

心理距离与决策者角色对风险决策的影响*

赵秋荻^{1,2} 刘永芳^{1**} 段 婧¹ 徐 沙²

(1. 华东师范大学心理与认知科学学院, 上海 200062;

2. 浙江大学心理与行为科学系, 杭州 310028)

摘 要 采用改编的 IOS 量表测量自我与他人的心理距离, 在收益和损失情境下, 综合探讨了为他人和预测他人决策时心理距离对个体风险偏好的影响。结果发现: (1) 与他人心理距离越远, 个体决策时越偏好风险, 且反应时越短; (2) 个体预测他人决策时比为他人决策时更偏好风险, 但两者反应时没有显著差异; (3) 心理距离与决策者角色存在交互作用, 即预测时个体认为远心理距离他人比近心理距离他人更冒险, 而为他人决策时两者差异消失; (4) 决策角色与决策框架、心理距离与决策框架存在交互作用: 在收益框架下, 自我他人心理距离较远时个体更偏好风险, 且个体预测比为他人决策时更冒险, 损失条件下无差异。依据相关理论对这些结果进行了分析讨论。

关键词 决策角色 心理距离 决策框架 风险决策

中图分类号:B849 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-6020(2013)-01-0026-08

1 引 言

近十几年来, 研究者开始关注自我-他人决策差异问题, 发现个体为自己利益进行权衡与为他人利益进行权衡时的心理活动并不相同, 但鲜有研究对预测他人决策以及为不同他人决策等问题进行系统性的探讨 (Stone, Yates, & Caruthers, 2002; Stone & Allgaier, 2008)。事实上, 预测他人的偏好以及帮助他人做决策在日常生活中

非常常见, 对于人类决策也非常有意义。例如, 医生需要预测病人的偏好从而制定出针对他们特殊情况的治疗方案; 律师需要预测委托人的行为从而决定庭外和解还是继续起诉; 基金代理人需要预测投资者的风险偏好, 从而决定如何进行风险投资, 等等。然而, 人们在预测或者为亲密朋友决策时, 其风险偏好与预测或者为陌生人决策时相同吗?

目前, 预测或者为不同他人决策的风险偏好差异已在人际关系决策、金钱决策、

* 基金项目: 国家自然科学基金面上项目(31271112)。

** 通信作者: 刘永芳, 男, 华东师范大学教授, 博导, E-mail: yfliu@psy.ecnu.edu.cn。

医疗决策等领域得到证实。Hsee 和 Weber (1997) 在金钱决策中发现人们在预测他人决策时比自我决策更趋于冒险,但这种自我-他人决策的差异仅在目标是笼统他人时存在,当目标是具体他人时则不存在。Beisswanger, Stone, Hupp 和 Allgaier (2003) 采用人际关系决策任务同样发现个体为他人决策时更冒险,而当他人自我有亲密关系时,决策的差异就会消失。徐惊蛰和谢晓非 (2011) 发现,自我决策比为他人提建议更偏向于可行性高的选项,人际亲密度在一定程度上缩小了这种差异。Garcia - Retamero 和 Calesic (2012) 的研究表明,医生估计陌生病人的冒险倾向会显著大于熟悉的病人,但在为两者进行医疗决策时,风险偏好无差异。建构水平理论 (construal level theory, CLT) 认为,人际亲密度具有心理距离的特性 (Trope, Liberman, & Wakslak, 2007), 心理距离是自我中心的,参照点(0点)即为当下的自我,并具有空间、时间、社会距离、概率四种距离维度 (Trope & Liberman, 2010), 不同他人分布在自我空间的不同位置。因此,心理距离会影响人们对不同他人的建构水平,对心理距离近的他人,个体倾向于采用低水平建构来表征,对心理距离远的他人,倾向于采用高水平建构来表征。因此,心理距离是影响自我-他人决策差异的重要因素。

Kahneman 和 Tversky (1970) 通过价值函数发现,人们的风险倾向与决策的结果框架相关。刘永芳、毕玉芳和王怀勇 (2010) 在自我-预期他人决策偏差的基础上引入了结果框架的作用,考察收益、损失对风险偏好的调节效应。结果发现,在收益框架中人们自我决策比预期他人决策更冒险,而损失框架中恰恰相反。由此,刘永芳等 (2012) 提出了一种基于动机的假说——自我提升假说,认为风险决策绝非

仅仅是围绕损益概率而展开的一种纯粹的“计算”活动,还涉及更深层的愿望以及动机的投射与卷入。所以,风险决策常常需要在成败得失和维护自尊之间进行权衡,人们维护自尊和保持良好自我感受的需求,造成了自我他人决策偏差 (段婧, 刘永芳, 何琪, 2012)。基于自我提升假说可以推测,随着不同他人自我心理距离的增加,决策者的动机也可能会发生改变,由趋利避害向维护自尊转移。

因此,“他人”是谁至关重要。从社会心理学的观点看,自我与他人之间的心理距离是个体整合多种社会信息后对不同他人 (尽管都是他人) 与自我关系远近的主观 (内隐的或外显的) 知觉和由此产生的情感体验,常常表现为心理上的吸引或排斥、亲近或疏远 (Agnew, Loving, Le, & Goodfriend, 2004)。虽然目前的一些研究已通过具体他人和笼统他人 (Hsee & Weber, 1997)、熟悉他人和陌生他人 (Stone & Allgaier, 2008)、相似他人和非相似他人 (Liviatan, Trope, & Liberman, 2008; 徐惊蛰, 谢晓非, 2011) 来表示心理距离的不同,但相对于这些粗略的区分,通过心理距离测量工具能够更加直接、准确地测量和操纵心理距离。此外,以往大多数研究要么关注人们如何为他人做决策,要么关注如何预测他人决策,而对为他人决策和预测他人决策没有进行系统的比较。回顾以往研究,不同研究者在比较自我-预期他人决策和自我-为他人决策时所侧重的心理意义是不同的,在比较自我和预期他人决策时,研究者侧重于自我与他人的心理距离导致的动机变化,而比较自我和为他人决策时,研究者侧重于自我与他人的心理距离导致的认知方式变化。因此可以认为,从预测到为他人做决策,这种角色的转变会引起自我与他人心理距离的变化,导致动机和认知方

式的改变,从而表现为风险偏好结果的不同。

为弥补以往研究的不足,本研究采用金钱决策任务,探讨了决策角色、决策框架和心理距离之间的复杂关系,以揭示个体在收益或者损失情境下预测以及为不同心理距离他人做决策时风险偏好变化的规律。

2 研究方法

2.1 被试

80名大学生参与实验(男32人,女48人),平均年龄20.47岁,标准差1.49岁。所有被试具备一定的电脑操作能力,且此前均不了解IOS量表和风险偏好相关实验内容。

2.2 实验材料

本研究采用改编自牛忠辉、蒋赛、邱俊杰、申之美和张峰(2010)的IOS量表(Aron. A., Aron. E., & Smollan, 1992),用于测量个体与他人之间的心理距离。测量中,两个圆圈的重叠程度反映了自我与他人心理距离的远近,从图片1(完全不重叠)到图片7(几乎完全重叠),重叠程度越大,代表两者的心理距离越近。

依据 Josephs, Larrick, Steele 和 Nisbett (1992)的实验2,研究者设计了4个不同的情景用于测量个体的风险偏好,即在收益(或损失)情境下预测他人决策以及在收益(或损失)情境下为他人决策。每个情境都包括10个决策任务,两个选项(保守选项和冒险选项,其期望效用相同)。其中,保守选项的金额为5元或者10元,冒险选项收益(损失)的概率在25%~75%之间变化。以在收益情境下为他人决策为例:

你会如何为X选择获得这笔钱:

F. 获得10元 J. 电脑抽奖:75%的概率

率获得13.3元;25%的概率获得0元

2.3 实验设计与程序

采用2(心理距离:远/近)×2(决策角色:为他人/预测他人)×2(决策框架:损失/收益)多因素混合实验设计。其中,心理距离为被试间变量,决策角色和决策框架为被试内变量。风险偏好和反应时为因变量。

首先,要求被试完成改编的IOS量表,填写符合量表中第1和第7幅图片的同院系学生的名字。接着,以心理距离为自变量,将所有被试随机分为两组,告知被试他的同学X(IOS量表中所填2个名字中的一个)将会参加本实验的后续研究,故他在本实验中的表现结果对X非常重要。随后,被试在计算机上完成E-prime软件编制的风险偏好测验。为消除练习效应,4个测验情景按照一定顺序呈现并在被试间进行平衡。正式实验开始之前有一个小练习,帮助被试熟悉操作过程。屏幕中央会呈现一个持续1000毫秒的“+”字,然后随机呈现10个决策任务,被试的选择无时间限制。计算机自动记录被试反应时间和结果。

3 结果

3.1 不同实验条件下的风险偏好

将被试选择风险选项的次数作为冒险分数,分数越高表示其风险偏好程度越强。表1为各种条件下冒险分数的平均数与标准差。

表1 不同实验条件下冒险分数的平均数与标准差

		心理距离	
		近	远
为他人	收益	3.550(1.600)	4.300(1.800)
	损失	5.825(1.838)	5.550(1.616)
预测他人	收益	4.050(2.438)	5.475(1.961)
	损失	5.300(1.990)	6.075(1.966)

注:括号内为标准差,下同。

以决策角色、决策框架、心理距离为自变量,以冒险分数为因变量,进行多因素方差分析。结果显示:决策者角色的主效应显著, $F(1, 78) = 4.047, p < 0.05, \eta^2 = 0.049$, 被试预测他人做决策比为他人做决策更冒险;决策框架主效应显著, $F(1, 78) = 50.129, p < 0.001, \eta^2 = 0.391$, 损失框架下比收益框架下更偏向于冒险;心理距离的主效应显著, $F(1, 78) = 6.410, p < 0.01, \eta^2 = 0.076$, 相对于近心理距离,自我与他人心理距离较远时个体决策更偏好风险。

二级交互作用分析表明:决策角色与心理距离的交互作用显著, $F(1, 78) = 4.293, p < 0.05, \eta^2 = 0.052$, 即预测时,远心理距离组比近心理距离组更冒险, ($p < 0.01$), 而为他人决策时,两者的冒险得分无显著差异($p > 0.05$) (图1);决策角色与决策框架的交互作用显著, $F(1, 78) = 5.054, p < 0.05, \eta^2 = 0.061$, 即收益框架下,人们预测时的风险偏好显著大于为他人做决策($p < 0.01$), 而损失框架下,两者差异并不显著($p > 0.05$) (图2), 故决策角色的主效应主要来自于收益框架而非损失;决策框架与心理距离的交互作用显著, $F(2, 78) = 4.868, p < 0.05, \eta^2 = 0.059$, 即收益框架下,远心理距离组冒险得分显著高于近心理距离组($p < 0.01$), 而损失框架下,两者差异消失($p > 0.05$) (图3)。决策角色、决策框架、心理距离 ($F(2, 78) = 0.253, p > 0.05, \eta^2 = 0.003$) 的三级交互作用不显著。

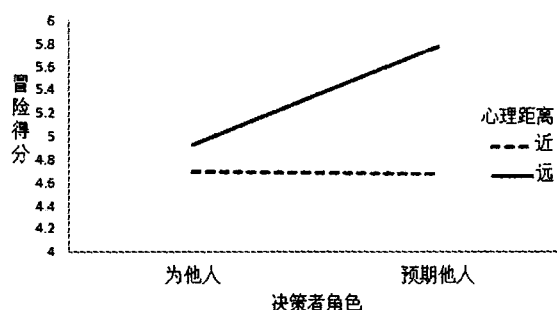


图1 决策角色和心理距离的交互作用

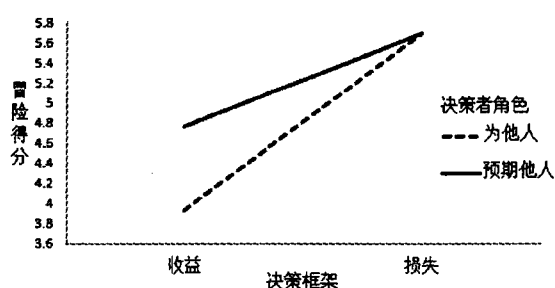


图2 决策角色和决策框架的交互作用

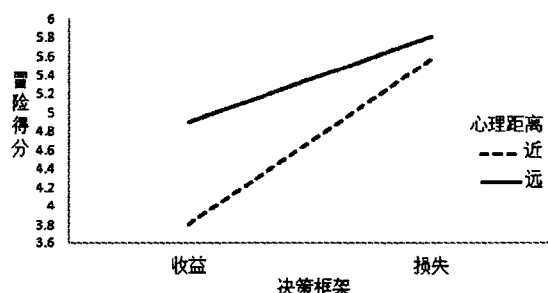


图3 决策框架和心理距离的交互作用

3.2 不同实验条件下的反应时

表2为各种条件下反应的平均数与标准差。

表2 不同实验条件下反应时的平均数(ms)与标准差

		心理距离	
		近	远
为他人	收益	5219.80(4164.82)	4415.87(3329.84)
	损失	6224.75(4826.76)	5486.54(3518.85)
预测他人	收益	5208.04(4347.84)	4343.04(2991.97)
	损失	6184.65(5212.32)	5300.53(3869.60)

以决策角色、决策框架、心理距离为自变量,以反应时为因变量,进行多因素方差分析。结果显示:决策者角色的主效应不显著, $F(1, 798) = 0.391, p > 0.05, \eta^2 = 0.001$;决策框架主效应显著, $F(1, 798) = 72.935, p < 0.001, \eta^2 = 0.084$, 损失框架下比收益框架下的反应时更长;心理距离的主效应显著, $F(1, 798) = 16.507, p < 0.001, \eta^2 = 0.020$, 近心理距离下的反应时显著长于远心理距离。

二级交互作用分析表明:决策角色与决策框架 ($F(1, 798) = 0.093, p > 0.05, \eta^2 < 0.01$)、决策角色与心理距离 ($F(1, 798)$

$=0.174, p > 0.05, \eta^2 < 0.01$)、决策框架与心理距离($F(1, 798) = 0.010, p > 0.05, \eta^2 < 0.01$)的交互作用均不显著。决策角色、决策框架、心理距离($F(1, 798) = 0.034, p > 0.05, \eta^2 < 0.01$)的三级交互作用也不显著。

4 讨论

研究发现,与他人心理距离越远个体越冒险,且这种风险偏好结果在收益框架下更显著。这与 Hsee 和 Weber(1997)的结果相一致。风险偏好是个体对于风险主观感受的表现(Hsee & Weber, 1997; Garcia - Retamero & Galesic, 2012),根据 Kahneman 和 Tversky(1979)的前景理论,被试做决策时受到自己主观感受的影响,并且对损失的感受性要大于对同等收益的感受性(何贵兵,于永菊,2006)。因此,在损失情境下,为了规避损失带来的强烈消极情绪,无论“他人”是谁,被试都倾向于冒险;面对收益情境时,个体对近心理距离他人的心理卷入度高,为了确保对方的收益而倾向于选择更多安全选项,而对远距离他人的卷入度低,较少考虑对方的收益而做出更多冒险选择。反应时结果表明,心理距离越远,反应时越短,结合风险偏好结果可以推测,随着心理距离的增加,个体为他人决策的信息加工方式可能会相应发生变化:近心理距离下,被试为了实现决策准确性,更加注重信息内容的呈现以及加工过程的系统化,从而分析式占优势(Beisswanger, Stone, Hupp, & Allgaier, 2003),反应时间较长;由于被试对远心理距离下他人的认知非常有限,心理卷入度低,导致启发式占优势(Polman, 2010),花费时间较短。当然,这些具体的信息加工方式的转变还需在随后的实验中进一步证明。

关于决策者角色对风险偏好的影响,研究结果表明,被试预测他人做决策比为他人做决策时更冒险,变量间二级交互作用显示,这种差异仅在收益框架下存在,损失框架下则消失。这与 Garcia - Retamero 和 Galesic(2012)的研究结果一致,但与 Stone 和 Allgaier(2008, 实验3)的结果相反。这种差异很可能是决策领域的不同所造成的,在人际交往决策中风险偏好具有很强的社会价值,故为他人做冒险决策是迎合社会所追崇的价值观的,然而在金钱决策或者医疗决策中,冒险行为则不那么提倡,特别是在专业经济服务和医疗服务领域,投资者和医生受过专业的训练,为他人决策时会更保守。Trope 和 Liberman(2010)则通过 CLT 理论说明了为他人决策和预期他人的不同。他认为,人们预测比实际行为更加倾向于对积极和消极事件做出反应,相对于当下实际决策行为,预测增加了时间维度带来的距离感,稀释了对于对象具体的认知和感受,从而预测时对于具体特征的加工更加概略化,风险偏好会加强。然而,根据 CLT 理论,预测时由于使用了启发式,简化了加工过程,故反应的时间应该比为他人决策时更短。但本研究记录并分析了反应时指标,结果并没有发现预测和为他人决策的反应时差异。一方面,进行效应量统计发现,反应时数据误差很大,练习效应、外界因素等都可能对实验结果造成影响,因此需要更精确的方法进行测量。另一方面,反应时结果也说明了决策角色的转换不同于心理距离的变化,并不是简单的从分析式到启发式的转移,可能存在更复杂的机制。

本研究通过心理距离与决策角色的二级交互作用进一步探索其对风险偏好的共同影响。结果发现,心理距离的效应量要大于决策角色,在预测时,被试认为远心理

距离下他人比近心理距离下他人更偏好风险;为他人决策时,两者差异消失。由此推测,预测和为他人决策可能侧重于不同的心理活动过程,预测不同他人的风险偏好主要引起动机的变化(刘永芳,毕玉芳,王怀勇,2010),为不同他人决策主要引起认知表征方式的变化(徐惊蛰,谢晓非,2011; Garcia - Retamero & Galesic, 2012)。从动机的角度来看,自我与他人心理距离越远,个体表现出越强的风险偏好。这与之之前基于“自我提升”提出的假设并不一致,但这并非完全否定了“自我提升”假说。公开地预测他人的风险偏好可以看作是对自我形象的一种威胁,Zhang(2009)提出了经济决策中的“金钱-自尊交换理论”,认为金钱和自尊都是人们决策时需要权衡的重要资本,特别是在他人面前,个体有一种“自我提升”的动机以维护自尊和良好的自我意象。故“自我提升”是针对自我-他人而非他人-他人而言的,也就是说,只有从自我到他人角色的转换,才会产生趋利避害到维护自尊动机的变化。但维护自我形象有一个基本动机——避免社会团体排斥(Siegrist, Cvetkovich, & Gutscher, 2002),也就是自我和他人之间必须有能够知觉到的社会关系,如室友或者小组成员等,这种关系会让决策者在面对他人时感到尴尬,并且更容易引起同感和移情,为避免决策可能产生的消极情绪,从而产生更大的风险规避倾向。而对于陌生人或者心理距离最远的他人,个体与其在社会生活中几乎没有交集,不了解也不关心他的看法,从而决策者决策时不害怕损失,倾向于风险寻求。因此,总体来说,从0心理距离(自我)到近心理距离,决策者动机逐渐由趋利避害向自我提升转移,从近心理距离到远心理距离,动机逐渐减弱。从认知方式的角度来看,决策者需要对他人负有责任,因此会对

为他人决策的过程进行一种合理化的解释,表现为心理距离相对近的,倾向于从具体的细节属性进行解释,心理距离相对远的,倾向于从抽象的符合社会一般观念的核心属性进行解释。然而,在本研究中并没有表现出不同心理距离间风险偏好的显著差异。Beisswanger, Stone, Hupp, & Allgaier(2003)解释了这个结果。他们认为,为不同人决策的差异仅发生在对生活影响较小的决策任务上,如部分人际决策,但在金钱决策和医疗决策任务中这种差异就消失了,因为对于不同他人,金钱决策和医疗决策的结果都非常重要。事实也的确如此,受过专业训练的投资者和医生对委托人或者患者都负有重大的责任,很少对不同他人进行区别对待。

本研究主要关注预测与为不同他人决策时风险偏好的变化,对于具体的决策过程(基于动机还是认知方式、基于具体的细节属性还是抽象的核心属性等)都是通过反应时的间接推测,不可避免地存在一定的偏差。为了了解不同决策角色在不同心理距离下的表征过程的差异,还需在未来的实验中进行更深入的探索。

5 结 论

(1)与他人心理距离越远,个体决策时越偏好风险,且反应时越短。

(2)个体预测他人决策时比为他人决策时更偏好风险,但两者反应时没有显著差异。

(3)预测时,个体认为远心理距离他人比近心理距离他人更冒险,为他人决策时两者差异消失。

(4)决策角色与决策框架、心理距离与决策框架存在交互作用。在收益框架下,自我他人心理距离较远时个体更偏好风

险,且个体预测比为他人决策时更冒险,损失条件下无差异。

参考文献

- 段婧,刘永芳,何琪.(2012).决策者角色及相关变量对风险偏好的影响.心理学报,44,369 - 376.
- 何贵兵,于永菊.(2006).决策过程中参照点效应研究评述.心理科学进展,14,408 - 412.
- 刘永芳,陈雪娜,卢光莉,王怀勇.(2010).决策者角色及相关因素对风险偏好的影响.心理科学,33,548 - 551.
- 刘永芳,毕玉芳,王怀勇.(2010).情绪和任务框架对自我和预期他人决策时风险偏好的影响.心理学报,42,317 - 324.
- 牛忠辉,蒋赛,邱俊杰,申之美,张峰.(2010).社会距离对他人行为表征的影响:评价内容效价的作用.应用心理学,16,291 - 300.
- 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 - 12.
- Agnew, C. R., Loving, T. J., Le, B., & Goodfriend, W. (2004). Thinking close: Measuring relational closeness as perceived self - other inclusion. In D. Mashek & A. Aron (Eds.), *Handbook of Closeness and Intimacy* (pp. 103 - 115). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 596 - 612.
- 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.
- Garcia - Retamero, R., & Galesic, M. (2012). Doc, what would you do if you were me? On self - other discrepancies in medical decision making. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 18, 38 - 51.
- Hsee, C. H., & Weber, E. U. (1997). A fundamental prediction error: Self - other discrepancies in risk preference. *Journal of Experimental Psychology: General*, 126, 45 - 53.
- Josephs, R. A., Larrick, R. P., Steele, C. M., & Nisbett, R. E. (1992). Protecting the self from the negative consequences of risky decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 26 - 37.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263 - 291.
- Liviatan, L., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Interpersonal similarity as a social distance dimension: Implications for perception of others' actions. *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.
- Siegrist, M., Cvetkovich, G., & Gutscher, H. (2002). Risk preference predictions and gender stereotypes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87, 91 - 102.
- Stone, E. R., Yates, A. J., & Caruthers, A. S. (2002). Risk taking in decision making for others versus the self. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1797 - 1824.
- Stone, E. R., & Allgaier, L. (2008). A social values analysis of self - other differences in decision making involving risk. *Basic and Applied Social Psychology*, 30, 114 - 129.
- 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.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal - level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117, 440 - 463.
- Zhang, L. (2009). An exchange theory of money and self - esteem in decision making. *Review of General Psychology*, 13, 66 - 76.

The Effect of Psychological Distance and Decision Makers' Roles on Risk Decision

ZHAO Qiu - di^{1,2} LIU Yong - fang¹ DUAN Jing¹ XU Sha²

(1. School of Psychology and Cognitive Science, East China Normal University, Shanghai 200062, China;

2. School of Psychology and Behavioral Sciences, Zhejiang University, Hangzhou 310028, China)

Abstract

Using the IOS to measure the psychological distance, this study explored how psychological distance and decision makers' roles influence risk decision in both gain and loss decision contexts. The results of the experiment showed that (1) With the increase of psychological distance, subjects became more risk - seeking, and the reaction time was shorter; (2) Subjects were more willing to take risks in predicting other's decision than in making decision for others, and there were no discrepancies in reaction time; (3) There was significant interaction between decision makers' roles and psychological distance: When

predicting other's decision, subjects were more risk - seeking as the psychological distance increased, but when making decisions for others, the difference disappeared; (4) There was a significant interaction between decision makers roles and task framework: In the gain framework, predicting other's decision were more risk - seeking than making decisions for others, and in the loss framework, the difference disappeared.

Key words: decision makers' roles, psychological distance, framework, risk decision