

## 安于现状偏差的心理机制、影响因素及应用启示

刘腾飞<sup>1</sup> 徐富明<sup>1,2</sup> 张军伟<sup>1</sup> 蒋多<sup>1</sup> 陈雪玲<sup>1</sup>

(<sup>1</sup>华中师范大学心理学院暨湖北省人的发展与心理健康重点实验室, 武汉 430079)

(<sup>2</sup>中国科学院心理研究所, 北京 100101)

**摘要** 安于现状偏差是指个体在决策时, 倾向于不作为、维持当前或者以前的决策的一种现象。安于现状偏差包括内源的安于现状偏差与外源的安于现状偏差。目前研究者对这一现象的解释主要有两种: 损失规避与后悔理论。安于现状偏差的影响因素主要包括备择项的数目、决策者的情绪以及认知与动机特征等。安于现状偏差有利于认识日常决策行为, 而且在销售、管理与公共政策等实践领域有着重要的研究价值。未来的研究则需要从安于现状偏差与其他决策现象之间的关系, 安于现状偏差的产生根源及其应用研究的拓展等方面来进一步探讨。

**关键词** 安于现状偏差; 损失规避; 后悔; 决策

**分类号** B849:C93

理性决策理论认为个体的偏好是确定的、不变的, 决策者根据自己的偏好顺序进行选择。然而, 越来越多的研究表明, 个体的偏好是易变的、参照依赖的(Lichtenstein & Slovic, 2006), 决策者的选择偏好往往会受到禀赋、现状、框架等因素的影响, 从而使得个体的决策偏离理性决策理论的预测。安于现状偏差(status quo bias)正是个体的选择偏好偏离理性决策理论预测的一种决策偏差。

### 1 安于现状偏差的提出及类别

#### 1.1 安于现状偏差的提出及实验证据

安于现状偏差是指个体在决策时, 倾向于不作为、维持当前的或者以前的决策的一种现象。这一定义揭示个体在决策时偏好事件当前的状态, 而且不愿意采取行动来改变这一状态, 当面对一系列决策选项时, 倾向于选择现状选项。

Samuelson 和 Zeckhauser (1988) 首次提出安于现状偏差这一概念, 并在实验室实验和现场实验中证实这一决策偏差的存在。在这一经典研究中, 被试要在一个假想的决策情境的两种版本中(中立版本与现状版本)进行选择。例如, 在中立版本的决策情境中, 假设你从你的叔叔那里继承到

一笔财产, 你打算用这笔钱来投资, 而且有 4 个投资资产组合选项可供你选择: 中等风险的公司 A; 高风险的公司 B; 国库券; 地方政府债券。而在现状版本的决策情境中, 假设你从你的叔叔那里继承到了一组投资资产, 即中等风险的公司 A 的股票, 此时, 同样 4 种投资组合选项可供你选择。但是现状版本中的第一个备择项为现状选项, 即持有中等风险投资公司 A 的股票, 且预期的收益和中立版本中的公司 A 的股票的收益相同。而其余的三个备择项与中立版本中都一样。结果发现, 在现状版本中选择公司 A 的被试人数要远大于中立版本中选择公司 A 的被试人数。现状版本的决策情境只是把投资公司 A 的股票描述为现状, 从而导致了被试对该选项的偏好。而且当其余三个备择项也被当作现状版本中的现状选项时, 被试也倾向于选择现状选项。另外, 他们在水资源分配、办公室迁移、职业选择等决策情境中都证实了安于现状偏差的存在。此外, 在其中的一项针对 80 年代哈佛大学员工健康计划选择的现场研究中, 他们发现, 当增加新的医疗保健计划选项时, 老员工在选择医疗保健计划时仍然维持以前的决策。

与现实中我们对现状的理性偏好不同, 安于现状偏差在没有转变成本(transition costs)与不确定性影响的决策情境中仍然存在, 是一种非理性

收稿日期: 2010-03-30

通讯作者: 徐富明, E-mail: fumingxu@126.com.

的决策偏差(Samuelson & Zeckhauser, 1988)。在一些情境中, 尽管环境发生改变, 现状选项已经不是优势选项时, 但决策者却忽视优势选项坚持现状选项。因而, 安于现状偏差可能导致个体在决策时错失良机, 不能获得最大化的决策效用。

安于现状偏差无论在风险情境下, 还是无风险的情境下都存在, 是一种在各种决策情境中都普遍存在的决策偏差。例如, 在股票投资中, 投资者虽然寻求交易更好的股票, 但由于继续持有以前的股票, 忽视能够带来更高潜在收益的股票信息, 表现出安于现状偏差, 因而不能最大化投资收益(Brown & Kagel, 2009)。在管理决策中, 由于安于现状偏差, 管理者没能在改革前识别改革中利益的获得者与损失者, 从而导致效率更高的政策实施的失败(Ciccone, 2004)。在消费决策中, 消费者的现状会限制经济理性, 使消费者的决策出现偏差(Hartman, Doane, & Woo, 1991); 消费者不愿意改变对物品的拥有状态而交易等价的物品(Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991; Morewedge, Shu, Gilbert, & Wilson, 2009); 消费者由于对现状的偏好优于其他选项, 倾向于坚持他们之前选择的品牌, 表现出一定的品牌忠诚度(Inman & Zeelenberg, 2002)。另外, 研究发现, 在其他条件相同的前提下, 尽管员工知道职业培训与专业的转变将改变其职业前景, 但是他们仍然倾向于维持以前的职业决策(Hesketh, 1996)。由此可见, 安于现状偏差是个体在决策中一种常见的决策偏差。

## 1.2 安于现状偏差的类型

根据现状的来源, 安于现状偏差可以分为两类: 外源的安于现状偏差(exogenously determined status quo bias)和内源的安于现状偏差(endogenously determined status quo bias)。现状可能是由外部环境决定的, 来源于他人的决策结果, 例如“从你叔叔那里继承的投资组合”、“你的上一任管理者的策略”、“因别人给予的物品而产生的对该物品的拥有状态”以及“他人设置的默认选项”等都可能成为个体当前决策的现状。个体在决策时对这种由外源决定的现状产生的偏好即为外源的安于现状偏差。现状也可能是由内部环境、个体以前的选择而形成的, 例如“重复购买某一品牌”、“多年来一直投资的医疗健康计划”、“多年来就职的某一职业”等。个体在决策时对这种由

内部环境、个体以前的选择而形成的安于现状偏差即为内源的安于现状偏差。

外源的安于现状偏差的表现主要是不作为或者维持当前的决策, 而内源的安于现状偏差的表现主要是维持过去的选择。前者例如, 被试将“从他叔叔那里继承来的财产”看作现状参照点, 而更加偏好该选项(Samuelson & Zeckhauser, 1988)。被试在得到实验者给予的物品后, 由于不愿意改变对该物品的拥有状态, 倾向于继续持有该物品, 而不是交易等价的物品, 因而对该物的估价会高于没有拥有该物品时的估价(Kahneman et al., 1991; Johnson, Häubl, & Keinan, 2007)。后者例如, 职业培训和职业发展中存在的安于现状偏差(Hesketh, 1996)。又如, 一项对管理者的安于现状偏差的研究发现, 管理者受其以前在投标一项技术设备的出价影响, 在其他条件不变的情况下, 再次出价竞标这一技术设备时倾向于选择以前的出价(Burmeister & Schade, 2007)。

## 2 安于现状偏差的心理机制

从安于现状偏差的定义可知, 这一现象违背了传统决策理论, 显然是理性决策理论所无法解释的。事实上, 虽然安于现状偏差首先是由经济学家通过实验证实, 但对它的解释几乎全部来自于心理学理论。

### 2.1 损失规避

损失规避(loss aversion)是预期理论(prospect theory)(Kahneman & Tversky, 1979)的一个核心概念, 是指损失(loss)比等量获得(gain)所产生的心理感受更加强烈。根据预期理论, 在价值函数上, 决策者在做决策时关注相对参照点的改变(获得还是损失)。在损失区, 价值函数曲线呈凸形, 而在获得区, 价值函数曲线呈凹形。损失规避在价值函数上表现为损失区的价值函数曲线比获得区的陡峭, 即损失比等量获得所产生的心理感受更加强烈。Kahneman 和 Tversky (1979) 的实验发现, 对于 50% 的概率赢得\$50 或者输掉\$50 的游戏, 即损失与获得的期望值相等的游戏, 被试普遍不愿意参加。

安于现状偏差是损失规避的外在行为表现(Kahneman et al., 1991; 刘欢, 梁竹苑, 李纾, 2009)。个体面临现状选项与其他选项时, 现状往往被看作一个参照点, 此时, 相对于改变现状所获得的收益, 个体对改变现状所产生的等量损失

赋予更大的心理权重,因而更倾向于不作为、维持当前或以前的选择(Samuelson & Zeckhauser, 1988; Ritov & Baron, 1992; Anderson, 2003)。例如,当消费者获得某物品后,且有机会通过交换来获得同等价值的物品时,他们往往把当前拥有的物品看作参照点,且对损失赋予更大的心理权重,所以消费者不愿意交换当前拥有的物品,而是维持当前对物品的拥有状态(Knetsch, 1989; van Dijk & van Knippenberg, 1998; Plott & Zeiler, 2007)。

损失规避对安于现状偏差的解释以预期理论为基础,且得到大量研究者的认同(Samuelson & Zeckhauser, 1988; Kahneman et al., 1991; Novemsky & Kahneman, 2005),但是这一解释有一定局限性。由于安于现状偏差不仅仅是个体的对损失与获得之间的权衡,而且是对现状与变化之间权衡的结果(Gal, 2006),但是损失规避的本质是个体对损失与获得的不同权衡所导致的,所以并不一定能解释个体在现状与变化之间进行权衡时对现状的偏好。

## 2.2 后悔理论

个体在决策时努力达到满意和效用最大化,倾向于选择能够避免消极情绪的选项,而后悔是个体在日常生活中体验到的最多的一种消极情绪,在个体的决策过程中产生重要作用。同样,后悔在安于现状偏差的产生过程中起着关键作用。

后悔是指个体在意识到或者想象出如果选择其他行为将产生比当前更好的结果时产生的一种基于认知的消极情绪(Zeelenberg, 1999)。如果个体在以往的决策中体验到后悔情绪,那么个体在以后的决策中倾向于避免这种情绪所带来的消极体验,以使个体的预期后悔量最小化(Loomes & Sugden, 1982)。根据标准(norm theory)(Kahneman & Miller, 1986),当不利的结果是由作为(action)所导致的,那么个体将很容易想象不作为所导致的结果,所以情绪反应更加强烈;当不利的结果是由不作为导致的,那么个体将很难想象作为所导致的结果,所以情绪反应没有那么强烈。也就是说,作为所引起的后悔比不作为引起的后悔更加强烈。个体为了规避这种预期消极情绪体验,倾向于选择不作为、或者维持以前的决策(Samuelson & Zeckhauser, 1988)。更直接的

说,维持现状的决策比改变现状的决策产生更少的后悔(Mannetti, Pierro, & Kruglanski, 2007)。例如,由于消费者重复购买以前的商品比转而购买别的商品要产生更少的后悔情绪,所以消费者倾向于坚持当前使用的品牌,而不是转而购买其他品牌的商品(Inman & Zeelenberg, 2002)。

损失规避与后悔理论(regret theory)是安于现状偏差的两种最普遍的解释,研究者也在实证研究中证实了这两种观点。除了这两种心理机制以外,自我辩护(self justification)和自我知觉理论(self-perception theory)也是安于现状偏差产生的心理原因(Samuelson & Zeckhauser, 1988)。自我辩护是认知失调的产物。根据认知失调理论,个体很难同时坚持两种冲突的观点或想法,总是倾向于寻求认知一致性。因此,一个认真的、有能力的决策者,无论决策是否成功,都需要为当前和过去的决策辩护,将过去的选择合理化,并将这种合理化过程拓展到当前或将来的决策,以维持认知一致性,避免认知失调带来的消极作用,从而使个体在决策时倾向于安于现状偏差(Samuelson & Zeckhauser, 1988)。自我知觉理论认为,个体将自己当作一个局外人看待他们的决策,从他过去的决策中推断他当前的态度和偏好。因此,他会把过去的决策作为未来决策的指导,而表现出安于现状偏差(Brown & Kage, 2009)。但是这两种理论对安于现状偏差的解释仅仅停留在理论的阐释上,目前都还缺乏足够的实证证据支持。

## 3 安于现状偏差的影响因素

虽然损失规避和后悔理论是导致安于现状偏差的最重要的心理原因,但安于现状偏差的大小还受其他因素的调节。这些因素既包括决策情境中备择项的数目,也包括决策者的情绪、认知特征以及动机特征。

备择项的数目是影响安于现状偏差的一个重要因素。Samuelson和Zeckhauser(1988)在安于现状偏差的最早研究中就发现,安于现状偏差的大小随着备择项的数目增加而增大。相对于2个备择项(即一个现状选项,一个非现状选项),在3个和4个备择项的问题情境中,更多的被试选择现状选项。而后,研究者对美国共有基金市场进行研究发现,超过100个选项时,安于现状偏差是选项为25个时的3倍,因而对于那些有更

多选择的基金投资者来说,安于现状偏差更加严重(Kempf & Ruenzi, 2006)。

情绪在个体决策过程的作用是为行为决策研究中的一个热门问题,情绪对安于现状偏差的影响也受到研究者的关注。例如,研究发现,消费者处于情绪性权衡困难(emotional tradeoff difficulties)的决策情境时,为了最小化决策所带来的负性情绪,倾向于维持以前的决策,即表现出安于现状偏差(Luce, 1998; Garg, Inman, & Mittal, 2005)。另外,最近研究者从情绪的效价与确定—不确定评价两个维度来检验情绪对安于现状偏差的影响。结果发现,积极情绪使被试更加偏好安于现状偏差,而消极情绪则相反;与不确定的情绪状态相比,确定的情绪状态导致更强的安于现状偏差(Yen & Chuang, 2008)。

就决策者的认知特征来说,有研究发现,与低认知闭合需要的个体相比,高认知闭合需要的个体更加偏好现状选项(Mannetti, Pierro, & Kruglanski, 2007)。由于高认知闭合需要的个体倾向于“冻结”(freezing)已获得的知识与判断,而选择非现状选项意味着风险—正是他们所要避免的,因此高认知闭合需要者更加倾向于选择现状选项。

在决策者的动机特征方面,一项研究结果表明,预防定向(prevention focus)的消费者比促进定向(promotion focus)的消费者更加偏好现状选项,而且目标定向可能通过影响消费者对获得与损失的敏感性和对后悔的反应来调节消费者的现状偏好(Chernev, 2004)。

相对于以上研究者对安于现状偏差的影响因素单独进行研究,Anderson (2003)的研究从更广泛和深入的层次上,将安于现状偏差归为一种决策规避(decision avoidance)现象,并提出了决策规避影响因素的理性—情绪模型(rational-emotional model)。该模型认为,影响安于现状偏差的因素主要有预期后悔或责备、作为与改变的成本、选择困难以及偏好稳定性,其中选择困难也可以通过预期后悔影响安于现状偏差。显然,这一模型是与安于现状偏差的心理机制—损失规避与后悔理论相联系的,很合理地解释了安于现状偏差。

#### 4 安于现状偏差的应用研究及其启示

在各种决策情境中,现状选项是决策者无法

避开的一个选项,决策者往往需要在维持现状或坚持过去的决策与选择非现状选项之间做出决策。而以往的大量研究表明,个体在投资、管理、消费、保险以及职业选择等决策情境中更加倾向于维持现状或者重复过去的决策,不同程度地表现出安于现状偏差。同时这些研究也为我们的决策提供理论支持和应用启示。

第一,对安于现状偏差的研究有助于我们更好地认识和解释日常决策行为。例如,研究者要求被试在简化的股票市场中进行股票投资决策,结果发现,由于决策过程中的安于现状偏差,投资者虽然想要交易到更好的股票,但并没有获得潜在的最大化的利益(Brown & Kagel, 2009)。另一项关于股票投资决策的研究发现,不同股票回报率以数字形式影响投资者的决策,而当股票回报率以比率展示给被试时,被试的安于现状偏差倾向增加(Rubaltelli, Rubichi, Savadori, Tedeschi, & Ferretti, 2005)。又如研究者通过整合安于现状偏差与产品涉入而构建的理论框架更好地诠释了消费者购买决策是如何导致的先驱优势(pioneering advantage)的(Kleiser & Wagner, 1999)。此外,安于现状偏差也有助于理解选择策略中接受(acceptance)与排除(elimination)程序所产生的非互补性结果(Yaniv & Schul, 2000)。而Diamond和Vartiainen (2007)认为创新扩散(diffusion of innovations)缓慢的原因可能是安于现状偏差。

第二,决策者可以针对人们的安于现状偏差的行为倾向,在销售、管理以及公共政策的制定等实践领域制定相应的应对策略。早在Samuelson提出安于现状偏差这一概念时,他就分析了安于现状偏差在周期性决策(periodic decisions)、搜索、软销售(soft selling)以及科学进步等领域的应用价值(Samuelson & Zeckhauser, 1988)。此后,研究者在更加广泛的领域探讨安于现状偏差的实际应用。例如,在医疗政策的制定方面,Johnson和Goldstein (2003)在《Science》上撰文探讨了欧洲国家所施行的不同的器官捐献政策的效果。一些欧洲国家设置的默认选项为“同意捐献器官”(但公民可以通过简单程序选择退出此默认选择而不捐献器官),而另一些国家则将默认选项设置为“不同意捐献器官”(但公民可以通过简单程序选择成为器官捐献者)。这两种

选择设计的器官捐献政策的实施效果却大相径庭,默认选项为“同意捐献器官”的欧洲国家平均有超过90%的公民成为了器官捐献者,但默认选项为“不同意捐献器官”的欧洲国家平均仅有不到20%的公民成为了器官捐献者。显然,政策制定者通过利用人们的安于现状偏差的行为倾向来设计政策,将进一步改善自愿捐赠机制(voluntary contribution mechanism)的效果(Messer, Zarghamee, Kaiser, & Schulze, 2007)。在法律的制定方面, Korobkin (1998) 则将安于现状偏差应用于分析合同法中的默认规则(default rules)及其设立。在其他条件相同的情况下,合同双方都将默认条款看作权利与责任分配的现状,而更加偏好现状。如果安于现状偏差导致合同双方不能履行合同,立法者就应该制定对尽可能多的合同方有效的默认条款,减少解决合同方的现状偏好而产生的冲突所带来的成本。最近,又有研究者利用安于现状偏差来解释信息系统实施(information system implementation)过程中使用者抵抗的原因,并借此提出有效的管理策略(Kim & Kankanhalli, 2009)。

综上所述,安于现状偏差无论对日常决策行为的认识与解释,还是在各种实践领域的应用,都有很重要的研究价值。

## 5 研究展望

### 5.1 安于现状偏差与行为决策的其他现象之间的联系

安于现状偏差与行为决策的其他现象之间有着紧密的联系,未来的研究需要进一步探讨以理清这些现象之间的关系,或者寻求这些现象存在的共同的理论基础。

安于现状偏差与禀赋效应和买卖价格之间的差异与联系。尽管在一些场合,安于现状偏差与它们是等同的,而且都是损失规避的行为表现。但安于现状偏差显然是相对于等于或超过两个备择项的决策情境而言的,而且在超过两个备择项时表现更加明显。而禀赋效应却限定于对物品所有权的拥有状态的维持与改变两种选择。两者也可能是完全不同的现象,安于现状偏差是一种决策规避现象(Anderson, 2003),而禀赋效应则是所有权效应(ownership effect)引起的估价偏差(Morewedge et al., 2009)。因此,往后的研究应该在厘清两者关系的基础上,在两者的适用条件重

合时才共用这两个概念。

安于现状偏差与忽略偏差(omission bias)也是一对密切联系的概念。Ritov 和 Baron (1992) 认为忽略偏差是指在由忽略(如不作为,任由某人死去)所导致的损失与由行为导致的同等或者更少损失之间,人们更加偏好忽视所导致的损失,并且通过实验证明安于现状偏差是忽略偏差的延伸,可以将两者归为一类现象。而且两种现象所产生的原因也可能相同(Anderson, 2003)。也有研究表明,两种现象是互相独立的(Schweitzer, 1994)。事实上,忽略偏差受到责任与保护性价值观的影响较大,那么安于现状偏差是否也受它们影响,我们还不得而知?这些争议与问题无疑都需要研究者的进一步澄清。

安于现状偏差对其他决策现象的影响。决策者对现状的偏好可能会影响分离效应(the disjunction effect) (Tversky & Shafir, 1992; 汪祚军, 李纾, 2008)。例如,在两阶段博弈游戏中,决策者在第一阶段赢得游戏后,在第二次决策时倾向于维持以前的决策,继续同样的游戏。而在输的赌博情境中,决策者同样倾向于维持以前的决策。但是在不知道第一阶段的游戏结果时,由于没有现状作为决策的参照点,决策者选择拒绝第二阶段的游戏。当然,安于现状偏差与分离效应之间的关系并不太明朗,分离效应在囚徒困境博弈、度假等分离情境以及非分离情境中是否受安于现状偏差的影响仍然不得而知。另外,安于现状偏差影响个体对模糊的态度。例如,不论是被试内和被试间的实验设计,还是有无动机激励,当个体在获得一个模糊选项后,由于安于现状偏差,被试不愿意将这一选项与非模糊选项进行交换,倾向于模糊寻求(Roca, Hogarth, & Maule, 2006)。这一研究无疑将安于现状偏差的决策情境从风险的与确定的情境进一步拓展到模糊情境下,但是针对安于现状偏差对模糊情境下的决策的影响研究显然需要更多的探讨。此外,对于安于现状偏差与沉没成本效应,同样是维持过去的决策,那么安于现状偏差是否会影响个体在面对沉没成本时的决策,加剧沉没成本效应呢?

### 5.2 安于现状偏差的产生根源

目前对安于偏差的研究主要集中于其在各种决策情境中的验证,而对这一偏差的产生根源的研究相对较少。尽管 Samuelson 和 Zeckhauser

(1988)在安于现状偏差概念提出之初就探讨了安于现状偏差产生的两种心理原因: 认知误解(cognitive misperception)与心理投入(psychological commitment)。但此后对安于现状偏差产生根源的研究并不够深入, 且存在着一定的局限, 因而需要从以下几个方面加深对安于现状偏差的产生根源的了解。

首先, 从新的视角来探讨安于现状偏差的产生根源。已有的研究表明, 基于记忆的查询理论(query theory)在解释禀赋效应与跨期选择中的非对称折扣(asymmetric discounting)等现象时有着独特的优势(Johnson et al., 2007; Weber, Johnson, Milch, Chang, Brodscholl, & Goldstein, 2007)。而禀赋效应在某些情境下是与安于现状偏差等同的。而且, 研究者发现, 查询理论对属于外源的安于现状偏差的默认效应(default effect)同样能够给出合理的解释(Dinner, Johnson, Goldstein, & Liu, 2009)。因此, 有理由相信安于现状偏差产生也可能与查询理论的预测一致, 是基于记忆的偏好建构而产生的决策偏差。以查询理论为理论依据, 从记忆的角度来探究安于现状偏差是未来的研究需要关注的。

来自于系统公正化理论(system justification theory)和存在性偏差(existence bias)(Eidelman, Crandall, & Pattershall, 2009)的研究表明, 个体有一种将现状解释为最想要的状态的动机倾向(Kay, Gaucher, Peach, Laurin, Friesen, Zanna, & Spencer, 2009)。这暗示着从动机的角度来研究安于现状偏差的产生根源可能是未来研究的一种取向。

另外, 分别研究两种类型的安于现状偏差的产生根源。对于内源的安于现状偏差来说, 坚持过去决策的结果通常是确定的, 而个体在决策时偏好确定性的结果(Kahneman & Tversky, 1979), 那么, 个体对确定性的寻求可能是内源的安于现状偏差产生的原因。而对于外源的安于现状偏差而言, 维持现状的决策结果不一定是确定的, 无论是维持现状还是改变现状, 其决策结果可能都不是确定的, 那么此时, 确定性寻求可能不是安于现状偏差产生的原因。因而, 对不同类别的安于现状偏差的产生原因进行探讨可能为其产生根源的研究提供新的观点。

其次, 加深对安于现状偏差的本质与特征的研究。回顾近 20 多年关于安于现状偏差的研究,

我们发现, 大多数研究不是先探讨安于现状偏差的本质与特征, 而是急于将这一概念用于对决策的分析与理论建构。因而, 在理论解释和实践应用可能会产生一些错误。因此, 未来需要加深对安于现状的本质与特征的研究, 认识其本质与特征后才能进一步探讨安于现状偏差的产生根源。

最后, 安于现状偏差的神经心理机制研究。目前, 关于安于现状偏差的神经心理机制的

研究几乎一片空白。仅有的少量研究也只是间接的研究决策规避, 而不是直接地研究安于现状偏差(DeMartino, Kumaran, Holt, & Dolan, 2009)。因此, 应采用 EEG、ERP、fMRI 及 PET 等技术手段, 研究人们在选择过程中大脑两个半球的功能、激活水平及互动联系等特征。

### 5.3 进一步扩大安于现状偏差的应用研究

目前关于安于现状偏差的应用研究已经取得了一定的成果, 但是仍然存在一定的问题。一方面, 虽然以往的研究已经表明, 安于现状偏差在投资、管理、销售、医疗保健等领域有着广泛的影响, 但一些针对安于现状偏差在这些领域的应用研究还停留在验证阶段, 并未给决策者提供实质性的应对策略。另一方面, 现状是个体和组织决策时普遍存在的一个参照点, 存在于各种决策情境中, 因此, 安于现状偏差可能在更加广泛的领域存在。鉴于此, 研究者可能需要在以下两个方面来进一步拓展安于现状偏差的应用研究。第一, 基于研究者对安于现状偏差已有领域的验证研究, 我们应该进一步探索安于现状偏差在这些领域的应对策略。第二, 进一步探索决策者在得失权衡情境、情绪权衡情境与现状和改变之间的权衡等情境下的安于现状偏差, 从而更好地认识其在决策中的作用。

总之, 安于现状偏差是一种普遍存在的决策偏差, 对这一现象进行研究具有重要的理论意义和应用价值。

### 参考文献

- 汪祚军, 李纾. (2008). 行为决策中出现的分离效应. *心理科学进展*, 16, 513-517.
- 刘欢, 梁竹苑, 李纾. (2009). 行为经济学中的损失规避. *心理科学进展*, 17, 788-794.
- Anderson, C. J. (2003). The psychology of doing nothing: Forms of decision avoidance result from reason and emotion. *Psychological Bulletin*, 129, 139-167.
- Brown, A. L., & Kage, J. H. (2009). Behavior in a simplified

- stock market: The status quo bias, the disposition effect and the ostrich effect. *Annals of Finance*, 5, 1–14.
- Burmeister, K., & Schade, C. (2007). Are entrepreneurs' decisions more biased? An experimental investigation of the susceptibility to status quo bias. *Journal of Business Venturing*, 22, 340–362.
- Chernev, A. (2004). Goal orientation and consumer preference for the status quo. *Journal of Consumer Research*, 31, 557–565.
- Ciccone, A. (2004). Resistance to reform: Status quo bias in the presence of individual-specific uncertainty: Comment. *The American Economic Review*, 94, 785–795.
- Diamond, P., & Vartiainen, H. (2007). *Behavioral Economics and Its Applications*. New Jersey, US: Princeton University Press.
- Dinner, I., Johnson, E. J., Goldstein, D. G., & Liu, K. Y. (2009). Partitioning default effects: Why people choose not to choose. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1352488>.
- Eidelman, S., Crandall, C. S., & Pattershall, J. (2009). The existence bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 765–775.
- Gal, D. (2006). A psychological law of inertia and the illusion of loss aversion. *Judgment and Decision Making*, 1, 23–32.
- Garg, N., Inman, J. J., & Mittal, V. (2005). Incidental and task-related affect: Are-Inquiry and extension of the influence of affect on choice. *Journal of Consumer Research*, 32, 154–159.
- Hartman, R. S., Doane, M. J., & Woo, C. K. (1991). Consumer rationality and the status quo. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 141–162.
- Hesketh, B. (1996). Status quo effects in decision-making about training and career development. *Journal of Vocational Behavior*, 48, 324–338.
- Inman, J. J., & Zeelenberg, M. (2002). Regret in repeat purchase versus switching decisions: The attenuating role of decision justifiability. *Journal of Consumer Research*, 29, 116–128.
- Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). Do defaults save lives? *Science*, 21, 1338–1339.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193–206.
- Kahneman, D., & Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychology Review*, 93, 136–153.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Kay, A. C., Gaucher, D., Peach, J. M., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M. P., & Spencer, S. J. (2009). Inequality, discrimination, and the power of the status quo: Direct evidence for a motivation to see the way things are as the way they should be. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 421–434.
- Kempf, A., & Ruenzi, S. (2006). Status quo bias and the number of alternatives: An empirical illustration from the mutual fund industry. *The Journal of Behavioral Finance*, 7, 204–213.
- Kim, H. W., & Kankanhalli, A. (2009). Investigating user resistance to information systems implementation: A status quo bias perspective. *Management Information Systems Quarterly*, 33, 567–582.
- Kleiser, S. B., & Wagner, J. A. (1999). Understanding the pioneering advantage from the decision maker's perspective: The case of product involvement and the status quo bias. *Advances in Consumer Research*, 26, 593–597.
- Knetsch, J. L. (1989). The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves. *American Economic Review*, 79, 1277–1284.
- Korobkin, R. B. (1998). The status quo bias and contract default rules. *Cornell Law Review*, Vol. 83, 1998; *UCLA School of Law Research Paper*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=52240>.
- Lichtenstein, S., & Slovic, P. (2006). *The Construction of Preference*. New York: Cambridge University Press.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *Economic Journal*, 92, 805–824.
- Luce, M. F. (1998). Choosing to avoid: Coping with negatively emotion laden consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 24, 409–433.
- Mannetti, L., Pierro, A., & Kruglanski, A. W. (2007). Who regrets more after choosing a non-status-quo option? Post decisional regret under need for cognitive closure. *Journal of Economic Psychology*, 28, 186–196.
- DeMartino, B., Kumaran, D., Holt, B., & Dolan, R. J. (2009). The neurobiology of reference dependent value computation. *Journal of Neuroscience*, 29, 3833–3842.
- Messer, K. D., Zarghamee, H., Kaiser, H. M., & Schulze, W. D. (2007). New hope for the voluntary contributions mechanism: The effects of context. *Journal of Public Economics*, 91, 1783–1799.
- Morewedge, C. K., Shu, L. L., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2009). Bad riddance or good rubbish? Ownership and not loss aversion causes the endowment effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 947–951.
- Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The boundaries of

- loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42, 119–128.
- Plott, C. R., & Zeiler, K. (2007). Exchange asymmetries incorrectly interpreted as evidence of endowment effect theory and prospect theory? *American Economic Review*, 97, 1449–1466.
- Ritov, I., & Baron, J. (1992). Status quo and omission biases. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 49–62.
- Roca, M., Hogarth, R. M., & Maule, A. J. (2006). Ambiguity seeking as a result of the status quo bias. *Journal of Risk and Uncertainty*, 32, 175–194.
- Rubaltelli, E., Rubichi, S., Savadori, L., Tedeschi, M., & Ferretti, R. (2005). Numerical information format and investment decisions: Implications for the disposition effect and the status quo bias. *Journal of Behavioral Finance*, 6, 19–26.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7–59.
- Schweitzer, M. (1994). Disentangling status quo and omission effects: An experimental analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 58, 457–476.
- Tversky, A., & Shafir, E. (1992). The disjunction effect in choice under uncertainty. *Psychological Science*, 3, 305–309.
- van Dijk, E., & van Knippenberg, D. (1998). Trading wine: On the endowment effect, loss aversion, and the comparability of consumer goods. *Journal of Economic Psychology*, 19, 485–495.
- Weber, E. U., Johnson, E. J., Milch, K. F., Chang, H., Brodscholl, J. C., & Goldstein, D. G. (2007). Asymmetric discounting in Intertemporal choice: A query theory account. *Psychological Science*, 18, 516–528.
- Yaniv, I., & Schul, Y. (2000). Acceptance and elimination procedures in choice: Noncomplementarity and the role of implied status quo. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82, 293–313.
- Yen, H. R., & Chuang, S. C. (2008). The effect of incidental affect on preference for the status quo. *Journal of Academy of Marketing Science*, 36, 522–537.
- Zeelenberg, M. (1999). Anticipated regret, expected feedback and behavioral decision-making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 93–106.

## Status Quo Bias with A Focus on Psychological Mechanisms, Its Influential Factors and Application Inspirations

LIU Teng-Fei<sup>1</sup>; XU Fu-Ming<sup>1,2</sup>; ZHANG Jun-Wei<sup>1</sup>; JIANG Duo<sup>1</sup>; CHEN Xue-Ling<sup>1</sup>

<sup>1</sup> School of Psychology, Central China Normal University, and Hubei Human Development and Mental Health Key Laboratory, Wuhan 430079, China)

<sup>2</sup> Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101, China)

**Abstract:** Status quo bias refers to the phenomenon that people tend to do nothing or maintain their current or previous decisions in decision making. Status quo bias includes endogenously determined status quo bias and exogenously determined status quo bias. There are two ways for researchers to interpret this phenomenon: loss aversion and regret theory. The factors to influence status quo bias include such as follows: number of alternatives, emotion, traits of the decision maker as his cognition and motivation. Status quo bias is conducive to understanding everyday decision behaviors and is valuable for such practical areas as sale, management and public policies. Further deep exploration is needed to clarify the relationship between status quo bias and other decision phenomena, to deepen our understanding of its original roots and at last to expand its applied values.

**Key words:** status quo bias; loss aversion; regret theory; decision making