

Προκατάληψη της αγκύρωσης (Anchoring bias)

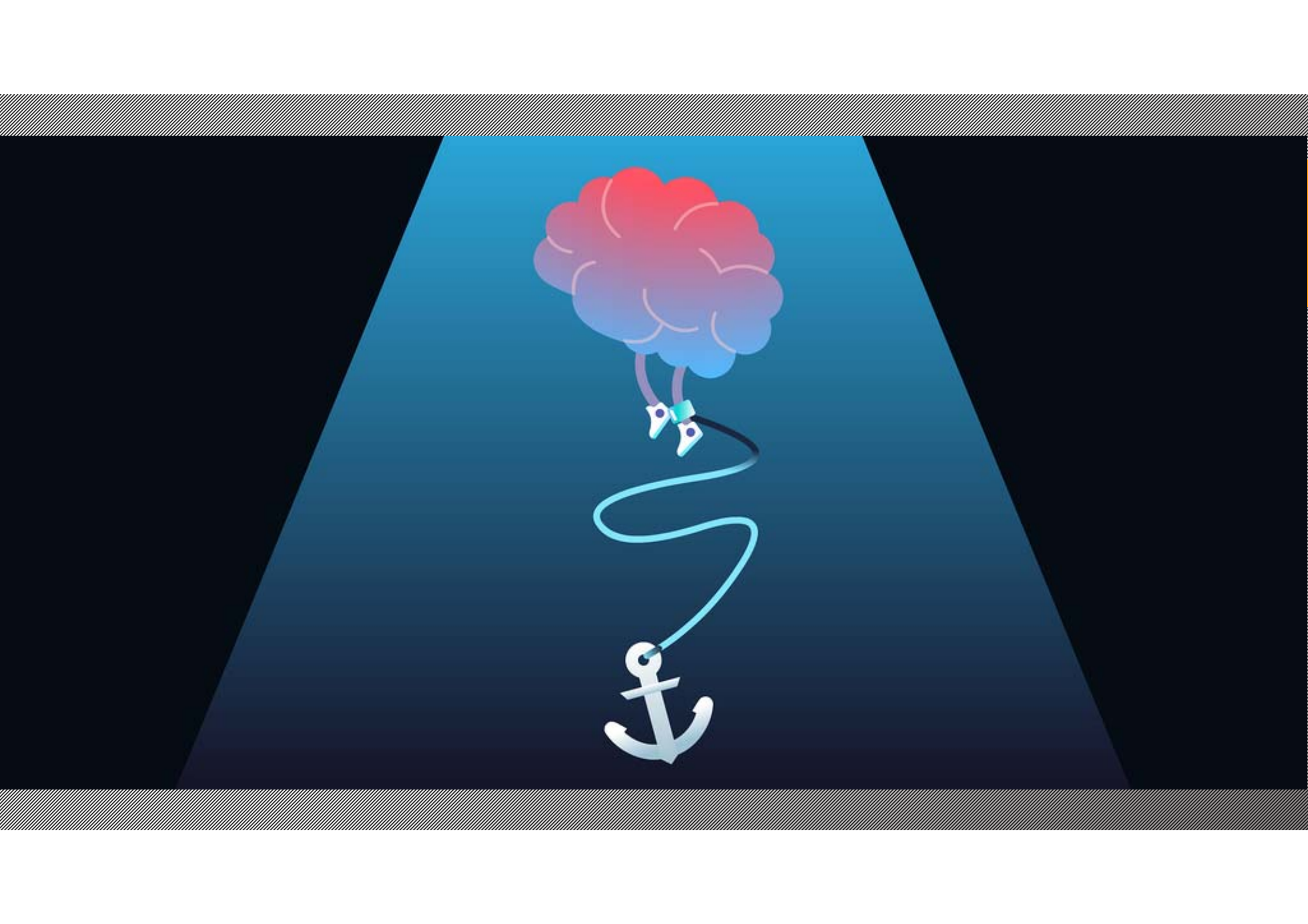
1

Πέτρος Ρούσσος

Τι είναι η αγκύρωση (ή αγκίστρωση);

- Η τάση των ανθρώπων να βασίζονται (πολύ περισσότερο από όσο πρέπει) σε μια «άγκυρα», δηλαδή σε ένα συγκεκριμένο χαρακτηριστικό ή πληροφορία τη στιγμή που πρέπει να πάρουν μία απόφαση.
- Με άλλα λόγια, η αρχική έκθεση σε έναν αριθμό (τιμή) χρησιμεύει ως σημείο αναφοράς και επηρεάζει τις μεταγενέστερες αποφάσεις (αγορές).
- Ο Daniel Kahneman για την αγκύρωση:

<https://www.youtube.com/watch?v=HefjkgKCVpo&feature=youtu.be>



Τι είναι η αγκύρωση και πώς επηρεάζει τις επιλογές μας;

4

- Η αξία καθορίζεται συχνά από άγκυρες ή αποτυπώματα στο μυαλό μας, τα οποία στη συνέχεια χρησιμοποιούμε ως νοητικά σημεία αναφοράς κατά τη λήψη αποφάσεων.
- Η «άγκυρα» είναι οποιαδήποτε πτυχή του περιβάλλοντος που δεν έχει άμεση σχέση με μια απόφαση, αλλά ωστόσο επηρεάζει τις κρίσεις μας.
- Μόλις μία ιδέα ή μία τιμή στερεωθεί σταθερά στο μυαλό κάποιου, μπορεί να οδηγήσει σε αυτόματες αποφάσεις και συμπεριφορές.

Πόσα είστε διατεθειμένοι να πληρώσετε για
ένα μπουκάλι κρασί;

5



Τι γνωρίζουμε για την αξία ενός αγαθού;

6

- Οι οικονομολόγοι υποθέτουν ότι ένας καταναλωτής γνωρίζει τι θα ήταν διατεθειμένος να πληρώσει για οποιοδήποτε προϊόν
- Τα συμπεριφορικά οικονομικά υποστηρίζουν ότι οι καταναλωτές γενικά δεν έχουν ιδέα για το τι ένα συγκεκριμένο αντικείμενο αξίζει για αυτούς
- Οι καταναλωτές τείνουν να εκτιμούν την προθυμία τους να πληρώσουν για ένα αντικείμενο χρησιμοποιώντας άσχετες πληροφορίες για άλλα αντικείμενα

Τι γνωρίζουμε για την αξία ενός αγαθού;

7

- Εάν υπάρχει αποσύνδεση μεταξύ αυτού που είμαστε διατεθειμένοι να πληρώσουμε για ένα εμπόρευμα και κάποιου αντικειμενικού μέτρου του οφέλους που λαμβάνεται από αυτό το εμπόρευμα, μέρος της υπόθεσης για την υπεροχή των οικονομικών συστημάτων που βασίζονται στην ελεύθερη αγορά χάνει την ισχύ του
- Μια κυβέρνηση, για παράδειγμα, θα μπορούσε να επιβάλει έλεγχο τιμών, υποστηρίζοντας ότι, καθώς οι τιμές είναι αυθαίρετες, ο έλεγχος των τιμών δεν θα μπορούσε να έχει σοβαρές αρνητικές επιπτώσεις

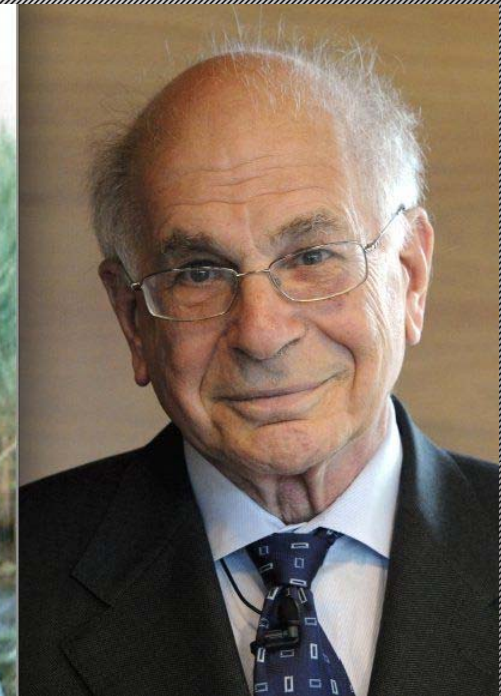
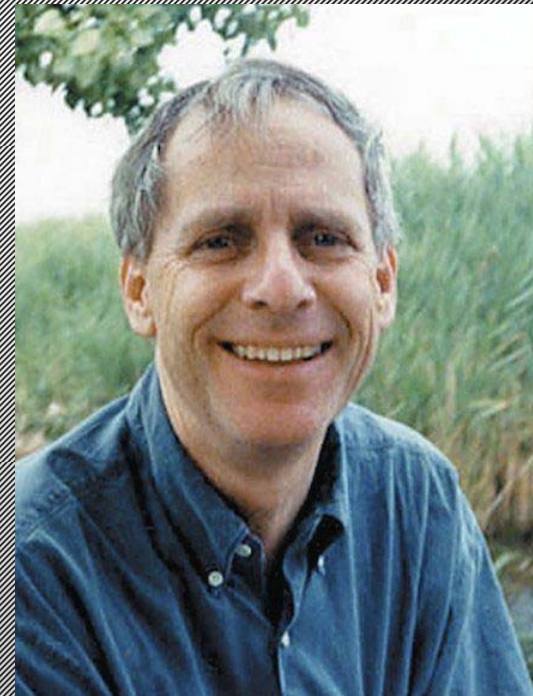
Ποιο δίνει μεγαλύτερο αποτέλεσμα;

8

$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$

Tversky & Kahneman, 1974

$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$



Tversky & Kahneman, 1974

9

- Επειδή οι συμμετέχοντες δεν είχαν αρκετό χρόνο για να υπολογίσουν την πλήρη απάντηση, έπρεπε να κάνουν μια εκτίμηση μετά τους πρώτους λίγους πολλαπλασιασμούς τους.
- Όταν αυτοί οι πρώτοι πολλαπλασιασμοί έδωσαν μια μικρή απάντηση - επειδή η ακολουθία ξεκίνησε με μικρούς αριθμούς - η μέση εκτίμηση ήταν 512.
- Όταν η ακολουθία ξεκίνησε με τους μεγαλύτερους αριθμούς, η διάμεση εκτίμηση ήταν 2.250.
- (Η σωστή απάντηση είναι 40.320)

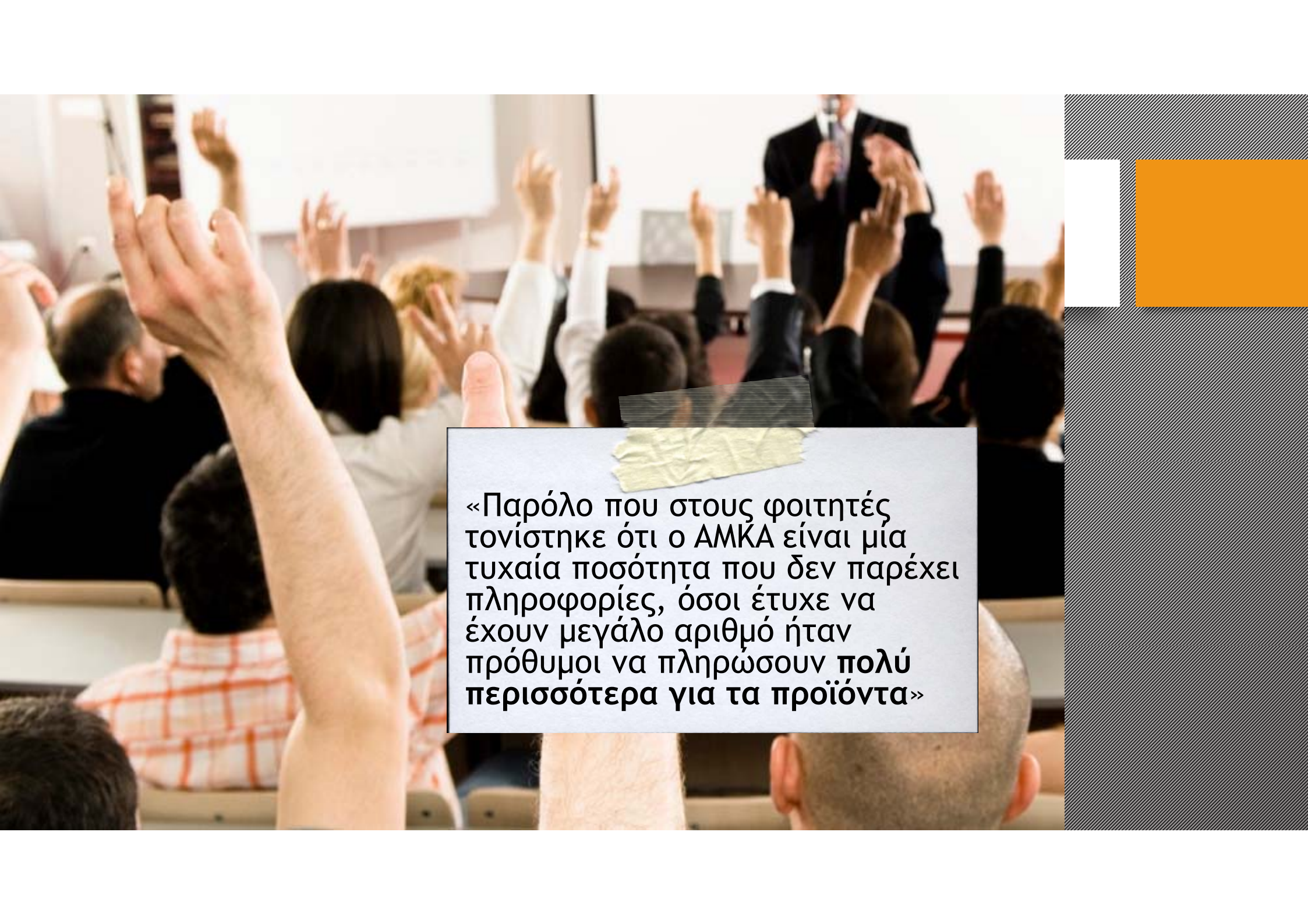
Ariely, Lowenstein & Prelec (2003)

10

- Στο πείραμα αυτό, φοιτητές Διοίκησης Επιχειρήσεων ρωτήθηκαν αν θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν τα δύο τελευταία ψηφία του ΑΜΚΑ τους για καθένα από μερικά γνωστά αντικείμενα:



- Στη συνέχεια, ζητήθηκε από τον καθένα τους να κάνει μια προσφορά για το ποσό που θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν για το καθένα από τα αντικείμενα. Επηρέασε η αρχική «άγκυρα» το ποσό που ο καθένας από τους φοιτητές πρόσφερε;



«Παρόλο που στους φοιτητές
τονίστηκε ότι ο ΑΜΚΑ είναι μία
τυχαία ποσότητα που δεν παρέχει
πληροφορίες, όσοι έτυχε να
έχουν μεγάλο αριθμό ήταν
πρόθυμοι να πληρώσουν πολύ
περισσότερα για τα προϊόντα»

Ariely, Lowenstein & Prelec (2003)

12

Quintile of SS# distribution	Cordless trackball	Cordless keyboard	Average wine	Rare wine	Design book	Belgian chocolates
1	\$ 8.64	\$16.09	\$ 8.64	\$11.73	\$12.82	\$ 9.55
2	\$11.82	\$26.82	\$14.45	\$22.45	\$16.18	\$10.64
3	\$13.45	\$29.27	\$12.55	\$18.09	\$15.82	\$12.45
4	\$21.18	\$34.55	\$15.45	\$24.55	\$19.27	\$13.27
5	\$26.18	\$55.64	\$27.91	\$37.55	\$30.00	\$20.64
Correlations	.415	.516	0.328	.328	0.319	.419
	$p = .0015$	$p < .0001$	$p = .014$	$p = .0153$	$p = .0172$	$p = .0013$

The last row indicates the correlations between Social Security numbers and WTP (and their significance levels).

Ariely, Lowenstein & Prelec (2003)

13

- Παραδόξως, κανένας από τους μαθητές δεν πίστευε ότι ο αριθμός κοινωνικής ασφάλισης είχε επηρεάσει τις προσφορές τους

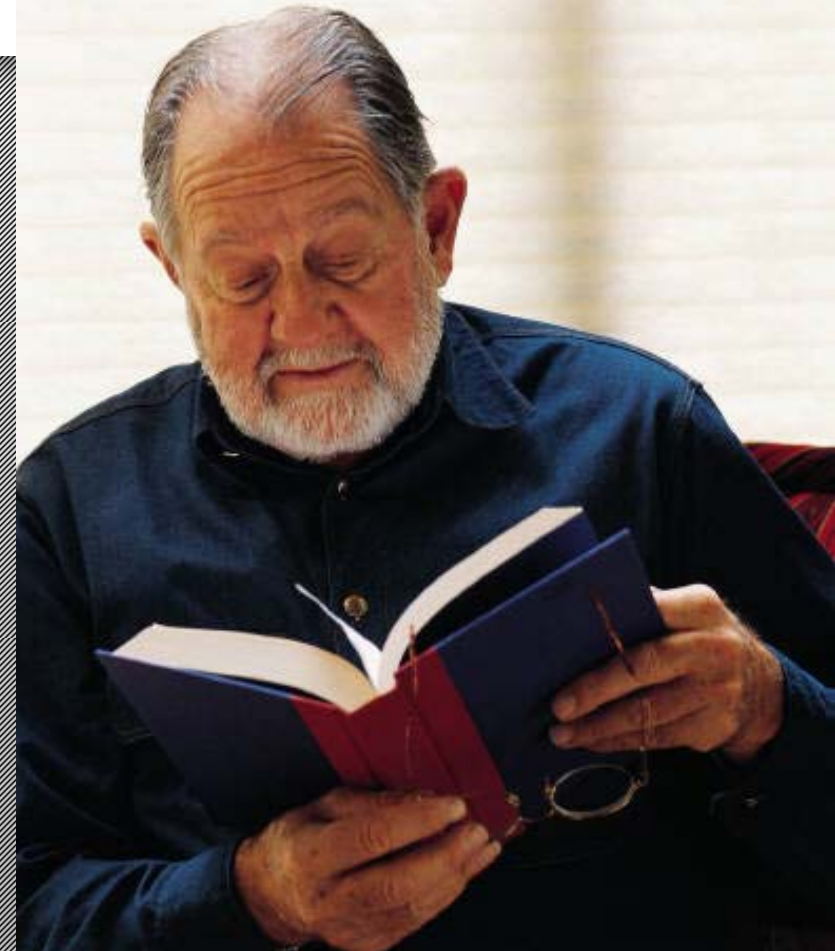
Ariely, Lowenstein & Prelec (2006)

Σε μια ομάδα φοιτητών που σπούδαζαν διοίκηση επιχειρήσεων ειπώθηκε ότι ένας καθηγητής τους θα έκανε μια ανάγνωση ποίησης διάρκειας 15 λεπτών. Οι μισοί ρωτήθηκαν εάν θα ήταν πρόθυμοι να πληρώσουν 10\$ για να παρευρεθούν για ένα διάστημα 1, 3 και 6 λεπτών και οι υπόλοιποι εάν θα ήταν πρόθυμοι να παρευρεθούν εάν πληρώνονταν 10\$ (για το ίδιο διάστημα).

Αφού έδωσαν την απάντηση, τους ειπώθηκε ότι η συμμετοχή στην εκδήλωση θα ήταν δωρεάν και ρωτήθηκαν αν θα ήθελαν να παρευρεθούν.

Τι πιστεύετε;

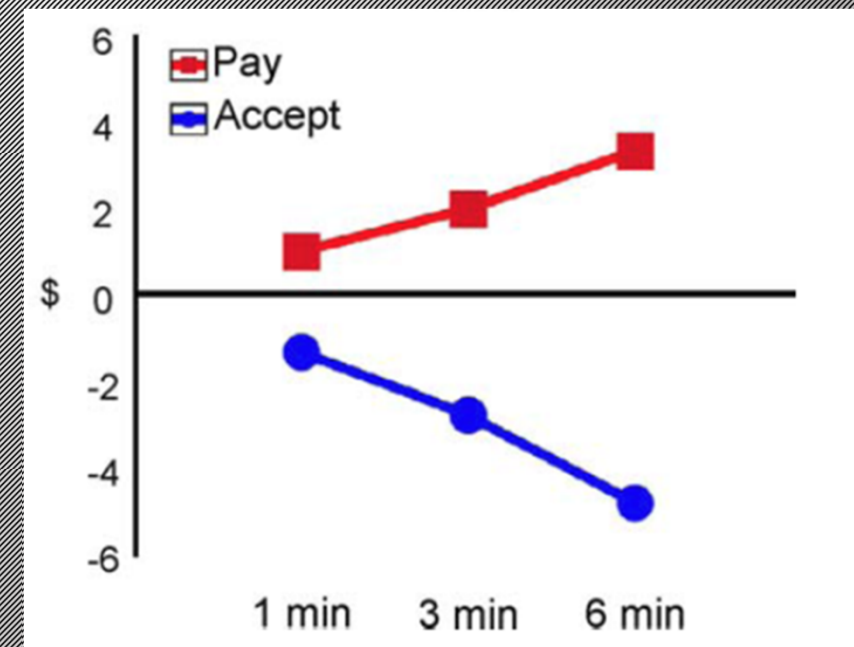
Επηρέασε η αρχική αγκύρωση της αξίας της εμπειρίας την απόφασή τους να παρευρεθούν δωρεάν;



Ariely, Lowenstein & Prelec (2006)

15

- Αποτελέσματα
- Βαθμός προθυμίας των συμμετεχόντων να πληρώσουν/αποδεχτούν χρήματα σε \$ για τις τρεις διαφορετικής διάρκειας αναγνώσεις

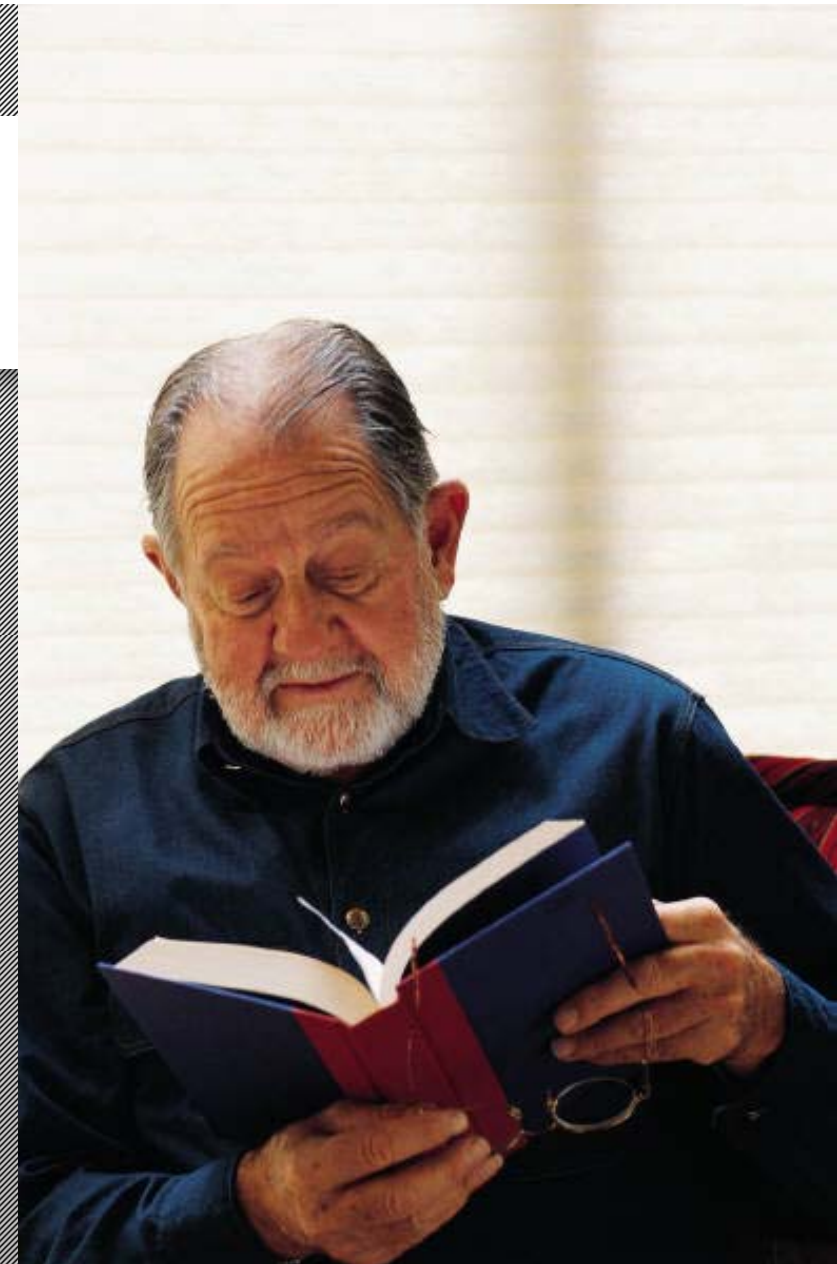


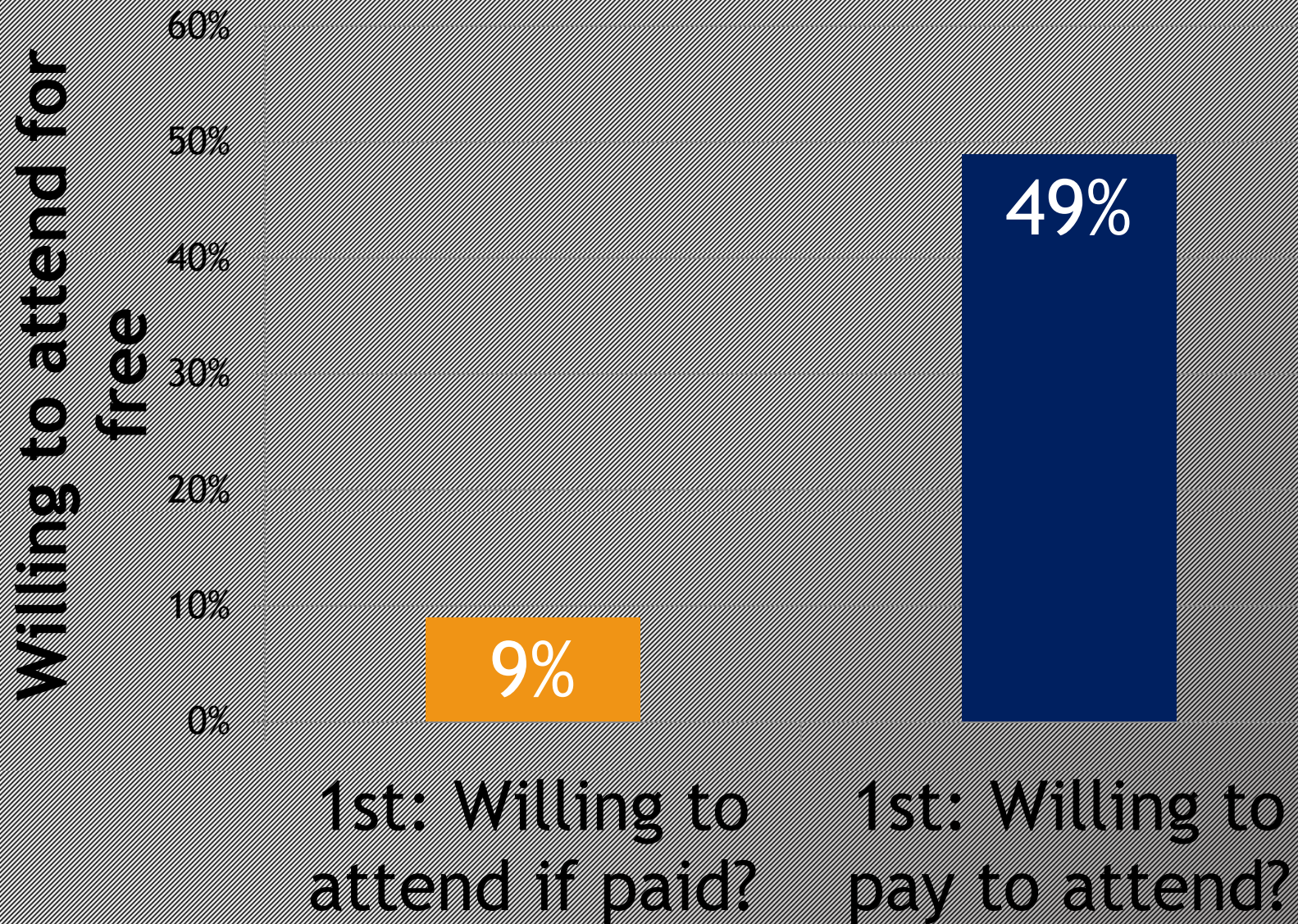
Πείραμα #2:

Σε αυτό ο καθηγητής διαβάζει ποίηση για 1 λεπτό έτσι ώστε οι φοιτητές να έχουν μια ιδέα για την εμπειρία. Στη συνέχεια το ένα γκρουπ ρωτήθηκε αν θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν για να συμμετάσχουν, ενώ το δεύτερο ρωτήθηκε αν θα ήταν διατεθειμένο να συμμετάσχει εφόσον πληρωθεί.

Ερώτηση:

Θα αναιρούσε την επίδραση της αγκύρωσης το να δοθεί στους συμμετεχόντες η δυνατότητα να βιώσουν πρώτα την εμπειρία;





Strack & Mussweiler (1997)

18

- Διάφορες μελέτες έχουν δείξει ότι η αγκύρωση είναι πολύ δύσκολο να αποφευχθεί.
- Για παράδειγμα, στη μελέτη των Strack & Mussweiler (1997) δόθηκαν στους συμμετέχοντες άγκυρες που ήταν προφανώς λάθος.
- Ρωτήθηκαν αν ο Μαχάτμα Γκάντι πέθανε πριν ή μετά την ηλικία των 9 ετών, ή πριν ή μετά την ηλικία των 140. Προφανώς καμία από αυτές τις άγκυρες δεν μπορεί να είναι σωστή, αλλά όταν ζητήθηκε από τις δύο ομάδες να προτείνουν πότε νόμιζαν ότι είχε πεθάνει, μάντεψαν σημαντικά διαφορετικά (μέση ηλικία 50 έναντι μέσης ηλικίας 67 ετών).

Γιατί συμβαίνει η αγκύρωση;

19

- **Anchoring-as-adjustment** (Tversky & Kahneman)
- **Selective accessibility** (Mussweiler & Strack, 1999)
- **Attitude change** (Wegener, Petty, Detweiler-Bedell, & Jarvis, 2001. Blankenship, Wegener, Petty, Detweiler-Bedell, Macy, 2008)

Είναι ακριβό αυτό το grill;



Beefeater Signature SL - 6 Burner BBQ

\$5,984.05

from www.barbecue-grill-guide.com

Πώς σας φαίνεται τώρα;



Beefeater Signature SL - 6 Burner BBQ

\$5,984.05

~~**\$6,299.00**~~

from www.barbecue-grill-guide.com

Τώρα;



Beefeater Signature SL - 6 Burner BBQ

\$5,984.05

~~\$6,299.00~~

from www.barbecue-grill-guide.com

LOWEST Price on the Web...Shipping is FREE!



BEST PRICE on the Web!
FREE Shipping!
EASY Inside delivery!
QUESTIONS? Call us! 800-718-1710

Τώρα;



Beefeater Signature SL - 6 Burner BBQ



Beefeater Signature SL - 6 Burner BBQ: Gold Plated Edition

\$5,984.05

~~\$6,299.00~~

from www.barbecue-grill-guide.com

LOWEST Price on the Web...Shipping is **FREE!**

**LOWEST PRICE
GUARANTEE**

BEST PRICE on the Web!

FREE Shipping!

EASY Inside delivery!

QUESTIONS? [Call us! 800-718-1710](tel:800-718-1710)

\$12,500.00