

当局者迷，旁观者清？自我-他人决策的 理性差异及其机制*

刘翠翠 陈 彬 刘磊鑫 原献学 汪祚军

(宁波大学教师教育学院, 宁波 315211)

摘 要 生活充满抉择, 由于知识经验的局限, 人们常需寻求他人建议, 抑或直接请他人代己决策。诸多研究探讨了自我决策、向他人建议, 以及代他人决策之间的差异。探究这种差异的动因之一在于考察何种条件下的决策更优或更“理性”。以往研究表明, 自我决策或他人决策(向他人建议或代他人决策)均有可能更易违背理性决策原则, 隐含着他人决策优于自我决策的“当局者迷, 旁观者清”这一传统智慧有一定的边界条件。研究者一般从认知(建构水平理论)、情绪(类型和卷入度), 以及动机(调节聚焦理论)三种视角对自我-他人决策差异进行解释。本文作者提出基于理由的决策(reason-based account)假设来解释自我-他人决策在理性程度上的差异。未来研究可从决策过程及脑机制上深入考察自我-他人决策差异及其机制。

关键词 自我-他人决策; 风险偏好; 决策偏差; 建构水平理论; 调节聚焦理论

分类号 B849; C934

现实生活中, 人们常常面临诸多决策问题, 小到购买衣物、日用品, 大到职业、配偶选择及投资理财等。由于知识经验和能力的局限, 人们常常难以独自应对此类复杂问题, 而需向他人(例如, 朋友或某些领域的专家)寻求建议, 甚至邀请他人代己决策。研究表明, 自我决策(self decision)、向他人建议(giving advice for others)和代他人决策(decision making for others)之间存在差异。研究者将三者之间的差异统称为自我-他人决策差异或自我-他人决策偏差(如: 陈雪娜, 刘永芳, 2008; 徐惊蛰, 谢晓非, 2011)。

研究者探讨自我-他人决策差异的一个基本动因在于考察人们在何种情境下能做出更优或更理性的决策。例如, 当个体决定将自己辛苦积攒的金钱交由他人(往往是相关领域的专家)代为投资时, 个体倾向于预期他人决策比自我决策更优; 类似地, 当个体在不同配偶候选人之间难以取

舍、举棋不定时, 是否寻求他人建议在一定程度上取决于是否相信他人决策优于自我决策。俗语“当局者迷, 旁观者清”隐含着自我决策和他人决策(向他人建议或代他人决策)存在差异、他人决策优于自我决策的含义。那么, 他人决策必定优于自我决策吗?

1 自我-他人决策的非理性表现

1.1 “当局者迷, 旁观者清”——自我决策的非理性

研究表明, 在某些决策情境中, 相比自我决策而言, 他人决策确实表现出较少违背理性决策原则的现象。例如, 自我决策更多地表现出选择超载(choice overload)、忽略偏误(omission bias), 以及验证性偏差(confirmatory bias)等非理性行为倾向。选择超载(choice overload)指选项过多反而不利于人们做出满意选择的现象(Iyengar & Lepper, 2000)。Polman (2012)让被试在有 8 种涂料(较少选项)或 35 种涂料(较多选项)的色板上选择其中一种作为自己或他人卧室的涂料, 并让其评估对所选涂料的满意度。结果表明, 代他人决策组被试从较多选项中选择出的满意度高于从较少选

收稿日期: 2012-07-10

* 教育部人文社科青年基金项目(12YJC190029)及浙江省自然科学基金项目(LQ12G01001)。

通讯作者: 汪祚军, E-mail: wangzuojun@nbu.edu.cn

项中选择的满意度;而自我决策组被试从较少选项中选择的满意度反而高于从较多选项中选择的满意度,表现出选择超载效应。

忽略偏误(omission bias)指个体在由不作为(inaction)可能导致的损失和由作为(action)可能导致的等量或更少损失之间,更易接受前者,从而导致个体倾向于不作为的现象(Baron & Ritov, 2004)。Brian, Brianna, Angela 和 Peter (2006)分别让被试扮演病人、医生和父母的角色,并向其呈现如下情境:“假想你所在地区爆发了一种流行性感冒,由感染而导致的死亡率为10%,现有一种疫苗可预防此流感,由接种疫苗而导致的死亡率为5%,你是否接种该疫苗?”。结果发现,多数医生和父母选择接种疫苗,即表现出“作为”;而多数病人则选择不接种疫苗,即表现出“不作为”。这一结果意味着,自我决策时人们更倾向于为避免由“作为”(如接种疫苗)可能引发的伤害而承担由“不作为”可能导致的更大风险;而代他人决策时则并未表现出这一非理性的决策行为。

验证性偏差(confirmatory bias)指个体作出选择后,为避免决策后冲突,在支持和不支持自己选择的信息中,更偏好支持性信息的现象(Jonas & Frey, 2003)。Jonas 和 Frey (2003)分别将被试置于自我决策和向他人建议两种情境中,让被试首先在五条旅游路线中选出一条“首选路线(first preference)”,然后在剩余四条路线中选出一条“次选路线(second preference)”,最后让被试在8条支持性信息(4条描述首选路线优势,4条描述次选路线劣势)和8条冲突性信息(4条描述首选路线劣势,4条描述次选路线优势)中自主选择需要进一步阅读的信息,并做出最终决策或建议。结果表明,向他人建议时,被试搜索的两类信息数量相当;而自我决策时,被试搜索的支持性信息的数量显著多于冲突性信息的数量,即表现出验证性偏差。

上述研究表明,无论是在决策过程中,还是在决策后的信息搜索过程中,自我决策均表现出更多的非理性行为倾向,前者如选择超载(choice overload)和忽略偏误(omission bias),后者如验证性偏差(confirmatory bias),而在他人决策中则并未表现出此类偏差。这似乎意味着,他人决策优于自我决策,契合“当局者迷,旁观者清”的传统智慧。然而,研究表明,在其他一些决策情境中,

自我决策反而比他人决策更理性。

1.2 “旁观者迷”——他人决策的非理性

对以往文献梳理后发现,相比自我决策而言,他人决策更大程度上表现出折中效应(the compromise effect)和决策前失真(predecisional distortion)。折中效应指当选择集合中增加一个新选项后,使得原有选择集合中的某一选项变为中间选项时,该原有选项被选择的概率增大的现象(Simonson, 1989)。Chang, Chuang, Cheng 和 Huang (2011)让自我决策组被试和他人决策组被试想象他们需要在两种价格相等的电钻中选择其一购买:A电钻每分钟转速1300次,最大尺寸16毫米;B电钻每分钟转速1800次,最大尺寸13毫米。被试做出选择后,研究者新增了一个选项——C电钻(每分钟转速2300次,最大尺寸10毫米),并让被试在三个选项中再次选择。结果发现,增加C电钻这一新选项后,代他人决策组被试选择中间选项(B电钻)的人数在总人数中所占比例有所增加,且其增加程度高于自我决策组。这表明,代他人决策时,决策者表现出更大的折中效应。

决策前失真(predecisional distortion)指人们为支持一个正在形成的偏好而曲解信息的现象(Russo, Medvec, & Meloy, 1996)。晕轮效应和首因效应是决策前失真的两种典型表现(Russo, Meloy, & Medvec, 1998)。Polman (2010)让自我决策组被试和代他人决策组被试在两家质量相当的餐馆(S和P)中进行选择。每家餐馆均由9条“中性”信息(如,菜单、位置)——这些信息不偏向任何一家餐馆——来描述。信息随机逐条呈现,每条信息呈现之后要求被试(1)对这些信息支持哪家餐馆进行评估(1代表完全支持餐馆S,9代表完全支持餐馆P,5代表不偏爱任何一家餐馆);(2)表明其暂时偏好哪家餐馆;(3)表明其“是准备好决策,还是继续阅读剩余信息?”,向需要继续阅读信息的被试呈现剩余信息,直至其做出决策或所有9条信息呈现完毕。如果在所有9条信息呈现完毕之前被试已经做出决策,主试仍然呈现剩余信息并要求被试对其进行评估。最后,以偏离中间值(5分)的得分作为信息失真程度的指标,结果表明,自我决策组被试表现出更多决策后失真,而代他人决策组被试表现出更多决策前失真。

综上,以往研究表明,“当局者迷,旁观者清”的传统智慧具有一定的适用范围。相比他人决策

而言，自我决策虽更多地表现出选择超载(choice overload)、忽略偏误(omission bias)，以及验证性偏差(confirmatory bias)等非理性行为倾向，却较少的表现出折中效应(the compromise effect)和决策前失真(predelcisional distortion)。

2 自我-他人决策理性差异的心理机制

2.1 基于建构水平理论的解释

建构水平理论(Construal Level Theory, CLT)认为，个体对认知对象的表征方式取决于其与认知对象的心理距离。对近距离客体启用低水平建构，更多关注具体、表面、局部和背景化的信息，关注事物终极状态的具体实现过程；而对远距离客体则启用高水平建构，更多关注抽象、本质、整体和去背景化的信息，关注事物的终极状态(e.g., Trope & Liberman, 2003; Trope, Liberman, & Wakslak, 2007; Liviatan, Trope, & Liberman 2008)。徐惊蛰和谢晓非(2011)发现，个体在向他人建议时更关注选项的价值(desirability)，而自我决策时则更关注选项的可行性(feasibility)。例如，她们让被试想象在两种购物券中进行选择，其中一张购物券价值较高(值 100 元)，而可行性较低(需 1 小时左右路程方可到达)，另一张购物券价值较低(值 15 元)，而可行性较高(步行 5 分钟即可到达)。结果发现，自我决策组被试偏好高可行性-低价值的选项，而向他人建议组被试则偏好低可行性-高价值的选项。她们采用建构水平理论解释上述实验结果，认为由于自我决策和向他人建议时不同的心理距离(自我决策时心理距离近，而向他人建议时心理距离远)启动了个体不同的建构水平，从而导致了自我-他人决策差异。具体而言，由于自我决策时较近的心理距离启用了较低水平的建构，因而使得决策者更关注目标的可行性，选择“低价值-高可行性”的选项；反之，由于向他人建议时较远的心理距离启用了较高水平建构，因而使得决策者更关注目标的价值，选择“低可行性-高价值”的选项。

建构水平理论可以解释部分自我-他人决策在理性行为上的差异。由于他人决策，相对自我决策而言，更关注选项的抽象、本质特征(例如，死亡率)，而不太关注于选项的具体、局部特征(例如，后悔情绪)，因而他人决策比自我决策更倾向于选择“作为”而非“不作为”，即表现出较少的忽

略偏误。这一观点与 Pronin, Olivola 和 Kennedy (2008)的研究相一致。Pronin 等人(2008)发现，人们为远距离自我——未来自我(future selves)——所做出的决策类似于为他人所做出的决策，且二者均异于为当下自我(present selves)所做出的决策。例如，在一项研究中，研究者告知被试：“我们主要关注情绪，特别是恶心想(disgust)对社会知觉的影响。这种恶心想可通过喝一些对人体无害的怪味液体(unpleasant-tasting)——日常食物(水、酱油和番茄酱)的混合物——来诱发，喝完液体后需要你们对一些虚拟人物进行判断，以此考察喝下不同量的恶心液体是否会导致对虚拟人物的不同判断”。随后，告知“当下自我”决策组被试，他们需要决定在实验过程中喝下多少液体；告知“未来自我”决策组被试，由于某种原因，实验无法如期进行，但他们需要为自己在下学期初喝下多少液体做决定；告知“为他人”决策组被试，他们需要“为本研究中的下一位被试决定喝下多少液体”。结果表明，为未来自我和为他人选择的恶心液体量显著多于为当下自我的选择，而为未来自我和为他人选择的恶心液体量之间没有显著差异。Pronin 等人(2008)认为，个体为“未来自我”和“他人”决策时由于心理距离较远，决策者只能“抽象表征”喝下恶心液体后的内在体验，而为“当下自我”决策时由于心理距离较近，决策者能够“具体表征”喝下恶心液体的内在体验，因而为未来自我和为他人选择的恶心液体量无显著差异，且均显著多于为当下自我的选择。

概而言之，建构水平理论认为，由于自我决策者——当局者——身处局内(心理距离近)，只能对事物采取较低水平建构，更多关注具体、表面、局部和背景化的信息，因而“不识庐山真面目”，做出非理性决策；而身处局外的旁观者(心理距离远)，由于能对事物采用较高水平建构，更多关注事物本质、整体和去背景化的信息，因而能做出更理性的决策。然而，建构水平理论仅仅能解释一部分研究结果，例如，它似乎不能解释为何自我决策表现出更多的验证性偏差而他人决策表现出更多的决策前失真等。

2.2 基于情绪的解释

有研究者考察了自我-他人决策中的情绪差异。例如，Kray (2000)分别让自我决策组被试和向他人建议组被试在 A、B 两项工作中进行选择(其

中,工作A的个人满意度低但薪水高,工作B的个人满意度高但薪水低),随后,要求两组被试分别评估“自己在所选岗位上工作一段时间后发现它令自己不满意时的预期后悔和自责程度”,以及“他人采纳了你的建议并工作一段时间后发现那份工作令他不满意时,自己的预期后悔和自责程度”。结果发现,自我决策者比建议者的后悔和自责程度更高。与Kray (2000)的研究一致,Beisswanger, Stone, Hupp 和 Allgaier (2003)发现,自我决策时情绪卷入度越高,自我-他人决策差异越大。与此相应,相对他人决策而言,自我决策表现出更多的验证性偏差(confirmatory bias),其可能的原因在于自我决策时决策者更倾向于为避免决策后冲突所带来的不良情绪(例如,后悔),而偏好支持原有决策的信息。

自我-他人决策的情绪差异除卷入度不同外,情绪本身也可能不同。例如,Baumeister, Stillwell 和 Heatherton (1994)认为存在两种后悔情绪:一种是自我后悔(individual regret),即已选结果不如未选结果时产生的一种负性情绪体验;另一种是他人诱发的后悔(other-induced regret),即因为实际决策结果由当事人而非决策者承担,从而产生的内疚情绪。研究者认为,自我决策产生忽略偏误而他人决策未产生忽略偏误,其原因在于自我决策与他人决策诱发了不同的后悔情绪:自我决策时,个体为避免由“作为”带来的后悔,从而选择“不作为”,表现出忽略偏误;而为他人决策时,个体为避免决策结果较差引起“当事人”的问责或可能体验到内疚情绪(Stone, Yates, & Caruthers, 2002)而选择“有所作为”,未表现出忽略偏误(Brian et al., 2006)。

有关自我-他人决策差异的情绪解释得到近期部分来自认知神经科学证据的支持。例如,Albrecht, Volz, Sutter, Laibso 和 Cramon (2011)采用fMRI技术考察了跨期选择(intertemporal choice)情境中自我决策和他人决策时的脑区激活状况。结果发现,当要求被试在一个“即刻-小额(sooner-smaller)”奖励和一个“延迟-大额(later-larger)”奖励之间进行选择时,自我决策组被试比他人决策组被试更多地选择即刻奖励,且负责情绪的一些脑区,包括腹侧纹状体(ventral striatum)、前扣带回前膝部(pregenual anterior cingulate cortex)和内侧前额叶皮质(anterior medial

prefrontal cortex)在自我决策时比他人决策时表现出更高的激活水平。

2.3 基于调节聚焦理论的解释

Higgins (1997)基于享乐主义(追求快乐、避免痛苦)提出调节聚焦理论(regulatory-focus theory, RFT),该理论假定人们存在两种调节聚焦策略:防御聚焦(prevention focus)和促进聚焦(promotion focus)。防御聚焦的个体受安全需要驱动,以“责任我”为目标,对消极结果敏感;促进聚焦的个体受成长和发展需要驱动,以“理想我”为目标,对积极结果敏感。

Polman (2012)采用调节聚焦理论解释自我-他人决策在选择超载现象上的差异,认为自我决策因更多地诱发了防御聚焦,个体的目标在于“减少误判(reduce errors of commission)”,因而选项较少时被试的满意度更高,即表现出选择超载效应;相应地,代他人决策因更多地诱发了促进聚焦,个体的目标为“减少漏判(reduce errors of omission)”,因而选项较多时被试的满意度更高,而未表现出选择超载效应。

3 研究展望

3.1 自我-他人决策差异细分

目前较多研究考察了自我决策与向他人建议的差异(徐惊蛰,谢晓非,2011),以及自我决策与代他人决策的差异(Polman & Emich, 2011),而有关向他人建议与代他人决策之间差异的研究则相对较少,且结论不一。例如,Jonas 和 Frey (2003)发现,代他人决策组表现出验证性偏差,而向他人建议组则并未出现该偏差。Beisswanger 等人(2003)在恋爱关系情境中未发现代他人决策与向他人建议两组之间存在差异。

由于向他人建议无需直接代他人决策,因而其与代他人决策可能存在心理距离上的差异;此外,相对而言,向他人建议时需要承担的责任和风险较小,其决策过程所诱发的情绪强度和情绪类型也可能与代他人决策时不同。鉴于向他人建议和代他人决策可能存在本质上的不同,而以往研究者又倾向于将自我决策与向他人建议/代他人决策不加区分地统称为自我-他人决策,因而我们建议未来的研究对“他人决策”进行细分,系统地考察自我决策、向他人建议以及代他人决策三者之间的关系。

3.2 自我-他人决策理性差异产生机制的进一步分析

以往研究分别从建构水平理论、情绪和调节聚焦理论来解释自我-他人决策差异,而较少论及这三种解释之间的内在联系。首先,研究表明,对事件的建构水平会影响人们对该事件的情绪体验,而对事件的情绪反应亦可能影响人们对该事件的建构水平。例如, Pronin 等(2008)认为,由于个体为“未来自我”和“他人”决策时心理距离较远,决策者只能“抽象表征”喝下恶心液体后的内在体验,因而选择喝下的恶心液体量较多,而由于为“当下自我”决策时心理距离较近,决策者能够“具体表征”喝下恶心液体的内在体验,因而选择喝下的恶心液体量较少。这意味着,对事件不同水平的建构能影响个体对该事件的情绪体验和预期。另一方面,亦有研究表明,情绪会影响人们对事件的建构水平。例如, Stroessner, Hamilton 和 Mackie (1992)发现,在对有关4种特质(如,友好、聪慧)的28条行为词语进行聚类(clustering)时,愉悦情绪组被试比悲伤情绪组被试聚类程度更高、类别更少。这意味着愉悦情绪可能诱发了个体对事件更为抽象的表征,而悲伤情绪则可能诱发了更为具体的表征。此外,不同的情绪状态可能会导致不同的调节聚焦策略。Clore, Schwarz 和 Conway (1994)提出的认知调和理论(cognitive tuning theory)认为,不同情绪“预示”着不同性质的环境状态,积极情绪预示着一种令人满意的环境状态,而消极情绪则预示着不良的环境状态。由于积极情绪让个体感觉安全,因而促进其采用简化的、自上而下的启发式策略;而消极情绪则会促进个体采用更加谨慎的、自下而上的分析式策略(Forgas, 2002)。类似的,我们认为,情绪可能会影响个体的调节聚焦策略:一方面,因积极情绪“预示”着安全的环境,从而可能使个体对决策的消极结果不够敏感,而对积极结果更为敏感,换言之,积极情绪更可能诱发个体“促进聚焦”的调节策略;另一方面,因消极情绪“预示”着环境是危险的,从而可能使得个体对决策的消极结果更敏感,而对积极结果不敏感,即消极情绪更可能诱发“防御聚焦”的调节策略。

鉴于自我-他人决策的认知、情感和动机三种解释之间可能存在某种内在联系,而以往研究则往往偏重于从某个单一视角来对自我-他人决策

差异进行解释,未来的研究可以更全面、系统地对自我-他人决策的机制进行考察,或在考察某一种备择解释时尽量控制其它因素的影响。此外,鉴于建构水平理论、基于情绪的解释,以及调节聚焦理论均仅能解释部分研究结果,我们提出自我-他人决策理性差异的第四种可能解释——基于理由的决策假设(reason-based account)。Tversky 和 Shafir (1992)认为,决策者为了解决不确定性和冲突、说服自己或他人,经常会搜寻或构建理由来支持他们的决策。基于理由的决策假设得到近期一系列研究的支持(e.g., 汪祚军, 李纾, 2012; Li, Jiang, Dunn, & Wang, 2012)。我们认为,自我决策时个体最关注的是如何最大化决策结果(或积极情绪)或最小化损失(或消极情绪),而他人决策时除了关注于为他人(例如,委托人)获得最大化决策结果(或积极情绪)或最小化损失(或消极情绪)外,同时还更多(有意识或无意识)地关注于“如何向他人说明自身决策的合理性”,这样有利于决策失误时逃避相关责任或指责。例如,他人决策中表现出更少的忽略偏误,其可能的原因在于,他人决策时更关注于可量化的、客观化的信息(例如,死亡率),而不太关注于不可量化的信息(例如,后悔情绪),因为前者更有利于为决策提供理由。他人决策时表现出更多的决策前失真(predeliberational distortion),其可能的原因在于,决策者为合理化随后要做出的决策而更关注于支持自身决策的信息,即对这些信息赋予了更大的权重。未来的研究可对自我-他人决策理性差异的基于理由的决策假设(reason-based account)进行检验。

基于理由的决策假设(reason-based account)似乎能更有效地界定自我-他人决策差异的边界条件:当“委托人”需要“代理人”说明决策理由时,或“代理人”自身具有较强地说明“决策理由”的动机时,自我决策和他人决策会表现出理性上的差异。然而,正如上文所述,这并不意味着自我决策必定比他人决策更理性,抑或他人决策必定比自我决策更理性。

3.3 从决策过程视角考察自我-他人决策差异及其机制

虽然已有较多研究对自我-他人决策差异进行了考察,然而这些研究更多着重于考察两种决策情境下外显决策偏好或决策结果的差异,如是

否违背理性决策原则、风险偏好差异等,而对两种决策情境下“决策过程(decision process)”的研究则相对较少。鉴于迥异的认知过程可能会导致完全相同的决策结果或决策偏好(Johnson, Schulte-Mecklenbeck, & Willemsen, 2008),从决策过程视角考察自我-他人决策,一方面有利于检测到二者除决策偏好或决策结果之外的差异,另一方面亦有利于考察导致自我-他人决策差异的潜在机制。例如,调节聚焦理论认为,导致自我-他人决策差异的原因在于两种决策情境诱发了不同的调节聚焦策略:自我决策诱发了防御聚焦(预防损失,对消极结果敏感);他人决策诱发了促进聚焦(确保获得收益,对积极结果敏感)。因而,结合过程追踪技术,根据调节聚焦理论可以假设,自我决策时决策者更关注某一选项的积极特征或属性,而他人决策时决策者更关注某一选项的消极特征或属性(因变量指标可为过程追踪技术中的注视时间、注视次数等)。

此外,功能核磁共振成像(functional magnetic resonance imaging, fMRI)技术为探究决策的内在认知神经基础提供了重要的技术支持。如前文所述,Albrecht 等(2011)采用 fMRI 技术对自我决策与代他人决策的神经机制进行了考察。结果发现,自我决策和他人决策时负责情绪的脑区的激活水平不同。然而,对自我-他人决策神经机制的探究尚处于发轫阶段,缺乏汇聚性结果的支持。概而言之,未来的研究可以采用过程追踪技术或功能核磁共振成像(fMRI)技术深入考察自我-他人决策差异及其潜在机制。

参考文献

- 陈雪娜, 刘永芳. (2008). 自我与他人不同决策角色对偏好反转的诱发. 硕士学位论文. 华东师范大学.
- 汪祚军, 李纾. (2012). 不确定性决策违背“确定事件原则”的心理机制再探. *应用心理学*, 18, 24-31.
- 徐惊蛰, 谢晓非. (2011). 解释水平视角下的自己-他人决策差异. *心理学报*, 43, 11-20.
- Albrecht, K., Volz, K. G., Sutter, M., Laibson, D. I., & Cramon, D. Y. (2011). What is for me is not for you: Brain correlates of intertemporal choice for self and other. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6, 218-225.
- Baron, J., & Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(2), 74-85.
- Baumeister, R. F., Stillwell, A. M., & Heatherton, T. F. (1994). Guilt: An interpersonal approach. *Psychological Bulletin*, 115, 243-267.
- Beisswanger, A. H., Stone, E. R., Hupp, J. M., & Allgaier, L. (2003). Risk taking in relationships: Differences in deciding for oneself versus for a friend. *Basic and Applied Social Psychology*, 25, 121-135.
- Brian, J., Brianna, S., Angela, F., & Peter, A. (2006). A matter of perspective: Choosing for others differs from choosing for yourself in making treatment decisions. *Journal of General Internal Medicine*, 21, 618-622.
- Chang, C., Chuang, S. C., Cheng, Y. H., & Huang, T. H. (2011). The compromise effect in choosing for others. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25, 109-122.
- Clare, G. L., Schwarz, N., & Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, pp. 323-417). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Forgas, J. P. (2002). Feeling and doing: Affective influences on interpersonal behavior. *Psychological Inquiry*, 13, 1-28.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 995-1006.
- Johnson, E. J., Schulte-Mecklenbeck, M., & Willemsen, M. C. (2008). Process models deserve process data: Comment on Brandstätter, Gigerenzer, and Hertwig (2006). *Psychological Review*, 115, 263-273.
- Jonas, E., & Frey, D. (2003). Information search and presentation in advisor-client interactions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 91, 154-168.
- Kray, L. J. (2000). Contingent weighting in self-other decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83, 82-106.
- Li, S., Jiang, C.-M., Dunn, J. C., & Wang, Z.-J. (2012). A test of “reason-based” and “reluctance-to-think” accounts of the disjunction effect. *Information Sciences*, 184, 166-175.
- Liviatan, I., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Interpersonal similarity as a social distance dimension: Implications for perception of others' action. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1256-1269.
- Polman, E. (2010). Information distortion in self-other decision making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 432-435.
- Polman, E. (2012). Effects of self-other decision making on regulatory focus and choice overload. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 980-993.

- Polman, E., & Emich, K. (2011). Decisions for others are more creative than decisions for the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 492–501.
- Pronin, E., Olivola, C. Y., & Kennedy, K. A. (2008). Doing unto future selves as you would do unto others: Psychological distance and decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 224–236.
- Russo, J. E., Medvec, V. H., & Meloy, M. G. (1996). The distortion of information during decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, 102–110.
- Russo, J. E., Meloy, M. G., & Medvec, V. H. (1998). Predecisional distortion of product information. *Journal of Marketing Research*, 35, 438–452.
- Simonson, I. (1989). Choice based on reasons: The case of attraction and compromise effects. *Journal of Consumer Research*, 16, 158–174.
- Stone, E. R., Yates, A., & Caruthers, A. S. (2002). Risk taking in decision making for others versus the self. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1797–1824.
- Stroessner, S. J., Hamilton, D. L., & Mackie, D. M. (1992). Affect and stereotyping: The effect of induced mood on distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 564–576.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110, 403–421.
- Trope, Y., Liberman, N., & Wakslak, C. (2007). Construal levels and psychological distance: Effects on representation, prediction, evaluation, and behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 17, 83–95.
- Tversky, A., & Shafir, E. (1992). The disjunction effect in choice under uncertainty. *Psychological Science*, 3, 305–309.

Does Standers-by Always See More Than Gamesters? A Review on the Self-other Decision Making Differences

LIU Cuicui; CHEN Bin; LIU Leixin; YUAN Xianxue; WANG Zuojun

(College of Teacher Education, Ningbo University, Ningbo 315211, China)

Abstract: Numerous studies have examined the differences between the conditions of giving advice to others, making decisions for others, and making decisions for oneself. An important reason for researchers to examine the differences between the three conditions, arguable, is to determine which one is more likely leading to rational or optimized choice. The research in the literature, on one hand, revealed that people experience choice overload, display omission bias and confirmatory bias when they make decisions for themselves, but do not show these decision biases when they make decisions on behalf of others or give advice for others. Some research, on the other hand, has demonstrated that more compromise effect and predecisional distortion were displayed when people make decisions on behalf of others than make decisions for themselves. These results suggest that standers-by does not always see more than gamesters. Construction level theory, regulatory focus theory and emotional factors were proposed to explain the differences between decision making for oneself or for others. We suggest future research examine and explain the differences between decision making for oneself and for others in a more integrated way and focus on examining the mechanism of self-other decision making by employing methods such as eye tracking and functional magnetic resonance imaging to provide a much richer description of the decision process.

Key words: self-other decision making; risk preference; decision biases; regulatory-focus theory; construal level theory