

# 智慧纳建中的人际差序效应

闵 萧<sup>1,2</sup>, 李海青<sup>1</sup>

<sup>1</sup>曲阜师范大学心理学院, 山东 曲阜

<sup>2</sup>德州市陵城区人力资源和社会保障局, 山东 陵城

收稿日期: 2023年5月31日; 录用日期: 2023年7月24日; 发布日期: 2023年7月31日

## 摘 要

当人们面临重大决策事件时, 往往通过寻求他人建议做出更加准确的决策。他人建议在形成最终决策过程中起着至关重要的作用。以往研究中, 决策者、建议者和建议等因素均会影响个体的建议采纳。此外, 我们关注到建议采纳过程中, 即使在不乏优质建议的情况下, 个体也会因各种因素错失优质建议, 产生不明智的建议采纳, 进而无法做出更优决策。如人际差序因素, 已有研究表明, 人们会对不同亲密程度的他人产生不同的道德评价和情绪情感等。因此, 本研究提出智慧纳建, 并以人际差序为切入点, 探讨人际差序与智慧纳建之间的关联。助力人们在面临问题时做出更优决策, 即为后续智慧纳建干预、提高智慧纳建水平提供参考。

## 关键词

智慧纳建, 人际差序, 建议采纳

# The Differential Mode of Association on Wise Adoption of Suggestions

Xiao Min<sup>1,2</sup>, Haiqing Li<sup>1</sup>

<sup>1</sup>School of Psychology, Qufu Normal University, Qufu Shandong

<sup>2</sup>Human Resources and Social Security Bureau of Lingcheng, Lingcheng Shandong

Received: May 31<sup>st</sup>, 2023; accepted: Jul. 24<sup>th</sup>, 2023; published: Jul. 31<sup>st</sup>, 2023

## Abstract

When faced with major decision-making events, people often seek advice from others to make more accurate decisions. Other people's suggestions play a crucial role in shaping the final decision-making process. In previous studies, factors such as decision-makers, proponents, and suggestions have all influenced individual recommendation adoption. In addition, we are concerned

that in the process of recommendation adoption, even when there is no shortage of high-quality advice, individuals may miss high-quality advice due to various factors, resulting in unwise recommendation adoption, and thus unable to make better decisions. For example, research has shown that people have different moral evaluations, emotions, memory levels, and sense of responsibility for others with different levels of intimacy. Therefore, this study proposes intelligent inclusion, and explores the relationship between interpersonal disparity and intelligent inclusion using interpersonal disparity as a starting point, helping people make better decisions when faced with problems, that is, providing reference for subsequent smart inclusion intervention and improving the level of smart inclusion.

## Keywords

Wisdom Construction, Interpersonal Difference Order, Suggestion Adoption

Copyright © 2023 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

随着社会的发展,人民生活水平的提高,生活节奏的加快,随之而来的是要求人们提高做事效率,做出尽可能快而准的决策。但现实生活中,单凭一人之力往往无法始终做出准确的决策,尤指那些于决策者而言不熟悉的人、事和物等,这时,个体往往向周围人寻求建议。因此,建议采纳的研究对人们的日常生活显得十分重要。近年来,国内外心理学者主要从决策者、建议者、建议、任务和情境五个方面探讨对建议采纳的影响(Ache et al., 2020; Du et al., 2019; Wang & Du, 2018)。但上述研究或不关注建议优劣,或仅通过间接的方式体现建议质量来探究影响个体建议采纳的因素(Schultze & Loschelder, 2020)。本研究则重点关注当呈现的建议为优质建议时,何种因素会影响决策者智慧地采纳他人合理建议,做出比初始决策更加科学和准确的最终决策,即智慧纳建。

中国文化是典型的关系文化,了解人际关系的行为模式,有助于在我国文化背景下恰当言行(袁晓劲, 郭斯萍, 2017)。差序格局这一概念基于中国乡村人际关系提出,认为中国人之间是以“己”为中心,根据关系亲疏,呈现出圈层式的人际关系(费孝通, 2007: p. 26)。目前,心理学中人际差序的研究已涉及决策(Batteux et al., 2017)、道德评价或道德判断(Chen et al., 2009; Nieuwenhuis et al., 2005)等领域。人际差序与智慧纳建之间是否存在联系呢?本研究通过梳理前人研究,提出智慧纳建并讨论两者间的可能存在的关联,为后期的实证研究提供理论参考。

## 2. 建议采纳

现实生活中,面对重要决策事件时,个体很难凭一己之力做出高质量决策。他人建议便可以为我们提供看待问题的不同视角、帮助我们拓展思路,提升决策质量(Minson et al., 2011)。建议采纳是指个体在决策过程中,主动或被动地接收并参考他人所给建议,以做出更加准确的决策的行为,研究核心为决策者首先形成初始决策,在阅读他人建议后,初始决策的变化过程(Bonaccio & Dalal, 2006)。建议采纳主要包含两个主体:建议者——在决策者决策的过程中提供建言;决策者——拥有决定权,在参考一个或多个“建议者”的建议下,做出最终决策(徐惊蛰, 谢晓非, 2009)。

目前,建议采纳领域的研究范式多采用决策者—建议者系统范式(JAS, Judge-Advisor System)。该范

式可分为三个环节, 首先, 将决策问题同时呈现给决策者和建议者; 其次, 根据问题, 决策者在不知会接收到建议的情况下独立形成初始决策, 建议者在不知决策者存在初始决策的情况下独立形成建议; 最后, 决策者先做出初始决策, 阅读建议者建议, 综合建议做出最终决策(Sniezek & Van Swol, 2001)。JAS 范式在实际操作的过程中, 可根据研究目的灵活变动, 使其应用更加广泛。

建议采纳研究常用的决策任务分为定量决策任务和定性决策任务。定性决策任务往往要求被试从两个或多个选项中选出最优方案(Johnson & Johnson, 2017)。与定性决策任务不同, 定量决策任务要求被试对任务中某一事物的数量进行估计。如硬币估计任务(段锦云等, 2020; Tost et al., 2012)、点数估计任务(王焕弟, 陈世平, 2019; Sah & Loewenstein, 2015)、年龄估计任务(Rader et al., 2015)、体重估计任务(Gino & Schweitzer, 2008)和价格估计(Sniezek et al., 2004)等。根据建议采纳的定义, 智慧纳建是指决策者在采纳或部分采纳他人建议后, 做出比初始决策更加智慧的决策的行为。

### 3. 智慧纳建

决策是人们生活中必不可少的活动之一, 人们大大小小的行为都是决策的结果。高质量的决策离不开他人的帮助, 决策领域中的建议采纳旨在探讨他人建议在个体形成最终决策过程中的作用(徐惊蛰, 谢晓非, 2009), 但人们在建议采纳的过程中, 即使他人建议是优质的, 是有利于自身决策目标的, 但依然会发生因各种原因忽略他人建议的现象, 无法形成更优的最终决策, 即无法利用他人的合理建议指导实践生活。决策屡次出现问题便导致个体对生活的掌控感不足, 内心的紧张情绪不断积蓄, 继而出现适应不良, 甚至出现思维和行为紊乱, 进入一种失衡状态(王超凡, 2022)。个体在这种状态下对周围事物的判断变得十分困难, 不利于在面临其他决策问题时形成优质的决策, 如此, 形成恶性循环。人们在此类情况下便产生了强烈的安全需要, 马斯洛需要层次理论指出安全需要表现为每个人在不断努力寻求一种内心的稳定状态以保持自身与环境的平衡与协调(马斯洛, 1943)。为此, 我们通过梳理建议采纳领域的研究, 尝试提出智慧纳建, 即智慧地进行建议采纳, 并找出智慧纳建的影响因素, 提升个体的决策质量, 开展智慧决策。

智慧纳建指一种经个体自身独立判断, 不基于任何条件, 只因他人建议符合当前决策目标而将其纳入考虑范围内, 综合初始决策与所得建议, 做出优于初始决策的最终决策的行为。智慧纳建存在以下三方面的特征: (1) 在智慧纳建的过程中, 个体接收的是优质建议; (2) 个体在智慧纳建的过程中, 结合建议进行的最终决策的独立思考相较形成最初决策时的独立思考, 其智慧推理水平显著提高; (3) 个体在智慧纳建的过程中, 采纳或部分采纳建议后, 所得最终决策方案显著优于初始决策方案。纳谏与纳建的内涵存在差异, “纳谏”经查阅汉语大词典, 其义一为接受规劝, 多指君主接受臣下进谏, 如“臣以进言为忠, 君以纳谏为圣”——《臣事实辨》; 二为向君主进谏, 如, “及王之微也, 吉遂又数纳谏, 王不能用, 遂至於废”——《汉纪·昭帝纪》。在现有的心理学研究中, 纳谏一词多用于领导与员工之间的互动, 指员工的谏言行为与领导的纳谏行为, 主要应用于企业与各类组织关系中, 决策事件多为企业或组织内事件(韩翼等, 2020; 胡国栋, 陈宇曦, 2020)。据以上梳理, 可以总结出纳谏大多含有身份上的区别, 一般指上级采纳下级或长辈采纳晚辈的谏言。而本研究中的智慧纳建中的纳建为广纳建言, 提出建议与采纳建议的人两者之间无特殊身份和地位上的区别, 即上下级、长辈或晚辈或平辈之间均可使用, 当然, 在某些研究中亦可随机指定(徐惊蛰, 谢晓菲, 2009)。此外, 纳建的决策事件无特殊限定, 相对宽泛。

近年来, 国内外心理学者主要从决策者、建议者、建议、任务和情境五个方面探讨对建议采纳的影响(Ache et al., 2020; Du et al., 2019; Wang & Du, 2018)。本研究依据建议采纳的影响因素, 推测出决策者、建议者、建议本身和决策问题等因素亦会影响到个体的智慧纳建。

## 4. 人际差序

人的本质属性是社会属性, 对于生活在社会群体中的我们而言, 对于人际关系的认识和把握时刻影响着我们的学习和生活。人际关系差序格局随着时代变迁, 受到政治、经济、文化和教育等各方面的影响, 但传统差序格局对当代中国社会的人际关系及社会结构仍具有很强的解释力(刘娜, 2021)。

社会学家费孝通先生所提出的差序格局对描述中国人的人际关系具有重要意义。这一概念基于中国乡村人际关系提出, 指中国人的关系具有差序性, 以“己”为中心, 根据亲疏远近, 呈现出圈层式的人际关系, 如同石子投入水中所泛起的波纹, 层层向外推出, 距中心越远, 其关系愈加生疏(费孝通, 2007: p. 26)。

心理学研究中, 差序格局的思想得到证实与发展, 目前, 研究多关注差序格局对道德和决策领域的影响。在道德领域, 国内外学者进行的研究主要体现在当道德行为、不道德行为和道德两难事件发生时, 面对不同人际亲密度的他人, 个体所产生的道德评价或道德判断会有所不同。比如当道德事件发生时, 钟毅平和陈海洪(2013)研究发现个体受传统儒家文化的影响, 发生在自己身上时, 个体偏向给予低评价, 但当发生在他人身上时, 偏向于高评价。又如当不道德事件发生时, 与陌生人相比, 个体对关系亲密的人产生较少的消极反应, 即道德评价更高, 惩罚意图更低; 与熟人相比, 不道德事件的发生对个体与亲密的人之间的关系影响更小(Forbes & Stellar, 2022)。再如当道德两难事件发生时, 颜志雄等(2015)发现个体更加关注对直系亲属, 旁系亲属和熟人并无显著差异, 呈现出道德两难任务中的差序格局。以上研究验证了人际优势效应, 即个体对与自己亲近的人表现出更多的信任、宽容和理解(Baumeister & Leary, 1995; Hornsey, 2003)。

决策领域中的差序格局, 多关注某一问题情境中的为自我与为他人做出的风险决策差异。在经济领域, Batteux 等(2017)要求被试在确定选项和指定概率的风险选项中, 相比陌生人, 为朋友所做的决策和自身决策更加偏向冒险。在医疗领域, Von Gunten 和 Scherer (2019)引导被试设想自己身处某一医疗情境中, 为自己和陌生病人从两种治疗方案中选择一种医治方案, 发现被试为病人选择了更为保守的治疗方案, 为自己选择的方案更加冒险。在政治领域, Hibbing 和 Alford (2005)探讨了个体为自己与为陌生和熟悉他人所做决策间的差异, 结果发现个体为自身所作决策更加冒险, 而为熟悉和陌生他人所做的决策没有差异。通过上述研究不难发现个体在为自己和他人做出决策时, 会受自身与他人之间亲密程度的影响。

## 5. 人际差序与智慧纳建

日常生活中, 个体的能力、知识经验和精力等均是有限的, 仅靠自己无法始终做出优质的决策, 因此, 智慧地采纳他人的合理建议是保证决策科学性和准确性的有效途径。在以往纳建的研究中, 影响个体建议采纳的因素甚多, 如在接受建议的过程中, 如果决策者拒绝了建议者的建议, 则会降低建议者的社会价值和亲社会动机, 之后呈现出的建议多为不诚实的建议, 但当先前的建议被拒绝, 决策者表达感恩, 则可以缓冲建议者社会价值与亲社会动机的降低, 之后决策者也可避免收到不诚实的建议(Belkin & Kong, 2018)。因此, 为构建积极的决策者—建议者关系, 决策者倾向于遵循建议, 建议者也注重建议是否被完全采纳(Blunden et al., 2019)。同样, Ache 等(2020)从维持人际关系角度出发, 探讨其对建议采纳的影响, 发现决策者为了维持与建议者之间的关系, 经常按照建议者的想法来权衡建议。由此, 决策者与建议者间的人际关系成为了影响个体纳建的重要因素。

智慧纳建指当面临他人提出的优质建议时, 基于建议引发独立性思考, 从而做出智慧地决策的行为。在集体主义文化背景下, 中国人的圈子心理, 会将与自己所接触的人划为圈内人和圈外人, 这种历史文化背景对中国人的认知、情感和行为等心理过程产生了深远的影响(汪凤炎, 郑红, 2014: p. 98)。因此, 我们推测建议者与决策者之间的亲密度, 即人际差序会影响个体的智慧纳建。具体而言, 一方面, 以往



研究表明,当个体在决策过程中接收到他人建议时,会非常看重建议的来源(谢梦雅,段锦云,2019; Evans et al., 2021),会因与他人亲密度的不同,而对建议者产生不同的信任程度和情绪情感状态(乐国安,韩振华,2009; Li et al., 2016)等。如在面对高亲密度的血亲建议时,会因相信高亲密密度建议者更加了解自己,做到设身处地、将心比心的为自己提供建议,便对亲密密度较高的建议者个体持有更多的理解与包容(Hornsey, 2003),因此,无论他人建议与自己的初始决策是否相似,对他人建议的包容性都更强,建议采纳的程度亦有所提高,加之,如果个体能够对所接收到的建议进行智慧的辨别,及时取其建议之精华并将付诸行动,便可取得良好效果。反之,如果接收到低亲密密度如陌生人的建议,因较低信任程度,无法包容他人不同建议,建议采纳的程度随之降低,极有可能错失优质建议。另一方面,人们在面对他人建议时,需独立思考,做出最终决策。责任规避假说认为,当最终的决策涉及负性结果或可能产生负性结果时,为了避免他人的指责,个体通常表现出责任规避倾向,减弱自己与负性决策结果之间的关联,以此降低承担责任的风险(Leonhardt et al., 2011)。因此,责任规避可能导致了被试将自己的思考过程、最终决策方案以及付诸的实际行动倾向于可联系到的与自己亲密密度较高的人的建议,而非低亲密密度陌生人的建议。

综上所述,与建议者的亲密程度越低,关系越远,对智慧纳建的影响愈大,导致个体未能及时采纳建言或直接拒绝采纳建言,从而无法将所得优质建议付诸行动,应用于实践指导生活,做出不明智的纳建。本研究通过梳理前人研究,尝试推理人际差序与智慧纳建之间的关系,为后续开展实证研究奠定基础。

## 6. 研究展望

本研究提出智慧纳建,从人际差序的角度出发,探讨两者的关系。未来研究可就此展开。第一,编制评估量表,开展实证研究。未来可依据中国人的特征,建构智慧纳建理论,基于理论架构编制适用于测察中国人智慧纳建的具有良好信效度的评估量表,并制定相应标准对结果进行衡量,设计出精巧的实验将结果量化验证两者之间的关系。第二,关注文化差异,开展跨文化研究。以往研究表明,中西方文化背景下的个体对待不同亲密程度的他人在情感等方面存在跨文化差异(Hess et al., 2000)。由此推测,个体面对不同亲密密度他人的态度或许存在文化差异,进而会影响到个体的智慧纳建。第三,探讨智慧纳建影响因素,提升个体纳建水平。未来可采用实证的方法探索出更多影响个体智慧纳建的因素,如建议特征、建议者特征和决策问题特征等,帮助决策者规避决策过程中的干扰因素,提高人们的纳建水平,进而提升决策质量(Minson et al., 2011)。

## 基金项目

双视角下的智慧类型认知及智慧教育模式构建(YJA190007),教育部人文社科规划基金项目。  
道德智慧的内隐性及其培育机制(20CJYJ07),山东省社科规划项目。

## 参考文献

- 段锦云,王国轩,李斐(2020). 自夸对个体建议采纳的影响. *心理科学*, 43(4), 898-903.  
<https://doi.org/10.16719/j.cnki.1671-6981.20200419>
- 费孝通(2007). *乡土中国*. 上海人民出版社.
- 韩翼,肖素芳,龚鹏飞(2020). 基于说服理论的员工谏言与领导纳谏研究. *管理学报*, 17(4), 509-517.  
<https://doi.org/10.3969/j.issn.1672-884x.2020.04.004>
- 胡国栋,陈宇曦(2020). 儒家礼治秩序与中国组织的领导纳谏行为. *学术研究*, (8), 89-97.
- 乐国安,韩振华(2009). 信任的心理学研究及展望. *西南大学学报(社会科学版)*, 35(2), 1-5.  
<https://doi.org/10.13718/j.cnki.xdsk.2009.02.011>

- 刘娜(2021). 差序格局概念的内涵演变与发展. *文化学刊*, (3), 93-97.
- 马斯洛(1943). *人类激励理论*. 科学普及出版社.
- 汪凤炎, 郑红(2014). *智慧心理学的理论探索与应用研究*. 上海教育出版社.
- 王超凡, (2022). *时间压力、不确定性容忍度和建议成本对建议采纳的影响*. 硕士学位论文, 哈尔滨: 哈尔滨师范大学.
- 王焕弟, 陈世平(2019). 利益冲突对不同认知风格决策者建议采纳的影响. *心理与行为研究*, 17(3), 415-421.
- 谢梦雅, 段锦云(2019). 真诚-虚伪品质对建议采纳的影响. *心理与行为研究*, 17(1), 134-140.
- 徐惊蛰, 谢晓非(2009). 决策过程中的建议采纳. *心理科学进展*, 17(5), 1016-1025.
- 颜志雄, 邹霞, 燕良轼, 范伟, 谭千保, 邱小艳(2015). 道德两难判断中亲属关系的认知研究: 来自ERPs的证据. *心理科学*, 38(1), 54-61. <https://doi.org/10.16719/j.cnki.1671-6981.2015.01.004>
- 袁晓劲, 郭斯萍(2017). 中国人人际情感的差序格局关系: 来自EAST的证据. *心理科学*, 40(3), 651-656. <https://doi.org/10.16719/j.cnki.1671-6981.20170322>
- 钟毅平, 陈海洪(2013). 心理距离对道德行为判断的影响. *心理学探新*, 33(1), 43-46. <https://doi.org/10.3969/j.issn.1003-5184.2013.01.008>
- Ache, F., Rader, C., & Hütter, M. (2020). Advisors Want Their Advice to Be Used—But Not Too Much: An Interpersonal Perspective on Advice Taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 89, Article ID: 103979. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2020.103979>
- Batteux, E., Ferguson, E., & Tunney, R. J. (2017). Risk Preferences in Surrogate Decision Making. *Experimental Psychology*, 64, 290-297. <https://doi.org/10.1027/1618-3169/a000371>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Belkin, L. Y., & Kong, D. T. (2018). Implications of Advice Rejection in Repeated Exchanges: Advisor Responses and Advisee Gratitude Expression as a Buffer. *Journal of Experimental Social Psychology*, 78, 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.03.012>
- Blunden, H., Logg, J. M., Brooks, A. W., John, L. K., & Gino, F. (2019). Seeker Beware: The Interpersonal Costs of Ignoring Advice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 150, 83-100. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2018.12.002>
- Bonaccio, S., & Dalal, R. S. (2006). Advice Taking and Decision-Making: An Integrative Literature Review, and Implications for the Organizational Sciences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 101, 127-151. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.07.001>
- Chen, p., Qiu, J., Li, H., & Zhang, Q. (2009). Spatiotemporal Cortical Activation Underlying Dilemma Decision-Making: An Event-Related Potential Study. *Biological Psychology*, 82, 111-115. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2009.06.007>
- Du, X., Ren, Y., Wu, S., & Wu, Y. (2019). The Impact of Advice Distance on Advice Taking: Evidence from an ERP Study. *Neuropsychologia*, 129, 56-64. <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2019.02.019>
- Evans, A. M., Stavrova, O., & Rosenbusch, H. (2021). Expressions of Doubt and Trust in Online User Reviews. *Computers in Human Behavior*, 114, Article ID: 106556. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106556>
- Forbes, R. C., & Stellar, J. E. (2022). When the Ones We Love Misbehave: Exploring Moral Processes within Intimate Bonds. *Journal of Personality and Social Psychology: Attitudes and Social Cognition*, 122, 16-33. <https://doi.org/10.1037/pspa0000272>
- Gino, F., & Schweitzer, M. E. (2008). Blinded by Anger or Feeling the Love: How Emotions Influence Advice Taking. *Journal of Applied Psychology*, 93, 1165-1173. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.93.5.1165>
- Hess, U., Sénécal, S., Kirouac, G., Herrera, P., Philippot, P., & Kleck, R. E. (2000). Emotional Expressivity in Men and Women: Stereotypes and Self-Perceptions. *Cognition and Emotion*, 14, 609-642. <https://doi.org/10.1080/02699930050117648>
- Hibbing, J. R., & Alford, J. R. (2005). Decision Making on Behalf of Others [Conference Session]. In *Annual Meeting of the American Political Science Association*.
- Hornsey, M. J. (2003). Linking Superiority Bias in the Interpersonal and Intergroup Domains. *The Journal of Social Psychology*, 143, 479-491. <https://doi.org/10.1080/00224540309598457>
- Johnson, H. H., & Johnson, M. D. (2017). Influence of Event Characteristics on Assessing Credibility and Advice-Taking. *Journal of Managerial Psychology*, 32, 89-103. <https://doi.org/10.1108/JMP-05-2016-0146>
- Leonhardt, J. M., Keller, L. R., & Pechmann, C. (2011). Avoiding the Risk of Responsibility by Seeking Uncertainty: Responsibility Aversion and Preference for Indirect Agency When Choosing for Others. *Journal of Consumer Psychology*,

- 21, 405-413. <https://doi.org/10.1016/j.jeps.2011.01.001>
- Li, W., Jiang, Z., Liu, Y., & Dan, F. (2016). ERP Study of Affirmative and Negative Sentences' Impact on Self-Positivity Bias. *Journal of Psycholinguistic Research*, 45, 769-778. <https://doi.org/10.1007/s10936-015-9376-0>
- Minson, J. A., Liberman, V., & Ross, L. (2011). Two to Tango: Effects of Collaboration and Disagreement on Dyadic Judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 1325-1338. <https://doi.org/10.1177/0146167211410436>
- Nieuwenhuis, S., Aston-Jones, G., & Cohen, J. D. (2005). Decision Making, the p3, and the Locus Coeruleus—Norepinephrine System. *Psychological Bulletin*, 131, 510-532. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.4.510>
- Rader, C. A., Soll, J. B., & Larrick, R. P. (2015). Pushing Away from Representative Advice: Advice Taking, Anchoring, and Adjustment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 130, 26-43. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2015.05.004>
- Sah, S., & Loewenstein, G. (2015). Conflicted Advice and Second Opinions: Benefits, but Unintended Consequences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 130, 89-107. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2015.06.005>
- Schultze, T., & Loschelder, D. D. (2020). How Numeric Advice Precision Affects Advice Taking. *Journal of Behavioral Decision Making*, 34, 303-310. <https://doi.org/10.1002/bdm.2211>
- Snizek, J. A., & Van Swol, L. M. (2001). Trust, Confidence, and Expertise in a Judge-Advisor System. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 84, 288-307. <https://doi.org/10.1006/obhd.2000.2926>
- Snizek, J. A., Schrah, G. E., & Dalal, R. S. (2004). Improving Judgement with Prepaid Expert Advice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17, 173-190. <https://doi.org/10.1002/bdm.468>
- Tost, L. P., Gino, F., & Larrick, R. P. (2012). Power, Competitiveness, and Advice Taking: Why the Powerful Don't Listen. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117, 53-65. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.10.001>
- Von Gunten, C. D., & Scherer, L. D. (2019). Self-Other Differences in Multiattribute Decision Making: Compensatory versus Noncompensatory Decision Strategies. *Journal of Behavioral Decision Making*, 32, 109-123. <https://doi.org/10.1002/bdm.2099>
- Wang, X., & Du, X. (2018). Why Does Advice Discounting Occur? The Combined Roles of Confidence and Trust. *Frontiers in Psychology*, 9, Article 2381. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.02381>