

决策者角色及相关变量对风险偏好的影响*

段 婧¹ 刘永芳¹ 何 琪²

(¹华东师范大学心理与认知科学学院, 上海 200062) (²上海行政学院, 上海 200233)

摘 要 采用 IAT 技术测查被试的内隐自尊, 并引入收益和损失两种任务框架, 综合探讨了内隐自尊水平、任务得失框架对自我决策和为他人决策时风险偏好的影响。结果发现: (1)在收益框架下, 被试为他人决策时更冒险, 而在损失框架下, 为自我和他人决策的风险偏好无显著差异; (2)与为自我决策相比, 低内隐自尊者为他人决策时更冒险, 而高内隐自尊者为自我和他人决策的风险偏好无显著差异; (3)内隐自尊水平与任务框架的交互作用及内隐自尊水平、任务框架和决策者角色之间的三级交互作用均不显著。依据相关的理论和发现对这种结果进行了分析和讨论。

关键词 内隐自尊; 任务框架; 决策者角色; 风险偏好

分类号 B842; B849: C93

1 引言

以往的大量研究探讨了自我决策时的风险偏好 (Abelson & Levi, 1985; Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982), 却较少涉及预期他人决策或为他人做决策时的风险偏好 (Wray & Stone, 2005)。然而, 在现实生活中人们经常需要预期他人的决策, 而一些特定的职业如医生、教师、管理者、咨询师、顾问等更是需要经常地为他人做出决策。人们在预期他人决策或为他人做决策时, 其风险偏好与自我决策时相同吗? 这个问题引起了研究者的兴趣和关注。

Hsee 和 Weber (1997)发现, 人们进行风险决策时存在着自我—他人决策偏差, 即人们在自我决策时往往比较保守, 而在估计他人会做出什么样的决策时就会趋于冒险, 出现风险偏好反转。然而, 高估他人风险偏好的现象仅在预期笼统的“他人”(如, “其他学生”)的决策时发生。若目标人是真实的、具体的, 被试的预期就会建立在自己对风险的感受基础之上, 不再受刻板印象的影响。刘永芳、陈雪娜、卢光莉和王怀勇(2010)在自我决策和为他人决策(而不是预期他人决策)之间进行比较, 也发现为他

人决策时比自我决策时更冒险; 徐惊蛰和谢晓非(2011)发现, 自我决策比为他人提建议在更大程度上受可行性高低的影响, 更为偏爱可行性高的选项, 且人际相似性能在一定程度上缩小上述差异。然而, 也有一些相反的发现。Wallach 和 Wing (1968)要求被试在各种模拟情景下做出自己的风险选择, 并预期同伴的选择。结果却发现, 无论男、女被试都认为比自己同伴更为冒险, 且其所向往的选择往往比自己的实际选择更冒险。为了解释这种结果, 他们提出了风险即价值假设, 认为风险是有价值的, 因此: (1)人们认为冒险是一种值得推崇的品质; (2)人们认为自己比他人更具有这种可贵的品质。Stone, Yates 和 Caruthers (2002)的研究支持了这种发现和假设。Guo 等人(2010)采用触棒迷津任务探讨局中人和局外人的风险偏好, 发现局中人倾向于选择高风险高回报方案, 而局外人倾向于选择低风险低回报方案, 也在一定程度上支持了上述发现。

不难看出, 上述研究得到的结论存在互相矛盾的现象: 前三项研究 (Hsee & Weber, 1997; 刘永芳, 陈雪娜等, 2010; 徐惊蛰, 谢晓非, 2011)均发现预期他人或为他人决策时更冒险, 后三项研究 (Wallach & Wing, 1968; Stone et al., 2002; Guo et al.,

收稿日期: 2011-04-11

* 教育部“新世纪优秀人才支持计划”资助项目和国家社会科学基金一般项目(07BSH053)成果。

通讯作者: 刘永芳, E-mail: yfliu@psy.ecnu.edu.cn

2010)则发现自我决策时更冒险。仔细分析这些研究所采用的风险决策任务,可以发现,它们均未考虑决策任务正、负框架的作用,至少都没有直接把正、负任务框架作为自变量引入自我-他人决策偏差问题的研究,以考查它对这种偏差的调节作用。Kahneman 和 Tversky (1979)的价值函数表明,人们的冒险性与决策任务的框架有关:获益情境(正框架)下人们倾向于保守,损失情境(负框架)下人们倾向于冒险。大量的研究支持或部分支持了这种发现(何贵兵,梁社红,刘剑,2002;谢晓非,王晓田,2002;孙彦,许洁虹,陈向阳,2009),所以,有理由推测任务的正、负框架有可能调节自我-他人决策偏差。事实上,在刘永芳、毕玉芳和王怀勇(2010)的一项关于自我-他人决策偏差的研究中,引入了任务框架变量,结果发现总体而言人们在损失任务上比在获益任务上更冒险,但在获益任务上自我决策比预期他人决策更冒险,而在损失任务上情况恰恰相反。由于前述的风险即价值假设仅能解释获益任务上的实验结果,而不能解释损失任务上的实验结果,所以刘永芳、毕玉芳和王怀勇提出了一种更加一般的假设——自我提升假设,试图对获益和损失任务上的实验结果做出统一的解释。依据该假设,个体有一种把他人看的比自己更患得患失的自我提升倾向,因此在获益任务上会认为自己不会像别人那样贪恋到手的小收益而宁愿博取有风险的大收益(风险即价值心理),而在损失任务上会认为自己不会像别人那样惧怕或回避损失而更有勇气或魄力直面或接受确定的损失。若该假设成立,就意味着风险决策绝非仅仅是围绕损益及其概率而展开的一种纯粹的“计算”活动,还涉及到更深层的愿望和动机。也就是说,人们维护自尊和良好自我感受的需求造成了各种决策偏差(包括自我-他人决策偏差)。有些人获得利益的同时失去了自尊和良好的自我感觉,而有些人宁愿蒙受利益上的损失而不愿意失去自尊和良好的自我感觉。实际上,任何人在风险决策中都不得不在得失成败和自尊之间进行权衡。

自尊果真那么重要吗?大量的研究已经对这个问题作出了肯定的回答。例如,投资者会为已经产生消极回报的亏损项目继续投资,最终导致累计损失(Bazerman, Giuliano, & Appelman, 1984; Brockner & Rubin, 1985; Staw, 1976, 1981; Teger, 1980; Zhang & Baumeister, 2006; Zhang, 2009);人们会将自己的钱借给或者送给一些几乎不可能再次相见的陌生人(Batson, 1987, 1991; Eckel &

Grossman, 1996; Krebs, 1970; Zhang, 2009);谈判桌上,即使是谈判专家,也可能宁愿终止谈判也不愿接受一个有利可图却让自己觉得被冒犯的要求(Fisher & Ury, 1991; Güth, 1995; Roth, 1995; Thaler, 1988; Zhang, 2008; Zhang & Baumeister, 2008; Zhang, 2009)。这些从经济角度看似非理性的行为并非源于人们在决策时缺乏理性,而是在一些任务框架下,人们除了要考量金钱的得失外,还要考虑一种非常重要的“资本”——自尊(Self-esteem)。为了说明金钱和自尊之间的博弈关系,Zhang (2009)提出了经济决策中“金钱-自尊交换理论”,认为决策中金钱与自尊的交换遵循三个原则:提升(augmentation)、互补(substitution)、竞争(competition)。

以往有关自我-他人决策偏差的研究,要么把自我决策和预期他人决策进行比较,要么把自我决策和为他人决策进行比较,未注意到预期他人决策和为他人决策时个体角色的差异,且均较少考虑自尊这种个体变量在这种偏差产生中所起的作用,而关于自尊影响风险偏好的研究又较少考虑从自我-他人比较的角度来探讨,特别是上述两方面的研究均较少考虑收益和损失两种任务框架的作用。此外,关于自尊对风险偏好影响的研究,通常采用 Rosenberg (1965)的自尊量表(SES)来测查被试的自尊水平,较少采用间接的手段来测查被试内隐的自尊。一般认为,内隐自尊比外显自尊更加稳定,且不容易受印象整饰、自我欺骗、社会赞许效应等的影响(Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998; 蔡华俭, 2003; 吴明证, 2006),因而更可能影响个体的风险偏好和行为决策。为了弥补以往研究的不足,我们设计了本研究,并试图通过将本研究的发现与先前相关研究的发现进行对照,较为系统地探讨决策者角色、内隐自尊和任务框架三个变量对个体决策时风险偏好的影响及其复杂关系。

2 方法

2.1 被试

130名大学生参加了本实验,有效被试111人,有效率为85.38%。其中男生52人,女生59人,平均年龄21.21岁,标准差1.29岁。所有被试此前均未参加过类似实验。

2.2 实验设计

采用2(内隐自尊水平:高自尊/低自尊)×2(决策者角色:为自己决策/为他人决策)×2(任务框架:损失/收益)被试间实验设计。因自尊水平测量的结

果不同, 8 组被试的人数从 12 名到 18 名不等。

2.3 实验材料

IAT 内隐自尊测验: 采用 Inquisite 2.0 软件编制标准的 IAT 内隐自尊测验程序。为防止实验材料呈现顺序对研究结果造成影响, 程序中所有词语的

出现顺序均进行了随机化。为了平衡两类联结任务的时序效应, 编制了 2 种实验程序, 一半被试先进行自我-积极属性词配对, 另一半被试先进行自我-消极属性词配对。本研究对 IAT 测验中的所有词汇都进行了重新选定, 如表 1 所示。

表 1 IAT 内隐自尊测验材料

目标词		属性词	
自我词	非自我词	积极属性词	消极属性词
自己、自我、本人、自个、咱们、咱、俺、我、我们、自身	他人、别人、人家、外人、他、他们、她、她们、其他人、旁人	受尊重、可爱的、有人缘、被喜欢、受欢迎、随和的、成功的、满意的、自豪的、优秀的	被轻视、厌恶的、孤立的、惹人烦、受排斥、失败的、不满意、失望的、没用的、平庸的

风险偏好问卷: Beisswanger, Stone, Hupp 和 Allgaier (2003)曾指出, 事件的关联性会对自我-他人决策差异产生影响。为保证本实验的生态效度, 我们进行了一项预调查: 首先结合开放式访谈, 初步确定了 10 种大学生生活中可能遇到的决策事件, 然后把这些事件列表呈现于 20 名大学生, 要求她们从中挑选出自己认为最有可能遇到的事件。最后, 根据每个事件被提及的频率筛选出排名靠前的四种决策事件, 分别为出售邮票、购买手机、医疗、经营小店, 按照实验设计的要求形成决策任务。例如, 在自我-获益决策条件下, 一个题目是:

“你和朋友合伙, 投资了一些钱, 开了一家小店。现在小店生意不错, 目前已经赚了一些钱。你现在可以高价转让该店, 赚取差额; 也可以继续维持该店, 有可能会赚得更多。你会选择其中的哪一个:

A. 转让小店, 赚得 2000 元

B. 继续维持, 最终有 50%的可能赚得 4000 元, 50%的可能不赚钱”

共设计了类似于此的 12 种任务, 形成了一份《风险偏好问卷》。经检验, 该问卷的内部一致性系数 $\alpha = 0.712$, 具有跨任务和项目的一致性。每个情景(测验项目)下面都有安全选项 A 和风险选项 B, 要求被试从中做出选择。以被试选择风险选项 B 的概率(冒险得分)作为因变量, 即冒险得分=选 B 的个数/12。分数越高表示其风险偏好程度越强。按照决策者角色和任务框架两个变量形成自我-获益、自我-损失、他人-获益、他人-损失四种版本的问卷。

2.4 实验程序

被试进入实验室, 面对计算机坐下后, 首先按要求填写性别和年龄, 然后根据指导语, 按以下顺序完成相关测验。实验结束后, 主试解答被试有关实验的疑问, 并赠送小礼品:

(1) 按照前述的实验设计的要求, 随机安排四组被试分别完成四种不同版本的《风险偏好问卷》。计算机屏幕上呈现指导语: “欢迎您参加‘情境决策’调查, 每个题目都有一个决策情境、两个选项。请您将其想象为真实的情境, 按照第一反应, 尽快做出选择。感谢您的参与和配合!”被试依次回答计算机屏幕上呈现的每个题目, 答案自动保存在计算机中。

(2) 完成《风险偏好问卷》后, 所有被试都要接受 IAT 内隐自尊测验。标准的 IAT 内隐自尊测验分为五个步骤: 第一步, 初始目标-概念区辨作业。被试需将计算机屏幕上呈现的名词归入自我词或非自我词的类别中; 第二步, 联结属性的区辨作业, 将呈现的形容词进行积极或消极归类。第三步, 初始的合并作业, 即将出现的两种类别词(目标词和属性词)两两配对, 视为一组, 并进行归类反应。“自我词”与“积极词”共享同一个按键, “非自我词”与“消极词”共享同一个按键; 第四步, 反转的目标概念区辨作业, 与步骤一中按键调换; 第五步, 反转的合并作业, 与步骤三类似, 但在反应按键部分交换了目标词与属性词的配对, 即“非自我词”与“积极词”共享同一个按键, “自我词”与“消极词”共享同一个按键。每两个步骤之间可以休息 200 ms, 具体程序如表 2 所示。

计算机屏幕的左上侧和右上侧分别呈现类别标签, 刺激词呈现在屏幕中央。被试按照指导语的要求把刺激词归类。辨别任务中程序对被试的错误反应给予反馈, 联结任务中程序不对被试的错误反应给予反馈, 两种任务上被试均无需改正。计算机自动记录被试每次按键反应是否正确及反应时(精确到毫秒)。每个步骤结束后, 屏幕上呈现被试该部分的用时和正确率。

表 2 IAT 程序示意图

步骤	次数	任务	标签(左-右)	呈现材料
1	20	目标词辨别	自我—非自我	目标词
2	20	属性词辨别	积极—消极	属性词
3	40	自我积极属性词联结	自我+积极—非自我+消极	目标词+属性词
4	20	目标词辨别	非自我—自我	目标词
5	40	自我消极属性词联结	非自我+积极—自我+消极	目标词+属性词

3 结果与分析

3.1 高、低自尊水平划分及其有效性

采用 Greenwald 等(1998)提出的数据筛选方法,删除错误率超过 20%的被试数据,并将反应时低于 300 ms 的以 300 ms 计,大于 3000 ms 的以 3000 ms 计,然后计算每名有效被试内隐自尊得分,分值越高,表示内隐自尊越高。结果表明,被试将自我词与积极属性词联结的反应时显著低于与消极属性词联结的反应时, $t = 17.547, p < 0.001$ 。Greenwald 等曾提出以效应大小 d 值($d =$ 均值差/标准差)作为 IAT 测验的敏感度指标, d 值越大,表明测量工具越敏感。经计算,该研究中 IAT 敏感度 $d = 1.59$,高于蔡华俭(2003)和 Greenwald 等人的研究中所使用的 d 值(分别为 0.88 和 1.21)。

将 IAT 测量上得分高于平均分($M=0.33, SD=0.18$)的被试界定为高内隐自尊组,共有 53 名被试($M=0.48, SD=0.10$);将得分低于平均分的被试界定为低内隐自尊组,共有 58 名被试($M=0.19, SD=0.10$)。采用独立样本 t 检验发现,两组被试 IAT 得分有显著性差异, $t=0.437, p < 0.001$,表明高、低自尊分组是有效的。

3.2 各实验条件下的冒险得分(见表 3)

以决策者角色、任务框架、自尊水平为自变量,以冒险得分为因变量进行完全随机的方差分析显示:决策者角色的主效应显著, $F(1, 109) = 9.426, p = 0.003$,被试为他人决策时比为自我决策时更偏向于冒险;任务框架的主效应显著, $F(1, 109) = 11.173, p = 0.001$,被试在损失情景下比在收益情景下更偏好于冒险;自尊水平的主效应显著, $F(1, 109) = 4.884, p = 0.029$,高自尊者比低自尊者更偏向于冒险。

二级交互作用分析表明,决策者角色与任务框架的交互作用显著, $F(1, 109) = 7.450, p = 0.007$:在收益情景下,人们为他人决策时更冒险, $F(1, 55) = 14.722, p < 0.001$,而在损失情景下,为自我和他人决策时风险偏好无显著差异, $F(1, 52) = 0.000, p =$

1.000, (参见图 1)。决策者角色与自尊水平的交互作用显著, $F(1, 109) = 4.235, p = 0.042$:低内隐自尊者为他人决策时远比为自我决策时冒险, $F(1, 56) = 12.648, p = 0.001$,而高内隐自尊者则未出现该差异, $F(1, 51) = 1.162, p = 0.286$, (参见图 2)。任务框架与内隐自尊水平的交互作用[$F(1, 109)=2.864, p = 0.094$]及决策角色、任务框架和内隐自尊水平的三级交互作用[$F(1, 109)=0.291, p=0.591$]均不显著。

表 3 各实验条件下的冒险得分(括号内为标准差)

决策角色	任务框架	内隐自尊水平	
		高	低
自我	损失	0.77(0.08)	0.56(0.19)
	收益	0.50(0.23)	0.38(0.21)
他人	损失	0.72(0.22)	0.63(0.21)
	收益	0.62(0.18)	0.70(0.17)

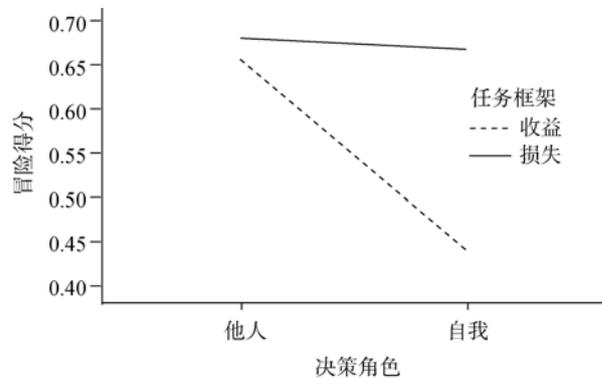


图 1 决策者角色和任务框架的交互作用

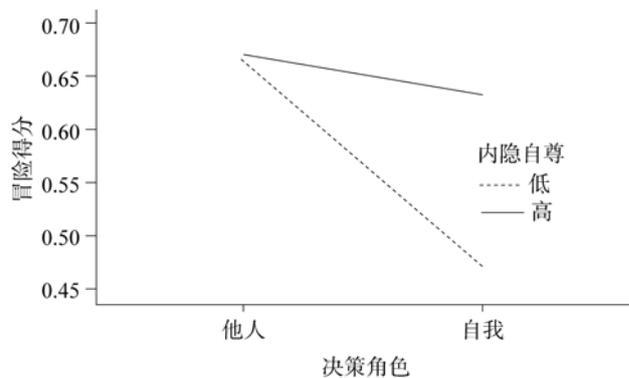


图 2 决策者角色和自尊水平的交互作用

4 讨论

本研究发现, 被试为他人决策时比为自己决策时更加冒险, 这与前述 Hsee 和 Weber (1997)、刘永芳、陈雪娜等(2010)及徐惊蛰和谢晓非(2011)的发现是一致的, 却与 Wallach 和 Wing (1968)、Stone 等(2002)及 Guo 等(2010)的研究结果及风险即价值假设不一致。变量间的二级交互作用分析显示, 这种结果仅在收益情景下存在, 在损失情景下却消失了。这与前述刘永芳、毕玉芳和王怀勇(2010)的研究结果——在获益框架下, 自我决策比预期他人决策表现出了更强的风险偏好, 而在损失框架下, 情况恰恰相反——是不一致的, 甚至在很大程度上是相反的。之所以会如此, 很可能与这两项研究所采用的关于“他人”决策的任务不同有关。上一项研究(刘永芳、毕玉芳和王怀勇)明确要求被试预期(推测、估计)他人会作出什么决策, 而本研究则间接地要求被试为他人做出决策。相对而言, 前一种任务中被试是站在“旁观者”(“局外人”)的角度看待或评价他人的决策的, 无需承担决策的后果, 因此离“他人”的心理距离更远, 心理上的卷入度更低, 更容易让被试直接把自己放在“他人”的对立面上进行比较, 在意识层面上诱发被试的自我提升愿望, 从而产生“他人比自己更患得患失”的自我提升倾向, 因此获益情景下会主观地预期他人比自己更看重到手的小收益(因而将会选择较多的安全选项), 而在损失情景下则会主观地预期他人比自己更不甘心承受确定的小损失(因而将会选择较多的冒险选项)。然而, 当要求被试为他人做出决策时, 被试是站在“参与者”(“局中人”)的角度替他人解决问题的, 需要为决策的后果承担一定的责任, 因此心理上的卷入度更高, 拉近了与“他人”的心理距离, 较不容易把自己放在“他人”的对立面上进行比较, 其自我提升愿望也较不容易在意识层面上被诱发出来, 加之被试的风险厌恶心理(Kahneman & Tversky, 2000), 所以收益情景下反而为自己选择了更多的安全选项而为他人做出了更多的冒险选择。也就是说, 在前一种任务中“自我”和“他人”之间的心理距离更远、差异更大, 而在后一种任务中“自我”和“他人”的心理距离更近、差异更小, 所以导致了两项研究的不同结果。在诱发被试自我提升愿望方面, 前一种任务比较“外显”, 后一种任务比较“内隐”, 似乎可以说: 被试外显地认为他人比自己更看重得失, 在现实生活中更患得患失, 而在实际的(较为内隐的)决策行为上却比别人更看重得失、

更患得患失。总起来看, 当将自我决策和预期他人决策进行比较时, 个体的自我提升愿望占优势, 所以收益情景下为自己做出了更多的冒险选项, 而当将自我决策与为他人决策时进行比较时, 个体的风险厌恶心理(Kahneman & Tversky, 2000)占优势, 所以为他人做出了更多的冒险选择。事实上, “心理距离”可能是理解自我-他人决策偏差的非常重要的变量, 值得随后的研究高度关注。似乎可以将自我决策、为他人决策、预期他人决策三种情况按照心理距离放在一个量尺上来度量, 以说明三种情况下决策者风险偏好的差异。至于心理距离影响风险偏好的具体心理机制(如, 是导致对‘他人-自我’的风险概率和损益值大小的主观判断不同、影响了个体决策时的卷入度, 还是影响了将自我和他人进行比较的意识水平, 从而影响了自我提升愿望)亦可以在随后的研究中再做探索。损失情景下比收益情境下更冒险, 且没有出现自我-他人决策差异, 这和 Kahneman 和 Tversky (1979) 关于损失厌恶心理的一般发现是一致的, 可以在前景理论的框架内加以解释。

关于自尊对风险偏好的影响, 本研究发现高自尊者比低自尊者更冒险。许多研究对此种结果做出了解释。如 Brockner, Wiesenfeld 和 Raskas (1993) 指出, 低自尊个体更可能通过回避风险以自我保护, 而高自尊个体则更可能趋近风险而寻求自我提升。Leary 和 Downs (1995) 曾经指出, 低自尊个体更加关心自己的可接纳性, 倾向于避免采取有可能降低自己可接纳性的冒险行动。相反, 高自尊个体不担心自己在人际关系中的地位, 因为他们自认为自己比别人更受欢迎, 所以倾向于采取更加冒险的行动。特别是, 本研究发现, 自尊与决策者角色产生了显著的交互作用: 低自尊者为他人决策时远比自己决策时冒险, 而高自尊者未出现自我-他人决策差异。也就是说, 自我-他人决策差异仅出现在低自尊个体身上, 而未出现在高自尊个体身上。何以会如此呢? 相关的研究可以部分地回答这个问题。在社会情境中, 自尊是相对于他人而言的。人们常常出于避免社会排斥的动机而极力维护自尊(Baumeister & Leary, 1995; Leary & Downs, 1995)。在一定意义上说, 一个人的自尊反映了他(她)所知觉到的自己在与他人关系中所处的地位(Leary & MacDonald, 2003)。Josephs, Larrick, Steele 和 Nisbett (1992) 发现, 在金钱决策任务上, 当决策任务涉及“两利取其重”的收益情境时, 高自尊群体比

低自尊群体更冒险,而当决策任务涉及“两害取其轻”的损失情境因而可能威胁自尊时,低自尊个体像高自尊个体一样冒险。这似乎表明,低自尊者只有当决策情境有可能威胁其自尊时,才会像高自尊者一样冒险。虽然这些研究并未直接考察为他人决策时自尊和冒险行为之间的关系,因而无法直接比较自尊在为自我和为他人决策时对风险偏好的影响,但可以推测,正像“两害取其轻”的损失情境比“两利取其重”的收益情境更可能威胁个体自尊一样,自我决策时比为他人决策时也更容易威胁个体自尊。低自尊个体或许正是为了避免自我决策时冒险对自尊的威胁,所以选择了更多的安全选项。而在为他人决策时,由于较少担心对自尊的威胁,所以选择了更多的冒险选项。

由于本研究中采用的风险偏好测验任务是静态的、单一的情景,且为他人决策中的“他人”是较为笼统的“他人”(“你的朋友小璟”),未考虑“他人”的具体属性(性别、年龄)及其与自我的亲疏关系或“心理距离”。所有这些问题均需要在未来的研究中加以进一步探索。

5 结论

(1) 在收益框架下,被试为他人决策时更冒险,而在损失框架下,为自我和他人决策的风险偏好无显著差异。

(2) 与为自我决策相比,低内隐自尊者为他人决策时更冒险,而高内隐自尊者为自我和他人决策的风险偏好无显著差异。

(3) 内隐自尊水平与任务框架的交互作用及内隐自尊水平、任务框架和决策者角色的三级交互作用均不显著。

参 考 文 献

- Abelson, R. P., & Levi, A. (1985). Decision making and decision theory. In G. Lands & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (3rd ed., pp. 231-309). New York: Random House.
- Batson, C. D. (1987). Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 65-122). New York: Academic Press.
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Bazerman, M. H., Guiliano, T., & Appelman, A. (1984). Escalation of commitment in individual and group decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 33, 141-152.
- 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.
- Brockner, J., & Rubin, J. Z. (1985). *Entrapment in escalating conflicts: A social psychological analysis*. NY: Springer-Verlag.
- Brockner, J., Wiesenfeld, B. M., & Raskas, D. F. (1993). Self-esteem and expectancy-value discrepancy: The effects of believing that you can (or can't) get what you want. In R. F. Baumeister (Ed.), *Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (pp. 219-240). New York: Plenum Press.
- Cai, H. J. (2003). The effect of implicit self-esteem and the relationship of explicit self-esteem and implicit self-esteem. *Acta Psychologica Sinica*, 35, 796-801.
- [蔡华俭. (2003). 内隐自尊效应及内隐自尊与外显自尊的关系. *心理学报*, 36, 796-801.]
- Eckel, C. C., & Grossman, P. J. (1996). The relative price of fairness: Gender differences in a punishment game. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 32, 143-158.
- Fisher, R., & Ury, W. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (2nd ed.). NY: Penguin Books.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 181-198.
- Guo, X. Y., Zhao, N., Wang, S., Chen, W. L., Gong, R., Xu, B. H., et al. (2010). Player-spectator discrepancies on risk preference during decision making. *The Journal of General Psychology*, 137, 210-224.
- Güth, W. (1995). On ultimatum bargaining experiments—a personal review. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 329-344.
- He, G. B., Liang, S. H., & Liu, J. (2002). Effects of gender stereotypes and task frames on risk preference predictions. *Chinese Journal of Applied Psychology*, 8, 19-23.
- [何贵兵, 梁社红, 刘剑. (2002). 风险偏好预测中的性别差异和框架效应. *应用心理学*, 8, 19-23.]
- Hsee, C. K., & Weber, E. U. (1997). A fundamental prediction error: Self-others discrepancies in risk preference. *Journal of Experimental Psychology: General*, 12, 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., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2000). *Choices, values, frames* (pp. 17-43). UK: Cambridge University Press.
- Krebs, J. R. (1970). Regulation of numbers in the great tit (Aves: Passeriformes). *Journal of Zoology (London)*, 162, 317-333.
- Leary, M. R., & Downs, D. L. (1995). Interpersonal functions of the self-esteem motive: The self-esteem system as a sociometer. In M. Kernis (Ed.), *Efficacy, agency, and self-esteem*. New York: Plenum.
- Leary, M. R., & MacDonald, G. (2003). Individual differences

- in trait self-esteem: A theoretical integration. In M. Leary & J. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 401–418). New York: Guilford Press.
- Liu, Y. F., Bi, Y. F., & Wang, H. Y. (2010). The effects of emotions and task frames on risk preferences in self decision making and anticipating others' decisions. *Acta Psychologica Sinica*, 42, 317–324.
- [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.]
- Liu, Y. F., Chen, X. N., Lu, G. L., & Wang, H. Y. (2010). Effects of the decision maker's roles and the related factors on risk preferences. *Psychological Science*, 33, 548–551.
- [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.]
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Roth, A. E. (1995). Introduction to experimental economics. In A. E. Roth (Ed.), *Handbook of experimental economics* (pp. 1–110). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Staw, B. M. (1976). Knee-deep in the big muddy—a study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior and Human Performance*, 16, 27–44.
- Staw, B. M. (1981). The escalation of commitment to a course of action. *Academy of Management Review*, 6, 577–587.
- 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.
- Sun, Y., Xu, J. H., & Chen, X. Y. (2009). The effects of cover stories, framing, and probability on risk preference in investment decision-making. *Acta Psychologica Sinica*, 41, 189–195.
- [孙彦, 许洁虹, 陈向阳. (2009). 封面故事、选项框架和损益概率对风险偏好的影响. *心理学报*, 41, 189–195.]
- Teger, A. I. (1980). *Too much invested to quit*. Elmsford, NY: Pergamon Press.
- Thaler, R. H. (1988). Anomalies: The ultimatum game. *Journal of Economic Perspectives*, 2, 195–206.
- Wallach, M. A., & Wing, C. W., Jr. (1968). Is risk a value? *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 101–106.
- Wray, L. D., & Stone, E. R. (2005). The role of self-esteem and anxiety in decision making for self versus others in relationships. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 125–144.
- Wu, M. Z. (2006). The relationship between the IAT effect and the target-concepts' association. *Psychological Science*, 29, 580–582, 531.
- [吴明证. (2006). 内隐联结测验的 IAT 效应和概念联系的对应关系研究. *心理科学*, 29, 580–582, 531.]
- Xie, X. F., & Wang, X. T. (2002). Achievement motive and opportunity-threat perception. *Acta Psychologica Sinica*, 34, 192–199.
- [谢晓非, 王晓田. (2002). 成就动机与机会—威胁认知. *心理学报*, 34, 192–199.]
- Xu, J. Z., & Xie, X. F. (2011). Self-other decision making difference: A construal level perspective. *Acta Psychologica Sinica*, 43, 317–324.
- [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, 317–324.]
- Zhang, L. (2008). *The augmentation, substitution and competition between money and self-esteem*. from <http://www.psy.pku.edu.cn/upload/pubs/augmentation%20substitution%20and%20competition.pdf>
- Zhang, L. (2009). An exchange theory of money and self-esteem in decision making. *Review of General Psychology*, 13, 66–76.
- Zhang, L., & Baumeister, R. F. (2006). Your money or your self-esteem: Threatened egotism promotes costly entrapment in losing endeavors. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 881–893.
- Zhang, L., & Baumeister, R. F. (2008). Self-esteem boost promotes negotiators' rational decisions in disadvantageous situations. *Working Paper*. Peking University.

The Effects of Decision Makers' Roles and Related Variables on Risk Preferences

DUAN Jing¹; LIU Yong-Fang¹; HE Qi²

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

⁽²⁾ Shanghai Administration Institute, Shanghai 200233, China)

Abstract

Many studies have examined the self-other decision making bias, but few have considered the role of self-esteem in the bias. Conversely, many studies have examined how self-esteem affects risk preference, but almost none have considered the impact of the decision maker's role. In addition, these studies made few allowances for the gain and loss frameworks of decision tasks.

In this study, the complex relationships among decision makers' roles, self-esteem, and the frameworks of

decision tasks are explored. 111 undergraduate subjects with high or low self-esteem were asked to either make decisions for themselves or make decisions for others on a risk preference questionnaire involving twelve items under gain or loss task frameworks. Implicit self-esteem levels were tested with IAT technology.

The results of the experiment show that (1) Subjects were more willing to take risks when making decisions for others than when making decisions for themselves in the gain framework but not in the loss framework; (2) Subjects were more willing to take risks when making decisions for others than when making decisions for themselves if they had low implicit self-esteem but not if they had high implicit self-esteem; (3) There was no significant interaction between task framework and level of implicit self-esteem, and no significant interaction among task framework, level of implicit self-esteem, and decision maker's role.

These results support the general findings from Hsee & Weber (1997); Liu, Chen, Lu, and Wang (2010); and Xu and Xie (2011), but they are inconsistent with the findings from Wallach and Wing (1968); Stone, Yates, and Caruthers (2002); and Guo et al. (2010). The complicated interactions among task framework, level of implicit self-esteem, and decision maker's role are discussed based on the relevant findings.

Key words implicit self-esteem; task frames; decision makers' roles; risk preferences