

NIEISTOTNE ALTERNATYWY WYBORU MAJĄ ZNACZENIE. PRZEGLĄD WIEDZY O EFEKCIE ASYMETRYCZNEJ DOMINACJI¹

Maciej Kościelniak*

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Tadeusz Tyszka**

Akademia Leona Koźmińskiego

Streszczenie: *W niniejszym artykule podejmujemy próbę przeglądu badań nad efektem asymetrycznej dominacji. Zjawisko to wyraża się we wzroście popularności jednej z opcji wyboru w sytuacji, kiedy towarzyszy jej alternatywa podobna – ale zauważalnie gorsza (zdominowana). Liczne badania oraz obserwacje pokazują, że efekt ten występuje w tak różnych dziedzinach jak ekonomia, polityka, sądownictwo czy medycyna. W literaturze naukowej wiąże się z nim wiele niejasności oraz sprzecznych teorii, dotyczących np. jego uwarunkowań w świetle teorii dwóch systemów. Nie jest do końca jasne, czy zjawisko asymetrycznej dominacji jest efektem refleksyjnego, deliberatywnego sposobu przetwarzania informacji, czy też myślenia szybkiego i intuicyjnego. Niejednoznaczna jest też odpowiedź na pytanie o to, czy efekt ten jest przejawem ludzkiej nieracjonalności, czy też stanowi adaptacyjną i efektywną strategię podejmowania decyzji w warunkach niepewności oraz szumu informacyjnego. Niniejszy artykuł zawiera przegląd badań nad efektem asymetrycznej dominacji wśród ludzi i w świecie zwierząt. Omówiono w nim teksty poświęcone zmianom w uległości wobec efektu asymetrycznej dominacji na kolejnych etapach życia. Wreszcie, dyskusji poddano wykorzystanie tego mechanizmu do osiągania celów społecznie pożądanych w ramach tzw. libertariańskiego paternalizmu.*

¹ Artykuł powstał w ramach grantu OPUS nr 2015/17/B/HS6/04185, przyznanego prof. Grzegorzowi Sędkowi, pt. „Wpływ starzenia się na podejmowanie decyzji i dokonywanie sądów: Identyfikacja ograniczeń związanych z wiekiem oraz mechanizmów kompensacyjnych”. Grant jest realizowany ze środków NCN.

* Maciej Kościelniak, SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Wydział Zamiejscowy w Poznaniu, ul. Kutrzeby 10, 61-719 Poznań, e-mail: mkoscielniak@swps.edu.pl

** Tadeusz Tyszka, Akademia Leona Koźmińskiego, ul. Jagiellońska 57, 03-301 Warszawa, e-mail: ttyszka@kozminski.edu.pl

Słowa kluczowe: efekt asymetrycznej dominacji, efekt wabika, nieracjonalność, ekonomia behawioralna.

IRRELEVANT ALTERNATIVES MATTER! REVIEW OF LITERATURE ON THE ASYMMETRIC DOMINANCE EFFECT

Abstract: *In this article we attempt to summarize the findings from a number of studies on the asymmetric dominance effect (attraction effect, decoy effect). This is a phenomenon where popularity of one of the decision alternatives increases when accompanied by a similar but inferior (dominated) option. Scientific research and numerous observational studies show that the attraction effect occurs in various fields, incl. the economy, politics, law or medicine. In the literature there are many ambiguities and contradictory theories about, for example, its determinants in the light of the dual-systems theory. It is not entirely clear whether the phenomenon of asymmetric domination is the result of a reflective, deliberative way of information processing or of quick and intuitive thinking. There is also no unequivocal answer to the question whether this effect is a manifestation of human irrationality or whether it is an adaptive and effective decision-making strategy in conditions of uncertainty and information noise. The article contains a broad overview of research on the effect of asymmetric dominance among people and animals. The changes in the susceptibility to this effect across the lifespan are analysed. Finally, the paper discusses using the asymmetric dominance effect to achieve socially desirable goals as described in the theory of libertarian paternalism.*

Keywords: *asymmetric dominance effect, attraction effect, decoy effect, irrationality, behavioral economics.*

1. WSTĘP

Dan Ariely w książce *Potęga irracjonalności* (2009) opisuje swoje spostrzeżenia dotyczące zakupu prenumeraty czasopisma „The Economist”. Zwraca uwagę na sposób skonstruowania tej oferty, składającej się z trzech opcji wyboru: prenumeraty wersji elektronicznej (59 USD), drukowanej (125 USD) oraz łączonej: obejmującej zarówno elektroniczne, jak i drukowane wydanie (125 USD). Zakup pisma drukowanego wydaje się być wyborem ewidentnie nieracjonalnym – ponieważ mając możliwość zakupu opcji łączonej za 125 USD, żaden rozsądny konsument nie powinien decydo-

wać się na mniej atrakcyjną opcję za tę samą kwotę. Takie założenie jest bezpośrednio związane z teorią oczekiwanej użyteczności (von Neumann, Morgenstern, 1944), która zakłada dążenie do maksymalizacji spodziewanych korzyści. Na podstawie aksjomatów tej teorii można spodziewać się również, że – jako alternatywa nieistotna – możliwość wyboru opcji drukowanej nie powinna mieć żadnego znaczenia dla rozkładu preferencji konsumenckich pomiędzy pozostałymi ofertami: elektroniczną oraz łączoną (Arrow, 1951; Luce, 1959).

Aby zweryfikować te hipotezy, Ariely przeprowadził eksperyment, w którym połowa uczestników dokonywała hipotetycznych wyborów w oryginalnym zbiorze opcji (zaczerpniętym z oferty „The Economist”, **rys. 1A**), a druga połowa podejmowała decyzje w zbiorze dwuelementowym: pozbawionym opcji drukowanej jako nieistotnej z punktu widzenia interesu konsumenta (**rys. 1B**). Wyniki pokazały, że w pierwszym z tych warunków faktycznie nikt z badanych nie wybrał opcji drukowanej (nieistotnej), a zdecydowana większość osób preferowała opcję droższą: łączoną (84%). Najbardziej zaskakujące okazały się jednak wyniki uzyskane w zbiorze dwuelementowym, gdzie jedynie 32% osób preferowało opcję droższą, a 68% wybrało wariant najtańszy: prenumeratę drukowaną. Na podstawie tych danych można sformułować wniosek, że opcje pozornie nieistotne (zdominowane przez pozostałe propozycje) mogą mieć istotny wpływ na decyzje podejmowane przez konsumentów – w skrajnych przypadkach prowadząc nawet do odwrócenia preferencji wyboru (ang. *preference reversal*).

A.

Economist.com	PRENUMERATY
OPINIE	Centrum Prenumeraty "The Economist"
ŚWIAT	
BIZNES	Wybierz typ prenumeraty, którą chcesz wykupić lub odnowić:
FINANSE I GOSPODARKA	<input type="checkbox"/> Prenumerata Economist.com - 59 \$
NATURA I TECHNIKA	Roczny dostęp do artykułów na Economist.com.
ŁUDZIE	W tym: dotep online do wszystkich artykułów z "The Economist" od roku 1997.
KSIĄZKI I SZTUKA	<input type="checkbox"/> Prenumerata wydania papierowego - 125 \$
RYNKI I DANE	Roczna prenumerata wydania papierowego "The Economist".
ROZRYWKA	<input type="checkbox"/> Prenumerata wydania papierowego i elektronicznego - 125 \$
	Roczna prenumerata wydania papierowego "The Economist" i dostęp online do wszystkich artykułów z "The Economist" od roku 1997.

B.

Economist.com	PRENUMERATY
OPINIE	Centrum Prenumeraty "The Economist"
ŚWIAT	
BIZNES	Wybierz typ prenumeraty, którą chcesz wykupić lub odnowić:
FINANSE I GOSPODARKA	<input type="checkbox"/> Prenumerata Economist.com - 59 \$
NATURA I TECHNIKA	Roczny dostęp do artykułów na Economist.com.
ŁUDZIE	W tym: dotep online do wszystkich artykułów z "The Economist" od roku 1997.
KSIĄZKI I SZTUKA	<input type="checkbox"/> Prenumerata wydania papierowego i elektronicznego - 125 \$
RYNKI I DANE	Roczna prenumerata wydania papierowego "The Economist" i dostęp online do wszystkich artykułów z "The Economist" od roku 1997.
ROZRYWKA	

Rysunek 1. Wersje oferty zakupu/przedłużenia prenumeraty „The Economist”, wykorzystywane w badaniu Dana Ariely’ego. Wariant A jest odzwierciedleniem realnego zbioru możliwości, wariant B jest pozbawiony alternatywy zdominowanej

Źródło: na podstawie ilustracji z: Ariely (2009).

Opis wyników eksperymentu przeprowadzonego przez Dana Ariely'ego doprowadził do renesansu badań nad psychologicznym fenomenem w procesie podejmowania decyzji, który Tadeusz Tyszka (1983) badał już w 1977 roku. Zaobserwowany proces modyfikacji lub odwracania preferencji konsumenckich jako konsekwencji wprowadzenia opcji zdominowanej nazwano efektem asymetrycznej dominacji (EAD) lub, prościej, efektem „wabika” (Huber, Payne i Puto, 1982). Wabikiem tym jest alternatywa wyboru, która jest bardzo podobna do którejś z pozostałych opcji, ale jest od niej zdecydowanie gorsza (tzn. jest przez ten inny wybór zdominowana).

Zilustrujmy to prostym przykładem pokazanym na rysunku 2. Powiedzmy, że klient chce kupić sałatkę owocową i waha się między sałatką A i B. A przyrządzono z warzyw pochodzących z uprawy zwykłej i kosztuje 6 zł, natomiast B zrobiono z warzyw z uprawy ekologicznej, ale jest droższa i kosztuje 10 zł. Jeżeli chcemy zachęcić klienta do wyboru sałatki z uprawy ekologicznej, to do tych dwóch wyborów możemy dodać „wabik” w postaci sałatki X, która tak jak sałatka B jest z uprawy ekologicznej, ale jest droższa niż ona. Wahanie klienta może się odwrócić w drugą stronę, kiedy do tych dwóch wyborów dodamy wabik w postaci sałatki Y, która tak jak sałatka A jest z uprawy zwykłej, ale jest droższa od niej.

Sałatka	Z uprawy	Cena
A	Zwykłej	6 zł
B	Ekologicznej	10 zł

Sałatka	Z uprawy	Cena
A	Zwykłej	6 zł
B	Ekologicznej	10 zł
X	Ekologicznej	12 zł

Sałatka	Z uprawy	Cena
A	Zwykłej	6 zł
Y	Zwykłej	7,50 zł
B	Ekologicznej	10 zł

Rysunek 2. Wybór między dwiema alternatywami A i B oraz między alternatywami A i B rozszerzonymi „wabikiem”

2. POWSZECHNOŚĆ EFEKTU ASYMETRYCZNEJ DOMINACJI (EAD)

Wpisanie frazy „*asymmetric dominance effect*” do wyszukiwarki Google Scholar prowadzi do wygenerowania listy około 532 tysięcy artykułów lub książek², co czyni EAD jednym z najczęściej wspominanych zjawisk w literaturze naukowej z pogranicza psychologii oraz ekonomii. Liczba tych badań sugeruje, że EAD jest na szeroką skalę stosowany w decyzjach konsumenckich oraz w życiu codziennym i zawodowym. Świadczą o tym również wyniki metaanaliz: opisują one jego przybliżoną siłę (Yang, 2016), ale jednocześnie zwracają uwagę na istnienie ograniczeń jego efektywności związanych z konstrukcją relacji dominującej czy z siłą marki (Milberg, Silva, Celdon i Sinn, 2014; Heath, Chatterjee, 1995). W dalszej części tego paragrafu dokonamy przeglądu literatury pokazującej liczne zastosowania zjawiska asymetrycznej dominacji w takich dziedzinach jak zachowania konsumenckie, marketing, polityka czy nawet medycyna.

Najbardziej narzucającym się zastosowaniem EAD jest sprzedaż i zachowania konsumenckie, gdzie zwykle chodzi o optymalizację zysków sprzedawcy. Łatwo możemy zauważyć pozornie nieracjonalne przykłady ofert proponowanych nawet w największych sklepach, takich jak Amazon czy Mediamarkt (Gomez, Martínez-Molés, Urbano i Vila, 2016). Istotnie, atrybuty produktów i usług – takie jak cena czy wskaźniki jakości – oferują nieograniczone możliwości budowania relacji dominujących, które prowadzą do zwiększenia sprzedaży wybranych pozycji. Skutecznie do tego celu wykorzystuje się „gorsze” alternatywy towarzyszące głównej ofercie produktowej: produkty poleasingowe, serwisowane czy powystawowe (Roy, 2018).

Zasada asymetrycznej dominacji dotyczy nie tylko produktów w rozumieniu materialnym, ale również procesu tworzenia i wzmocnienia marki (Burton i Zinkhan, 1987; Ratneshwar, Shocker i Stewart, 1987; Simonson, 1989). W tym kontekście skuteczność EAD zależy jednak od siły samej marki i jej rozpoznawalności w grupie konsumentów. Doniesienia z badań wskazują, że zjawisko asymetrycznej dominacji odgrywa szczególną rolę wtedy, kiedy konsumenci nie znają oferowanych marek (Kim, Park i Ryu, 2006) lub są to marki mało angażujące i kojarzone z niższą jakością (Heath i Chatterjee, 1995). W przypadku marek silnych oraz dobrze rozpoznawalnych manipulacje kontekstem są zazwyczaj nieskuteczne – to dlatego, że przywiązanie do marki jest zbyt silnym uzasadnieniem wyboru, aby mogło być zastąpione przesłankami peryferycznymi.

Dan Ariely sugeruje, że EAD może być z powodzeniem wykorzystany nie tylko do manipulowania ocenami produktów, ale również do oceny osób (żartobliwie radzi, aby wybierający się na randkę mężczyźni zabierali ze sobą podobnych, ale odrobinę

² Stan na dzień 17 maja 2019 roku.

mniej przystojnych przyjaciół) (Ariely, 2009; Sedikides, Ariely i Olsen, 1999). Strategia ta odnajduje się bardzo dobrze w marketingu politycznym jako narzędzie do pozycjonowania wizerunku kandydata lub programu wyborczego partii. Pan, O'Curry i Pitts (1995) pokazali siłę EAD nie tylko w laboratorium, ale również analizując rzeczywiste kandydatury polityków startujących w amerykańskich wyborach (jako przykład „opcji zdominowanej”, która mogła zdecydować o wyniku wyborów prezydenckich w USA w roku 1992, wymieniono kandydaturę Rossa Perota).

Kaisa Herne poddała pouczającej analizie (1997) dyskusję toczoną w fińskim parlamencie w sprawie budowy nowej elektrowni jądrowej (wrzesień 1993). W dyskusji ścierały się dwa stanowiska: (1) z jednej strony występowali zwolennicy energii jądrowej, a z drugiej strony (2) zwolennicy zdecentralizowanego pozyskiwania energii (obejmującego elektrownie wiatrowe i słoneczne oraz elektrownie opalane drewnem i torfem). W debacie pojawiały się trzy kategorie argumentów za i przeciw rozważanym alternatywom. Były to: kwestie środowiskowe, ryzyko katastrofy nuklearnej, niezawodność pozyskiwania energii. Słabością alternatywy jądrowej była możliwość katastrofy nuklearnej. Słabością zdecentralizowanego pozyskiwania energii był natomiast niski poziom niezawodności. Zaletą obu tych rozwiązań okazała się kwestia środowiska (brak kwaśnych deszczów i efektu cieplarnianego).

Herne zauważyła, że zwolennicy energii jądrowej często przywoływali w dyskusji elektrownie węglowe, chociaż nie występowały one jako dodatkowa alternatywa wyboru. Była ona odrzucana przez obie strony ze względu na kwestie środowiskowe. Ale węgiel nadawał się jako wabik, przy którym energia jądrowa wyglądała bardziej atrakcyjnie. Argumentem wykorzystywanym przez zwolenników energii jądrowej było to, że energia jądrowa i węgiel są niezawodnymi technikami produkcji energii, a nadto energia jądrowa jest – w przeciwieństwie do węgla – przyjazna dla środowiska. Zatem energia jądrowa jest alternatywą dominującą dla węgla, co pokazuje poniższa tabela (znakami „+” oznaczono ważne cechy analizowanych źródeł energii, a znakami „-” – brak występowania tych cech).

	Niezawodność pozyskiwania	Zanieczyszczenie środowiska
Elektrownia jądrowa	+	+
Zdecentralizowane pozyskiwanie energii	-	+
Elektrownia węglowa	+	-

Warto jednak zauważyć, że przytoczony opis jest celowo niekompletny. Pomi- ja on ważny aspekt oceny: możliwość katastrofy nuklearnej. Energia jądrowa jest

pod tym względem gorsza zarówno od zdecentralizowanego sposobu pozyskiwania energii, jak i od pozyskiwania energii z węgla. Tak więc pełny opis nie wskazuje żadnej dominacji.

	Niezawodność pozyskiwania	Zanieczyszczenie środowiska	Możliwość katastrofy nuklearnej
Elektrownia jądrowa	+	+	-
Zdecentralizowane pozyskiwanie energii	-	+	+
Elektrownia węglowa	+	-	+

Wśród badań poświęconych uległości wobec efektu „wabika” jednym z bardziej niepokojących jest to przeprowadzone na lekarzach, w którym wykazano, jak łatwo jest manipulować ich decyzjami dotyczącymi wyboru optymalnego leku (Schwartz i Chapman, 1999). Wszyscy lekarze biorący udział w badaniu otrzymali informację o stanie zdrowia pacjentki, z prośbą o podjęcie decyzji w zakresie jej dalszego leczenia. W zależności od grupy eksperymentalnej mogli wybrać jeden spośród dwóch dostępnych leków lub jeden spośród trzech (dwa podstawowe oraz „wabik”). Wszystkie leki były opisane za pomocą dwóch numerycznych wskaźników: skuteczności działania oraz zagrożenia efektami ubocznymi. Wyniki tego badania pokazały, że decyzje lekarskie łatwo ulegają zmianie w sytuacji, gdy jedną z trzech opcji wyboru jest lek zdominowany (nieco gorszy pod względem dowolnego parametru od innej możliwości wyboru). Autorzy wskazują na konieczność organizacji szkoleń dla lekarzy – zwiększających ich świadomość w zakresie wiedzy o EAD oraz o innych błędach poznawczych, które mogą prowadzić do nieoptymalnych decyzji medycznych.

Spójrzmy jeszcze na możliwy wpływ EAD na decyzje o charakterze sądowym (Kelman, Rottenstreich i Tversky, 1996). Osoby poproszone o wydanie hipotetycznego wyroku w sprawie osoby oskarżonej o popełnienie przestępstwa wydawały skrajnie różne werdykty w sytuacji, gdy do dwóch możliwości przewidzianych przez Kodeks karny dodawana była trzecia możliwość, zdominowana przez jedną z dwóch poprzednich. W badaniach tych wykazano, że manipulacja kontekstem może doprowadzić do bardzo istotnych zmian w procesie orzekania – zmieniając na przykład kwalifikację czynu karalnego.

Powyższe przykłady niebicie dowodzą, że EAD jest zjawiskiem powszechnym i zdolnym do zmiany decyzji konsumenckich, politycznych, medycznych czy pracowniczych. Zastanawiające jest jednak to, czy aby stosować ten mechanizm, potrzeba szczególnej wiedzy oraz kompetencji. W jednym z przeprowadzanych badań udało się udowodnić, że nie jest to konieczne, i że każdy z nas posiada intuicyjną zdolność

do posługiwania się tym efektem (Slaughter, Kausel i Quiñones, 2011). Bohaterami badania byli studenci kierunków ekonomicznych, którzy jeszcze przed zapoznaniem się z teorią asymetrycznej dominacji zostali poproszeni o podjęcie hipotetycznych decyzji związanych z zatrudnieniem optymalnych kandydatów do pracy. Otrzymali scenariusze opisujące specyfikę tej pracy i przedstawiono im sylwetki dwóch wstępnie wybranych kandydatów. Następnie zostali poproszeni o wybór trzeciego kandydata do tej grupy, którego obecność mogłaby znacząco zwiększyć szanse jednego z dwóch domyślnych kandydatów (A lub B). Okazało się, że nawet bez wiedzy o EAD, studenci istotnie częściej od rozkładu losowego wskazywali tych kandydatów, którzy stanowili alternatywy zdominowane dla kandydatów docelowych. Wydaje się więc, że ludzie niezależnie od posiadanej wiedzy oraz doświadczenia potrafią trafnie oceniać siłę relacji dominującej oraz wykorzystują ją do osiągnięcia własnych celów.

3. KTÓRY Z DWÓCH SYSTEMÓW PRZETWARZANIA INFORMACJI ODPOWIADA ZA EAD?

W badaniach procesów poznawczych człowieka przyjmuje się założenie o istnieniu dwóch równoległych systemów przetwarzania informacji (Epstein, 1994; Sloman, 1996). Jednym z nich jest zdolność automatycznego, szybkiego i intuicyjnego przetwarzania informacji, podczas gdy drugi odpowiada za świadomą, uważną i wysiłkową analizę problemu (Kahneman i Frederick, 2002; Stanovich i West, 2000). Podstawą funkcjonowania systemu I są heurystyki, tzn. uproszczone reguły formułowania sądów w oparciu o doświadczenie i intuicję (Tversky i Kahneman, 1974), natomiast podstawą funkcjonowania systemu II są deliberacja, zasady logiki, samokontrola itd.

W świetle teorii dwóch systemów pojawia się pytanie o to, czy EAD jest związany z bezrefleksyjnym systemem I, czy też z refleksyjnym systemem II. W literaturze istnieje ożywiona dyskusja na ten temat. Wielu autorów przychyliło się do koncepcji, że EAD to forma heurystyki pozwalająca na podejmowanie szybkich decyzji (Dhar i Gorlin, 2013; Mao i Oppewal, 2012), a skłonienie decydentów do wykorzystania systemu II może ograniczyć ten efekt. Inni uważają natomiast, że EAD jest bardziej związany z refleksyjnym systemem II i że skłonienie decydentów do szybkiego, intuicyjnego przetwarzania niweluje efektywność mechanizmu dominacji.

Badania empiryczne nie rozstrzygnęły jednoznacznie, która z tych koncepcji jest słuszna. Istotnie, E.J. Masicampo oraz Roy Baumeister zaprojektowali badanie wykorzystujące tzw. paradygmat wyczerpywania siły woli. Zakłada on, że w warunkach takiego wyczerpania przewagę zaczynają ujawniać strategie decyzyjne bazujące na

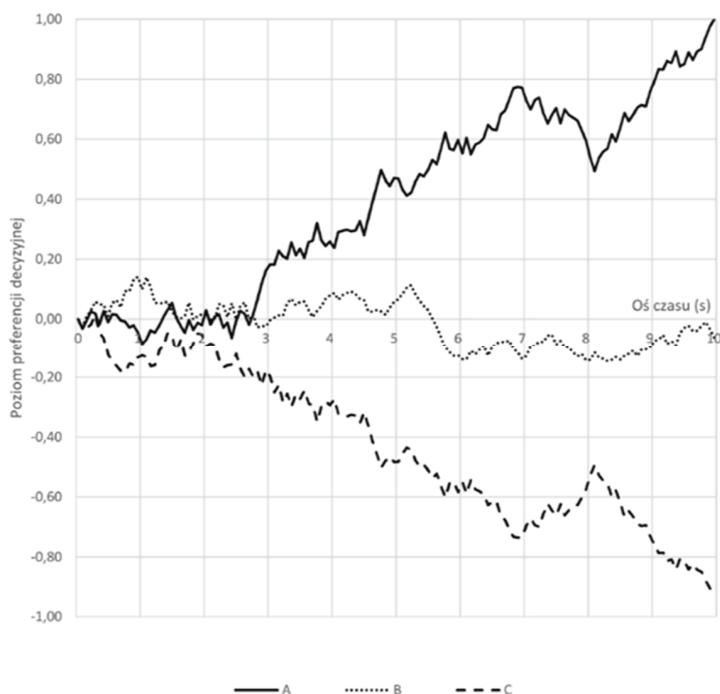
intuicji oraz heurystycznym przetwarzaniu informacji (Masicampo i Baumeister, 2008). Dane zebrane na próbie 120 uczestników pozwoliły stwierdzić, że w warunkach wcześniejszego wyczerpania siły woli (oglądanie filmu wraz z koniecznością ignorowania wyświetlanych napisów) skłonność do ulegania EAD znacząco rosła. Co więcej, hipoteza o asymetrycznej dominacji jako formie heurystyki została dodatkowo potwierdzona poprzez manipulację poziomem glukozy we krwi (jej uzupełnienie przywraca potencjał mózgu w zakresie deliberatywnego przetwarzania informacji). Połowę uczestników badania poczęstowano lemoniadą zawierającą cukier i w porównaniu do osób, które piły napój zawierający bezglukozowy słodzik, faktycznie zaobserwowano u nich redukcję uległości wobec EAD.

Z drugiej jednak strony, wiele zrealizowanych badań pokazało, że kiedy ludziom pozostawiono wiele czasu na deliberację (Pettibone, 2012) oraz kiedy zachęcono ich do refleksyjności (Malaviya i Sivakumar, 2015), to efekt EAD zwiększał się, a nie zmniejszał. Wyjaśnienia tego paradoksu podjęli się Crosetto oraz Gaudeul (2012). Postulują oni, że EAD jest związany właśnie ze świadomym oraz refleksyjnym przetwarzaniem bodźców. Formułują dwa warunki – niezbędne, aby manipulacja asymetryczną dominacją miała szansę się powieść: (1) osoba podejmująca decyzję powinna umieć zauważyć relację podobieństwa (porównywalności) pomiędzy alternatywą dominującą oraz zdominowaną; oraz (2) musi być w stanie określić, która z tych opcji jest korzystniejsza. Spełnienie obu tych warunków wydaje się być silnie uwarunkowane zdolnością do deliberacji (bez niej relacja dominująca nie zostanie zauważona, więc EAD nie będzie miał szansy zadziałać).

W świetle koncepcji o związkach EAD z systemem II niezwykle istotna wydaje się być teoria pola decyzyjnego (ang. *decision field theory*). Teoria ta – rozwinięta przez Busemeyera i Townsenda (1993) – stara się opisać dynamiczne zmiany w preferencjach decydenta na przestrzeni całego procesu decyzyjnego. Przyjmowane jest założenie, że w momencie rozpoczęcia procesu decyzyjnego preferencje w stosunku do wszystkich opcji wyboru są jednakowe i dopiero podczas dokonywania kolejnych porównań pomiędzy alternatywami (pod względem jakości ich atrybutów) preferencje względem jednych opcji rosną, a względem innych maleją. Decyzje podejmowane są albo w momencie zakończenia dostępnego czasu przewidzianego na rozważenie problemu (wygrywa opcja, która w tym momencie jest lepsza pod względem poziomu preferencji), albo przed upływem tego czasu, jeśli którakolwiek z opcji osiągnie zakładany poziom minimalnej satysfakcji z wyboru.

Roe, Busemeyer i Townsend (2001) zaproponowali właśnie teorię pola decyzyjnego jako wytłumaczenie nieracjonalnych decyzji podejmowanych pod wpływem efektów kontekstu. W sposób schematyczny ich koncepcja przedstawiona jest na rysunku 3, ilustrującym dziesięciosekundowy przedział czasowy podejmowania de-

cyzji pomiędzy trzema opcjami: dominującą (A, linia ciągła), konkurencyjną (B, linia kropkowana) oraz zdominowaną (C, linia przerywana). W przedstawionej (symulowanej) sytuacji do mniej więcej trzeciej sekundy wszystkie te trzy opcje charakteryzują się zbliżonymi preferencjami i prawdopodobieństwo ich wyboru jest podobne. Po tym czasie następuje jednak zauważenie relacji dominującej pomiędzy opcjami A i C oraz seria porównań tych alternatyw, co prowadzi do podwyższenia preferencji wyboru względem A i obniżenia względem C. Warto zauważyć, że opcja „nieuwikłana” w relację dominującą (B) pozostaje na podobnym poziomie preferencji przez cały czas trwania tego procesu – stawia ją to finalnie na straconej pozycji względem opcji dominującej: A.



Rysunek 3. Symulacja zmian w preferencjach wyboru w zbiorze trójelementowym na przestrzeni czasu, zgodnie z teorią pola decyzyjnego. Decyzja zostaje w tym modelu podjęta wtedy, gdy albo wyczerpie się czas, albo jedna z alternatyw osiągnie zadowalający poziom satysfakcji.

Źródło: opracowanie własne.

Potwierdzenie słuszności teorii pola decyzyjnego uzyskano w badaniu Jonathana Pettibone'a (2012), który wprowadził cztery poziomy ograniczenia czasu dostępnego na podjęcie decyzji. Wynik badania był jednoznaczny: skłonność do ulegania EAD

narastała wraz z ilością dostępnego czasu, co stanowi jednocześnie przesłankę dla istnienia związków asymetrycznej dominacji z deliberatywnym (wymagającym czasu) systemem przetwarzania informacji.

Biorąc pod uwagę argumenty płynące ze wszystkich badań opisanych w tym rozdziale, nie można jednoznacznie stwierdzić, czy EAD jest związany z bezrefleksyjnym systemem I, czy też z refleksyjnym systemem II.

4. CZY ZJAWISKO ASYMETRYCZNEJ DOMINACJI JEST PRZEJAWEM BRAKU RACJONALNOŚCI?

Kiedy Tadeusz Tyszka (1983) opisał efekt asymetrycznej dominacji, nazwał go naruszeniem w wyborach aksjomatu niezależności od alternatyw bez znaczenia. Aksjomat ten postuluje, że preferencje między dwiema alternatywami nie powinny się zmieniać w zależności od kontekstu, tj. od tego, jakie inne alternatywy są decydentowi dostępne. Jeżeli decydent woli gruszki od śliwek, to podtrzymuje te preferencje niezależnie od tego, co jeszcze postawiono przed nim na stole – powiedzmy jabłka bądź winogrona. Naruszenie tego warunku trzeba by uznać za odstępstwo od racjonalności. Istotnie, gdyby ktoś, przed kim postawiono gruszki, śliwki i jabłka, wybierał raczej gruszki niż śliwki, ale gdy postawiono przed nim gruszki, śliwki i winogrona, to wybierałby raczej śliwki niż gruszki, to powiedzielibyśmy o nim, że „nie wie, czego chce” w tym sensie, że nie ma ustalonych preferencji.

W klasycznej teorii decyzji przyjmuje się, że racjonalny decydent posiada stabilne wartości, preferencje i że zachowuje przy tym aksjomat niezależności od alternatyw bez znaczenia. Jednakże badania w nurcie behawioralnej teorii decyzji pokazują mnóstwo przykładów, gdy preferencje ludzi nie są stabilne. Prostem i pouczającym przykładem jest tzw. efekt łatwości ewaluacji opisany przez Hsee (1996). Badacz ten dawał uczestnikom eksperymentu wybór między dwoma słownikami:

- jeden słownik (*A*) zawierał 10 000 haseł i miał nieuszkodzoną okładkę;
- drugi słownik (*B*) zawierał 20 000 haseł, ale miał uszkodzoną okładkę.

Okazało się, że kiedy badanym prezentowano oba słowniki oddzielnie, byli skłonni więcej zapłacić za słownik *A* niż za słownik *B*. Kiedy jednak oba słowniki prezentowano razem, to badani byli skłonni więcej zapłacić za słownik *B* niż za słownik *A*. Hsee tłumaczy to odwrócenie preferencji właśnie efektem łatwości ewaluacji. Kiedy badany widzi słownik zawierający 10 000 haseł, to może się mu wydać, że haseł tych jest całkiem sporo. Ale kiedy widzi oba słowniki naraz, to słownik zawierający 10 000 haseł może ocenić jako zbyt skromny.

Ten przykład i różne inne sugerują, że w wielu sytuacjach ludzie nie mają jasno ustalonych wartości i preferencji. Toteż badacze decyzji ludzkich (Payne, Bettman i Johnson, 1993) zaczęli mówić, że w takich sytuacjach nie tyle ujawniamy swoje preferencje, co raczej je konstruujemy. Oczywiście nie dotyczy to wszystkich preferencji ludzkich. Itamar Simonson (1989) zwraca uwagę, że należy odróżniać preferencje niestabilne i konstruowane od preferencji nieodłącznych (ang. *inherent*), które mogą być wrodzone albo nabyte – ale tak czy owak są mocno utrwalone. Oto prosty przykład: jeden z nas ma siostrzenicę, która od najwcześniejszego dzieciństwa nie znosiła widoku węża. Żadne próby osvajania jej z czymkolwiek, co przypominało węża, nic nie dawały. Niezależnie od kontekstu czy od sposobu prezentacji, jej stosunek do węża pozostawał stabilnie negatywny. Wydaje się, że efekty pojawiające się przy konstruowaniu preferencji, w tym efekt asymetrycznej dominacji, będą o wiele słabsze wtedy, kiedy mamy do czynienia z silnymi stabilnymi wartościami.

Zastanówmy się teraz, jak decydent może postępować w sytuacji, kiedy jego preferencje nie są ani stabilne, ani kompletne. Shafir, Simonson i Tversky (1993) doszli do wniosku, że w takich warunkach zachowanie ludzi lepiej opisuje teoria wyboru opartego na argumentach niż klasyczna teoria decyzji. Podejmowanie decyzji w tym ujęciu polega na poszukiwaniu racji uzasadniających wybór jednej z alternatyw. Według teorii wyboru opartego na argumentach decyzja zapada, kiedy jednostka znajdzie wystarczająco dobre uzasadnienie, że dana opcja jest lepsza od pozostałych. Argumenty mogą przy tym mieć dowolny charakter. Mogą zawierać rzeczywiste i poważne przewagi danej alternatywy, ale mogą też zawierać argumenty pozorne lub naruszające zasady racjonalności.

EAD niewątpliwie należy do kategorii argumentów pozornych. Shafir, Simonson i Tversky (1993) mówią, że wybór oparty na argumentach nie zastępuje wyboru opartego na wartościach, tj. nie jest wyborem racjonalnym, choć refleksja nad argumentami przemawiającymi za wyborem określonej alternatywy może pomóc decydentowi odkryć relacje zachodzące między poszczególnymi wyborami (np. relację dominacji).

Zastanawiające jest uleganie efektowi asymetrycznej dominacji nie tylko u ludzi, lecz także w świecie zwierząt. Edwards i Pratt (2009) zaprojektowali eksperyment, w którym „zapropozowali” mrówkom dwie nowe lokalizacje do zamieszkania. Jedna z nich charakteryzowała się niewielkim otworem wejściowym oraz znaczną jasnością wewnątrz, podczas gdy druga posiadała szersze wejście oraz ciemniejsze wnętrze. Wybór najlepszej lokalizacji stanowił dla mrówek nie lada problem – gdyż wiadomo, że preferują ciemne miejsca z bardzo ciasnymi otworami wejściowymi. Aby podjąć decyzję, mrówki musiały pójść na duży kompromis i żadne z potencjalnych mrowisk nie było dla nich oczywistym wyborem. Zmieniło się to dopiero w sytuacji, gdy badacze wprowadzili trzecią, zdominowaną możliwość lokalizacji: bardzo podobną

do jednej z dwóch początkowych alternatyw, ale jednocześnie zauważalnie gorszą (większy otwór, więcej światła). W takiej sytuacji mrówki zaczęły zdecydowanie preferować opcję dominującą.

Podobne efekty zaobserwowano również wśród rudaczków północnych (niewielkich ptaków z rodziny kolibrowatych), które zachęcono do zbioru nektaru ze sztucznych kielichów kwiatowych napełnionych przez badaczy (Bateson, Healy i Hurly, 2003). Okazało się, że jeśli jedna z dostępnych alternatyw była zauważalnie lepsza pod względem zawartości nektaru albo stężenia sacharozy od innej, to natychmiast zyskiwała na popularności w stosunku do innego kwiatu (nieposiadającego „wabika”). Uległość wobec EAD udało się też potwierdzić u małp (makaków królewskich), które były nagradzane ulubionym przysmakiem za trafne wskazanie największej figury geometrycznej wśród zaprezentowanych kształtów (Parrish, Evans i Beran, 2015). Figury wydawały się małpom zauważalnie większe wtedy, gdy towarzyszył im kształt odrobinę mniejszy, zdominowany (wykazywały się natomiast racjonalnością, unikając w swoich wyborach właśnie tej najmniejszej alternatywy).

Należy jednak zaznaczyć, że istnieją badania, które nie potwierdziły występowania EAD u zwierząt (Cohen i Santos, 2017; Parrish, Afrifa i Beran, 2018). Można więc zadać pytanie o możliwe moderatory sprawiające, że w niektórych badaniach EAD jest bardzo silny, a w innych nie ma żadnego wpływu na preferencje decyzyjne ludzi i zwierząt. Jeden z takich moderatorów został zaproponowany przez autorów badania przeprowadzonego na mrówkach (Edwards i Pratt, 2009), którzy wykazali, że o ile mrówki podejmujące decyzje w sposób indywidualny silnie ulegają EAD, o tyle nie można mówić o takiej uległości w przypadku decyzji podejmowanych grupowo (przez całe kolonie).

Zastanawiając się nad efektem asymetrycznej dominacji w świecie zwierząt, Bateson, Healy i Hurly (2003) przywołują koncepcję Gigerenzera i in. (1999) dotyczącą racjonalności adaptacyjnej. Zakłada ona, że decyzja jest racjonalna wtedy, gdy przyczynia się do adaptacji jednostki do otoczenia. Nie musi przy tym spełniać aksjomatów opisywanych w modelach normatywnych. Jest to zatem zupełnie inna koncepcja racjonalności, według której decyzje oparte wyłącznie na heurystykach nie muszą być nieracjonalne.

Podobne stanowisko przyjmują Howes, Warren, Farmer, El-Deredy i Lewis (2016). W artykule pod znamienym tytułem *Dlaczego zmiany preferencji pod wpływem kontekstu maksymalizują wartość oczekiwaną?* przekonują, że EAD oraz inne efekty kontekstu są ewolucyjną adaptacją, ułatwiającą podejmowanie decyzji w sytuacjach braku wiedzy oraz wobec braku innych przesłanek. Autorzy ci formułują własny model empiryczny, wprowadzając do zbioru alternatyw wyboru niejasne atrybuty (tworzące szum informacyjny). Takie środowisko decyzyjne jest bardzo zbliżone do rzeczywi-

stych warunków wyboru, gdzie bardzo często doświadczamy poczucia sprzeczności, niepewności lub niewiedzy. Badacze udowadniają, że obecność takiego szumu w sytuacji podejmowania decyzji jest istotnym predyktorem uległości wobec EAD oraz wobec innych efektów kontekstu. Innymi słowy, mechanizmy te mogą być formą adaptacji oraz optymalizacji wartości oczekiwanej w sytuacjach, gdy niemożliwe jest korzystanie z wyłącznie deliberatywnego systemu przetwarzania informacji.

5. EFEKT ASYMETRYCZNEJ DOMINACJI NA PRZESTRZENI ŻYCIA

Stereotypowo dzieci oraz osoby starsze uważa się za najbardziej narażone na manipulacje społeczne oraz konsumenckie. Taki pogląd jest często forsowany przez media, które zwracają uwagę na mniejszą odporność dzieci na przekazy perswazyjne (np. w reklamie; Calvert, 2008) oraz wskazują na liczne oszustwa popełniane na osobach starszych (na wnuczka, na policjanta itp.). Co ciekawe, w literaturze naukowej poświęconej podejmowaniu decyzji w okresie późnej dorosłości trudno jest znaleźć jednoznaczne potwierdzenie dla takich hipotez. W pewnych sytuacjach wiek może faktycznie prowadzić do pogorszonej sprawności decyzyjnej (Besedes, Deck, Sarangi i Shor, 2012; Bruine de Bruin, Parker i Fischhoff, 2007), ale jednocześnie udowodniono, że osoby starsze nierzadko charakteryzują się wysoką efektywnością dokonywanych wyborów i często nawet przewyższają osoby młodsze w odporności wobec błędów poznawczych (Bruine de Bruin, Strough i Parker, 2014; Li, Baldassi, Johnson i Weber, 2013). Warto więc zadać pytanie o zmiany w uległości wobec manipulacji opartych na zjawisku asymetrycznej dominacji na przestrzeni życia: od wczesnego dzieciństwa do późnej dorosłości.

W jedynym dostępnym artykule o wpływie EAD na decyzje podejmowane przez dzieci (Zhen i Yu, 2016) badacze wykorzystali paradygmat figur geometrycznych, prosząc uczestników w trzech przedziałach wiekowych (3 lata, 5 lat, 7 lat) o wskazanie największych prostokątów w dostępnym zbiorze. Dwa z tych prostokątów były zawsze identycznej wielkości (różniły się jedynie orientacją: pion – poziom), a narzędziem manipulacji eksperymentalnej był trzeci prostokąt: minimalnie mniejszy od jednego z dwóch pozostałych (stanowił opcję zdominowaną). Tylko dzieci w najmłodszej kategorii wiekowej nie były podatne na EAD w tym zadaniu, podczas gdy taka uległość okazywała się istotna statystycznie już w grupie 5-latków (nie różnili się od osób dorosłych pod względem uległości). Autorzy tego badania sugerują, że do zauważenia relacji dominującej potrzebne są pewne kompetencje poznawcze, które u dzieci w wieku 3 lat nie są jeszcze wystarczająco rozwinięte.

U osób w okresie późnej dorosłości również zachodzą wyraźne zmiany w obszarach funkcji wykonawczych oraz motywacji poznawczej, co przekłada się między innymi na ogólne spowolnienie myślenia (Salthouse, 1996), pogorszenie pamięci (McArdle, Ferrer-Caja, Hamagami i Woodcock, 2002) oraz skłonność do bardziej selektywnego przetwarzania informacji. Jednocześnie wspomniane deficyty są w tym okresie życia kompensowane przez wzrost inteligencji skryształizowanej³ (Li, Baldassi, Johnson i Weber, 2013) oraz umiejętność podejmowania decyzji opartych na doświadczeniu (Mata, von Helversen i von Rieskamp, 2010). Starsi dorośli podejmują decyzje w większym stopniu bazujące na intuicyjnym oraz doświadczeniowym sposobie przetwarzania informacji (system I), wykazując jednocześnie mniejszą motywację epistemiczną do pogłębionej i refleksyjnej analizy problemu (Baltes i Baltes, 1990).

Wszystkie te czynniki mogą stanowić wytłumaczenie dla znacząco mniejszej skłonności do ulegania EAD w okresie późnej dorosłości, którą wykazali w swoich badaniach Tentori, Osherson, Hasher i May (2001) oraz Kim i Hasher (2005). Sprawdzali oni efektywność asymetrycznej dominacji w decyzjach zakupowych oraz akademickich (wybór aktywności premiiowanej dodatkowymi punktami), prosząc grupy studentów oraz starszych dorosłych o dokonanie hipotetycznych wyborów. Wykazano, że w obu zadaniach starsi dorośli okazali się spójni w swoich preferencjach i odporni na efekt wabika, podczas gdy młodsi ulegali manipulacji tylko w zadaniu zakupowym.

Nie negując interpretacji zaproponowanej przez powyższych autorów, Kościelniak, Rydzewska i Sędek (2018) postulują, że najistotniejsze dla zmniejszonej skłonności do ulegania EAD w okresie późnej dorosłości są zmiany o charakterze poznawczym oraz motywacyjnym. Zakładając prawdziwość tej hipotezy, można się spodziewać, że najważniejszym czynnikiem warunkującym uległość wobec EAD w okresie późnej dorosłości jest format przedstawienia problemu decyzyjnego. Osoby starsze wydają się być „bezpieczniejsze” w sytuacjach przedstawienia atrybutów w sposób wymagający poznawczo – gdy deficyty funkcji kognitywnych oraz słabsza motywacja epistemiczna utrudnią zauważenie relacji dominującej i ochronią przez manipulacjami opartymi na EAD. Inaczej może być natomiast w przypadku zadań opartych na bodźcach percepcyjnych, np. wizualnych. W takich przypadkach większą rolę będzie odgrywać I system przetwarzania informacji (którego sprawność jest dobrze zachowana aż do okresu późnej dorosłości) – będzie to prowadzić do braku zmian w podatności na manipulacje EAD w ciągu dorosłego życia.

³ Aspekt inteligencji związany z posiadanym doświadczeniem oraz umiejętnościami nabywanymi w ciągu życia.

6. EFEKT ASYMETRYCZNEJ DOMINACJI

I IDEA LIBERTARIAŃSKIEGO PATERNALIZMU

Jak pokazywaliśmy wcześniej, EAD może być i bywa wykorzystywany w celach manipulacyjnych, żeby skłonić nas do działań, które nie są dla nas korzystne, a więc w okolicznościach wątpliwych etycznie. Dotyczy to zresztą nie tylko EAD, ale także wielu innych efektów prowadzących do słabości, błędów i pułapek, jakim podlegają ludzie w swoich decyzjach. (Na przykład w zamożnych społeczeństwach ludzie nie są w stanie utrzymać samokontroli, nadmiernie się objadają i w efekcie szkodzą swojemu zdrowiu, dobrostanowi i szczęściu).

Thaler i Sunstein (2003) w swojej książce *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia* postawili pytanie, czy wobec tego nie należałoby pomóc ludziom w zmianie tego rodzaju zachowań. Jak sugeruje jej tytuł, celem jest tu osiągnięcie pożądaných społecznie efektów, jednak bez narzucania jednostkom nakazów czy zakazów, tj. przy zachowaniu swobody wyboru (w opozycji do norm nakazowych). Idea ta została nazwana cokolwiek paradoksalnie *libertariańskim paternalizmem*.

Zobaczymy, jak idea ta została eksperymentalnie zrealizowana przy użyciu EAD. Li, Sun i Chen (2018) zaprojektowali badanie mające na celu poprawę przestrzegania zasad higieny pracy w fabrykach produkujących artykuły spożywcze. Pokazali oni w warunkach naturalnych, że bez specjalnych nakazów można sprawić, żeby pracownicy częściej dezynfekowali swoje ręce (wzrost wynosił ponad 20%). W tym celu wystarczyło, że obok zwyczajnego aparatu do dezynfekcji rąk zainstalowano drugie takie urządzenie, jednak nieco mniej komfortowe w użyciu od istniejącego. Dostępność takiej „gorszej” alternatywy sprawiła, że w znaczący sposób wzrasta atrakcyjność pożądaney społecznie opcji (dezynfekcji) kosztem trzeciej opcji decyzyjnej: rezygnacji z umycia rąk.

Thaler i Sunstein (2003) wskazują, że istnieje mnóstwo możliwości wykorzystywania różnego rodzaju efektów psychologicznych do osiągania pożądaných społecznie celów. Na przykład pokazano, że wykorzystując tzw. efekt *status quo*, polegający na tym, że ludzie wolą kontynuację bieżącego stanu niż jego zmianę (nawet kiedy zmiana jest na lepsze), można ogromnie zwiększyć zgodę społeczeństwa na pobieranie organów z ciała zmarłego. Okazało się, że w krajach, w których jako *status quo* (jako opcję domyślną) wprowadzono zgodę na pobieranie organów, a niewyrażenie zgody wymagało złożenia specjalnego oświadczenia, to minimalna liczba osób składała takie oświadczenia, a więc ogromna liczba wyrażała zgodę. Z kolei w krajach, w których jako *status quo* (jako opcję domyślną) wprowadzono brak zgody na pobieranie organów, a wyrażenie zgody wymagało złożenia specjal-

nego oświadczenia, to minimalna liczba osób składała oświadczenia o wyrażeniu zgody, a więc ogromna liczba nie wyrażała zgody.

Wobec takich doniesień idea *libertariańskiego paternalizmu* brzmi naprawdę obiecująco. Jednakże istnieją powody, by zachować ostrożność przy tego rodzaju praktykach. W szczególności dotyczy to sytuacji, kiedy to władza (rząd, administracja terenowa, kierownictwo firmy) pragnie zwiększać „szczęście” obywateli. Władza nadzwyczaj łatwo podmienia cele obywateli na swoje własne. Wystarczy przypomnieć doświadczenie, kiedy rząd Donalda Tuska uznał, że będzie korzystne dla Polaków, gdy przeniosą swoje (już wcześniej okrojone) oszczędności z prywatnych funduszy inwestycyjnych (OFE) do państwowego ZUS-u. W tym celu rząd wykorzystał efekt *status quo* w taki sposób, żeby jako opcję domyślną przyjąć przeniesienie zasobów danej osoby do ZUS-u. Kto zaś chciał pozostać w OFE, musiał złożyć specjalne pisemne oświadczenie. Doświadczenie to jest tym bardziej pikantne, że nawet Sąd Najwyższy potwierdził prawo rządu do „podzielenia się z obywatelami” ich zasobami z funduszy inwestycyjnych. Oczywiście można to potraktować po prostu jako przypadek manipulacji, a nie wspomaganie w duchu libertariańskiego paternalizmu, ale nie zawsze jest łatwo rozróżnić te dwa przypadki.

7. KWESTIE SPORNE ORAZ SUGEROWANE KIERUNKI DALSZYCH BADAŃ

Itamar Simonson, który wiele spośród swoich badań poświęcił efektowi asymetrycznej dominacji, w swoich nowszych publikacjach (Simonson, 2008; Simonson i Rosen, 2014) deprecjonuje znaczenie efektów kontekstu u dzisiejszych konsumentów. Sugeruje, że dysponują oni obecnie praktycznie pełną wiedzą o rzeczywistej wartości różnych produktów i usług. Przyczynia się do tego rozwój internetu oraz innych źródeł wiedzy o produktach. Chcąc nabyć produkt, można dzisiaj skorzystać z recenzji konsumenckich, portali porównawczych czy opinii ekspertów. Wszystko to sprawia, że znaczenie kontekstu schodzi na plan dalszy, a konsumenci nie poddają się takim heurystykom jak EAD.

Frederick, Lee i Baskin (2014) podkreślają z kolei sztuczność prezentacji opcji wyboru w warunkach laboratoryjnych, gdzie większość atrybutów jest opisana numerycznie i w sposób bardzo abstrakcyjny (np. toster charakteryzuje się trwałością na poziomie 7,2 oraz łatwością czyszczenia na poziomie 5,5). W rzeczywistych warunkach konsumenckich większość atrybutów ma charakter jakościowy (opis funkcji) lub stanowi informacje percepcyjne, opierające się np. na ilustracji produktu. Autorzy przeprowadzili własne badania z wykorzystaniem bodźców maksymalnie zbliżonych do realiów konsumenckich, w których nie potwierdzili występowania EAD.

Obiekcja ta nie jest całkiem zasadna. W eksperymencie Tyszki (1983) nie prezentowano badanym żadnych opisów liczbowych, a jedynie pokazywano, jaka jest kolejność (porządek) alternatyw ze względu na określone cechy. Na przykład, jak to pokazuje rysunek 4, dwaj kandydaci na pewne stanowisko (A i B) mogli być scharakteryzowani ze względu na dwie cechy: wiedzę (I) i sumienność (II). Kandydat A był przy tym lepszy pod względem wiedzy, a kandydat B był bardziej sumienny. Dominację uzyskiwano w ten sposób, że do tej pary dodawano trzeciego kandydata X, który był zdominowany przez kandydata B, albo kandydata Y, który był zdominowany przez kandydata A. W badaniu tym bez trudu potwierdzał się efekt asymetrycznej dominacji.

I	II
A	B
B	X
X	A
I	I
A	B
Y	A
B	Y

Rysunek 4. Porządek alternatyw prowadzący do dominacji w eksperymencie Tyszki (1983)

Także Huber, Payne i Puto (2014) argumentują, że EAD występuje również w sytuacji, kiedy badanym prezentuje się wyłącznie bodźce percepcyjne lub jakościowe. Autorzy wymieniają przy tym listę czynników, które mogą ograniczyć lub wręcz odwrócić kierunek działania EAD. Należy do nich przede wszystkim istnienie wcześniejszych, silnych preferencji w stronę jednej opcji wyboru („wabiki” są wtedy zbyt słabe, aby tę preferencję zmienić), brak zdolności do szybkiego i łatwego zauważania relacji dominującej czy silne reakcje emocjonalne (pozytywne lub negatywne) związane z samym „wabikiem” (opcją zdominowaną).

Wszystkie powyższe wątpliwości stanowią przesłanki dla dalszych badań nad EAD. Wśród interesujących zagadnień badawczych można wymienić zwłaszcza sposoby obrony przed wpływem konsumenckim opartym na EAD. Jest to obszar mocno niezbadany, a jednocześnie wiedza ta wydaje się być bardzo potrzebna w dobie wszechobecnego stosowania manipulacji konsumenckich. Ofiarami tych technik padają często dzieci, co może skłaniać do badań nad uwarunkowaniami skuteczności EAD zwłaszcza w tej grupie wiekowej (autorami jedynej istniejącej pracy są tutaj Zhen i Yu (2016)).

W ostatnich latach powstało wiele interesujących prac, w których podejmowane są próby zbadania uwarunkowań EAD na poziomie neuronalnym. Korzystając z dostępnych obecnie możliwości obrazowania pracy mózgu, warto kontynuować badania nad EAD właśnie w tym nurcie. Istniejące artykuły dotyczące neuronalnych korelatów asymetrycznej dominacji (Chung i in., 2017; Hu i Yu, 2014; Hedgcock i Rao, 2009) zwiastują, że jest to niezwykle ciekawy i obiecujący kierunek badań. Na przykład badania z użyciem skanera fMRI pokazują związek EAD z emocjami towarzyszącymi procesom decyzyjnym. Jak pokazali Luce, Bettman i Payne (2001), dokonywanie wyborów między alternatywami zrównoważonymi pod względem atrakcyjności jest zawsze obciążone silnymi negatywnymi emocjami (ang. *trade-off aversion*). Wiąże się to między innymi ze spodziewanym żalem poddecyzyjnym. Badania sugerują, że dodanie do tego zbioru opcji zdominowanej niweluje te negatywne emocje (ograniczając aktywność ciała migdałowatego – por. Hedgcock i Rao, 2009).

Konkludując, w dyskusji o EAD należy zachować pewien umiar. Liczne badania empirycznie potwierdziły jego skuteczność zarówno w biznesie, jak i w życiu codziennym, jednak z pewnością nie jest on magicznym sposobem na wywieranie wpływu społecznego lub konsumenckiego w każdej sytuacji. Warto znać oraz nadal badać psychologiczne uwarunkowania jego skuteczności – wiedza ta z jednej strony może pomóc w obronie przed nieetycznymi manipulacjami, a z drugiej może pozwolić na efektywne projektowanie społecznych interwencji w duchu libertariańskiego paternalizmu.

BIBLIOGRAFIA

- Ariely, D. (2009). *Potęga irracjonalności: Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Arrow, K.J. (1951). *Social choice and individual values*. Nowy Jork: Wiley.
- Baltes, P.B., Baltes, M.M. (1990). Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences, 1*, 1–34.
- Bateson, M., Healy, S.D., Hurly, T.A. (2003). Context-dependent foraging decisions in rufous hummingbirds. *Proceedings of the Royal Society B, 270*, 1271–1276. <https://doi.org/10.1098/rspb.2003.2365>
- Besedeš, T., Deck, C., Sarangi, S., Shor, M. (2012). Age effects and heuristics in decision making. *Review of Economics and Statistics, 94*, 580–595. https://doi.org/10.1162/REST_a_00174
- Bruine de Bruin, W., Parker, A.M., Fischhoff, B. (2007). Individual differences in adult decision-making competence. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*, 938–956. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.92.5.938>

- Bruine de Bruin, W., Strough, J., Parker, A.M. (2014). Getting older isn't all that bad: Better decisions and coping when facing "sunk costs". *Psychology and Aging*, 29, 642–647. <https://doi.org/10.1037/a0036308>
- Burton, S., Zinkhan, G.M. (1987). Changes in consumer choice: Further investigation of similarity and attraction effects. *Psychology and Marketing*, 4, 255–266. <https://doi.org/10.1002/mar.4220040308>
- Busemeyer, J.R., Townsend, J.T. (1993). Decision field theory: a dynamic-cognitive approach to decision making in an uncertain environment. *Psychological Review*, 100, 432–459.
- Calvert, S.L. (2008). Children as Consumers: Advertising and Marketing. *The Future of Children*, 18, 205–234.
- Chung, H.-K., Sjöström, T., Lee, H.-J., Lu, Y.-T., Tsuo, F.-Y., Chen, T.-S. i in Huang, C.-Y. (2017). Why Do Irrelevant Alternatives Matter? An fMRI-TMS Study of Context- Dependent Preferences. *Journal of Neuroscience*, 37(48), 11647–11661. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.2307-16.2017>
- Cohen, P.M., Santos, L. R. (2017). Capuchins (*Cebus apella*) fail to show an asymmetric dominance effect. *Animal Cognition*, 20, 331–345. <https://doi.org/10.1007/s10071-016-1055-5>
- Crosetto, P., Gaudeul, A. (2012). Do Consumers Prefer Offers that are Easy to Compare? An Experimental Investigation. *Jena Economic Research Papers*. Advance online publication. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2149615>
- Dhar, R., Gorlin, M. (2013). A dual-system framework to understand preference construction processes in choice. *Journal of Consumer Psychology*, 23, 528–542. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2013.02.002>
- Edwards, S.C., Pratt, S.C. (2009). Rationality in collective decision-making by ant colonies. *Proceedings of the Royal Society B*, 276, 3655–3661. <https://doi.org/10.1098/rspb.2009.0981>
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *The American Psychologist*, 49, 709–724.
- Frederick, S., Lee, L., Baskin, E. (2014). The Limits of Attraction. *Journal of Marketing Research*, 51, 487–507. <https://doi.org/10.1509/jmr.12.0061>
- Gigerenzer, G., Todd, P.M., The ABC Research Group (1999). *Simple heuristics that make us smart*. Oxford: Oxford University Press.
- Gomez, Y., Martínez-Molés, V., Urbano, A., Vila, J. (2016). The attraction effect in mid-involvement categories: An experimental economics approach. *Journal of Business Research*, 69, 5082–5088. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.084>
- Heath, T.B., Chatterjee, S. (1995). Asymmetric Decoy Effects on Lower-Quality versus Higher-Quality Brands: Meta-analytic and Experimental Evidence. *Journal of Consumer Research*, 22, 268–284. <https://doi.org/10.1086/209449>
- Hedgcock, W., Rao, A.R. (2009). Trade-Off Aversion as an Explanation for the Attraction Effect: A Functional Magnetic Resonance Imaging Study. *Journal of Marketing Research*, 46, 1–13. <https://doi.org/10.1509/jmkr.46.1.1>
- Herne, K. (1997). Decoy alternatives in policy choices: Asymmetric domination and compromise effects. *European Journal of Political Economy*, 13, 575–589. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(97\)00020-7](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(97)00020-7)

- Howes, A., Warren, P.A., Farmer, G., El-Deredy, W., Lewis, R.L. (2016). Why contextual preference reversals maximize expected value. *Psychological Review*, 123(4), 368–391. <https://doi.org/10.1037/a0039996>
- Hsee, C.K. (1996). The evaluability hypothesis: An explanation for preference reversals between joint and separate evaluations of alternatives. *Organizational behavior and human decision processes*, 67, 247–257.
- Hu, J., Yu, R. (2014). The neural correlates of the decoy effect in decisions. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 8, 271. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2014.00271>
- Huber, J., Payne, J.W., Puto, C. (1982). Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis. *Journal of Consumer Research*, 9(1), 90–98. <https://doi.org/10.1086/208899>
- Huber, J., Payne, J. W., Puto, C. P. (2014). Let's Be Honest About the Attraction Effect. *Journal of Marketing Research*, 51, 520–525. <https://doi.org/10.1509/jmr.14.0208>
- Kahneman, D., Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, 49–81.
- Kelman, M., Rottenstreich, Y., Tversky, A. (1996). Context-dependence in legal decision making. *The Journal of Legal Studies*, 25, 287–318.
- Kim, J., Park, J., Ryu, G. (2006). Decoy effects and brands. *ACR North American Advances*.
- Kim, S., Hasher, L. (2005). The attraction effect in decision making: superior performance by older adults. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology: A*, 58, 120–133. <https://doi.org/10.1080/02724980443000160>
- Koscielniak, M., Rydzewska, K., Sedek, G. (2018). Commentary: The Attraction Effect in Decision Making: Superior Performance by Older Adults. *Frontiers in Psychology*, 9, 2321. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.02321>
- Li, Y., Baldassi, M., Johnson, E.J., Weber, E.U. (2013). Complementary cognitive capabilities, economic decision making, and aging. *Psychology and Aging*, 28, 595–613. <https://doi.org/10.1037/a0034172>
- Li, M., Sun, Y., Chen, H. (2018). The Decoy Effect as a Nudge: Boosting Hand Hygiene With a Worse Option. *Psychological Science*, <https://doi.org/10.1177/0956797618761374>
- Luce, R.D. (1959). *Individual choice behavior: A theoretical analysis*. New York: Dover Publications, 191–243.
- Luce, M.F., Bettman, J.R., Payne, J.W. (2001). Emotional decisions: Tradeoff difficulty and coping in consumer choice. *Monographs of the Journal of Consumer Research*, 1, 1–209.
- Malaviya, P., Sivakumar, K. (2015). The Influence of Choice Justification and Stimulus Meaningfulness on the Attraction Effect. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 10, 20–29. <https://doi.org/10.1080/10696679.2002.11501923>
- Mao, W., Oppewal, H. (2012). The attraction effect is more pronounced for consumers who rely on intuitive reasoning. *Marketing Letters*, 23, 339–351.
- Masicampo, E.J., Baumeister, R.F. (2008). Toward a physiology of dual-process reasoning and judgment: lemonade, willpower, and expensive rule-based analysis. *Psychological Science*, 19, 255–260. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02077.x>

- Mata, R., Helversen, B. von, Rieskamp, J. (2010). Learning to choose: Cognitive aging and strategy selection learning in decision making. *Psychology and Aging, 25*, 299–309. <https://doi.org/10.1037/a0018923>
- Milberg, S.J., Silva, M., Celedon, P., Sinn, F. (2014). Synthesis of attraction effect research: Practical market implications? *European Journal of Marketing, 48*, 1413–1430. <https://doi.org/10.1108/EJM-07-2012-0391>
- McArdle, J.J., Ferrer-Caja, E., Hamagami, F., Woodcock, R.W. (2002). Comparative longitudinal structural analyses of the growth and decline of multiple intellectual abilities over the life span. *Developmental Psychology, 38*, 115–142. <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0012-1649.38.1.115>
- Pan, Y., O'Curry, S., Pitts, R. (1995). The Attraction Effect and Political Choice in Two Elections. *Journal of Consumer Psychology, 4*, 85–101. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp0401_04
- Parrish, A.E., Afrifa, E., Beran, M.J. (2018). Exploring decoy effects on computerized task preferences in rhesus monkeys (*Macaca mulatta*). *Animal Behavior and Cognition, 5*(2), 235–253. <https://doi.org/10.26451/abc.05.02.06.2018>
- Parrish, A.E., Evans, T.A., Beran, M.J. (2015). Rhesus macaques (*Macaca mulatta*) exhibit the decoy effect in a perceptual discrimination task. *Attention, Perception, & Psychophysics, 77*(5), 1715–1725. <https://doi.org/10.3758/s13414-015-0885-6>
- Payne, J.W., Bettman, J.R., Johnson, E.J. (1993). *The adaptive decision maker*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pettibone, J.C. (2012). Testing the effect of time pressure on asymmetric dominance and compromise decoys in choice. *Judgment and Decision Making, 7*(4), 513–523.
- Ratneshwar, S., Shocker, A.D., Stewart, D.W. (1987). Toward Understanding the Attraction Effect: The Implications of Product Stimulus Meaningfulness and Familiarity. *Journal of Consumer Research, 13*, 520–533. <https://doi.org/10.1086/209085>
- Roe, R.M., Busemeyer, J.R., Townsend, J.T. (2001). Multialternative decision field theory: A dynamic connectionist model of decision making. *Psychological Review, 108*(2), 370–392. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.2.370>
- Roy, P. (2018). A strategic view of refurbished goods: A strategic view of refurbished goods. *Indian Institute of Management Ahmedabad*.
- Salthouse, T.A. (1996). The processing-speed theory of adult age differences in cognition. *Psychological Review, 103*(3), 403–428. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.103.3.403>
- Schwartz, J.A., Chapman, G.B. (1999). Are More Options Always Better? The Attraction Effect in Physicians' Decisions about Medications. *Medical Decision Making, 19*(3), 315–323. <https://doi.org/10.1177/0272989X9901900310>
- Sedikides, C., Ariely, D., Olsen, N. (1999). Contextual and Procedural Determinants of Partner Selection: Of Asymmetric Dominance and Prominence. *Social Cognition, 17*, 118–139. <https://doi.org/10.1521/soco.1999.17.2.118>
- Simonson, I. (1989). Choice Based on Reasons: The Case of Attraction and Compromise Effects. *Journal of Consumer Research, 16*(2), 158–174. <https://doi.org/10.1086/209205>
- Shafir, E., Simonson, I., Tversky, A. (1993). Reason-based choice. *Cognition, 49*(1–2), 11–36.
- Simonson, I. (2008). Will I like a “medium” pillow? Another look at constructed and inherent preferences. *Journal of Consumer Research, 18*, 155–169.

- Simonson, I., Rosen, E. (2014). *Absolute value: What really influences customers in the age of (nearly) perfect information* (First edition). New York, NY: Harper Business.
- Slaughter, J.E., Kausel, E.E., Quiñones, M.A. (2011). The decoy effect as a covert influence tactic. *Journal of Behavioral Decision Making*, 24(3), 249–266. <https://doi.org/10.1002/bdm.687>
- Sloman, S.A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 119(1), 3–22. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.119.1.3>
- Stanovich, K.E., West, R.F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate. *The Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645–665.
- Tentori, K., Osherson, D., Hasher, L., May, C. (2001). Wisdom and aging: Irrational preferences in college students but not older adults. *Cognition*, 81(3), B87–B96. [https://doi.org/10.1016/S0010-0277\(01\)00137-8](https://doi.org/10.1016/S0010-0277(01)00137-8)
- Thaler, R. H., Sunstein, C.R. (2003). Libertarian Paternalism. *The American Economic Review*, 93(2), 175–179.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tyszka, T. (1983). Contextual multi-attribute decision rules. W: Sjöberg, L., Tyszka, T., Wise, J.A. (red.), *Human Decision Making*. Clifton: Doxa Books.
- von Neumann, J., Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Yang, S.S. (2013). *The attraction effect: An overview, its fragility, and a meta-analysis*. Ithaca: Cornell University.
- Zhen, S., Yu, R. (2016). The development of the asymmetrically dominated decoy effect in young children. *Scientific Reports*, 6.