako, da bo kazalec kazal stopnjo 71. **Po opravljeni nalogi preverite, ali ste se opredelili do vseh trditev, saj se kasneje ne bo mogoče vrniti nazaj.**

Če te naloge ne želite izpolniti, lahko kadarkoli, tudi med opravljanjem naloge, z miško pritisnete na znak *Naprej*, ki je na dnu zaslona. S tem boste izbrani humanitarni organizaciji donirali vsoto, ki je bila predhodno avtomatično določena (100 točk).



DIKTATORJEVA IGRA 3. 2 (testna skupina 1) - V spodnji kvadraterk vpišite število točk, ki ga želite podariti izbrani humanitarni organizaciji.*¹⁷

*Točke naj bodo zapisane v deseticah (primerna števila točk za donacijo: 10, 20, 30, itd.; neprimerna števila: 9, 19, 29, itd.)

_____ točk

DIKTATORJEVA IGRA 3 (testna skupina 2) Izbrani humanitarni organizaciji boste s klikom miške na gumb *Naprej* avtomatično donirali 100 točk. Če se z vnesenim številom točk ne strinjate ali če želite donirati manj ali nič, vpišite število točk v spodnji kvadraterk.*

*Točke naj bodo zapisane v deseticah (primerna števila točk za donacijo: 10, 20, 30, itd.; neprimerna števila: 9, 19, 29, itd.)

_____ točk

DEMOGRAFIJA - Spol:

moški

ženski

DEMOGRAFIJA - Starost:

DEMOGRAFIJA - Letnik:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

¹⁷ To vprašanje se je prikazalo le tistim udeležencem skupine 1, ki so uspešno rešili prejšnjo nalogo in 20 drsnikov premaknili s stopnje 50 na 71.

NAVODILA EKSPERIMENTA – TESTNA SKUPINA 2 in KONTROLNA SKUPINA 4¹⁸

Lepo pozdravljeni v raziskavi Vpliv zunanjih vzpodbud na odločanje. Prosimo, da si vzamete nekaj časa in s klikom na *Naslednja stran* pričnete z izpolnjevanjem ankete.

Vljudno vas prosimo, da anketo rešujete v popolni tišini in ne motite ostalih udeležencev. Če katerega dela vprašalnika ne boste razumeli, dvignite roko in izvajalka raziskave bo prišla do vas.

ID - Prosimo, vnesite svojo identifikacijsko številko (ID številko). _____

NAGOVOR 1 - V nadaljevanju so predstavljeni različni scenariji. Pri vsakem vas prosimo, da se vživite v vlogo in odgovorite na vprašanje s klikom na izbiro. Ni pravih in nepravilnih odgovorov.

STATUS QUO 1 - Predstavljajte si, da ste zaposleni na Oddelku za urejanje prostora nekega mesta. Vaša naloga je odločanje, kje v mestu bodo zgradili določeno zgradbo. Naloga, ki se ji zadnje čase aktivno posvečate, je, kje v mestu bodo zgradili zapor.

Na vaši mizi imate trenutno štiri možnosti:

A – Zgraditi nov zapor v **mestni četrti A**, da bo v njem prostora za 1500 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapora. Po predračunih bi to mestno občino stalo okoli 140 milijonov EUR.

B - Zgraditi nov zapor v **mestni četrti B**, da bo v njem prostora za 2000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti B mestno občino stala okoli 150 milijonov EUR.

C - Zgraditi nov zapor v **mestni četrti C**, da bo v njem prostora za 2000 zapornikov, pri čemer bi ostalo dovolj prostora za širjenje zapora. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti C mestno občino stala okoli 200 milijonov EUR.

D - Zgraditi nov zapor v **mestni četrti D**, da bo v njem prostora za 1000 zapornikov, pri čemer bi v zaporu vladala prostorska stiska. Po predračunih bi gradnja zapora v mestni četrti D občino stala okoli 80 milijonov EUR.

V kateri mestni četrti bi kot uradnik/-ca Oddelka za urejanje prostora dali izgraditi zapor?

¹⁸ Štiri različice navodil smo potrebovali zgolj zaradi diktatorjeve igre, kjer so razlike le pri eni nalogi. Pri nalogah statusa quo ni nobene razlike med navodili skupine 2 in 4, ki v tem sklopu tvorita kontrolno skupino. Zaradi prostorske omejenosti smo se odločili, da omenjena vprašalnika združimo v en sam dokument, pri čemer pri nalogi diktatorjeve igre navedemo oba primera vprašanj in na to tudi posebej opozorimo.

- A - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti A
- B - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti B
- C - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti C
- D - Podprl/-a bi izgradnjo novega zapora v četrti D

STATUS QUO 2 - Predstavljajte si, da ste ravno zaključili dodiplomski študij psihologije, zanima vas predvsem vedenjska psihologija. Za nadaljevanje študija na podiplomski ravni ste dobili štipendije štirih evropskih univerz. Vse štipendije v celoti pokrijejo stroške izobraževanja na posamezni univerzi.

A - štipendija za študij na **Trinity Collegeu v Dublinu**, eni izmed prestižnejših evropskih fakultet. Podiplomska smer študija bi bila organizacijska psihologija, kar sicer ni tema, ki bi vas pretirano zanimala. Študij bi v celoti potekal v angleškem jeziku.

B - štipendija za študij na **London Private Collegeu**. Podiplomska smer študija bi bila vedenjska psihologija. To je tema, ki vas sicer zanima, a kljub vsemu univerza ne dosega prav navdušujočih rezultatov, tako v svetovnem kot lokalnem merilu. Študij bi v celoti potekal v angleškem jeziku.

C - štipendija za študij na **Univerzi v Sankt Peterburgu**, kjer naj bi študirali vedenjsko psihologijo. Univerza je zelo prestižna, med drugim tudi znana po odličnosti Katedre za vedenjsko psihologijo. Študij bi v celoti potekal v angleškem jeziku.

D - štipendija za študij na **Univerzi v Ljubljani**, kjer bi lahko nadaljevali podiplomski študij na smeri psihologija, kjer se vam ob študiju ponuja tudi mesto asistenta na Katedri za psihologijo. Študij bi v celoti potekal v slovenskem jeziku.

Katero izmed štipendij za nadaljevanje študija bi izbrali?*

*V realnosti se stroški življenja v državah, kjer se nahajajo omenjene fakultete, zelo razlikujejo. Za namen te raziskave pa privzemite, da so stroški življenja v vseh teh državah enaki.

- A - štipendijo Trinity Collegea v Dublinu
- B - štipendijo London Private Collegea
- C - štipendijo Univerze v Sankt Peterburgu
- D - štipendijo Univerze v Ljubljani

STATUS QUO 3 - Predstavljajte si, da ste ravnokar zaključili podiplomski študij na Fakulteti za kemijo in kemijsko tehnologijo Univerze v Ljubljani. Ob študiju ste tudi dobro leto in pol v različnih laboratorijih in inštitutih nabirali delovne izkušnje. Vaši raziskovalni interesi segajo predvsem na področje biokemije, farmacije in farmakogenetike.

Po zaključku študija ste dobili štiri ponudbe za službo:

A - mesto asistenta na **Inštitutu za biokemijo**, ki deluje v okviru Medicinske fakultete in uživa tudi mednarodni sloves. Plača je zmerna, možnost napredovanja na tem inštitutu pa je srednje visoka.

B - mesto asistenta v **Laboratoriju za farmakogenetiko**, ki tudi deluje v okviru Medicinske fakultete in je mednarodno zelo priznan, saj sodeluje v številnih raziskavah, ki so sofinancirane s strani Evropske unije. Plača je visoka, možnost napredovanja pa zmerna.

C – zaposlite se na **Kemijskem inštitutu**, ki je sicer ena vodilnih svetovnih raziskovalnih ustanov na področju razvoja aluminijeve baterije, a si vi želite, da bi bilo več poudarka na biokemiji. Plača je zmerna, možnost napredovanja pa zelo visoka.

D - sprejmete ponudbo **kemijskega podjetja X v zasebni lasti**. Ker je del zasebnega sektorja, bi bila plača razumno višja, prav tako bi se vam tu odprlo več možnosti za napredovanje, a ne bi delali na področju, ki vas posebej zanima.

Katero ponudbo za službo bi sprejeli?

Ponudbo A za mesto asistenta na Inštitutu za biokemijo (Medicinska fakulteta)

Ponudbo B za mesto asistenta v Laboratoriju za farmakogenetiko (Medicinska fakulteta)

Ponudbo C za zaposlitev na Kemijskem inštitutu

Ponudbo D, torej ponudbo zasebnega kemijskega podjetja

STATUS QUO 4 - Privzemimo, da je jutri ponedeljek in da imate takrat v šoli test. Kot vzoren/-a učenec/-ka ste že v petek popoldne pripravili načrt za učenje obsežne snovi. Načrta ste se tudi dosledno držali čez vikend. Po načrtu se boste nehali učiti v nedeljo okoli 18. ure, da boste lahko tudi optimalno, a brez slabe vesti izkoristili nedeljski večer.

V nedeljo, ko ste že sklenili, da imate učenja vrh glave in se posledično prenehali učiti, se ob 19.30 uri spomnite, da snovi na določenih straneh v učbeniku še niste naštudirali. Naštudirati bi morali še snov na straneh 191–223. **Kaj storite?**

A - Ne vrnem se nazaj k učenju.

B - Vrnem se nazaj k učenju, in sicer bom naštudiral/-a vso manjkajočo snov.

C - Drugo:

DIKTATORJEVA IGRA 1 - Pri tej nalogi prejmete 200 točk. Točke se bodo ob koncu eksperimenta pretvorile v finančni znesek (denar) po kriteriju **100 točk = 1 EUR**. Od tega **100 točk obdržite kot finančno nadomestilo** za sodelovanje v eksperimentu, **preostalih 100 točk pa porabite po svoji presoji**. Drugo polovico točk lahko obdržite v celoti, torej na koncu obdržite vseh 200 točk, lahko pa se odločite, da boste točke donirali. 100 točk, s katerimi prosto razpolagate, lahko namreč v celoti ali delno donirate eni izmed devetih humanitarnih organizacij, ki jih bomo predstavili v nadaljevanju te naloge.

Najprej se morate odločiti, ali želite donirati humanitarni organizaciji. Svojo odločitev zaznamujte spodaj s klikom na odgovor *Da, želim donirati* ali *Ne, ne želim donirati*, če želite vse točke obdržati zase.

A - Da, želim donirati.

B - Ne, ne želim donirati.

DIKTATORJEVA IGRA 2 - Odločili ste se, da svojih točk ne želite donirati. Vašo odločitev razumemo, vendar vas vseeno prosimo, da v nadaljevanju izberete humanitarno organizacijo, ki vam je najbolj pri srcu in bi ji donirali svoje točke, v kolikor bi kasneje spremenili svojo odločitev.// Odločili ste se, da želite svoje točke donirati.

Izmed podanih humanitarnih organizacij lahko izberete le eno. Odločitev sprejmite šele, ko ste v celoti prebrali opise vseh humanitarnih organizacij.

Izvajalka raziskave bo na koncu zbran znesek, namenjen za donacije, nakazala na transakcijski račun posamezne humanitarne organizacije v vašem imenu (imenu dijakov Gimnazije Poljane).

Vse spodaj našteje humanitarne organizacije so navedene v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti ali v Razvidu humanitarnih organizacij Ministrstva za zdravje. Preden se odločite za doniranje, preberite kratek opis vseh humanitarnih organizacij.

Zveza diabetikov Slovenije: izobraževanja o sladkorni bolezni; izdaja glasila Sladkorna bolezen; tekmovanje mladih v znanju o sladkorni bolezni; tradicionalna športnorekreacijska srečanja; obeležitev svetovnega dne sladkorne bolezni.

Društvo ženska svetovalnica: psihosocialna pomoč ženskam z izkušnjo nasilja, spolne ali druge oblike zlorabe, ženskam z motnjami hranjenja ter krizni center za ženske.

UNICEF Slovenija: programi zagovorništva in promocije otrokovih pravic; izobraževalna dejavnost; izvajanje projekta otrokom prijaznih mest; delovanje nacionalnih odborov za zdravje otrok in spodbujanje dojenja; organizacija zbiranja sredstev.

DAM - Društvo za pomoč osebam z depresijo in anksioznimi motnjami: prizadevanje, da bi vse osebe prejemale ustrezno terapijo; zavzemanje za učinkovit, sodoben sistem zdravljenja, izobraževanja in poklicnega usposabljanja in zaposlovanja, ki bo omogočal normalno ustvarjalno življenje; izdajanje posebnih informacij in publikacij in predavanja za širšo javnost; destigmatizacija.

Slovensko društvo TRANSPLANT: športne in rekreativne dejavnosti za ohranjanje zdravja; socialna pomoč transplantiranim v obliki sredstev in socialnih dogodkov; informiranje in izobraževanje transplantiranih bolnikov - društveno glasilo, spletna stran in predavanja; ozaveščanje širše javnosti o darovanju organov in transplantaciji.

Združenje proti spolnemu zlorabljanju: programi, namenjeni žrtvam nasilja, še zlasti vseh oblik spolnih zlorab.

Slovenska filantropija - Združenje za promocijo prostovoljstva: promocija prostovoljne dejavnosti; prizadevanje za dvig ugleda prostovoljnemu delu; skrb za socialno varnost in pravno zaščito posebnih družbenih skupin.

Slovensko društvo HOSPIC: celostna oskrba umirajočih bolnikov in svojcev; programi žalovanja po izgubi bližnje osebe; programi za žalujoče otroke in mladostnike; detabuizacija smrti; šolanje prostovoljcev.

Spominčica - Alzheimer Slovenija - Slovensko združenje za pomoč pri demenci: pomoč svojcem oseb z demenco; skupine za samopomoč po celi Sloveniji, osebno svetovanje in SOS telefon; srečanja Alzheimer Cafe; usposabljanje svojcev in javnih delavcev o demenci; informiranje preko brošur, glasila Spominčica in družbenih omrežij; destigmatizacija, poudarjanje pomena preventive in etične obravnave oseb z demenco.

Katero humanitarno organizacijo bi izbrali?

- A - Zvezo diabetikov Slovenije
- B - Društvo ženska svetovalnica
- C - UNICEF Slovenija
- D - Društvo za pomoč osebam z depresijo in anksioznimi motnjami - DAM
- E - Slovensko društvo TRANSPLANT
- F - Združenje proti spolnemu zlorabljanju
- G - Slovensko filantropijo - Združenje za promocijo prostovoljstva
- H - Slovensko društvo HOSPIC
- I - Spominčico - Alzheimer Slovenija - Slovensko združenje za pomoč pri demenci

DIKTATORJEVA IGRA 3a (testna skupina 2) - Izbrani humanitarni organizaciji boste s klikom miške na znak *Naprej* avtomatično donirali 100 točk. Če se z doniranim številom točk ne strinjate in želite donirati manj ali nič, lahko to spremenite.

Da pa lahko število točk, ki jih donirate, spremenite, morate pred tem opraviti naslednjo nalogo. Na tej strani imate 20 enakih drsnikov, ki označujejo stopnje od 1 do 100. Kazalec na vsakem drsniku je avtomatično nastavljen na sredino drsnika, torej na stopnjo 50. Vaša naloga je, da vsak drsnik nastavite tako, da bo kazalec kazal stopnjo 71. **Po opravljeni nalogi preverite, ali ste se opredelili do vseh trditev, saj se kasneje ne bo mogoče vrniti nazaj.**

Če te naloge ne želite izpolniti, lahko kadarkoli, tudi med opravljanjem naloge, z miško pritisnete na znak *Naprej*, ki je na dnu zaslona. S tem boste izbrani humanitarni organizaciji donirali vsoto, ki je bila predhodno avtomatično določena (100 točk).

Da pa lahko število točk, ki jih donirate, spremenite, morate pred tem opraviti naslednjo nalogo, ki testira, katera možganska hemisfera (leva ali desna) je aktivna pri prosocialnih odločitvah. Z njo želimo preveriti, **kako možganska hemisfera**, ki je pri posamezniku pogostejše **aktivna, vpliva na to, koliko denarja ste pripravljeni odstopiti izbrani humanitarni organizaciji**. S klikom na znak *Drži* ali *Ne drži*, označite, ali posamezna trditev velja za vas. **Po opravljeni nalogi preverite, ali ste se opredelili do vseh trditev, saj se kasneje ne bo mogoče vrniti nazaj.**

Če te naloge ne želite izpolniti, lahko kadarkoli, tudi med opravljanjem naloge, z miško pritisnete na znak *Naprej*, ki je na dnu zaslona. S tem boste humanitarni organizaciji donirali vsoto, ki je bila predhodno avtomatično določena (100 točk).

Drži.

Ne drži.

Pišem si seznam zadolžitev, da lažje organiziram urnik dejavnosti.



	Drži.	Ne drži.
Pri pomembnih odločitvah si pomagam z logičnim razmišljanjem in ne z intuicijo.	☐	☐
Večkrat tvegam.	☐	☐
Če imam veliko zadolžitev, najprej začnem s težjimi.	☐	☐
Pravila in omejitve so pomembne za učinkovito delovanje družbe.	☐	☐
Lažje si zapomnim obraze kot imena.	☐	☐
Po navadi vem, koliko je ura, ne da bi preveril.	☐	☐
Pri govoru si velikokrat pomagam z rokami.	☐	☐
Vsaka stvar se lahko opravi na pravi ali napačen način.	☐	☐
Včasih ravnam spontano ne glede na posledice.	☐	☐
Kadar mi kdo postavi vprašanje, glavo nagnem v desno stran.	☐	☐
Sem bolj umetniški kot pa tehnični tip človeka.	☐	☐
Bolj sem pozoren na to, kaj ljudje govorijo, kot pa na način, kako govorijo.	☐	☐
Dvakrat ali trikrat na leto doma premaknem pohištvo.	☐	☐
Preden se lotim sestavljanja, preberem navodila.	☐	☐
Moja miza je po navadi razmetana.	☐	☐
Redko zamujam.	☐	☐
Včasih se težko izrazim z besedami.	☐	☐
Moti me, če ne razumem čisto vsake situacije.	☐	☐
Algebra mi leži bolj kot geometrija.	☐	☐

DIKTATORJEVA IGRA 3b (testna skupina 2) - V spodnji kvadratale vpišite število točk, ki ga želite podariti izbrani humanitarni organizaciji.*¹⁹

*Točke naj bodo zapisane v deseticah (primerna števila točk za donacijo: 10, 20, 30, itd.; neprimerna števila: 9, 19, 29, itd.)

_____ točk

¹⁹ To vprašanje se je prikazalo le tistim udeležencem skupine 2, ki so v celoti rešili predhodno nalogo in se opredelili do vseh trditev.

DIKTATORJEVA IGRA 3 (kontrolna skupina 4) - V spodnji kvadraterk vpišite število točk, ki ga želite podariti izbrani humanitarni organizaciji.

*Točke naj bodo zapisane v deseticah (primerna števila točk za donacijo: 10, 20, 30, itd.; neprimerna števila: 9, 19, 29, itd.)

_____ točk

DEMOGRAFIJA - Spol:

moški

ženski

DEMOGRAFIJA - Starost:

DEMOGRAFIJA - Letnik:

1.

2.

3.

4.

SOGLASJE UDELEŽENCA/-KE ZA SODELOVANJE V RAZISKAVI

Naslov raziskave: Vpliv zunanjih vzpodbud na odločanje

1. Vabljeni ste k sodelovanju v raziskavi z naslovom Vpliv zunanjih vzpodbud na odločanje. Raziskavo izvaja Manca Toporišič Gašperšič, dijakinja 3. letnika.
2. Namen študije je preučiti vpliv različnih zunanjih vzpodbud na odločanje. Raziskava se v veliki meri osredotoča na to, kateri dejavniki vplivajo na posameznikove življenjske in finančne odločitve ter kaj pripomore k njegovim prosocialnim odločitvam.
3. Naloga udeleženca v raziskavi je reševanje spletnega vprašalnika prek platforme *1ka*. Vprašalnik je sestavljen iz dveh vsebinsko različnih sklopov. Prvi sklop sestavljajo naloge s scenariji, v katerih morate kot udeleženec raziskave presoditi, kako bi odreagirali v posamezni situaciji. V drugem sklopu imate kot udeleženec možnost pridobivanja točk, ki se bodo po koncu eksperimenta pretvorile v finančni znesek (denar). Znesek lahko v celoti obdržite ali pa donirate (v celoti ali delno) eni izmed humanitarnih organizacij, ki so navedene in predstavljene v samem vprašalniku. Na koncu sledijo še demografska vprašanja.
4. Raziskava bo trajala približno 30 – 45 minut.
5. Sodelovanje v raziskavi je v celoti prostovoljno, zato lahko kadarkoli in brez kakršnihkoli posledic odstopite od sodelovanja v raziskavi. Morebitni odstop ne bo vplival na vaše razmerje do izvajalke raziskave ali izobraževalne ustanove.
6. Naredili bomo vse, da zaščitimo vašo zasebnost, saj vaših podatkov nikakor ne moremo povezati z vašimi odgovori na vprašalniku. Vsi demografski podatki, pridobljeni s to raziskavo, bodo shranjeni pod raziskovalno šifro (ID številko).

S podpisom jamčim, da sem izjavo prebral/-a in da sem dobil/-a priložnost za postavitev vprašanj v zvezi z raziskavo. Potrjujem svojo privolitve za sodelovanje v opisani raziskavi in dovolim uporabo rezultatov v pedagoške ter znanstveno-raziskovalne namene.

Datum: _____

Ime in priimek udeleženca: _____

Podpis: _____