PSYCHOLOGIE PRO PRAXI 1–2/2012, XLVII 93–102

ZAKOTVENÍ V SOUDNÍ SÍNI*

ŠTĚPÁN BAHNÍK

Efekt zakotvení značí vliv irelevantní informace či hodnoty na následný úsudek. Tato informace nebo hodnota slouží jako kotva, jejímž směrem je úsudek zkreslen. V textu jsou nejprve shrnuta možná vysvětlení efektu zakotvení. Proces, kterým kotva na konkrétní úsudek působí, má vliv na možnost odstranění zkreslení, které vyvolává. Následně jsou probrány projevy efektu zakotvení v kontextu soudnictví. Jako kotva může v této oblasti působit například návrh žalobce a obhájce nebo také maximální hranice trestu. Vůči efektu zakotvení nejsou imunní ani profesionální právníci. Závěrem jsou navrhnuty změny, které mohou vést ke zmírnění vlivu efektu zakotvení v soudnictví.

Klíčová slova: efekt zakotvení, usuzování, heuristiky a zkreslení, právo, soudnictví

Úvod

Soudci musí často řešit otázky, na které není jednoduchá odpověď. Je obžalovaný vinen? Jaká náhrada škody má připadnout poškozenému? Jaký trest má být obžalovanému přidělen? Jeden ze základních přístupů k usuzování soudců – legální formalismus – tvrdí, že právo je vybudováno sylogisticky ze základních principů a jednotlivé případy, se kterými se setkává soudce, se dají aplikací těchto principů a pravidel z nich logicky vyplývajících analyticky rozhodnout. Uvedené problémy tak soudce dle legálního formalismu řeší aplikací těchto pravidel a principů. Různí soudci by tedy měli správným úsudkem dospět ke stejnému závěru. V této práci jsou probrány výzkumy podporující druhý základní přístup k usuzování soudců, kterým je legální realismus. Dle legálního realismu soudce právo nějak vykládá a to, jak ho vykládá, je závislé na různých psychologických, sociálních, politických a historických vlivech (Ellsworth, 2005). Pochopení těchto vlivů může vést k zavedení procedur vedoucích k lepším úsudkům a rozhodnutím. Dále je tedy popsán efekt zakotvení, jenž je jedním z psychologických procesů, které mohou ovlivňovat rozhodování soudců. Efekt zakotvení vyvolává různá zkreslení úsudků, a tak jsou v závěru práce popsány možné způsoby odstranění těchto zkreslení.

* Autor by rád poděkoval Michalu Hadravovi za cenné komentáře k textu a Ondřeji Bahníkovi za konzultace právních aplikací. Za veškeré možné zbývající chyby je odpovědný pouze autor. Text je upravenou stejnojmennou seminární prací, která byla odevzdána za účelem získání atestace z Forenzní psychologie v rámci studia psychologie na FF UK.

Teorie

Zakotvení značí efekt, při kterém slouží určitý podnět (nejčastěji číselná hodnota nebo informace) jako kotva, která ovlivňuje následný odhad správné hodnoty nebo výsledný názor. Úsudek je při efektu zakotvení ovlivněn směrem k hodnotě kotvy. Efekt zakotvení lze přiblížit na výzkumu, který provedli Tversky a Kahneman (1974). Lidé v něm měli odhadovat různé procentuální hodnoty, např. kolik procent afrických zemí je v OSN. Bylo před nimi nejprve roztočeno kolo s čísly od 0 do 100 a následně měli rozhodnout, zda je procento afrických zemí v OSN vyšší nebo nižší než toto náhodně vybrané číslo. Poté měli určit kolik procent afrických zemí v OSN je. Lidé, kteří dostali jako startovní bod čísla 10 a 65, uváděli mediánovou odpověď 25 resp. 45. Úsudek byl tedy v tomto případě ovlivněn náhodně vybraným číslem – kotvou. Postup využitý v tomto výzkumu, tj. porovnání cílové hodnoty s kotvou a následný odhad této hodnoty, je při studiu efektu zakotvení častý a nazývá se někdy jako standardní postup. Na vysvětlení efektu zakotvení existuje více teorií a ukazuje se, že různé procesy hrají nejspíše roli v různých případech (Epley, Gilovich, 2010; Mussweiler, Englich, Strack, 2004).

Prvním možným vysvětlením efektu zakotvení je vliv číselného primingu. Dle tohoto vysvětlení ovlivňuje číselný úsudek samotná předchozí prezentace čísla. Ta může způsobit lepší dostupnost čísel podobných nebo podobně velkých v mysli[1]. Například Critcher a Gilovich (2008) zjistili, že pokud se telefon nazývá P97, lidé odhadují jeho prodeje větší, než pokud se nazývá P17, nebo že odhadovali ochotu utratit víc peněz v případě, že se restaurace jmenovala Studio 97, než když se jmenovala Studio 17 (při použití mezisubjektového designu). Podobně ve výzkumu, který provedli Wilson et al. (1996), probandi odhadovali, kolik studentů dostane v příštích 40 letech rakovinu. Pokud měli předtím opisovat 5 stran vysokých čísel, byl jejich odhad vyšší, než pokud měli opisovat 4 strany slov a 1 stranu vysokých čísel. Vliv číselného primingu je ale omezený a efekt zakotvení při standardním postupu nelze vysvětlit pouze jím. Ukazuje se totiž, že kotva má na úsudek vliv i po týdnu (Mussweiler, 2001). Pokud by efekt zakotvení spočíval v pouhém číselném primingu, takto dlouho trvající efekt bychom nemohli očekávat, protože člověk se za dobu jednoho týdne setká se spoustou jiných čísel a ty by vliv kotvícího čísla vyrušily. Při standardním postupu také není rozdíl v úsudku, pokud je kotva prezentována vyšším číselným vyjádřením o stejné hodnotě (1 600 m oproti 1,6 km) s následnými odpověďmi uváděnými ve stejné jednotce (např. v obou případech v metrech; Mussweiler, Strack, 2001). Číselný priming nejspíše hraje výraznější roli v efektu zakotvení, pouze pokud je usuzující pod kognitivní zátěží (Blankenship et al., 2008) a pokud jsou s kotvou souhlasné informace (viz níže) neaplikovatelné (Mussweiler, Strack, 2001).

Druhým možným vysvětlením efektu zakotvení je vliv konverzačních implikatur (Grice, 1975). Lidé mohou vnímat kotvu jako relevantní informaci a díky tomu svůj úsudek kotvě přizpůsobit. Nicméně konverzační implikatury nemohou hrát roli v případech, kdy je jednoznačné, že kotva nemá žádnou informační hodnotu, jako například pokud je určena náhodně. To znamená, že konverzační implikatury nemohou vysvětlit nález v experimentu s africkými zeměmi v OSN. Probandi si také mohou myslet, že experimentátor očekává vliv kotvy na úsudek, a tak odpovídat v souladu s tímto očekáváním (Orne,

[1] Nedávný výzkum (Oppenheimer, LeBoeuf, Brewer, 2008) ukázal, že číselný priming může být pouze jedním druhem obecnějšího primingu velikosti. Oppenheimer a kol. například v jednom experimentu objevili, že probandi, kteří měli kreslit delší čáru, udávali vyšší odhad délky řeky Mississippi než ti, kteří měli kreslit kratší čáru.

1962). Ukazuje se však, že ani probandi, kteří si myslí, že experimentátor chce nalézt vliv kotvy, ani probandi, kteří považují kotvu za informativní, nevykazují obecně vyšší efekt zakotvení než ostatní (Chapman, Johnson, 1999; viz ale Wegener et al., 2010).

Podle dalšího vysvětlení přizpůsobují lidé při efektu zakotvení hodnotu původní kotvy směrem k očekávané správné hodnotě a toto přizpůsobení je obecně nedostatečné. Přizpůsobení může být nedostatečné, například protože se zastaví v okamžiku, kdy tento proces dosáhne některé možné hodnoty. Pokud tedy člověk usuzuje ve výše uvedeném případě o tom, kolik procent afrických zemí je v OSN, může si myslet, že možné hodnoty jsou od 25 do 45 procent. Pokud má kotva hodnotu 10, proces přizpůsobování se zastaví na 25 procentech, a pokud má kotvu 65, přizpůsobování se zastaví na 45 procentech[2]. Při využití standardního postupu se ale ukazuje, že větší množství lidí tvrdí, že cílová hodnota je vyšší než určitá hodnota v případě, že tato hodnota před tím sloužila jako kotva[3], což není v souladu s výše uvedeným vysvětlením, podle kterého by množství lidí v obou případech mělo být stejné (Jacowitz, Kahneman, 1995). Ukazuje se nicméně, že přizpůsobení hraje roli při efektu zakotvení v případě, kdy používá člověk samostatně vytvořenou kotvu. Příkladem může být úsudek na teplotu tuhnutí vodky nebo dobu oběhu Marsu okolo Slunce. V prvním případě mohou lidé použít jako kotvu teplotu tuhnutí vody a v druhém případě dobu oběhu Země okolo Slunce. Tyto kotvy jsou relevantní a snadno dostupné. Usuzující následně od této kotvy hodnotu přizpůsobuje odpovídajícím směrem. Lidé v tomto případě vskutku hlásí použití procesu zakotvení a přizpůsobení, což není pravda v případě z vnějšku poskytnuté kotvy (Epley, Gilovich, 2001). Nedostatečnost přizpůsobení je vidět například tak, že v rámci možných odpovědí na danou otázku lidé volí častěji odpovědi bližší vnitřně vytvořené kotvě. V případě doby oběhu Marsu okolo Slunce tak například mohou lidé průměrně považovat za možné hodnoty 392–1043 dnů a udávat dobu oběhu 492 dnů. V rámci možného rozsahu hodnot je úsudek blíže k vnitřně snadno vytvořitelné kotvě – 365 dnům. Oproti tomu v případě kotvy poskytnuté z vnějšku spadá konečný úsudek přibližně doprostřed rozsahu možných hodnot. Přizpůsobení je také proces závislý na kognitivních prostředcích, a tak by měl být ovlivnitelný jejich manipulací. V souladu s tím se ukazuje, že na rozdíl od standardně vyvolaného efektu zakotvení v případě samostatně vytvořené kotvy ovlivňuje kognitivní zátěž a předchozí konzumace alkoholu odpovědi (Epley, Gilovich, 2006). Když je tedy kotva samostatně vytvořená usuzujícím člověkem, efekt zakotvení spočívá nejspíše na procesu zakotvení a přizpůsobení, které je obvykle nedostatečné.

Efekt zakotvení lze také vysvětlovat jako změnu percepce škály. Frederick a Mochon (2010) se ve svém výzkumu například tázali probandů, jak těžká je žirafa. V případě, že se před tím zeptali probandů, jak těžký je jezevec, uváděli probandi nižší váhu žirafy. Experimenty, které autoři provedli, ukazují, že tato změna je způsobena nejspíše ovlivněním percepce škály. Když probandi odhadovali nejprve váhu jezevce (průměrně 22 liber[4], studie 2a), považovali následně vyšší hodnoty na stejné škále (liber) za subjektivně větší, než pokud před tím váhu jezevce neodhadovali. Uváděli tak, že váha žirafy je nižší (průměrně 760 liber), pokud byli dotazováni na váhu jezevce, než když na ni dotazováni nebyli

[2] Toto přizpůsobení také nemusí být postupné, ale může probíhat po skocích. Tj. např. z 65 na 52 a na 41, což by již spadalo do možných hodnot a bylo nahlášeno jako cílová hodnota.

[3] Např. pokud bez kotvy řekne 15 % lidí, že výška nejvyšší sekvoje je více než 550 stop, v případě, že 550 stop slouží jako kotva při standardním postupu, více než 15 % lidí (konkrétně 31 % u Jacowitz, Kahneman, 1995) tvrdí, že nejvyšší sekvoje je vyšší než 550 stop.

[4] 1 kg je cca 2,2 libry.

(průměrně 1 117 liber). Uváděná váha žirafy byla totiž vnímána díky srovnání s váhou jezevce jako větší. V souladu s tím, že efekt byl způsoben změnou percepce škály, neovlivňoval předchozí úsudek na váhu jezevce úsudky o žirafě na jiné škále (srovnání váhy s jiným objektem, odhad výšky). V případě efektu zakotvení by mohla kotva ovlivňovat vnímání škály. Například dotaz, zdali je nejvyšší sekvoje vyšší, nebo nižší než 65 stop, může způsobit, že vyšší odpovědi budou připadat člověku subjektivně větší, což povede k ovlivnění následné odpovědi. Změna percepce škály může hrát roli například v případě za sebou brzy následujících úsudků, které jsou hodnoceny stejnou škálou (Mochon, Frederick, 2010). Popsaný proces nicméně nemůže vysvětlit všechny nálezy, které byly zjištěny ve výzkumech týkajících se efektu zakotvení vyvolaného standardním postupem (např. Mussweiler, 2001; Strack, Mussweiler, 1997), a tak nemůže být jediným vysvětlením efektu zakotvení v tomto případě. Na druhou stranu může změna percepce škály lépe než jiná vysvětlení objasnit, proč nemusí mít kotva vliv na rozhodnutí i v případě, kdy měla vliv na spjatý úsudek (Brewer et al., 2007).

Poslední vysvětlení efektu zakotvení spočívá na selektivní dostupnosti informací. Při testování hypotéz se lidé zaměřují především na informace souhlasné s hypotézou (Chapman, Johnson, 1999; Nickerson, 1998). Při srovnání cílové hodnoty a kotvy se tak aktivují informace, které jsou v souladu s tím, že kotva odpovídá hledané hodnotě. Ukazuje se tak, že po standardním postupu vyvolání efektu zakotvení jsou rozpoznávány rychleji slova asociativně spjatá s kotvou. Pokud se například týká otázka průměrné roční teploty, lidé, kteří obdrží nízkou kotvu, rozpoznávají rychleji slova spjatá se zimou (sníh, lyže, sáňky) než lidé, kteří obdrželi vysokou kotvu (Mussweiler, Strack, 2000). Další podporou pro toto vysvětlení je, že zaměření na informace souhlasné s kotvou velikost efektu zakotvení nemění, kdežto zaměření na informace protikladné kotvě efekt zakotvení snížíí (Chapman, Johnson, 1999). V souladu s tímto vysvětlením také je, že můžeme pozorovat efekt zakotvení i po týdnu (Mussweiler, 2001) a je zmírněn předchozím primingem na hledání rozdílů (Mussweiler, 2002). Přestože při standardním postupu mohou mít vliv na velikost efektu zakotvení i jiné procesy (např. číselný priming), selektivní dostupnost informací má nejspíše vliv největší (Mussweiler, Strack, 2001). V případě z vnějšku poskytnuté kotvy a možnosti aplikovat informace souhlasné s kotvou na úsudek tak efekt zakotvení funguje především na bázi selektivní dostupnosti informací.

Proces, který stojí za efektem zakotvení, je důležité znát i z důvodu praktických dopadů. Například pokud by byl způsoben tím, že je kotva informativní, nemůžeme považovat efekt zakotvení za chybu usuzujícího. Pokud by spočíval na číselném primingu, neočekávali bychom jeho delší přetrvání a nemuseli bychom se příliš trápit jeho dopadem v situacích, kdy je úsudek oddělen od prezentace kotvy delším časem. V případě, že by byl efekt zakotvení experimentálním artefaktem, neprojevoval by se v reálných situacích. Význam ale spočívá také v tom, že různé procesy vyžadují odlišné procedury k odstranění zkreslení z nich vyplývajících. Například efekt zakotvení vycházející z nedostatečného přizpůsobení lze ovlivnit finanční odměnou za přesnost či informováním o efektu zakotvení (Epley, Gilovich, 2005). Tyto manipulace ale nemají příliš vliv při externě poskytnuté kotvě – tj. při působení selektivní dostupnosti informací (Epley, Gilovich, 2005; Tversky, Kahneman, 1974) či při působení číselného primingu (Wilson et al., 1996). Efekt zakotvení způsobený selektivní dostupností informací lze ale ovlivnit zaměřením na informace, které nesouhlasí s hodnotou této kotvy (Chapman, Johnson, 1999; Mussweiler, 2002). Dle působícího procesu se také liší vliv kognitivní zátěže na efekt zakotvení. Jak již bylo zmíněno výše,

v případě samostatně vytvořené kotvy zvyšuje kognitivní zátěž efekt zakotvení. V případě z vnějšku poskytnuté kotvy zvyšuje kognitivní zátěž efekt zakotvení pouze pokud spočívá na číselném primingu (Blankenship et al., 2008; Epley, Gilovich, 2006). Nicméně kognitivní zátěž se může projevit, i když vychází efekt zakotvení ze selektivní dostuponosti informací souhlasných s kotvou. Konkrétně pak kognitivní zátěž v tomto případě snižuje velikost efektu zakotvení po týdnu a činí ho náchylnějším ke změně přesvědčováním (Blankenship et al., 2008). Nakonec lze uvést, že v závislosti na procesu, který vyvolává efekt zakotvení, se liší vliv znalostí na jeho velikost. Zatímco, když je efekt zakotvení způsoben číselným primingem, znalosti velikost efektu snižují, pokud je způsoben selektivní dostupností informací, znalosti na jeho velikost vliv nemají (Englich, 2008).

Aplikace

Efekt zakotvení se může projevovat i v soudnictví. Konkrétně lze očekávat jeho vliv například při určování peněžitého trestu, trestu odnětí svobody či určení náhrady. Jedná se o rozhodnutí specifikující konkrétní hodnotu na číselné škále. Správná hodnota při tom není jednoznačná, a tak může být ovlivnitelná například požadavky žalobce a obhájce, které mohou při usuzování sloužit jako kotva. Malouff, Schutte (1989) například zkoumali, zdali má vliv návrh advokáta žalobce na výši náhrady škody přidělené porotou. Probandi dostali popis případu a v něm byl různý návrh na náhradu škody. Ukázalo se, že čím vyšší byl, tím větší náhradu škody probandi poškozenému přidělily. Podobné výsledky nalezli Chapman a Bornstein (1996). Problémem obou výzkumů ale je, že probandy byli studenti[5]. Ve výzkumech, které jako pokusné subjekty používaly experty, se nicméně nalézá podobný efekt. Když byl dán soudcům popis případu znásilnění s návrhem státního zástupce na délku trestu, měl tento návrh vliv i na profesionální soudce (Englich, Mussweiler, 2001, studie 1). Při vyšším návrhu tak i soudci volili vyšší trest. Návrh trestu od státního zástupce lze považovat za relevantní informaci, a tak nemusí být jeho vliv nutně chybou. V dalším experimentu (studie 2) proto Englich a Mussweiler sdělili probandům, že návrh není od státního zástupce, ale od laika – studenta počítačové vědy. I v tomto případě měla výše návrhu vliv na zvolenou délku trestu, a to ne nižší než v případě, že požadavek pocházel od státního zástupce[6]. V tomto experimentu byly probandy studenti práva, a tak pro vyloučení možnosti, že roli hraje zkušenost, autoři provedli poslední experiment (studie 3), kde byli pokusnými subjekty opět soudci, a i oni byli ovlivněni návrhem studenta počítačové vědy. Jeho vliv navíc nebyl nižší než u studentů práva, a tak zkušenost pravděpodobně neovlivňuje v tomto případě velikost efektu zakotvení. Větší zkušenost měla vliv pouze na vyšší důvěru ve své úsudky.

Nenalezení rozdílu mezi velikostí efektu zakotvení u skupin s různou zkušeností může být překvapivé, to samé se ale zjišťuje i v jiných výzkumech, a to jak v legálním, tak

[5] Toto není takový problém v právních systémech, kde mohou i laici sloužit jako členové poroty. V těchto systémech je důležité znát i procesy usuzování laiků. Pro český právní systém, kde se laik soudního rozhodnutí neúčastní, je důležité, zdali se stejný efekt projevuje i u právních expertů. Tato problematika je v textu probrána dále. Určitá specifika právních systémů se mohou objevovat i v dalších výzkumech, které byly provedeny především v Německu (výzkumy Birte Englich) a USA. Aplikace a důsledky se budou také dle těchto specifik z části lišit.

[6] V jiném výzkumu se ukázalo, že zdroj kotvy má vliv na efekt zakotvení. Věrohodnost zdroje byla v tomto výzkumu důležitá v případě, že měli probandi dostatečné kognitivní prostředky, tj. nebyli kognitivně zatěžováni (viz Wegener et al., 2010). Protože v popisovaných výzkumech (Englich, Mussweiler, 2001) nebyli probandi nijak kognitivně zatěžováni, absence rozdílu tímto nelze vysvětlit.

jiném kontextu (Englich, Mussweiler, Strack, 2005, 2006; Englich, Soder, 2009)[7]. U laiků se na rozdíl od expertů navíc zmírňuje efekt zakotvení v případě, že je usuzující v dobré náladě. Dobrá nálada totiž způsobuje, že člověk méně přemýšlí o kotvě, čímž se nejspíše sníží dostupnost s kotvou souhlasných informací v mysli (Bodenhausen, Gabriel, Lineberger, 2000). U expertů nemá nálada vliv na přemýšlení o kotvě, a tak ani na velikost efektu zakotvení (Englich, Soder, 2009). Vliv zkušenosti na efekt zakotvení lze na druhou stranu vidět v případě, kdy je vyvolán číselným primingem (Wilson et al., 1996). Zkušenost by také pravděpodobně ovlivňovala velikost efektu zakotvení v případě problémů, kde má přímé uplatnění. Například v případě odhadu velikosti nejvyšší sekvoje bude nejspíše kotva méně ovlivňovat odhad botanika než laika. Problémy studované ve výše uvedených výzkumech nemají ale jednoznačnou odpověď a expert tak může být ovlivněn podobně jako laik.

Z důvodů uvedených výše je vhodné zjistit, jaký proces hraje roli při efektu zakotvení v legálním kontextu. Protože je kotva poskytnutá z vnějšku, nehraje roli nedostatečné přizpůsobení. Výsledky výzkumů nelze také vysvětlit vlivem konverzačních implikatur. Efekt zakotvení je totiž také nacházen, pokud není kotva informativní, tj. v případě, že je jejím zdrojem student počítačové vědy (Englich, Mussweiler, 2001), či v případě, kdy je určena hodem kostkou (Englich, Mussweiler, Strack, 2006). Protože se ukazuje, že efekt zakotvení vyvolaný z vnějšku poskytnutou kotvou spočívá především na selektivní dostupnosti informací, Englich, Mussweiler a Strack (2006) se pokusili tuto možnost přímo otestovat. Právní experti dostali popis případu a kotva (návrh trestu státním zástupcem) byla určena hodem kostkou. Následně měli posoudit, zdali je tento kostkou určený návrh příliš vysoký, akorát nebo nízký. V tomto experimentu však neměli již sdělit vlastní výši trestu, ale měli rozřazovat krátké věty podle toho, zdali se jedná o ospravedlňující nebo inkriminující argumenty. V souladu s vysvětlením selektivní dostupností informací dokázali probandi rychleji rozřadit inkriminující argumenty v případě, že kotva byla vysoká. U ospravedlňujících argumentů rozdíl nalezen nebyl. Tyto výsledky naznačují, že efekt zakotvení vyvolaný návrhem státního zástupce je opravdu nejspíše způsoben selektivní dostupností informací souhlasných s kotvou.

Lze argumentovat, že efekt zakotvení vyvolaný návrhem žalobce bude vyrušen vlivem obhájce. Nicméně vliv návrhu žalobce lze vidět i v případě, že svůj návrh vyjádří i obhájce (Englich, Mussweiler, Strack, 2006; Marti, Wissler, 2000). Návrh obhájce může také sloužit jako kotva (Marti, Wissler, 2000). Je ale také ovlivněn návrhem žalobce, pokud mu ten předchází (Englich, Mussweiler, Strack, 2005). Ve výzkumu, kde právníci hráli roli obhájce, tak měl předchozí návrh žalobce vliv na jimi navrhovanou délku trestu. Obhájci tedy navrhovali vyšší trest v případě vyššího návrhu žalobce (Englich, Mussweiler, Strack, 2005). V navazujícím pokusu (experiment 2) autoři zkoumali, jaký mají návrhy žalobce a v předchozím experimentu utvořené návrhy obhájce vliv na konečný rozsudek. Usuzující právníci byli opět při svém rozsudku ovlivněni požadavkem žalobce. Tento vliv byl navíc z části mediován návrhem trestu obhájce (podobný vliv byl nalezen i ve studii reálných případů, což naznačuje jistou ekologickou validitu výzkumu).

Zajímavou otázkou je, jaký vliv mají extrémní návrhy žalobce. Mimo legální kontext se ukazuje, že extrémní kotvy mohou mít menší vliv než kotvy méně extrémní, které je možné zvažovat jako potenciální cílovou hodnotu (Wegener et al., 2001)[8]. To může být

[7] V jiných výzkumech je také u zkušenějších usuzujících nalézána vyšší důvěra ve svůj úsudek.

[8] V jiném výzkumu (Mussweiler, Strack, 2000) vyvolávala extrémní kotva vyšší efekt zakotvení než kotva plausibilní. Důvod odlišných výsledků těchto studií není zřejmý.

způsobené tím, že extrémní kotvy lidé automaticky odmítají a informace souhlasné s hodnotou kotvy se nestačí aktivovat (Strack, Mussweiler, 1997). I ve výzkumech právních úsudků se ukazuje, že extrémní kotvy mohou mít menší vliv než méně extrémní kotvy. Nicméně snížení efektu zakotvení u extrémní kotvy se ukázalo až u hodnot, které by sám od sebe nezvolil nikdo. Jinak i velice vysoké kotvy vyvolávaly efekt zakotvení (Marti, Wissler, 2000). Někdy je snaha předejít vlivu extrémních návrhů stanovením hranice trestu. Nicméně i tato hranice může sloužit jako kotva, a tak mít nezamýšlený účinek. Robbennolt a Studebaker (1999) tak zjistili, že vysoká maximální hranice může zvýšit peněžitý trest a přidělenou náhradu škody. Problémem je, že probandy byli v tomto výzkumu studenti, a otázkou tedy zůstává, jestli se tento jev může objevit také u právníků. Výše popsané výzkumy, kde zkušenost velikost efektu zakotvení neovlivňovala, naznačují, že ano.

Závěr

Protože může mít efekt zakotvení výrazný vliv na úsudek soudce, a tak i na jeho rozhodnutí, je vhodné přemýšlet o možných způsobech, jak vliv efektu zakotvení odstranit. První možnost spočívá na změně usuzování soudce. Jelikož při působení selektivní dostupnosti informací nemá na efekt zakotvení vliv ani motivace, ani poučení o něm, tyto způsoby odstranění efektu zakotvení v praxi pravděpodobně nepomohou. Zmírnit by ho mohla instrukce zaměřit se na informace, které jsou protikladné vlivu kotvy. Po návrhu žalobce by mohl soudce například zvažovat důvody, proč je tento návrh příliš vysoký. Druhá možnost k odstranění efektu zakotvení spočívá ve změně soudního procesu. V případech, kdy uvádí návrh trestu žalobce i obhájce, je možné určit pořadí těchto návrhů tak, že by obhájce svůj uváděl jako první (Englich, 2006). V některých situacích je možné návrhy žalobce a obhájce zcela zrušit[9]. Podobně v případech, kdy je určena hranice maximálního trestu, se má smysl ptát na její efektivitu. Může sice totiž odstranit extrémně vysoké tresty, ale průměrnou velikost trestu zvýšit. V případech, kdy mohou důkazy týkající se viny ovlivnit následný úsudek, který by měl být na těchto důkazech nezávislý (například výše náhrady škody), může být vhodné obě rozhodnutí přidělit odlišným soudcům (viz Guthrie, Rachlinski, Wistrich, 2007). Nakonec může také pomoci ponechat soudci menší možnost rozhodování. Ukazuje se totiž, že jednoduchá mechanická pravidla mají lepší výsledky než úsudky lidí (Dawes, 1979; Dawes, Faust, Meehl, 1989; Grove et al., 2000). Při používání mechanických pravidel by úsudek soudců sloužil pouze jako vstup do mechanického modelu, který by následné rozhodnutí učinil sám (Dana, Thomas, 2006).

Efekt zakotvení se kromě legálních úsudků projevuje i v dalších oblastech jako je například vyjednávání (Galinsky, Mussweiler, 2001), hodnocení statků (Ariely, Loewenstein, Prelec, 2006), vnímání rizika (Brewer et al., 2007) a splácení dluhů (Stewart, 2009). Efektu zakotvení se používá také k vysvětlení dalších kognitivních zkreslení (viz Chapman, Johnson, 2002) jako jsou například iluze transparentnosti (Keysar, Barr, 2002), konfirmační zkreslení (Nickerson, 1998) nebo nadměrná sebedůvěra (Griffin, Tversky, 1992). Tato i jiná popsaná zkreslení mohou nepříznivě ovlivňovat úsudky soudců a jejich poznání tak může přispět k tvorbě postupů vedoucích k lepším a spravedlivějším soudním rozsudkům (Rachlinski, 2004).

[9] Děkuji recenzentovi za tuto připomínku.

LITERATURA

Ariely, D., Loewenstein, G., Prelec, D. (2006). Tom Sawyer and the Construction of Value. *Journal of Economic Behavior and Organization, 60*, 1–10.

Blankenship, K. L., Wegener, D. T., Petty, R. E., Detweiler-Bedell, B., Macy, C. L. (2008). Elaboration and Consequences of Anchored Estimates: An Attitudinal Perspective on Numerical Anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 1465–1476.

Bodenhausen, G. V., Gabriel, S., Lineberger, M. (2000). Sadness and Susceptibility to Judgmental Bias: The Case of Anchoring. *Psychological Science, 11*, 320–323.

Brewer, N. T., Chapman, G. B., Schwartz, J. A., Bergus, G. R. (2007). The Influence of Irrelevant Anchors on the Judgments and Choices of Doctors and Patients. *Medical Decision Making, 27*, 203–211.

Chapman, G. B., Bornstein, B. H. (1996). The More You Ask for, the More You Get: Anchoring in Personal Injury Verdicts. *Applied Cognitive Psychology, 10*, 519–540.

Chapman, G. B., Johnson, E. J. (1999). Anchoring, Activation, and the Construction of Values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 79*, 115–153.

Chapman, G. B., Johnson, E. J. (2002). Incorporating the Irrelevant: Anchors in Judgments of Belief and Value. In T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (Eds.). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (120–138). New York: Cambridge University Press.

Critcher, C. R., Gilovich, T. (2008). Incidental Environmental Anchors. *Journal of Behavioral Decision Making, 21*, 241–251.

Dana, J., Thomas, R. (2006). In Defense of Clinical Judgment and Mechanical Prediction. *Journal of Behavioral Decision Making, 19*, 413–428.

Dawes, R. M. (1979). The Robust Beauty of Improper Linear Models in Decision Making. *American Psychologist, 34*, 571–582.

Dawes, R. M., Faust, D., Meehl, P. E. (1991). Clinical versus Actuarial Judgment. *Science, 243*, 1668–1673.

Ellsworth, P. C. (2005). Legal Reasoning. In K. J. Holyoak, R. G. Morrison (Eds.). *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning* (685–703). New York: Cambridge University Press.

Englich, B. (2006). Blind or Biased? Justitia's Susceptibility to Anchoring Effects in the Courtroom Based on Given Numerical Representations. *Law and Policy, 28*, 497–514.

Englich, B. (2008). When Knowledge Matters – Differential Effects of Available Knowledge in Standard and Basic Anchoring Tasks. *European Journal of Social Psychology, 38*, 869–904.

Englich, B., Mussweiler, T. (2001). Sentencing Under Uncertainty: Anchoring Effects in the Courtroom. *Journal of Applied Social Psychology, 31*, 1535–1551.

Englich, B., Mussweiler, T., Strack, F. (2005). The Last Word in Court – A Hidden Disadvantage for the Defense. *Law and Human Behavior, 29*, 705–722.

Englich, B., Mussweiler, T., Strack, F. (2006). Playing Dice With Criminal Sentences: The Influence of Irrelevant Anchors on Experts' Judicial Decision Making. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32*, 188–200.

Englich, B., Soder, K. (2009). Moody Experts – How Mood and Expertise Influence Judgmental Anchoring. *Judgment and Decision Making, 4*, 41–50.

Epley, N., Gilovich, T. (2001). Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic. *Psychological Science, 12*, 391–396.

Epley, N., Gilovich, T. (2005). When Effortful Thinking Influences Judgmental Anchoring: Differential Effects of Forewarning and Incentives on Self-Generated and Externally Provided Anchors. *Journal of Behavioral Decision Making, 18*, 199–212.

Epley, N., Gilovich, T. (2006). The Anchoring-and-Adjustment Heuristic: Why the Adjustments Are Insufficient. *Psychological Science, 17*, 311–318.

Epley, N., Gilovich, T. (2010). Anchoring Unbound. *Journal of Consumer Psychology, 20*, 20–24.

Frederick, S., Mochon, D. (2010). *The Distortion of „Objective" Scales: A Theory of Context Effects*. Yale University Working Paper.

Galinsky, A. D., Mussweiler, T. (2001). First Offers as Anchors: The Role of Perspective-Taking and Negotiator Focus. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 657–669.

Grice, H. P. (1975). Logic and Conversation. In P. Cole, J. L. Morgan (Eds.). *Syntax and Semantics. Vol. 3: Speech Acts* (41–58). New York: Academic Press.

Griffin, D., Tversky, A. (1992). The Weighing of Evidence and the Determinants of Confidence. *Cognitive Psychology, 24*, 411–435.

Grove, W. M., Zald, D. H., Lebow, B. S., Snitz, B. E., Nelson, C. (2000). Clinical versus Mechanical Prediction: A Meta-Analysis. *Psychological Assessment, 12*, 19–30.

Guthrie, C., Rachlinski, J. J., Wistrich, A. J. (2007). Blinking on the Bench: How Judges Decide Cases. *Cornell Law Review, 93*, 1–44.

Jacowitz, K. E., Kahneman, D. (1995). Measures of Anchoring in Estimation Tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1161–1166.

Keysar, B., Barr, D. J. (2002). Self-Anchoring in Conversation: Why Should Language Users Do Not Do What They „Should". In T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (Eds.). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (150–166). New York: Cambridge University Press.

Malouff, J., Schutte, N. S. (1989). Shaping Juror Attitudes: Effects of Requesting Different Amounts in Personal Injury Trials. *The Journal of Social Psychology, 129*, 491–497.

Marti, M. W., Wissler, R. L. (2000). Be Careful What You Ask For: The Effect of Anchor on Personal Injury Damages Awards. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 6*, 91–103.

Mochon, D., Frederick, S. (2010). *Anchoring in Sequential Judgments.* Yale University Working Paper.

Mussweiler, T. (2001). The Durability of Anchoring Effects. *European Journal of Social Psychology, 31*, 431–442.

Mussweiler, T. (2002). The Malleability of Anchoring Effects. *Experimental Psychology, 49*, 67–72.

Musswelier, T., Englich, B., Strack, F. (2004). Anchoring Effect. In R. Pohl (Ed.). *Cognitive Illusions: A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgment and Memory* (183–200). London: Psychology Press.

Mussweiler, T., Strack, F. (2000). The Use of Category and Exemplar Knowledge in the Solution of Anchoring Tasks. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 1038–1052.

Mussweiler, T., Strack, F. (2001). The Semantics of Anchoring. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 86*, 234–255.

Nickerson, R. S. (1998). Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. *Review of General Psychology, 2*, 175–220.

Oppenheimer, D. M., LeBoeuf, R. A., Brewer, N. T. (2008). Anchors Aweigh: A Demonstration of Cross-Modality Anchoring and Magnitude Priming. *Cognition, 106*, 13–26.

Orne, M. T. (1962). On The Social Psychology of the Psychological Experiment: With Particular Reference to Demand Characteristics and Their Implication. *American Psychologist, 17*, 776–783.

Rachlinski, J. J.. (2004). Heuristics, Biases, and Governance. In D. J. Koehler, N. Harvey (Eds.). *The Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (567–584). Oxford: Blackwell Publishers.

Robbennolt, J. K., Studebaker, C. A. (1999). Anchoring in the Courtroom: The Effects of Caps on Punitive Damages. *Law and Human Behavior, 23*, 353–373.

Stewart, N. (2009). The Cost of Anchoring on Credit-Card Minimum Repayments. *Psychological Science, 20*, 39–41.

Strack, F., Mussweiler, T. (1997). Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 437–446.

Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, 4157*, 1124–1131.

Wegener, D. T., Petty, R. E., Blankenship, K. L., Detweiler-Bedell, B. (2010). Elaboration and Numerical Anchoring: Implications of Attitude Theories for Consumer Judgment and Decision Making. *Journal of Consumer Psychology, 20*, 5–16.

Wegener, D. T., Petty, R. E., Detweiler-Bedell, B. T., Jarvis, W. B. G. (2001). Implications of Attitude Change Theories for Numerical Anchoring: Anchor Plausibility and the Limits of Anchor Effectiveness. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 62–69.

Wilson, T. D., Houston, C. E., Etling, K. M., Brekke, N. (1996). A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and Its Antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General, 125*, 387–402.

ANCHORING IN THE COURTROOM

Š. BAHNÍK

ABSTRACT

The anchoring effect describes the influence of irrelevant information or value on the subsequent judgment. Such information or value serves as an anchor which biases the judgment. The text first summarizes possible explanations of the anchoring effect. The process by which the anchor affects a particular judgement influences the possibility of debiasing. The paper then discusses manifestations of the anchoring effect in the context of the judiciary. Proposal of prosecutors and/or defense lawyers or the maximum limits of punishment can serve as an anchor in this area. Even professional lawyers can be affected by the anchoring effect. Finally, the paper suggests changes which may lead to a decrease of the anchoring effect in the judiciary.

Key words: anchoring effect, judgment, heuristics and biases, law, judicature

ANKEREFFEKT IM GERICHTSSAAL

Š. BAHNÍK

ABSTRAKT

Die Wirkung des Ankereffekts ist die einer irrelevanten Information oder eines Wertes auf das folgende Urteil. Diese Information oder Wert dienen als Anker, durch den das Urteil verzerrt wird. In dem Text werden zunächst mögliche Erklärungen für den Ankereffekt zusammengefasst. Der Prozess, bei dem der Anker auf ein Urteil wirkt, hat Einfluss auf die Möglichkeit einer Korrektur des falschen Urteils. Anschließend wird die Auswirkung des Ankereffekts im Kontext der Justiz diskutiert. Als Anker kann in diesem Bereich der Vorschlag des Staatsanwalts oder des Verteidigers oder die Höchstgrenze der Strafe wirken. Gegen den Ankereffekt sind auch Juristen nicht immun. Schließlich werden Änderungen vorgeschlagen, die die Auswirkungen des Effekts der Verankerung in der Justiz mildern können.

Schlüsselwörter: Ankereffekt, Urteil, Heuristiken und Verzerrungen, Recht, Justiz

Mgr. Ing. Bc. Štěpán Bahník je studentem biologie na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy. Pracuje na oddělení Neurofyziologie paměti, Fyziologický ústav Akademie věd České Republiky, e-mail: bahniks@seznam.cz