

# 《决策心理专题》2024 期末知识要点总结

课程编号: PSY4002M

授课教师: 陈志琴

课程助教: 郭乐萌

## 代表性启发式 (Representativeness Heuristic)

- 人们会将当前情境与最具代表性的心理原型进行比较, 以做出决策, 也就是概率是根据 A 代表 B 的程度或 A 与 B 的相似程度来评估的。

## 合取谬误 (Conjunction Fallacy)

- 个体认为连带事件比其中一个组成部分更有可能发生。

## 赌徒谬误 (Gambler's Fallacy)

- 人们可能会认为在一系列结果相同的独立事件之后, 很快会跟随着一个相反的结果, 即认为结果之间存在着负相关。

## 热手效应 (Hot-hand Fallacy)

- 人们可能会认为在连续取得某一结果后, 下一次还会继续出现该结果, 即认为结果之间存在着正相关。

## 易得性启发式 (Availability Heuristic)

- 人们通常根据他们能轻易回忆起的事例来判断事件的概率。

## 对比效应 (Contrast Effect)

- 当比较两个或多个属性相似的刺激时, 其中一个事物的明显性会因为与其他事物的对比而被放大或缩小。

## 首因效应 (Primacy Effect)

- 相比较后出现的信息或特征, 人们更容易受到最先出现的信息或特征的影响。

## 近因效应 (Recency Effect)

- 相比较前出现的信息或特征, 人们更容易受到末尾出现的信息或特征的影响。

## 晕轮效应 (Halo Effect)

- 人们在交往的认知中, 对方的某个特别突出的特点或品质会影响个体对其他品质和特点的正确了解。

## 认知失调 (Cognitive Dissonance)

- 人们通常希望自己的行为和自我信念保持一致, 避免两者之间发生冲突。一旦发生冲突, 就会造成不愉快、不和谐的负面情绪体验。

## 相关错觉 (Illusory Correlation)

- 在实际不存在相关性的情况下认为存在相关的现象。

## 后见之明偏差 (Hindsight Bias)

- 人们倾向于认为过去的事情比实际情况更容易预测, 是一种高估自己可以预测事件结果程度的倾向。

## 归因 (Attribution)

- 根据相关外部信息和线索推断行为的原因。

### **基本归因错误 (Fundamental Attribution Error)**

- 个体倾向于低估情境因素的影响，高估性格因素在控制行为中的作用。

### **行动者-观察者效应 (Actor-Observer Bias)**

- 在解释他人行为时，人们倾向于将行为的发生归因于内在特征，然而在解释自己的行为时，却更倾向于考虑情境因素。

### **自我服务偏差 (Self-serving Bias)**

- 个体倾向于将成功归因于自身，将失败归因于外部因素。

### **自我中心偏差 (Egocentric Bias)**

- 在看待事物时更看重自身观点的倾向——人们倾向于从自己原有信念、观点和态度等角度出发来评估证据、检验假设或形成结论。

### **框架效应 (Framing Effect)**

- 逻辑上等价的信息用不同的方式所描述会导致人们做出不同的选择。

### **锚定 (Anchoring)**

- 人们在进行估算时，会从一个初始值出发，经过调整后得出最终答案，不同的初始值会产生不同的估算值，而这些估算值都偏向于初始值。

### **模糊厌恶 (Ambiguity Aversion)**

- 决策者倾向于选择涉及已知概率的博弈，而不是概率模糊（即不确定）的同等博弈。

### **信息差 (Information Gap)**

- “一个人知道的”和“一个人想知道的”之间的差距。

### **过度自信 (Overconfidence)**

- 一种个体在判断决策过程中过分相信自己判断正确性的认知偏差。

### **控制错觉 (Illusion of Control)**

- 人们通常相信自己对概率性结果（机会情境）有更多的控制。

### **计划谬误 (Planning Fallacy)**

- 明知绝大多数类似项目都会延期，却仍然自信地认为自己的项目会按计划进行。

### **社会助长 (Social Facilitation)**

- 他人在场会导致个体对当前或即将要进行的任务的唤起。对于熟练技能，旁观者的存在通常会增强该人的表现；但对于复杂且尚未掌握的技能，他人的存在通常会妨碍该人的表现。

### **社会懈怠 (Social Loafing)**

- 个体作为群体中的一员进行群体活动时，会降低自己的努力和表现水平，导致个人所付出的努力比单独完成时要少。

### **社会比较 (Social Comparison)**

- 人们需要评估自己的能力和观点是否恰当，因此他们通常会将自己与相似的人进行比较。

### **从众 (Conformity)**

- 在群体压力的影响下，个人的行为或态度发生变化以符合群体的态度。

### **群体思维 (Groupthink)**

- 团体内部决策和思考问题时由于过分追求团体的一致，在没有批判性推理或评估后果

或代理方案的情况下达成共识。

#### **外群体同质性偏差 (Outgroup Homogeneity Bias)**

- 人们倾向于认为自己的群体是由一系列独特个体组成的异质群体，而对立群体则被认为是由高度相似的其他人组成的同质群体。

#### **刻板印象 (Stereotype)**

- 刻板印象是指人们根据社会分类线索（如性别、年龄、种族或职业）对个人或群体形成的固定而笼统的看法。

#### **风险转移 (Risky Shift)**

- 在经过小组讨论后，个人更愿意支持和倡导冒险行为。

#### **群体极化 (Group Polarization)**

- 群体讨论倾向于加强群体成员的初始观点，使讨论后群体的观点较个体的平均初始观点向同一方向上更为极端。