

社会比较中的认知偏差探析： “优于常人”效应和“差于常人”效应

周爱保 赵 鑫

(西北师范大学 心理学系 兰州 730070)

摘 要 近几年来,在社会心理学的研究中社会比较中的认知偏差现象越来越多的受到研究者的关注。该文主要介绍了社会比较中的认知偏差现象:“优于常人”效应和“差于常人”效应。并对其理论依据、测量方法以及研究的理论意义分别进行了介绍。最后,在对以往研究回顾的基础上,提出了对今后研究的展望。

关键词 社会比较;认知偏差;“优于常人”效应;“差于常人”效应

中图分类号 B848

文献标识码 A

文章编号 1003-5184(2008)01-0072-05

1954 年,美国社会学家 Festinger 提出了社会比较理论,被称为“经典的社会比较理论”。该理论认为人类体内存在一种评价自己观点和能力的驱力,当缺乏用来评价的客观源的时候,个体就通过与其他人的比较来评价自己,这个过程就是社会比较^[1]。

社会比较普遍存在于人们的现实生活当中。“与常人相比,我的健康状况如何?与我的合作者相比,我的贡献有多大?与我的竞争对手相比,我胜出的机率有多少?”而个体往往会以社会比较的结果为参照点,来做出相应的判断和决策^[2]。但是,大量的关于社会比较的研究证明:这种比较存在着系统的偏差。文章将对社会比较中的认知偏差现象及其以往的相关研究进行简要的回顾,并对未来的研究趋势加以展望。

1 社会比较中的认知偏差现象

在西方的社会心理学教科书中有这样一段话:“几乎在任何一个关于个人和社会的令人愉悦的方面,……,大多数人认为他们要好于一般人”^[3]。同样, Peterson 指出:“显然,在我们的意识中,我们都是 Garrison Keillor 的小说《沃比冈湖》中的孩子,都超过一般水平”^[4]。Dunning, Heath 和 Suls 在总结以往相关文献的基础上指出:“大多数人都倾向于认为自己(能力等)要在一般人之上,这种观点显然违背了最基本的数学原理”^[5]。

在社会心理学的研究中,研究者将社会比较中大多数人认为自身的能力、成就等高于一般人的现象称为“优于常人”效应(Better-than-average effects),相反,将这种大多数人认为自身的能力、成就

等差于一般人的现象称为“差于常人”效应(Worse-than-average effects)。

1.1 “优于常人”效应

早在 1981 年, Svenson 所做的一项研究发现^[6]:有 90% 的司机认为自己的驾驶能力要好于一般的司机。早期的关于社会比较的研究显示:人们报告自己在完成一些较为常见、简单的任务时,自身的能力要优于一般的人。如与他人很好的相处、对鼠标的操作等^[7]。

同样,一些研究发现:与普通人相比较,人们倾向于过高的估计自己经历一些常见事件的可能性,即人们对自己的未来不切实际的,盲目的乐观^[8,9]。Kruger 和 Burrus^[10]在自己的研究中让被试与普通人比较自己经历 28 种事件的可能性,研究结果发现在比较一些常见的事件时,被试报告自己经历这些事件的可能性要显著的高于普通人。这些事件为:拥有自己的小车、起薪高于 25,000 美元、拥有自己的房子、活过 70 岁、工作受到奖赏、毕业考试位于全班前 50%、去欧洲旅行、驾驶过快收到罚单等。

1.2 “差于常人”效应

研究者们发现个体并不是在所有情况下都认为自身(能力等)要优于一般人:当任务复杂或成功的几率极小时,人们往往认为自己(能力等)要差于一般人^[11]。Kruger 在自己的研究中指出^[7]:人们报告自己在完成对鼠标的操作、与他人很好的相处等一些简单的任务时,自身的能力要优于一般的人,但被试报告自己在完成变戏法、骑独轮车和电脑编程等复杂任务时,自身的能力要差于常人。

研究者们同样发现：个体在比较经历一些普遍事件（如活过80岁）的机会时，认为自己经历这些事件的可能性要大于普通人；而个体在比较自己经历一些罕见事件（如活过100岁）的机会时，认为自己经历这些事件的可能性要小于普通人^[9]。Kruger和Burrus在让被试与普通人比较自己经历28种事件的可能性时发现：被试在比较一些罕见的事件时，他们报告自己经历这些事件的可能性要显著的低于普通人。这些事件为：拥有自己的飞机、起薪高于250 000美元、拥有自己的岛屿、活过100岁、工作成果获得诺贝尔奖、毕业考试位于全班前1%、去月球旅行、驾驶过慢受到罚单等^[10]。

2 社会比较中认知偏差现象的理论依据

为什么会在社会比较中出现“优于常人”效应和“差于常人”效应？从上世纪80年代至今研究者们一直对其产生的原因进行探索，相继提出了自我提升（self-enhancement）理论、权重差异（differential weighting）理论和信息差异（differential information）理论。以下，将对这几种理论分别加以介绍。

2.1 自我提升理论

早期的研究者将自我提升动机作为解释“优于常人”效应的主要原因。他们认为：人们乐意用积极的眼光和角度去看待自己。Taylor和Brown指出：人们知觉自己的积极品质要好于同伴，这种积极的错觉，可以使他们能够更好的应对现实生活中的各种挫折。这种错误的观念，甚至可以提高他们的心理健康水平^[12]。另外的一些早期研究也发现^[13]：当个体的自尊受到威胁的时候，比如说当自己的表现不够好时。这种威胁可以使他们产生自我提升的动机，进而他们会报告自己要优于常人。

但是，后期研究者们发现^[7]：自我提升的动机因素却无法解释“差于常人”效应。如果人们存在Taylor和Brown所提出的积极错觉，那么人们为什么会报告自己经历“活过100岁”这个事件的可能性要小于常人呢？为什么人们认为自己在从事“变戏法”这项复杂任务时，自己的能力要差于常人呢？于是，研究者试图寻找能够解释“优于常人”和“差于常人”的非动机因素。

2.2 权重差异理论

权重差异理论认为，当个体将自身的能力、成就、经历某些事件的可能性、在合作中的贡献以及在竞争中获胜的机率等方面与常人进行比较时，个体总是以自我为中心，过多的考虑比较目标（自身）的

能力、成就和在合作中的贡献等，而很少考虑甚至忽略比较对象（常人）的能力、成就和在合作中的贡献。研究者将这种现象称之为自我中心主义（egocentrism），他们认为在社会比较过程中这种权重的差异是产生“优于常人”效应和“差于常人”效应的主要原因^[14]。

比如，当个体与常人比较经历某些事件的可能性时，个体总是过多的考虑自己经历这些事件的可能性，如“我活过80岁的可能性到底有多大？”而个体总是很少去考虑常人经历这些事件的可能性，如“一般人活过80岁的可能性到底有多大？”结果，当个体的能力、成就等绝对高时，个体往往会在比较过程中过高的估计自己的能力和成就；相反，当个体的能力、成就等绝对低时，个体往往会在比较过程中过低的估计自己的能力和成就。

近期，研究者们对权重差异理论提出了质疑。首先，在以往研究中研究者大都采用路径分析的方法来证明该理论^[15]。但是，研究通常将一个特定的群体作为比较对象，如与被试在同一所大学的其他学生。那么，如果被试精确的估计到了这个特定群体的平均值，也就是说，即使被试对比较对象做出了准确的评价，但路径分析的结果还是会显示个体对比较目标（自身）的关注要大于对比较对象（常人）的关注。其次，一些研究者还指出，权重差异理论只能在直接测量的研究范式中解释“优于常人”效应和“差于常人”效应，而无法在间接测量的研究范式中，对这两种效应进行很好的解释^[16]。针对以上的质疑，研究者们后期又提出了信息差异理论，他们认为信息差异是造成社会比较偏差的主要原因。

2.3 信息差异理论

信息差异理论认为在社会比较的过程中个体相对比较对象（常人）而言，拥有更多的关于自身的信息。这就意味着个体可以对自身能力、表现等进行更为准确的评价。而个体对他人的评价是建立在缺乏相关信息的基础之上的，所以评价的结果更多的依赖于对比较对象（常人）所在团体平均水平的猜测。那么，当个体认为自身的能力、表现等高于他所猜测的比较对象（常人）平均水平时，就会出现“优于常人”效应；而当个体认为自身的能力、表现等低于他所猜测的比较对象（常人）平均水平时，就会出现“差于常人”效应^[16]。

比如，司机在与一般的驾驶员比较其驾驶能力时，他们拥有更多的关于自己驾驶技术方面的信息，

而对其他司机的相关信息掌握较少。由于这种信息的差异,他们无法确定其他司机的驾驶能力,所以大多数的司机会认为自己的驾驶能力要优于一般的司机。但是,在对新手调查时,由于他们对自身的驾驶技术的信息也相对缺乏,所以会报告自己的驾驶能力要差于其他的新手^[17]。

最近的一些研究,相继证明了这一理论:Kruger 等人的研究发现^[14]:个体会过高的估计或过低的估计自身的地位——这种趋势会随着他们对比较群体拥有信息的增加而减少。Moore 和 Small 的研究显示^[16]:当个体拥有更多的关于自身精确的信息时,“优于常人”效应和“差于常人”效应会增加;而当个体获得了关于比较对象(常人)表现的准确信息后,这种效应会减少。Moore 在近期的研究中也得出了同样的结论^[18]:在熟练任务中,相对比较对象(常人)而言,个体拥有关于自身的更多的、更为精确的信息。所以,他们对比较对象(常人)的表现评价更为趋中,而对自身的评价更为极端。这是产生“优于常人”效应和“差于常人”效应的主要原因。

3 社会比较中认知偏差的测量方法

3.1 直接测量(direct measures)

直接测量是指让被试直接比较两件事情——通常是自己(表现等)和普通人(表现等)。例如 Chambers^[8]在研究中让被试回答:“同年龄和性别与你相同的一般学生相比较,你赢得免费曲棍球比赛门票的可能性有多大?”被试在 11 点量表作答:“-5 = 极其小于一般的学生—+5 = 极其大于一般的学生”。

用 B (Bias) 表示所有个体对自身(表现)和他人(表现)的平均比较评价,那么:

$$B = \frac{b_1 + b_2 + b_3 + \Delta b_n}{n}$$

其中 b_n 表示第 n 个被试对自身(表现)和他人(表现)的比较评价。

B 越小就意味着“差于常人”效应:一般情况下,人们认为自己的能力和表现等要差于一般的人; B 越大就意味着“优于常人”效应:一般情况下,人们认为自己的能力和表现要优于一般的人。

3.2 间接测量(indirect measures)

间接测量是指让被试分别评价比较目标(通常是指自己)和比较对象(通常是指他人)的表现和能力等。例如 Kruger 和 Burrus^[10]让被试与普通入比较自己经历 28 种事件的可能性。对于每一个事件,如“拥有自己的小车”,被试 7 点量表中首先在回答“1

(这件事情极不可能发生在我身上)—7(这件事情极有可能发生在我身上)”;接着,被试再回答“1(这件事情极不可能发生在他人身上)—7(这件事情极有可能发生在他人身上)”。

用 S (Self) 表示所有个体对比较目标(通常是自己)的平均评价:

$$S = \frac{s_1 + s_2 + s_3 + \Delta s_n}{n}$$

其中 S_n 表示第 n 个被试对比较目标(通常是自己)的评价;

用 O (Others) 表示所有个体对比较对象(通常是他人)的平均评价:

$$O = \frac{o_1 + o_2 + o_3 + \Delta o_n}{n}$$

其中 O_n 表示第 n 个被试对比较对象(通常是他人)的评价;

那么:

$$S - O = \frac{(s_1 + s_2 + s_3 + \Delta s_n) - (o_1 + o_2 + o_3 + \Delta o_n)}{n}$$

即

$$S - O = \frac{s_1 - o_1 + s_2 - o_2 + s_3 - o_3 + \Delta s_n - \Delta o_n}{n}$$

$S - O$ 为个体对比较目标(通常是自己)的平均评价与个体对比较对象(通常是他人)的平均评价之差。当 $S - O$ 的值为正数时,就意味着“优于常人”效应;当 $S - O$ 的值为负数时,就意味着“差于常人”效应。

4 研究社会比较中认知偏差的意义

如前所述,个体往往是通过与他人的社会比较来做出相应的判断和决策。对社会比较中认知偏差的研究意义在于探索社会比较中的认知偏差现象以及造成认知偏差的原因,以帮助人们正确的做出判断和决策,有效地避免错误。

以往研究发现^[19]:认为自己要优于常人的个体往往不会去听从别人的建议,而且会盲目的去与他人竞争。另外,许多心理学和经济学的理论都是以“优于常人”为依据,并且用它来对其研究结果进行解释。投资者在面临下一个重要的投资机会时认为自己优于其他的投资者,这被用来解释在证券市场中较高交易额的出现^[20];争辩者总是倾向认为自己的要求更加的合理,这被用来解释劳工的罢工以及法律的诉讼^[21];一个国家会认为自己的军队强于其他国家的军队,这被用来解释国家会不惜一切代价的发动战争^[22]。

Debondt 和 Thaler 在对行为金融的微观基础进行总结的时候曾经说过：“在心理学领域有关个人判断的研究成果中，最强的结论就是人们是过度自信的。”同时，他们还指出“理解交易之谜的关键的行为因素在于过度自信”^[23]。而 Richard 等人近期的研究中发现：当人们认为自身（能力等）高于一般人时，就意味着过度自信^[24]。可见，对“优于常人”效应的研究在行为经济学领域也有一定的应用价值。

而近期的一些研究发现^[25-27]：当谈判者的任务被规定了最终的期限而显得更加困难时，谈判的双方都会认为自己会获得较坏的结果。由于这种错误观念的存在，谈判者往往不会公开自己的“最终期限”。他们认为如果让对方知道了自己的“最终期限”，会在谈判的过程中暴露出自己的弱点。显然，这会使谈判者处于极其不利的位置，这种错误的观念会使他们为了在“最后期限”前达成协议而加速让步。而他们的对手会故意放慢谈判的进程，从而从中获取更大的利益。可见，对“差于常人”效应的研究有利于避免人们的错误理念和判断，进而使人们做出理想的判断和决策。

5 研究展望

5.1 社会比较偏差心理机制的进一步探究

纵观以往的研究，对社会比较偏差心理的研究主要集中在外过程和现象的探索上。如研究者对社会比较偏差原因的探索，无论从最初的动机因素还是到目前的信息差异理论，都只是对这种偏差现象的外在描述，而对内在的认知过程和相应的心理机制探讨的不是很多。随着研究方法的日益改进，如内隐联想测验等技术的引入，应该对社会比较偏差心理机制作进一步探究和研究。

5.2 中国人特有的社会比较心理现象的研究

以往的研究结果都是在西方文化背景下考察的。中国人是否在社会比较中也会存在这种偏差现象？在东方文化背景下的个体，尤其是中国人，由于受传统文化的影响，所报告的社会比较结果可能与其真正的社会比较习惯经常是不一致的。中国人一直保持传统的“中庸”“谦逊”的刻板形象。而传统文化的“中庸之道”也存在着这样的导向：自信而不骄傲，谦虚而不自卑。因此假设导致国人做出错误决策的真正原因并非他所报告出来的社会比较结果。所以，今后应对中国人特有的社会比较心理现象进行深入的研究。

5.3 社会比较偏差心理的 ERP 证据

自上世纪九十年代以来，认知神经科学将关于人的认知功能的研究与脑科学结合起来，正成为心理科学新的前沿之一。社会认知神经科学是社会心理学和认知神经科学相结合的新兴多学科研究领域，其强调在社会、认知与脑神经等三个层面的交互作用上去理解心理现象。近期，研究者对刻板印象、态度与态度改变、他人知觉、自我认知以及情绪与认知交互作用等方面进行了深入研究，其主要范式就是应用认知神经科学的方法来验证社会心理学在这些范围内上的各种不同的理论观点^[28]。有理由相信，认知神经科学将会对社会比较中偏差的研究起重要的推动作用。而对社会比较偏差心理的 ERP 研究，将会是后期研究的又一大趋势。

参考文献

- 1 邢淑芬，俞国良. 社会比较研究的现状与发展趋势. 心理科学进展 2005, 13(1): 78-84.
- 2 Blount S, Bazerman M H. The inconsistent evaluation of absolute versus comparative payoffs in labor supply and bargaining. Journal of Economic Behavior and Organization, 1996, 30(2): 227-240.
- 3 Myers D G. Social psychology. 5th. New York: McGraw-Hill, 1998.
- 4 Peterson C. The future of optimism. American Psychologist, 2000, 55(1): 44-55.
- 5 Dunning D, Heath C, Suls J M. Flawed self-assessment: implications for health, education, and business. Psychological Science in the Public Interest 2004, 5(3): 69-106.
- 6 Svenson O. Are we less risky and more skillful than our fellow drivers? Acta Psychologica, 1981, 47: 143-151.
- 7 Kruger J. Lake Woebegone be gone! The “below-average effect” and the egocentric nature of comparative ability judgments. Journal of Personality and Social Psychology, 1999, 77: 221-232.
- 8 Chambers J R, Windschitl P D, Suls J. Egocentrism, event frequency, and comparative optimism: When what happens frequently is “more likely to happen to me”. Personality and Social Psychology Bulletin 2003, 29: 1343-1356.
- 9 Weinstein N D. Unrealistic optimism about future life events. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39: 806-820.
- 10 Kruger J, Burrus J. Egocentrism and focalism in unrealistic optimism (and pessimism). Journal of Experimental Social Psychology 2004, 40: 332-340.
- 11 Moore D A. Not so above average after all: When people be-

- lieve they are worse than average and its implications for theories of bias in social comparison. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* ,2007 ,102 :42 – 58.
- 12 Taylor S E ,Brown J D. Illusion and well – being :a social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin* , 1998 ,103 (2) :193 – 210.
 - 13 Wood J V. Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin* ,1989 ,106 (2) :231 – 248.
 - 14 Kruger J ,Windschitl P D ,Burrus J ,et al. . The rational side of egocentrism in social comparisons. *Journal of Experimental Social Psychology* ,2007 ,41 :1 – 13.
 - 15 Klar Y ,Giladi E E. No one in my group can be below the group 's average :A robust positivity bias in favor of anonymous peers. *Journal of Personality and Social Psychology* ,1997 ,73 : 885 – 901.
 - 16 Moore D A , Small Deborah A. Error and Bias in Comparative Judgment :On Being Both Better and Worse Than We Think We Are. *Journal of Personality and Social Psychology* ,2007 ,92 (6) : 972 – 989.
 - 17 Rutter D R ,Quine L ,Albery I P. Perceptions of risk in motorcyclists :unrealistic optimism ,relative realism and predictions of behavior. *British Journal of Psychology* ,1998 ,89 :681 – 696.
 - 18 Moore D A ,Cain D M. Overconfidence and underconfidence : When and why people underestimate(and overestimate) the competition. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* ,2007 ,92 :2 – 15.
 - 19 Camerer C F ,Lovallo D. Overconfidence and excess entry :An experimental approach. *American Economic Review* ,1999 ,89 : 306 – 318.
 - 20 Odean T. Volume , volatility , price and profit when all traders are above average. *Journal of Finance* ,1998 ,53 (6) :1887 – 1934.
 - 21 Neale M A , Bazerman M H. The effects of framing and negotiator overconfidence on bargaining behaviors and outcomes. *Academy of Management Journal* ,1985 ,28 (1) :34 – 49.
 - 22 Johnson D P. Overconfidence and war :The havoc and glory of positive illusions. Cambridge ,MA :Harvard University Press , 2004.
 - 23 黄健柏 ,杨涛 ,朱学红. 基于过度自信的相关研究及应用综述. *预测* ,2007 ,26 (3) :1 – 7.
 - 24 Larrick R P ,Burson K A ,Soll J B. Social comparison and confidence :When thinking you 're better than average predicts overconfidence(and when it does not). *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 2007 ,102 :76 – 94.
 - 25 Moore D A. The unexpected benefits of final deadlines in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology* ,2004 ,40 (1) :121 – 127.
 - 26 Moore D A. Myopic prediction , self – destructive secrecy , and the unexpected benefits of revealing final deadlines in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 2004 ,94 (2) :125 – 139.
 - 27 Moore D A. Myopic biases in strategic social prediction : why deadlines put everyone under more pressure than everyone else. *Personality and Social Psychology Bulletin* ,2005 ,31 (5) :668 – 679.
 - 28 赵晶. 社会认知神经科学的取向与研究进展. *现代生物医学进展* ,2007 ,7 (8) :1233 – 1235.

Cognitive Bias in Social Comparisons :

“ Better – than – average effects ” and “ Worse – than – average effects ”

Zhou Aibao Zhao Xin

(Department of Psychology , Northwest Normal University ,Lanzhou 730070)

Abstract :The phenomena of cognitive bias in social comparisons in social psychology are receiving more and more attention from the researchers in recent years. The article mainly introduced two effects :“ better – than – average effects ” and “ worse – than – average effects ” which are the phenomena of cognitive bias in social comparisons ,including theoretic basis ,measurement methods and theoretic significance of research. In the end , the author puts forward some perspectives for further studies on the basis of the previous research.

Key words :social comparison ; cognitive bias ;Better – than – average effects ;Worse – than – average effects