Digitalni socialni signali in oblikovanje mnenj: eksperimentalni dokazi iz spletnih okolij odločanja

Digital Social Signals and Opinion Formation: Experimental Evidence from Online Decision Environments

Brina Šerbec
Gimnazija Bežigrad
Ljubljana, Slovenija
brina.serbec@gmail.com

Maja Meško
Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede
Kranj, Slovenija
maja.mesko@um.si

Povzetek

V digitalnih okoljih so uporabniki pogosto izpostavljeni agregiranim socialnim signalom, kot so ocene, kazalniki priljubljenosti in prikazi večinskega mnenja. Takšni signali lahko vplivajo na presojo in odločanje tudi brez neposredne medosebne interakcije. V raziskavi smo preverjali, ali prikaz domnevnega povprečja odgovorov drugih vpliva na izražena stališča ter ali se ta učinek razlikuje glede na starost in samoocenjeno predznanje. V kvazieksperimentalni raziskavi je sodelovalo 456 oseb: 213 jih je izpolnilo kontrolno, 243 pa eksperimentalno različico spletnega vprašalnika. Udeleženci so na kontinuirani lestvici od 0 do 100 ocenili devet trditev s področij tehnologije, etike in osebnih vrednot. V eksperimentalni različici je bil pri vsaki trditvi prikazan domnevni povprečni odgovor prejšnjih udeležencev. Pri osmih od devetih postavk je bilo povprečje eksperimentalne skupine bližje prikazani vrednosti kakor povprečje kontrolne skupine; pri šestih postavkah je bila razlika statistično značilna. Učinek se ni statistično značilno razlikoval glede na starost ali samoocenjeno predznanje. Prikaz je bil povezan tudi s spremembami porazdelitve odgovorov: kadar je bil skladen z obstoječim soglasjem, se je koncentracija odgovorov povečala, kadar je bil z njim v nasprotju, pa se je porazdelitev bolj razpršila. Rezultati so skladni s teorijami informacijskega socialnega vpliva in agregacije mnenj ter so pomembni za načrtovanje spletnih platform, informacijskih sistemov in sistemov za podporo odločanju.

Ključne besede

informacijski socialni vpliv, oblikovanje mnenj, digitalne platforme, kolektivno odločanje, sistemi za podporo odločanju

Abstract

In digital environments, users are frequently exposed to aggregated social signals such as ratings, popularity indicators, and majority opinions. Such signals may influence judgment and decision-making even without direct interpersonal interaction. This study examined whether an alleged average of other participants' responses affects expressed attitudes and whether the effect varies by age and self-assessed prior knowledge. A quasi-experimental study was conducted with 456 participants who completed either a control (n = 213) or an experimental (n = 243) version of an online questionnaire. Participants evaluated nine statements concerning technology, ethics, and personal values on a continuous agreement scale from 0 to 100. In the experimental condition, each statement was accompanied by a graphical display of an alleged average response from previous participants. For eight of the nine items, the experimental-group mean was closer to the displayed value than the control-group mean; six between-group differences were statistically significant. The effect did not differ significantly by age or self-assessed prior knowledge. The displayed signal was also associated with changes in response distributions: distributions became more concentrated when the signal was consistent with an existing consensus and more dispersed when it conflicted with that consensus. The findings are consistent with theories of informational social influence and opinion aggregation and have implications for the design of online platforms, information systems, recommendation interfaces, and decision-support systems.

Permission to make digital or hard copies of part or all of this work for personal or classroom use is granted without fee provided that copies are not made or distributed for profit or commercial advantage and that copies bear this notice and the full citation on the first page. Copyrights for third-party components of this work must be honored. For all other uses, contact the owner/author(s).
Information Society 2026, 5–9 October 2026, Ljubljana, Slovenia
© 2026 Copyright held by the owner/author(s).
https://doi.org/10.70314/is.2026.cogni.23

Keywords

social influence, opinion formation, digital platforms, collective decision-making, information systems, informational social influence

1 Uvod

Digitalni vmesniki informacije pogosto umeščajo v družbeni kontekst. Izdelke, novice, zabavne vsebine in javne razprave spremljajo ocene, kazalniki priljubljenosti, število odzivov in oznake, kot je »večina uporabnikov se strinja«. Ti prikazi uporabnikom olajšajo orientacijo, hkrati pa še pred oblikovanjem samostojne presoje nakažejo, katero stališče prevladuje. Prikazano povprečje zato ne opisuje le odgovorov drugih, temveč lahko postane referenčna točka za naslednjega uporabnika. Ko se novi odgovori vključujejo v skupni prikaz, se lahko vzpostavi povratna zanka: socialni signal začne deloma soustvarjati mnenjski vzorec, ki naj bi ga zgolj prikazoval.

Oblikovanje mnenj ni zgolj individualni proces, temveč poteka v socialnem okolju. Kadar je vprašanje negotovo ali zahtevno, lahko posameznik mnenje drugih uporabi kot dodatno informacijo, saj domneva, da imajo drugi boljše ali popolnejše podatke. Tak informacijski socialni vpliv se razlikuje od normativnega vpliva, pri katerem se posameznik prilagodi predvsem zaradi želje po sprejetosti ali strahu pred zavrnitvijo [3, 5]. Klasični poskusi konformizma [1] so pokazali, da lahko mnenje večine spremeni izražene odgovore celo pri preprostih zaznavnih nalogah. V digitalnih okoljih podobno vlogo opravljajo povprečne ocene, število všečkov in prikazi večinskega stališča, čeprav neposredne skupinske interakcije ni.

Kelman [5] razlikuje tri oblike vpliva: prilagoditev zaradi pričakovanih nagrad ali kazni, identifikacijo, ki temelji na želji po pripadnosti, in ponotranjenje, pri katerem posameznik mnenje sprejme kot lastno. Ta razdelitev pojasnjuje, zakaj lahko zaznano družbeno soglasje spremeni izražen odgovor tudi brez neposrednega pritiska, ne pove pa nujno, kako trajna ali globoka je sprememba. Dovzetnost za socialni vpliv je lahko povezana tudi z razvojnimi in kognitivnimi dejavniki: mladostniki so v povprečju občutljivejši na mnenje vrstnikov [10], posamezniki z več znanja in večjim zaupanjem v lastno presojo pa naj bi bili odpornejši na zunanje informacije [8, 9]. Model verjetnosti poglobljene obdelave podobno predvideva, da imajo obrobni namigi večjo vlogo, kadar posameznik nima dovolj motivacije, znanja ali gotovosti za poglobljeno presojo [12]. Na tej podlagi smo starost in predznanje vključili kot možna moderatorja, pri čemer smo upoštevali, da samoocena znanja ni enaka objektivno izmerjeni kompetentnosti.

Formalni modeli oblikovanja mnenj to dinamiko opisujejo natančneje. DeGrootov model predpostavlja, da posamezniki svoja

mnenja posodabljajo z uteženim povprečenjem stališč oseb v svojem socialnem omrežju; pod določenimi pogoji se zato mnenja približujejo konsenzu [4]. Modeli omejenega zaupanja pa predvidevajo, da ljudje upoštevajo predvsem stališča, ki so dovolj blizu njihovim. Če je zunanji signal preveč oddaljen, ga lahko del posameznikov zavrne, zato se namesto enotnega soglasja ohrani več ločenih mnenjskih skupin [6]. Empirične raziskave kažejo, da lahko že opazovanje ocen drugih sistematično spremeni izražene presoje in vpliva na porazdelitev mnenj v skupini [9].

Cilj raziskave je bil preveriti štiri hipoteze: (H1) mlajši udeleženci bodo dovzetnejši za prikazani socialni signal kot starejši; (H2) učinek bo večji pri udeležencih z nižjim samoocenjenim predznanjem; (H3) povprečja eksperimentalne skupine bodo bližje prikazanemu povprečju kakor povprečja kontrolne skupine; (H4) kadar bo prikazana vrednost v nasprotju z začetnim soglasjem, se bo razpršenost odgovorov povečala.

2 Metoda

2.1 Udeleženci in načrt

V raziskavi je sodelovalo 456 oseb: 213 v kontrolni in 243 v eksperimentalni skupini. Slovenska in angleška različica vprašalnika sta bili med 1. 12. 2025 in 25. 2. 2026 posredovani dijakom Gimnazije Bežigrad ter objavljeni na družbenih omrežjih Facebook in Instagram. Udeležba je bila prostovoljna in anonimna. V obeh skupinah so prevladovali starejši dijaki, ženske pa so predstavljale 65,3 % kontrolne in 56,0 % eksperimentalne skupine, zato priložnostni vzorec ni demografsko reprezentativen. Raziskava je bila zasnovana kot kvazieksperiment z dvema neodvisnima skupinama. Neodvisna spremenljivka je bila prisotnost prikaza domnevnega povprečja prejšnjih odgovorov, odvisna spremenljivka pa stopnja strinjanja s posamezno trditvijo. Ker udeleženci niso bili naključno razporejeni med pogoja, je pri vzročni razlagi potrebna previdnost. Ker sta se vprašalnika razlikovala le po prikazu domnevnega povprečja, pa primerjava omogoča oceno povezanosti tega socialnega signala z odgovori.

2.2 Gradivo in postopek

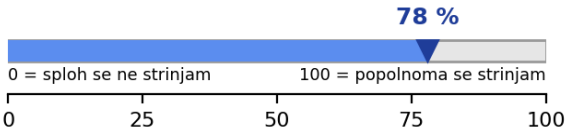
Obe skupini sta na kontinuirani lestvici od 0 (sploh se ne strinjam) do 100 (popolnoma se strinjam) ocenili devet trditev iz treh tematskih sklopov: vpliv tehnologije na vsakdan, etika in družbene dileme ter osebne odločitve in vrednote. Eksperimentalna skupina je ob vsaki trditvi videla še grafični prikaz domnevnega povprečja dosedanjih odgovorov (v analizah označen kot sidro; prikazane vrednosti od 11 % do 92 %; Slika 1, Tabela 1), kontrolna skupina pa je ocenjevala iste trditve brez tega podatka. Udeleženci so za vsak tematski sklop podali tudi samooceno poznavanja teme (dobro, srednje ali slabo).

Tabela 1: Devet trditev in prikazane povprečne vrednosti

Table 1: The nine statements and displayed average values

Vpr.	Trditev (skrajšano)	Prikaz (%)
V1	Uporabil/-a bi aplikacijo z umetno inteligenco, ki bi napovedala ujemanje s partnerjem.	78 %
V2	Pripravljen/-a bi bil/-a živeti v popolnoma virtualnem okolju.	19 %
V3	Ljudem bi morali dovoliti tehnološke vsadke za povečanje kognitivnih sposobnosti.	11 %
V4	Izbral/-a bi varno, povprečno plačano in nestresno življenje.	68 %
V5	Vsak ima pravico izražati svojo identiteto, tudi če je za večino nenavadna.	15 %
V6	Če mi nekaj povzroča stres, je prav, da to preprosto opustim.	82 %
V7	Raje povem resnico, tudi če s tem nekoga prizadenem.	36 %
V8	Če nekdo ne spoštuje mojih vrednot, prekinem odnos.	25 %
V9	Sprejemni izpiti so pravičnejši način izbire kandidatov.	92 %

Opomba: V1–V3 – vpliv tehnologije; V4–V6 – etika in družbene dileme; V7–V9 – osebne odločitve in vrednote.



Slika 1: Rekonstrukcija prikaza domnevnega povprečja prejšnjih odgovorov (primer: 78 %)

Figure 1: Reconstruction of the alleged average response displayed to participants (example: 78%)

2.3 Analiza podatkov

Ali se učinek prikaza razlikuje glede na starost (H1) ali samoocenjeno predznanje (H2), smo preverili z dvofaktorskima analizama variance (skupina × starostna skupina oziroma skupina × predznanje); ključen je bil interakcijski člen. Povezanost med predznanjem in približevanjem prikazani vrednosti smo dodatno preverili s Spearmanovo korelacijo. H3 smo pri vsaki postavki posebej preverili z Welchovim t-testom, saj se je prikazana vrednost med postavkami razlikovala. P-vrednosti niso bile popravljene zaradi večkratnega testiranja. Pri H4 smo spremembe porazdelitev opisali z entropijo, modalnim deležem in številom lokalnih vrhov. Višja entropija pomeni večjo razpršenost, višji modalni delež pa večjo koncentracijo odgovorov; analiza H4 je bila zato predvsem opisna.

3 Rezultati

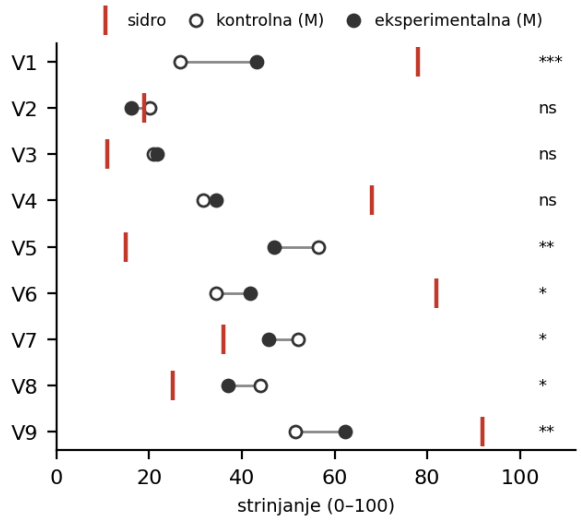
Vpliv prikazanega povprečja (H3). V podatkih se je najjasneje pokazalo približevanje prikazani vrednosti: pri osmih od devetih postavk je bilo povprečje eksperimentalne skupine bližje prikazanemu povprečju kakor povprečje kontrolne skupine, pri šestih postavkah pa je bila razlika statistično značilna (Tabela 2, Slika 2). Največja razlika med skupinama je bila pri V1 (+16,60 točke; $p < 0,001$), pri kateri je prikazana vrednost znašala 78 %. Pri visokih prikazanih vrednostih (V1, V6 in V9) so bila povprečja eksperimentalne skupine višja, pri nizkih (V5, V7 in V8) pa nižja. V3 je bila edina postavka, pri kateri povprečje eksperimentalne skupine ni bilo bližje prikazani vrednosti, vendar je bila razlika majhna in statistično neznačilna.

Tabela 2: Povprečni odgovori kontrolne in eksperimentalne skupine pri devetih postavkah

Table 2: Mean responses in the control and experimental groups across the nine items

Vpr.	Prikaz (%)	M kontrolna	M eksperim.	Razlika	Smer	p
V1	78	26,66	43,26	+16,60	✓	< 0,001
V2	19	20,18	16,05	−4,13	✓	0,095
V3	11	20,91	21,73	+0,82	✗	0,773
V4	68	31,59	34,42	+2,83	✓	0,338
V5	15	56,47	47,02	−9,45	✓	0,010
V6	82	34,36	41,86	+7,50	✓	0,016
V7	36	52,04	45,81	−6,23	✓	0,044
V8	25	43,94	36,99	−6,95	✓	0,018
V9	92	51,61	62,35	+10,74	✓	0,002

Opomba: ✓ – povprečje eksperimentalne skupine je bližje prikazani vrednosti; ✗ – povprečje je od nje bolj oddaljeno; M – aritmetična sredina odgovorov (0–100). P-vrednosti niso prilagojene za večkratno testiranje.



Slika 2: Povprečja kontrolne in eksperimentalne skupine ter prikazane vrednosti po postavkah

*Figure 2: Control and experimental group means and displayed values by item (*** p < .001; ** p < .01; * p < .05; ns – not significant)*

Starost (H1). Interakcija med skupino in starostno skupino ni bila statistično značilna ($p = 0{,}808$; $\eta^2 = 0{,}004$). Pri najštevilčnejših starostnih skupinah (15–17 in 18 let) so bile razlike med pogojema majhne, rezultat najmlajše skupine (≤14 let) pa zaradi le petih udeležencev ni zanesljiv (Tabela 3). H1 zato ni bila podprta.

Tabela 3: Razlike med skupinama po starostnih kategorijah

Table 3: Between-group differences by age category

Starost	n eksp.	n kont.	Razlika	p
≤14	2	3	−22,8	0,055
15–17	104	98	+1,8	0,481
18	59	39	+1,0	0,797
19–30	67	23	+9,8	0,064
31+	11	39	+0,3	0,969

Opomba: Razlika – povprečje eksperimentalne skupine minus povprečje kontrolne skupine.

Samoocenjeno predznanje (H2). Približevanje prikazanemu povprečju je bilo opazno pri vseh ravneh predznanja, interakcija med skupino in predznanjem pa ni bila statistično značilna. Tudi Spearmanova korelacija med samoocenjenim predznanjem in približevanjem prikazani vrednosti je bila šibka in neznačilna ($r_s = -0{,}055$; $p = 0{,}167$), tako skupno kot po tematskih sklopih. Korelaciji pri V7 in V9, ki sta dosegli statistično značilnost, sta bili majhni in nista kazali enotne smeri, zato ne podpirata splošnega moderatorskega učinka. H2 ni bila podprta.

Struktura porazdelitve (H4). Sprememba porazdelitve odgovorov je bila odvisna od odnosa med prikazano vrednostjo in začetnim vzorcem odgovorov (Slika 3). Pri V1 in V5, kjer je bila prikazana vrednost v nasprotju s prevladujočim vzorcem v kontrolni skupini, se je entropija povečala (+0,33 oziroma +0,38), modalni delež pa zmanjšal (−0,213 oziroma −0,155), kar kaže na večjo razpršenost in oslabitev začetnega soglasja. Pri V2, kjer je bil prikaz skladen z začetnim soglasjem, se je entropija zmanjšala (−0,19), modalni delež pa povečal (+0,049). Pri V9, kjer izrazitega začetnega soglasja ni bilo, sta nižja entropija (−0,44) in višji modalni delež (+0,102) pokazala večjo koncentracijo odgovorov. Rezultati zato H4 podpirajo le delno: večja razpršenost se je pojavila predvsem takrat, ko je bil prikaz v nasprotju z začetnim mnenjskim vzorcem; v drugih primerih se je koncentracija odgovorov lahko povečala (Tabela 4).

Tabela 4: Izbrane spremembe porazdelitve odgovorov (eksperimentalna − kontrolna skupina)

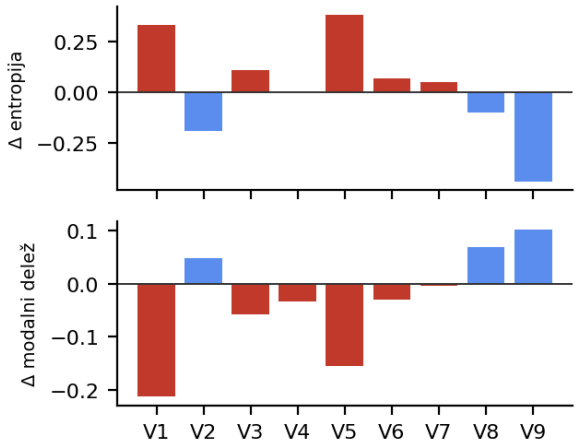
Table 4: Selected changes in response distributions (experimental − control group)

Vpr.	Δ entropije	Δ modalnega deleža	Razmerje do soglasja	Izid
V1	+0,33	−0,213	neskladje	razpršitev
V2	−0,19	+0,049	skladje	koncentracija
V5	+0,38	−0,155	neskladje	razpršitev
V9	−0,44	+0,102	brez soglasja	koncentracija

Opomba: Razmerje do soglasja opisuje odnos med prikazano vrednostjo in začetnim vzorcem odgovorov kontrolne skupine.

Slika 3: Sprememba entropije in modalnega deleža (eksperimentalna − kontrolna skupina)

Figure 3: Changes in entropy and modal share (experimental − control group)



Vsebinske razlike med postavkami. Največja absolutna razlika med skupinama se je pri V1 nanašala na uporabo aplikacije umetne inteligence za napoved ujemanja s partnerjem: povprečna ocena je bila v eksperimentalni skupini 43,26, v kontrolni pa 26,66, pri čemer je bila porazdelitev v eksperimentalni skupini bolj razpršena. Pri V9 (pravičnost sprejemnih izpitov) je bilo povprečje eksperimentalne skupine prav tako bližje visoki prikazani vrednosti, odgovori pa so bili bolj zgoščeni. Pri V5, V7 in V8, pri katerih so bile prikazane nizke vrednosti, so bila povprečja eksperimentalne skupine nižja od kontrolnih. V3 in V4 kažeta, da učinek ni bil enoten: razliki sta bili majhni, pri V3 pa je bilo povprečje celo nekoliko bolj oddaljeno od prikazane vrednosti. Ena od možnih razlag je večja utrjenost stališča ali psihološka reaktanca na zelo nizko prikazano vrednost, vendar tega v raziskavi nismo neposredno preverjali. Velikost razlike med skupinama je bila torej verjetno povezana tudi z vsebino postavke in oddaljenostjo prikazane vrednosti od začetnega mnenjskega vzorca.

4 Razprava

Rezultati so skladni z razlago informacijskega socialnega vpliva [2, 3]. Ker udeleženci niso bili v neposredni interakciji in niso bili izpostavljeni očitnemu skupinskemu pritisku, je bil normativni pritisk verjetno omejen. Kljub temu so bila povprečja eksperimentalne skupine pri osmih od devetih postavk bližje prikazanim vrednostim kakor povprečja kontrolne skupine. Tak vzorec je skladen z DeGrootovo zamislijo, da posameznik mnenje drugih vključi v lastno presojo kot dodaten vir informacij [4, 9]. Spremembe entropije in modalnega deleža dodatno kažejo, da prikaz ni bil povezan le z razlikami v povprečju: prikaz, skladen z začetnim vzorcem, je povečal koncentracijo odgovorov, nasprotujoč prikaz pa jo je pri V1 in V5 zmanjšal. Takšen vzorec je skladen s selektivno obravnavo neskladnih informacij [7] ter z modeli agregacije in omejenega zaupanja [6], manj pa s klasično skupinsko polarizacijo, ki navadno vključuje razpravo in izmenjavo argumentov [11]. Premik pri V5 je posebej zanimiv, saj kaže, da tudi javno izražena stališča o vrednotnih vprašanjih niso nujno neodvisna od zaznane družbene norme.

4.1 Starost in samoocenjeno znanje

Ker interakciji skupine s starostjo in samoocenjenim predznanjem nista bili statistično značilni, H1 in H2 nista bili podprti. To ne pomeni, da starost in znanje na splošno nista povezana z odpornostjo proti socialnemu vplivu [8, 10]. Starostne skupine so bile močno neuravnotežene, zato je bila statistična moč analiz omejena zlasti pri najmlajših in najstarejših udeležencih. Samoocena znanja poleg tega meri predvsem subjektivni občutek poznavanja teme, ki se lahko razlikuje od dejanske kompetentnosti [8]. Odsotnost statistično značilne moderacije je zato treba razumeti ozko: v tem vzorcu se učinek ni razlikoval glede na samooceno znanja, ne moremo pa sklepati, da je objektivna strokovnost nepomembna. V prihodnjih raziskavah bi bilo smiselno ločeno meriti dejansko znanje, gotovost pri posameznem odgovoru, osebno pomembnost teme in zaznano verodostojnost prikaza.

4.2 Pomen za digitalna okolja

Povprečne ocene, število odzivov in oznake »večina se strinja« uporabniku ne opisujejo le vedenja drugih, temveč sooblikujejo tudi okoliščine njegove presoje. Če sistem najprej prikaže agregat in šele nato zahteva oceno, lahko del opaženega soglasja nastane prav zaradi vrstnega reda prikaza. Tako se lahko vzpostavi povratna zanka: začetni, morda naključni ali manipulirani signal vpliva na nove odgovore, ti pa nato povečujejo njegovo navidezno verodostojnost. Pri načrtovanju platform bi bilo zato smiselno razmisliti o zbiranju prve ocene pred prikazom mnenja drugih, prikazu celotne porazdelitve namesto enega povprečja ter jasni navedbi velikosti in sestave vzorca. Pri vsebinah z večjimi posledicami bi lahko uporabnikom omogočili tudi skrivanje kazalnikov priljubljenosti ali pojasnili, kako je bil agregat izračunan. Takšni ukrepi ne bi preprečili koristnega socialnega učenja, lahko pa bi zmanjšali nekritično sledenje večini. Rezultat pri V5 si zasluži posebno pozornost: nizka prikazana vrednost je bila povezana z nižjim strinjanjem s trditvijo o pravici do izražanja nenavadne identitete, čeprav je bila kontrolna skupina razmeroma podporna. To ne dokazuje trajne spremembe moralnega prepričanja, kaže pa, da so javno izražena stališča o vrednotnih vprašanjih lahko občutljiva na zaznane norme. Kadar vidni odzivi sooblikujejo, kaj si uporabniki upajo izraziti, lahko metrike platform vplivajo tudi na ozračje javnega mnenja. Posebna previdnost je zato potrebna pri vrednotnih, zdravstvenih in političnih vsebinah, kjer lahko agregirani kazalniki ustvarijo vtis, da je prevladujoče stališče tudi pravilno.

4.3 Omejitve in nadaljnje raziskave

Možnost posploševanja rezultatov omejujejo nerandomizirana razporeditev med pogoja, pridobivanje udeležencev prek ene šole in družbenih omrežij, nereprezentativna starostna in spolna sestava vzorca ter uporaba samoocene namesto objektivnega merila znanja. Raziskava je merila trenutno izražena stališča, ne njihove trajnosti ali ponotranjenja [5]. Prav tako nismo neposredno preverili, ali so udeleženci prikazanim povprečjem verjeli. Devet vsebinsko različnih postavk omogoča primerjavo več področij, vendar vsako področje zastopa le malo postavk, zato ugotovitev ni mogoče preprosto posplošiti na vse tehnološke, etične ali vrednotne presoje. Metodološko strožja nadaljnja raziskava bi udeležence naključno razporedila med pogoje, izmerila njihova izhodiščna mnenja, sistematično spreminjala oddaljenost in verodostojnost prikaza ter vključila objektivno merilo znanja in gotovost pri posameznem odgovoru. Zakasnjeno ponovno merjenje bi pomagalo razlikovati med začasnim sidranjem in trajnejšo spremembo stališča, zaporedni eksperimenti, v katerih odgovori ene skupine določijo prikaz za naslednjo, pa bi omogočili neposredno preučevanje povratnih zank.

5 Zaključek

Pri osmih od devetih postavk je bilo povprečje eksperimentalne skupine bližje prikazani vrednosti kakor povprečje kontrolne skupine, pri šestih postavkah pa je bila razlika statistično značilna. Učinek se ni statistično značilno razlikoval glede na starost ali samoocenjeno predznanje. Povezava med prikazano vrednostjo in porazdelitvijo odgovorov ni bila enotna: kadar je bil prikaz skladen z začetnim mnenjskim vzorcem, se je koncentracija odgovorov povečala, kadar je bil z njim v nasprotju, pa se je porazdelitev lahko bolj razpršila.

Raziskava nadgrajuje obstoječe razumevanje oblikovanja mnenj v digitalnih okoljih z empiričnimi eksperimentalnimi dokazi o vplivu agregirane socialne povratne informacije. Poleg tega analizira starost in samoocenjeno znanje kot možna moderatorja tega vpliva ter pokaže, da digitalni socialni signali vplivajo ne le na povprečno izražena stališča, temveč tudi na širšo strukturo in koncentracijo porazdelitve mnenj. Agregirana socialna povratna informacija zato ni zgolj opisna; v digitalnih okoljih odločanja lahko postane aktiven dejavnik oblikovanja javno izraženih mnenj. To spoznanje je pomembno tako za teorije socialnega vpliva kot za odgovorno načrtovanje informacijskih sistemov, priporočilnih vmesnikov in sistemov za podporo odločanju.

Zahvala

Avtorici se zahvaljujeta mag. psih. Karin Turk, profesorici psihologije na Gimnaziji Bežigrad, ki je Brini Šerbec kot mentorica pomagala pri začetni zasnovi in izvedbi raziskave.

Literatura

[1] Solomon E. Asch. 1955. Opinions and social pressure. Scientific American 193, 5, 31–35.

[2] Robert B. Cialdini and Noah J. Goldstein. 2004. Social influence: Compliance and conformity. Annual Review of Psychology 55, 591–621.

[3] Morton Deutsch and Harold B. Gerard. 1955. A study of normative and informational social influences upon individual judgment. Journal of Abnormal and Social Psychology 51, 3, 629–636.

[4] Morris H. DeGroot. 1974. Reaching a consensus. Journal of the American Statistical Association 69, 345, 118–121.

[5] Herbert C. Kelman. 1958. Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. Journal of Conflict Resolution 2, 1, 51–60.

[6] Rainer Hegselmann and Ulrich Krause. 2002. Opinion dynamics and bounded confidence: Models, analysis and simulation. Journal of Artificial Societies and Social Simulation 5, 3.

[7] Charles G. Lord, Lee Ross, and Mark R. Lepper. 1979. Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. Journal of Personality and Social Psychology 37, 11, 2098–2109.

[8] Juliane E. Kämmer, Hansjörg Neth, Uwe Czienskowski, Verena Hüttl-Maack, and Rüdiger Pohl. 2017. Should I stay or should I go? How people judge their own decision-making competence. Journal of Behavioral Decision Making 30, 1, 189–202.

[9] Mehdi Moussaïd, Juliane E. Kämmer, Pantelis P. Analytis, and Hansjörg Neth. 2013. Social influence and the collective dynamics of opinion formation. PLOS ONE 8, 11, e78433.

[10] Laurence Steinberg and Kathryn C. Monahan. 2007. Age differences in resistance to peer influence. Developmental Psychology 43, 6, 1531–1543.

[11] Serge Moscovici and Marisa Zavalloni. 1969. The group as a polarizer of attitudes. Journal of Personality and Social Psychology 12, 2, 125–135.

[12] Richard E. Petty and John T. Cacioppo. 1986. The elaboration likelihood model of persuasion. Advances in Experimental Social Psychology 19, 123–205.