

解释水平导致的自己-他人决策差异

张慧¹ 陆静怡² 谢晓非^{1,†}

1. 北京大学心理学系, 北京 100871; 2. 华东师范大学心理与认知科学学院, 上海 200062;

† 通信作者, E-mail: xiaofei@pku.edu.cn

摘要 对自己-他人决策差异的现象进行综述, 并从认知差异的角度整合自己-他人决策差异的原因, 提出为自己和为他人决策时, 决策者对决策问题的解释水平存在差异, 前者采用低解释水平表征决策问题, 后者则采用高解释水平。这一认知方式的差异进而导致相异的决策结果。意识到自己-他人决策差异及其原因既能加深对有限理性的理解, 又有助于在实际决策中避免或利用这些差异, 从而做出最佳决策。

关键词 自己-他人决策差异; 认知差异; 解释水平; 损益的心理权重; 有限理性

中图分类号 B84

Self-Other Decision-Making Differences Derived from Construal Level

ZHANG Hui¹, LU Jingyi², XIE Xiaofei^{1,†}

1. Department of Psychology, Peking University, Beijing 100871; 2. Institute of Psychology and Cognitive Science, East China Normal University, Shanghai 200062; † Corresponding author, E-mail: xiaofei@pku.edu.cn

Abstract The authors review the self-other decision-making differences, and propose that such differences are derived from decision makers' cognitive differences in construal level. The mental construals are low when people make decisions for themselves, whereas the mental construals are high when they decide for others. Theoretically, self-other decision-making differences are illustrations of bounded rationality. Practically, understanding such differences as well as their mechanisms helps to achieve optimal decisions.

Key words self-other decision-making differences; cognitive differences; construal level; psychological weights attached to gains and losses; bounded rationality

1 为自己与为他人决策

人生充满决策: 高考时要选择学校和专业, 生活中需考虑投资方案, 患病时必须选择医疗措施……所有的这些行为都发生在社会环境中, 它们不仅受自己意志的支配, 还会受他人影响。例如, 我们可以独立地为自己做决策, 但有时也需要寻求他人的建议, 此时, 他人作为建议者或替代决策者为我们做决定。例如, 教师为学生提供择校建议、基金经理为投资者进行投资决策^[1], 医生为患者选择治疗方案^[2-3]。

既然为自己和为他人决策的情况普遍存在, 那么, 一个有趣的问题随之而来: 当面对完全相同的决策问题时, 只是决策者角色不同, 人们是否会做出相异的决定? 近年来, 这一问题受到越来越多的关注, 研究结果一致表明, 即使是一模一样的决策问题, 为自己决策和为他人决策也存在差异^[4]。研究者把这一现象称为自己-他人决策差异^[5-6]。

值得注意的是, 当人们在为他人决策时, 存在两种不同的情况, 一种是站在自己的角度为他人决策, 另一种则是将自己置换到他人的立场, 完全从他人的角度为其决策。从现有的研究来看, 多数默

国家自然科学基金(71472005, 71172024 和 91224002) 资助

收稿日期: 2013-06-24; 修回日期: 2014-02-27; 网络出版日期: 2014-11-05

认为他人决策者会站在自己的角度为他人决策，并在此基础上考察它与为自己决策有何差异。因此，下文所述的自己-他人决策差异是指这两种决策的不同。

那么，为何存在自己-他人决策差异？这种差异带给决策者的利弊有哪些？我们如何利用这种差异促进决策质量？探究这一系列问题不仅能加深对决策理论的理解，更有助于人们在现实选择中寻求决策的最优解。

从理论角度而言，如果人类是完全理性的，那么对于同一决策问题，无论为谁决策，偏好应该是恒定的。但是，研究所发现的自己-他人决策差异恰恰印证了“有限理性”(bounded rationality)^[7]的观点。这一观点认为，人们存在智力局限和控制决策环境的局限，因此无法实现完全理性。具体来看，决策对象(自己或他人)作为一种环境因素，使人们无法达到理性决策的一致性标准。

从现实角度而言，自己-他人决策差异往往会导致矛盾甚至冲突。例如，在股票交易过程中，如果自己和操盘手的决策偏好有较大差异，便可能出现对操盘手的信任危机。在求医时，如果医生为患者选择的医疗手段太过冒险，则会引发医疗纠纷。由此可见，自己-他人决策差异存在弊端。但它是否总带来不良后果？也许你曾对一个问题百思不得其解，此时他人的建议如醍醐灌顶般使你豁然开朗。正所谓“当局者迷，旁观者清”，此时的自己-他人决策差异有助于更好地解决问题。既然自己-他人决策差异有利有弊，那么它何时会产生不良后果，何时又会促进决策？

在解决这一问题前，我们首先需了解为什么会出现在自己-他人决策差异，以及差异体现在哪些方面。本文基于“认知差异导致决策差异”的观点提出，人们在知觉与自己或他人相关联的事件时，在解释水平这一认知方式上存在系统的区别，这种认知差异进而体现在行为结果上，即出现自己-他人决策差异。

2 自己-他人认知差异：解释水平的视角

在决策前，决策者先要对决策问题进行认知。Kray^[8]认为，当人们为他人进行选择时，通常分为两步，首先对与他人有关的决策问题进行认知，其次依据认知结果做出相应的决策。换言之，决策行

为是认知结果的体现。在为自己决策和为他人决策这两种情况下，虽然决策问题相同，但它却与不同的决策对象关联。决策者对与不同决策对象关联的相同决策问题会有相异的认知方式。为自己和为他人决策在决策对象上有所区别，根据解释水平理论(construal level theory)^[9-12]，这种决策对象上的差异会导致不同的认知方式：为自己决策时采用低解释水平的认知方式，而为他人决策时采用高解释水平的认知方式。这种认知方式的差异导致决策结果的不同。

2.1 解释水平差异

基于认知心理学，解释水平理论^[9-12]提出，人们对事件或物体的认知方式是分层次的。位于高层的叫做高解释水平，指采用抽象的、整合的认知方式；位于低层的叫做低解释水平，指采用具体的、细节的认知方式。究竟采用哪种解释水平，既取决于决策者的特质因素，也取决于情境因素。心理距离(psychological distance)是最重要的情境因素。心理距离越远，解释水平越高。心理距离包含4个方面，分别为：时间距离(temporal distance)、空间距离(spatial distance)、社会距离(social distance)和可能性(hypotheticality)。

通过认知任务，研究者证实存在高、低解释水平这两种认知方式。例如，Lieberman等^[13]采用Navon任务^[14]给被试呈现由小字母构成的大字母(如20个小字母H构成大字母L)，让被试回答目标字母(如小字母H或大字母L)是否出现在屏幕中，结果发现，较远的心理距离促使被试增加对大字母的注意，而削弱了对小字母的注意。

值得注意的是，自己-他人是区分社会距离的重要维度^[15]。从自我中心的角度而言，当知觉自己或与自己关联的事件时，社会距离为零，因此人们采用低解释水平，更加关注事件的细节特征；而知觉他人或与他人关联的事件时，社会距离较远，因此人们采用高解释水平，更加关注整体特征。

自己-他人与解释水平的对应关系得到一些实证研究的证明。例如，Liviatan等^[16]给被试提供两种目标个体：与自己相似的他人和与自己不相似的他人，然后让被试想象目标个体进行各种活动(例如，锁门)，并给被试提供两种不同的描述这些活动的方式，一种为高解释水平描述法(例如，确保房屋安全)，另一种为低解释水平描述法(例如，把钥匙插入门锁)，要求被试选择其一描述目标对象的

行为。结果发现,在认知相似他人的行动时,被试倾向于采用较低的解释水平;而在认知不相似他人的行动时,则倾向于采用较高的解释水平。这一结果表明,不相似他人与自己的社会距离较远,因此人们用抽象的方式认知他们。

另外,也有些研究通过将他人与未来自己、现在自己进行比较,说明自己-他人与解释水平的关系。研究发现,时间距离决定解释水平^[19,12],人们知觉到的未来自己比现在自己更加抽象^[17-19]。Pronin 等^[20]让被试估计在现在的某个时刻或将来的某个时刻,自己会喝多少恶心的液体,或为他人决策他人应该喝多少恶心的液体。结果发现为他人决策的结果和为将来自己进行决策的结果相似,与为现在自己所做的决定有显著差异。这一结果再次说明,人们对他人的认知与对未来自己的认知相似,采用高解释水平,更加抽象地看待他们;在认知现在自己时,则采用低解释水平,视角较为具体。

总而言之,上述研究为解释自己-他人决策和社会距离之间的关系提供了基础。人们在知觉自己与知觉他人时存在系统的差异,前者的视角较微观,关注细节,而后者的视角较宏观,关注整体。

2.2 解释水平引起的损益权重差异

对自己和他人的认知在赋予损益的心理权重方面也存在差异。损益的心理权重是指损失和获益在个体心理上的主观感受。经典的负性偏差(negativity bias)研究发现,个体对正、负性信息会给予不同的权重,相比正性信息,人们更加关注负性信息^[21-24]。预期理论(prospect theory)^[25]在决策领域证明了负性偏差的存在,它认为,等量损失带来的心理感受大于等量获益的心理感受。综合而言,相比获益,决策者在主观上会更加关注损失。然而,这一结论是依据为自己决策的研究得出的,在认知他人和为他人决策时,人们赋予损益的权重比会发生变化。

研究发现,损益的心理权重受诸多因素的影响^[26],解释水平是其中之一。在抽象的高解释水平认知方式下,人们采用提升焦点(promotion focus),对事物的积极特征较为敏感,即关注获益;而在具体的低解释水平认知方式下,人们采用防御焦点(prevention focus),对消极特征更加敏感,即关注损失^[27-28]。

在自己-他人决策这一问题中,因为为自己决策者和为他人决策者在解释水平这一认知方式上存

在系统的差异,所以两者在损益的心理权重上也会有所不同。具体而言,为自己决策时,解释水平较低,赋予损失更大的相对权重;而为他人决策时,解释水平较高,赋予获益更大的相对权重。

上述差异得到了到实证研究的支持。例如,在一项人际关系冒险的研究中,研究者要求被试为自己或为他人进行风险决策,并罗列决策理由^[29]。结果发现,被试鼓励自己的朋友去做那些自己不会进行的冒险行为(例如,与不认识的异性约会)。更为重要的是,为自己决策的被试比为他人决策的被试给出更多负性理由,表明在对损失的关注程度上存在自己-他人差异。

在非人际情境中,Polman^[30]给被试呈现若干决策问题,让其为朋友或自己决策。之后,测量被试的调节焦点(regulatory focus),结果发现为他人决策时多采用提升焦点,关注事件的正性特征;而为自己决策时多采用防御焦点,关注事件的负性特征。在 Polman^[31]的另一项研究中,发现损失厌恶在为他人决策时减弱,究其原因,为自己决策时,决策者更加关注损失,因此在主观心理层面放大损失,所以出现损失厌恶;而为他人决策时相对更加关注获益,因此损失厌恶程度降低。

此外,Garcia-Retamero等^[2]也从成本-利益(cost-benefit)的角度分析了自己-他人决策时对损失和获益的关注程度。他们发现,医生为患者决策时较多地考虑医疗手段的益处但很少考虑缺陷,而医生为自己决策时更多地考虑医疗手段的缺陷。这也表明为自己决策者赋予损失更大的心理权重,而为他人决策者较多地关注获益。

3 认知差异导致自己-他人决策差异

正如前文所述,决策行为是认知结果的体现。既然存在自己-他人认知差异,那么这种认知差异会进一步导致之后的决策差异。下文将从解释水平和对损益的关注程度这两种认知差异出发,阐述自己-他人决策差异具体体现在哪些方面。

3.1 解释水平与决策差异

3.1.1 属性权重

由于为自己决策时的解释水平较低,而为他人决策时的解释水平较高,因此,会出现决策者认知方式和选项特征的匹配效应:为自己决策时更看重解释水平较低的特征,偏好在这些特征上占优的选项;而为他人决策时更看重解释水平较高的特征,

偏好在这些特征上占优的选项。

1) 主要特征和次要特征。

主要特征(primary feature)指事件的核心、上位的、与目标相关的特征;与此相反,次要特征(secondary feature)指事件的边缘的、下位的、与目标无关的特征^[32]。

研究发现,为自己决策时更关注次要特征,为他人决策时更关注主要特征。例如, Liviatan 等^[16]要求被试为与自己相似或不相似的人决策,并提供事件的主要特征信息(如工作的薪酬、晋升空间、工作安全等)和次要特征信息(如工作地点的房屋特征、吃饭的选择等),结果发现,被试为与自己相似的人决策时更多地关注次要特征,而为与自己不相似的人决策时则更多地关注主要特征。

这种自己-他人决策差异的原因可以从解释水平理论中找到答案。由于主要特征属于高解释水平特征,而为他人决策者采用高解释水平的认知方式,因此存在属性和决策者认知方式的匹配效应:为他人决策者看重主要特征。反之,次要特征属于低解释水平特征,而为自己决策者采用低解释水平的认知方式,因此他们更看重次要特征。

2) 渴望性和可行性。

通常一件事情包括两个维度:渴望性(desirability)和可行性(feasibility)。前者指事件或行动结果的价值,后者指完成预定目标的困难程度^[9]。

研究发现,为自己决策更看重可行性,为他人决策更看重渴望性^[5-6]。例如, Danziger 等^[33]发现,为自己决策者考虑的因素更实际,而为他人决策者更理想化。Lu 等^[5]进一步从决策过程的角度证明了这一现象。在决策时,为自己决策的被试倾向于参加渴望性低(任务枯燥)但可行性高(地点方便)的实验,为别人决策的被试则相反,倾向于推荐参加渴望性高(任务有趣)但可行性低(地点不便)的实验。在决策前,为自己决策者搜寻更多可行性信息,为他人决策者搜寻更多渴望性信息。在决策后,为自己决策者回忆出更多选项的可行性特征,为他人决策者回忆出更多渴望性特征。

从解释水平理论来看,渴望性属于高解释水平特征,而可行性属于低解释水平特征。为自己决策时解释水平较低,因此关注低解释水平的可行性;而为他人决策的时候解释水平较高,因此关注高解释水平的渴望性。

3) 多维度和单一维度。

研究发现,为自己决策时,人们倾向于同时考虑选项在多个维度上的表现,而为他人决策时只考虑突出的单一维度。Kray 等^[18,34]给被试提供两个候选工作,A工作的收入高,但与被试的生活目标不符,B工作收入一般,但能帮助被试自我实现。被试为自己或为他人决策。结果显示,相比为自己决策,为他人决策的被试更多地选择B工作。Kray将这一结果解释为,相比为自己决策时要权衡各维度(如工作是否能实现自我价值、收入等),为他人决策时只考虑重要的维度(如工作是否能实现自我价值),因此更偏好B工作。

Polman^[35]的研究也能间接地表明这一决策差异。他发现为他人决策相比为自己决策会经历更多的决策前失真(predecisional distortion),而决策前失真是指被试根据属性选出优势选项,即根据突出属性进行决策。此外,Laran^[36]发现,为自己选择的消费者尝试多元目标管理(the management of multiple goals),而为他人选择时则不使用多元目标管理。以上研究直接或间接地表明,为自己决策考虑多属性,为他人决策则考虑单一属性。

这种差异的原因也可由解释水平理论解释。为自己决策者的认知方式为低解释水平,关注具体和细节信息,因此倾向于同时兼顾多维度;而为他人决策者的认知方式为高解释水平,关注整合信息,而突出的单一属性基本上构成了整合信息。

4) 价格和属性权衡。

在购物过程中,产品的属性会影响消费者对于产品质量的判断,例如消费者可能觉得玻璃制品的质量优于塑料制品。同时,价格也会影响质量判断,常言道“一分钱一分货”。这两者谁的影响更大?

Yan 等^[37]的研究结果显示,为自己决策时,人们习惯于通过产品属性评价质量,而为他人决策时,则倾向于通过价格推断质量。从解释水平的角度来看,价格相对抽象,因此对采用高解释水平认知方式的为他人决策者影响更大,而产品属性相对具体,所以对采用低解释水平认知方式的为自己决策者影响更大。

总之,自己-他人决策在属性权重上存在差异,具体表现在主要特征和次要特征、渴望性和可行性、多维度和单一维度、价格和属性之间的权衡中。这些差异都能从解释水平理论的角度给予解释。为自己决策的个体采用低解释水平的认知方式,关注具体和次要的信息;而为他人决策的个体

采用高解释水平的认知方式,关注抽象和主要的信息,并从整体、宏观的角度看待事物。

3.1.2 创造力

在当今大力追求创新的环境中,如何才能激发出富有创意的想法? Polman 等^[38]的研究检验了自己-他人决策在创造力上的差异。他们采用不同的指标衡量创造力,包括绘画的新颖性、问题解决能力等,并要求被试为自己或他人决策。结果表明,相比为自己决策,为他人决策时更富创意。

解释水平理论能有效地分析这一结果。创造力的产生需要抽象思维^[39],即高解释水平的认知方式。为自己决策者的认知方式不符合这一特点,而为他人决策者的认知方式正好满足创造力产生的条件,因此出现自己-他人决策差异。这一有趣的结果启示人们,在需要创意的时候不妨寻求他人的建议。

3.1.3 冒险行为

除了属性权重、创造力外,自己-他人决策在冒险程度上也有所不同。这一领域最主要的发现是为他人决策比为自己决策更冒险。

例如, Pollai 等^[40]的研究中用风险化解行为(risk-defusing operator, ROD)来反映冒险。风险化解行为指决策者为了降低风险而采取的行动。根据 Huber 等^[41]的研究,可以将其分为事前风险化解行为(pre-event RDOs)和事后风险化解行为(post-event RDOs)。相比事前风险化解行为,事后风险化解行为更冒险。研究中让被试在牵连到自己或他人的不同概率的消极事件上选择风险化解行为的形式,结果发现牵连他人的时候更多地选择事后风险化解行为,这就说明为他人决策比为自己决策更冒险。此外,以经济决策和人际交往决策为情境的研究都重复了这一结果^[29,42-43]。

为何会存在这种差异?分析风险的性质和其与解释水平的关系有助于解答这一问题。无论是期望效用理论还是主观期望效用理论都认为,风险由两部分组成:第一是效用或主观效用,第二是概率。效用或主观效用具有高解释水平特征,因为它决定冒险的最终状态的好坏;而概率具有低解释水平特征,因为它表明有多大可能达到最终状态。Sagristano 等^[44]的研究证实,效用和概率存在解释水平高低之分。为他人决策时,由于采用高解释水平的认知方式,因此更加看重效用或主观效用,进而倾向于冒险以获取效用;而为自己决策时采用低解释水

平的认知方式,因此更看重概率,认为渴望的效用并非轻易能达到,所以倾向于不冒险。

但是,也有个别研究得出不一致的结论,即为自己决策比为他人决策更冒险^[45-46],或两者无差异^[47]。值得注意的是,冒险除了受认知因素的影响,还受情绪因素的作用^[48-49]。这也提示自己-他人决策除在认知方面有所不同之外,也可能在情绪上存在差异。

3.2 解释水平、损益权重与决策差异

3.2.1 损失厌恶

损失厌恶(loss aversion)^[25,50]作为一种经典现象,已被证明具有稳健性。它是指决策者对客观损失和获益赋予不同的心理权重,在主观感受上,放大损失的影响。那么,损失厌恶的程度是否会因为决策对象的不同而发生变化?

Polman^[31]的研究验证了这种自己-他人决策差异。例如,他让被试为自己或他人进行硬币投掷游戏,获得的代币越多则有越多的机会进行之后的抽奖。结果发现,为他人决策时比为自己决策时投入更多的赌注。在另一个实验中,被试为自己或他人进行真实的经济决策,用损失规避指数反映被试的损失厌恶倾向,结果也发现为他人决策的时候比为自己决策的时候更少地规避损失。

另外,有研究发现自己-他人决策差异受损失/获益框架的调节。在获益框架下,被试为他人决策时更冒险;而在损失框架下,为自己和他人决策的风险偏好无显著差异^[51]。换言之,相比为自己决策,当决策对象为他人时,人们对于损失的关注程度下降。然而,通过损失框架提醒为他人决策者关注损失,自己-他人决策在损失厌恶上的差异随即消失。

通过分析解释水平、损益权重便可理解这种自己-他人决策差异的原因。在解释水平这一认知方式上,为自己决策者采用低水平,为他人决策者采用高水平。这一差异引发损益权重的不同:为自己决策者赋予损失更大的相对权重,而为他人决策者赋予获益更大的相对权重。损益权重的不同便在决策行为上表现为损失厌恶程度的强弱:相比为自己决策,为他人决策时损失厌恶倾向减弱。

3.2.2 现状偏差(status quo bias)

现状偏差指决策者倾向于维持当前状态而不愿意改变^[52]。例如,当某一政策被标定为现状时,与没有这一标定时相比,人们对其评价更为积

极^[53-54]。造成这一偏差的原因是损失厌恶。并且根据预期理论,人们在决策过程中把现状作为参照点,将新选项与现状进行比较,把新选项优于现状的部分视为获益,差于现状的部分视为损失^[52-53]。因为损失的心理感受大于获益,因此,当客观损失与客观获益大致相等时,主观获益却难以覆盖主观损失,所以决策者出现现状偏差。

但是,在现状偏差上也存在自己-他人决策差异。Lu等^[55]发现,当人们为自己决策时,出现现状偏差;而为他人决策时,则出现反转的现状偏差,即决策者更乐于改变。Polman^[31]的研究结果也提供了间接证据。被试在实验结束后会得到一张价值\$25的VISA卡。他们有升级奖品的机会,可以选择换取价值\$40的VISA卡或价值\$40的Master卡。被试为自己或他人决策。结果显示,相比为他人决策者,为自己决策者更多选择价值\$40的VISA礼物卡,即继续选择相同品牌的礼物。

导致这种自己-他人决策差异的原因也是解释水平和损益权重。正如前文所述,为自己决策者由于解释水平低而关注于损失,从而力求避免改变带来的损失,因此安于现状;为他人决策者由于解释水平高而关注于获益,从而看到改变的益处,出现反转的现状偏差。

3.2.3 选项过载效应(choice overload effect)

选项过载效应指随着选项数目的增加,决策者体验到的决策满意度降低^[56]。Polman^[30]的研究发现,为自己决策的个体会经历选项过载效应,而为他人决策的个体会体验到反转的效应。在一个实验室研究中,被试的任务是为自己或他人选择墙漆颜色。在选项多的条件下,给被试提供35种候选颜色,在选项少的条件下,只提供8种。结果发现,为自己决策的时候,在选项少的情况下比选项多的情况下更加满意,即出现选项过载效应;而为他人决策的时候,情况正好相反。随后,在针对葡萄酒消费者的现场研究中,Polman^[30]重复了这一结果。

这种差异也是由不同的解释水平和损益权重所引起。对于为自己决策者,由于解释水平低而关注损失,所以力争避免错误的决策。然而,选项越多就越有可能出现错误,因此,在选项较多时,决策者的满意度就会降低。对于为他人决策者而言,由于解释水平高而关注获益,所以力图追求更好的结果。选项越多就越有可能得到更好的选择,因此,在选项较多时,决策者的满意度反而提升。

4 总结:自己-他人决策差异

生活中决策无处不在,每个人既在为自己做决定,也在为他人决策。但是常常会出现为自己和为他人决策之间的差异。本文从决策者对与不同决策对象所关联的决策问题的认知上存在差异这个角度出发,对自己-他人决策差异进行总结。这种认知差异主要体现在解释水平方面,进而也引发损益权重不同,最终,它们导致决策行为的差异:在属性权重、创造力、冒险行为、损失厌恶、现状偏差、选项过载效应上都出现自己-他人决策差异。

从理论上来看,正如第1节所述,这种自己-他人决策差异证实Simon^[7]的有限理性说,说明决策者并非是理性的经济人。随着决策对象变化而改变偏好的现象从一个新的角度说明人类的有限理性。

当然,这样的有限理性也有其优势。例如,损失厌恶、现状偏差、选项过载效应都是决策偏差的体现。如何避免这些偏差,在不确定的世界中做出理性选择?寻求他人的建议不失是一条有效的途径。这也映证了“当局者迷、旁观者清”的古训^[4]。

除了决策偏差,为自己决策者和为他人决策者在决策过程中所考虑的因素也各有偏重。例如,前者更加看重低解释水平的因素,如次要特征、可行性等,而后者更加倚重高解释水平的因素,如主要特征、渴望性等。我们在现实决策中需要认识到这些差异,并有效地利用它们。例如,在为自己决策时,人们往往受到可行性因素的羁绊,一叶障目而不见泰山,忽视了欲追求的目标。此时,请他人为自己决策能有效地强调事件的渴望性,提醒决策者关注核心问题。

另外,做出好决策的一个前提是,人们要欣然接受这种自己-他人决策差异。以医生和患者为例,如果双方认识不到这种差异是由不同角色的认知差异造成的,那么就可能将差异归结为动机或其他因素,从而引发矛盾和冲突。如果能意识到双方的认知差异,明确彼此良好的出发点,则能有效地利用差异,全面地考虑问题。

5 未来研究展望

尽管自己-他人决策差异的研究越来越受到重视,取得了一些结果,但仍存在一些局限。

第一,为他人决策存在两种情况:站在自己的立场(旁观者)和置换到他人的立场(当局者)。目前

的研究或只关注前者, 或没有对两种情况进行区分。随之而来的问题便是: 研究发现的自己-他人决策差异是由于不同的决策主体(自己/他人)引发的, 还是由不同的立场(旁观者/当局者)导致的? 未来研究可以进一步关注立场对自己-他人决策差异的影响, 并考察观点采择、共情在其中的作用。

第二, 对“他人”这一概念并没有进行很好的定义。日常生活中, 人们常常为一个他人进行决策。现有的很多研究中的“他人”都采用朋友这一角色^[5-6,29-31,51,55]。但是, 很多情况下, 人们需要为一群他人进行决策。例如, 政治家代表他所在群体的利益进行决策, 董事会代表广大员工进行决策, 长辈代表整个家族的利益进行决策等。为一个他人和一群他人决策是否会产生不同的结果? 一群人相比一个人而言更加宏观和抽象, 决策者对他们的认知可能采用更高的解释水平。此时, 自己-他人决策可能产生更大的差异。

第三, 在现有的很多研究中, “他人”采用的是一个抽象的个体, 只是告诉被试为其朋友选择, 但并未指明哪个朋友^[6,30,51]。然而, “自己”则是一个具体的个体。因此, 自己-他人差异是否真的是因为决策对象的不同而产生的? 还是因为决策对象的具体和抽象的属性导致的? 可喜的是, 陆续有学者认识到这一问题, 在实验中要求被试为一位真实的朋友或在现场的他人决策^[5,31], 从而更严谨地观察自己-他人决策差异。在未来的研究中, 研究者应该格外重视这一问题。

第四, 本文从认知方式的角度对自己-他人决策差异进行探讨, 然而除了认知差异外, 可能还存在其他因素影响自己-他人决策。例如, Leonhardt 等^[57]提出, 在不确定情况下, 除损失规避外, 责任规避(responsibility aversion)也会对风险决策产生影响。所谓责任规避, 是指个体最小化自己与事件结果之间的因果关系。由于很多决策情境都存在不确定性, 因此为自己决策和为他人决策可能在决策中产生强度不同的责任规避倾向, 进而导致相异的决策结果。所以, 今后的研究可以进一步探讨双方在责任或责任规避上的差异, 以及这种差异如何影响决策。

参考文献

[1] Colby H A. Risk preferences in surrogate financial

decision making [D]. New Jersey: The State University of New Jersey, 2010

- [2] Garcia-Retamero R, Galesic M. Doc, what would you do if you were me? On self-other discrepancies in medical decision making. *Journal of Experimental Psychology: General*, 2012, 18: 38-51
- [3] Hanson J L. Shared decision making: have we missed the obvious?. *Archives of Internal Medicine*, 2008, 168: 1368-1370
- [4] 刘翠翠, 陈彬, 刘磊鑫, 等. 当局者迷, 旁观者清? 自我-他人决策的理性差异及其机制. *心理科学进展*, 2013, 21(5): 879-885
- [5] Lu J, Xie X, Xu J. Desirability or feasibility: self-other decision-making differences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2013, 39(2): 144-155
- [6] 徐惊蛰, 谢晓非. 解释水平视角下的自己-他人决策差异. *心理学报*, 2011, 43(1): 11-20
- [7] Simon H A. Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 1956, 63: 129-138
- [8] Kray L J. Contingent weighting in self-other decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2000, 83: 82-106
- [9] Liberman N, Trope Y. The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 75: 5-18
- [10] Liberman N, Trope Y. The psychology of transcending the here and now. *Science*, 2008, 322: 1201-1205
- [11] Trope Y, Liberman N. Temporal construal. *Psychological Review*, 2003, 110: 403-421
- [12] Trope Y, Liberman N. Construal level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 2010, 117: 440-463
- [13] Liberman N, Förster J. Distancing from experienced self: how global versus local perception affects estimation of psychological distance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2009, 97: 203-216
- [14] Navon D. Forest before trees: the precedence of global features in visual perception. *Cognitive Psychology*, 1977, 9: 353-383
- [15] Liberman N, Trope Y, Stephan E. Psychological distance // Kruglanski A W, Higgins E T. *Social psychology: handbook of basic principles*. New York:

- Guilford, 2007: 353-383
- [16] Liviatan I, Trope Y, Liberman N. Interpersonal similarity as a social distance dimension: implications for perception of others' actions. *Journal of experimental social psychology*, 2008, 44: 1256-1269
- [17] Nussbaum S, Trope Y, Liberman N. Creeping dispositionism: the temporal dynamics of behavior prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, 84: 485-497
- [18] Pronin E, Ross L. Temporal differences in trait self-ascription: when the self is seen as an other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2006, 90: 197-209
- [19] Wakslak C J, Nussbaum S, Liberman N, et al. Representations of the self in the near and distant future. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2008, 95: 757-773
- [20] Pronin E, Olivola C Y, Kennedy K A. Doing unto future selves as you would do unto others: psychological distance and decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2008, 34: 224-236
- [21] Baumeister R F, Bratslavsky E, Finkenauer G, et al. Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, 2001, 5: 323-370
- [22] Rozin P, Royzman E B. Negativity bias, negativity dominance, and contagion. *Personality and Social Psychology Review*, 2001, 5: 296-320
- [23] Willemssen M C, Böckenholt U, Johnson E J. Choice by value encoding and value construction: processes of loss aversion. *Journal of Experimental Psychology: General*, 2011, 140: 303-324
- [24] Yechiam E, Hochman G. Losses as modulators of attention: review and analysis of the unique effects of losses over gains. *Psychological Bulletin*, 2013, 139: 497-518
- [25] Kahneman D, Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 1979, 47: 263-291
- [26] Pietri S E, Fazio H R, Shook J N. Weighting positive versus negative: the fundamental nature of valence asymmetry. *Journal of Personality*, 2013: 196-208
- [27] Forster J, Higgins E T. How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 2005, 16: 631-636
- [28] Mogilner C, Aaker J L, Pennington G. Time will tell: the distant appeal of promotion and imminent appeal of prevention. *Journal of Consumer Research*, 2008, 34: 670-681
- [29] Beisswanger A H, Stone E R, Hupp J M, et al. Risk taking in relationships: differences in deciding for oneself versus for a friend. *Basic and Applied Social Psychology*, 2003, 25: 121-135
- [30] Polman E. Effects of self-other decision making on regulatory focus and choice overload. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2012, 102: 980-993
- [31] Polman E. Self-other decision making and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2012, 119: 141-150
- [32] Trope Y, Liberman N, Wakslak C. Construal levels and psychological distance: effects on representation, prediction, evaluation, and behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 2007, 17: 83-95
- [33] Danziger S, Montal R, Barkan R. Idealistic advice and pragmatic choice: a psychological distance account. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2012, 102: 1105-1117
- [34] Kray L J, Gonzalez R. Differential weighting in choice versus advice: I'll do this, you do that. *Journal of Behavioral Decision Making*, 1999, 12: 207-217
- [35] Polman E. Information distortion in self-other decision making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2010, 46: 432-435
- [36] Laran J. Goal management in sequential choices: consumer choices for others are more indulgent than personal choices. *Journal of Consumer Research*, 2010, 37: 304-314
- [37] Yan D, Sengupta J. Effects of construal level on the price-quality relationship. *Journal of Consumer Research*, 2011, 38: 376-389
- [38] Polman E, Emich K J. Decisions for others are more creative than decisions for the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2011, 37: 492-501
- [39] Jia L, Hirt E R, Karpen S C. Lessons from a faraway land: the effect of spatial distance on creative cognition. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2009, 45: 1127-1131
- [40] Pollai M, Kirchler E. Differences in risk-defusing behavior in deciding for oneself versus deciding for other people. *Acta Psychologica*, 2012, 139: 239-243
- [41] Huber O, Huber O W. Detectability of the negative

- event: effect on the acceptance of pre- or post-event risk-defusing actions. *Acta Psychologica*, 2003, 113: 1–21
- [42] Stone E R, Allgaier L. A social values analysis of self-other differences in decision making involving risk. *Basic and Applied Social Psychology*, 2008, 30: 114–129
- [43] Wray L D, Stone E R. The role of self-esteem and anxiety in decision making for self versus others in relationships. *Journal of Behavioral Decision Making*, 2005, 18: 125–144
- [44] Sagristano M D, Trope Y, Liberman N. Time dependent gambling: odds now, money later. *Journal of Experimental Psychology: General*, 2002, 131: 364–376
- [45] Fernandez-Duque D, Wifall T. Actor/observer asymmetry in risky decision making. *Judgment and Decision Making*, 2007, 2: 1–8
- [46] Guo X, Zhao N, Wang S, et al. Player-spectator discrepancies on risk preference during decision making. *The Journal of General Psychology*, 2010, 137: 210–224
- [47] Stone E R, Yates A, Caruthers A S. Risk taking in decision making for others versus the self. *Journal of Applied Social Psychology*, 2002, 32: 1797–1824
- [48] Cheung E, Mikels J A. I'm feeling lucky: the relationship between affect and risk-seeking in the framing effect. *Emotion*, 2011, 11: 852–859
- [49] Loewenstein G F, Weber E U, Hsee C K, et al. Risk as feelings. *Psychological bulletin*, 2001, 127: 267–286
- [50] Kahneman D, Tversky A. Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 1984, 39: 341–350
- [51] 段婧, 刘永芳, 何琪. 决策者角色及相关变量对风险偏好的影响. *心理学报*, 2012, 44(3): 369–376
- [52] Samuelson W, Zeckhauser R. Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1988, 1: 7–59
- [53] Moshinsky A, Bar-Hill M. Loss aversion and status quo label bias. *Social Cognition*, 2010, 28: 191–204
- [54] Pichert D, Katsikopoulos K V. Green defaults: information presentation and pro-environmental behaviour. *Journal of Environmental Psychology*, 2008, 28: 63–73
- [55] Lu J, Xie X. To change or not to change: a matter of decision maker's role. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2014, 124: 47–55
- [56] Iyengar S S, Lepper M R. When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, 79: 995–1006
- [57] Leonhardt J M, Keller L R, Pechmann C. Avoiding the risk of responsibility by seeking uncertainty: responsibility aversion and preference for indirect agency when choosing for others. *Journal of Consumer Psychology*, 2011, 21: 405–413