

团队决策中的共享信息偏差： 基于隐藏文档范式的机制、影响因素探究*

陈 婷 孙晓敏

(北京师范大学心理学院, 应用实验心理北京市重点实验室, 北京 100875)

摘 要 在决策任务中, 团队由于拥有来自不同成员的多样信息, 因此通常被认为能够较个体做出更高质量的决策。但大量的研究表明, 团队对于信息的利用并非十分有效, 表现在团队会更多地讨论所有成员都拥有的信息(即共享信息), 而相对忽视了每个成员所独有的信息(即非共享信息), 这种现象被称为“共享信息偏差(Shared information bias)”(Stasser & Titus, 1985)。共享信息偏差的存在阻碍了团队获取更高质量的决策结果。本文基于隐藏文档范式, 针对共享信息偏差的产生原因, 分别介绍了信息取样模型、动态信息取样模型、相互提升效应、偏好效应这 4 种解释机制, 并归纳总结了信息分布、团队任务特征、成员特征及动机因素这 4 类影响因素的作用。最后, 从结合团队认知、探究情绪因素及整合团队有效性框架这三个方面对未来的研究进行了展望。

关键词 共享信息偏差; 隐藏文档范式; 团队决策; 信息共享

分类号 B849:C91

在组织中, 重要的决策通常是以团队的形式来完成(Larson, Christensen, Abbott, & Franz, 1996)。团队由于其中成员的经验背景、角色不同, 拥有着多样的信息和资源, 因此通常被认为能够较个体做出更高质量的决策结果。

在团队拥有的多样信息中, 有些信息是全部成员所共有的, 这类信息被称为“共享信息”(Shared information); 另外一些信息是由单个成员所独有, 这类信息被称为“非共享信息”(Unshared information)。团队要取得高质量的决策结果, 需要成员们有效地交流并整合信息, 特别是非共享信息, 从而对每个决策选项做出更加全面客观的判断, 并最终提升团队的决策质量(Lam & Schaubroeck, 2011)。

尽管相较个体, 团队在信息占有上存在优势, 但大量的研究表明团队对信息的分享和利用程度, 并不如人们预期得那样有效(Schulz-Hardt

& Mojzisch, 2012)。具体而言, 相较非共享信息, 决策团队在讨论中会更加关注于共享信息, 即团队讨论中存在“共享信息偏差(Shared information bias)”(Stasser & Titus, 1987; Schulz-Hardt & Mojzisch, 2012)。共享信息偏差的存在反映出团队在信息分享整合过程中存在偏差, 即团队未能充分发挥出个体成员独有信息的重要作用, 而是更多地基于所有人都已知的共享信息来进行决策, 这就可能导致团队得出的决策结果是偏差或错误的, 从而严重影响团队的决策质量, 也无法发挥其进行决策的优势(Reimer, Reimer, & Czienskowski, 2010; Stasser & Titus, 1985)。对共享信息偏差产生的内部机制进行探究, 将有助于研究者深入理解团队决策过程, 从而能够有针对性地提升团队决策的有效性。因此在团队决策领域, 共享信息偏差一直都受到了研究者的广泛关注, 对其产生机制及影响因素的探究也从未中断。

1 共享信息偏差的定义及内涵

共享信息偏差是指团队在讨论过程中, 相较

收稿日期: 2014-11-24

* 国家自然科学基金青年科学基金项目资助(71101012);
中央高校基本科研业务费专项资金资助。

通讯作者: 孙晓敏, E-mail: sunxiaomin@bnu.edu.cn

非共享信息,更多地讨论并利用共享信息的偏好和倾向(Wittenbaum & Park, 2001; Deiglmayr & Spada, 2010; Lu, Yuan, & McLeod, 2012; Stasser & Titus, 1987)。

在团队讨论中,共享信息偏差主要表现在以下三个方面:(1)相较非共享信息,共享信息在讨论中被成员提及并重复的比例更高(Wittenbaum, 2000; Larson et al., 1996; Larson, Foster-Fishman, & Keys, 1994; Winquist & Larson, 1998);(2)在信息被引入讨论的时间点上,共享信息要早于非共享信息,甚至团队会在讨论完共享信息后才开始提及非共享信息(Larson, Christensen, Franz, & Abbott, 1998; Larson et al., 1994, 1996);(3)在讨论结束后,成员会回忆出更多的共享信息(Larson & Harmon, 2007; Lightle, Kagel, & Arkes, 2009)。

共享信息偏差的出现对于团队决策研究具有重要意义,它揭示了团队并非如人们预期般,能够有效地利用来源丰富的信息,团队在分享、整合分布在不同成员处的信息上存在偏差,这种功能性的失调严重阻碍了团队获取高质量的决策结果(Lu et al., 2012; Winquist & Larson, 1998; Mesmer-Magnus & DeChurch, 2009)。

2 共享信息偏差的研究范式——隐藏文档范式(Hidden profile)

对于共享信息偏差的研究绝大多数是基于隐藏文档范式,该范式是由 Stasser 和 Titus 于 1985 年提出(Stasser & Titus, 1985)。隐藏文档范式为团队决策提供了一种情境模板,能够充分体现相较个体而言,团队获取更好决策结果的潜在优势,因此成为了团队决策研究领域最重要的研究范式之一。该范式的核心目的在于,通过操纵信息分布,在个体层面隐藏决策的最优选项,即每个成员基于其所拥有的信息无法选择出正确选项,而只有当团队汇总了所有成员的信息,才可能做出正确决策。与之相对的是显性文档范式(Manifest profile),在该范式中,个体成员同样只拥有部分决策信息,但个体信息的指向与全部信息的指向相同,即成员仅凭自己拥有的部分信息即可得出正确的决策结果。相较其他范式,隐藏文档范式充分体现了信息共享对于团队决策的重要作用,因而在团队决策研究中得到了广泛的应用。

在隐藏文档范式中,团队需要根据每个成员

所获得的信息,在若干决策候选项中(如候选人 A、B、C),经过讨论取得一致,从而选出最优的决策选项。在团队层面,每个决策选项都包含若干不同效价(积极、消极或中性)的信息。基于全部信息,根据每个候选项所包含信息的效价和条目数,团队可以正确判断出决策任务的最优选项(如 A 拥有最多的积极信息,则为决策最优选项)。在个体层面,团队的全部信息被分散给各个成员,一部分信息由全部成员共有(即共享信息),另一部分信息由单个或部分成员所独有(即非共享信息)(Stasser & Titus, 1985, 1987)。

在隐藏文档范式的信息分布设计中,最优选项的积极信息通常被设置为非共享信息,消极信息被设置为共享信息;而次优选项的积极信息被设置为共享信息,消极信息被设置为非共享信息。这样使得每个成员在其个人信息中,次优选项的积极信息多于最优选项,从而将个体指向错误的决策选项,实现对正确选项的“隐藏”(Stasser & Titus, 1985; Lu et al., 2012)。例如,最优选项 A 包含 6 条积极信息,3 条消极信息;次优选项 B 包含 3 条积极信息,6 条消极信息,将信息按照上述方式分配给 3 名成员,每名成员所拥有的信息中包含 A 的 2 条积极信息,3 条消极信息;B 的 3 条积极信息,2 条消极信息,从而 B 作为个体决策选项。在隐藏文档范式下,团队较个体的潜在决策优势体现在团队拥有更多的信息,同时根据全部的信息能够揭示出真实的正确选项,这是个体所无法实现的。因此,能否充分地讨论并利用非共享信息,是团队能否实现其决策优势,扭转个体错误的初偏好并取得正确答案的关键。

在核心设计思路的基础上,研究者根据研究目的不同,在隐藏文档范式的诸多因素上进行了灵活调整,拓展了该范式的研究适用范围。如研究者设计了多样的团队决策任务,从正确决策选项的可论证性(Demonstrability)视角,可将任务分为低论证性(判断型任务)和高论证性(智力型任务)两类(Mesmer-Magnus & DeChurch, 2009),低论证性任务是指团队基于每条信息的效价及其重要性进行判断,选出决策结果,如经典的人事选拔任务(Stasser & Titus, 1987; Bazarova, Walther, & McLeod, 2012; Sassenberg, Landkammer, & Jacoby, 2014);高论证性任务是指团队需要根据所获得的信息,基于逻辑或数学推理来推知正确的答案,

如谋杀谜案(Deiglmayr & Spada, 2010)或医疗诊断任务(Larson, Christensen et al., 1998)。还有研究者操纵了决策选项的数量(Reimer et al., 2010), 如决策任务包含 2 个选项(Winquist & Larson, 1998)或 4 个选项(Schulz-Hardt, Brodbeck, Mojzisch, Kerschreiter, & Frey, 2006)。在团队讨论方式上, 除了最常见的面对面讨论, 还有研究考查了分布式团队(McLeod, 2013)及通过电脑媒介进行沟通的团队中的信息分享过程(Li, 2007; Kerr & Murthy, 2009)。此外, “隐藏文档”的强度也有差异(Schulz-Hardt et al., 2006; Winquist & Larson, 1998), 强的隐藏文档是指所有成员都选择相同的错误决策初偏好(Stasser & Titus, 1985), 弱的隐藏文档是指成员选择不同的错误初偏好, 研究者可通过操纵个体成员的初偏好分布来探究团队中的意见分歧或少数派影响等现象(Schulz-Hardt et al., 2006; Bazarova et al., 2012; Klocke, 2007; Krauss, 2013; Sinaceur, Thomas-Hunt, Neale, O'Neill, & Haag, 2010)。

3 共享信息偏差的产生机制

对于共享信息偏差的产生机制主要有以下 4 类解释: 信息取样模型、动态信息取样模型、相互提升效应及偏好效应。

3.1 信息取样模型

信息取样模型(Information Sampling Model)是 Stasser 和 Titus (1987, 1985)最早提出的用于解释共享信息取样优势的数学概率模型。该模型认为, 在团队讨论中, 只需有一名成员提及了某条信息, 该信息就进入了讨论之中。因此能够提及某条信息的成员越多, 这条信息在团队中被提及的概率就越大。信息取样模型可以通过以下公式进行诠释:

$$p(D) = 1 - [1 - p(R)]^n$$

其中 $p(R)$ 为单个成员在讨论前能够回忆出某条信息, 并在讨论中提及该信息的概率; n 代表拥有该信息的人数; $p(D)$ 代表该信息在讨论中能够被提及的概率。

若假定成员提及共享信息或非共享信息是随机取样的过程, 并且每条信息被单个成员取样的概率相同(即每条共享信息和非共享信息的 $p(R)$ 相同), 那么由于共享信息在讨论前被更多的人所拥有($n > 1$), 则相较非共享信息($n = 1$), 具有明显

的取样优势(即共享信息的 $p(D)$ 更高), 因而共享信息在团队讨论中被提及的概率更大(Kelly & Karau, 1999; Larson, Christensen et al., 1998; Stasser & Titus, 1987; Reimer, Kuendig, Hoffrage, Park, & Hinsz, 2007)。

此外, 基于上述公式进行推导和拓展可知:

第一, 当一条信息被单个成员提及的概率(即 $p(R)$)提升后, 共享信息较非共享信息的相对取样优势 $\Delta(\Delta = p(D_s) - p(D_u) = 1 - (1 - p(R))^n - p(R))$ 会降低, 即共享信息偏差程度会降低。因此, 许多研究者尝试通过实验操纵来提升 $p(R)$, 从而降低共享信息偏差。采用的方法可归纳为以下几类: (a)降低团队信息总量, 即通过降低成员的记忆负荷来提升每条信息的 $p(R)$, 促进团队对非共享信息的讨论(Stasser & Titus, 1987); (b)允许成员在讨论过程中查看信息, 减少成员提取信息的记忆负荷, 从而提升 $p(R)$ (Bowman & Wittenbaum, 2012; Hollingshead, 1996; Postmes, Spears, & Cihangir, 2001); (c)强调任务的重要性, 提升成员的认知动机, 促使成员努力识记并提取信息, 对信息进行精细加工(De Dreu & Carnevale, 2003), 以此来提高 $p(R)$; (d)进行决策培训, 促使团队采用更有效率的讨论策略, 提升 $p(R)$, 从而促进团队对于非共享信息的讨论(Larson et al., 1994)。

第二, 当每条信息在团队讨论中被提及的概率(即 $p(D)$)确定后, 团队拥有的信息数量, 将直接影响团队对信息的讨论总量。具体而言, 团队中非共享信息占总信息的比例将直接影响团队对非共享信息的讨论量。有研究发现, 当团队中共享信息比例较低时, 团队对非共享信息的讨论量增加(Stasser & Titus, 1987; Schittekatte & van Hiel, 1996)。

基于隐藏文档范式的研究, 信息取样模型从静态取样概率视角对共享信息偏差的出现提供了一种可行的解释, 但也存在以下缺陷: 首先, 该模型假设团队成员会在讨论中提及所有记得的信息, 但有研究者认为, 信息能否被个体提及需要经过两个阶段, 首先需要在个体记忆系统中被激活, 然后个体会对激活的信息进行筛选, 有选择性地讨论中提及(Bonito, 2007), 信息取样模型不能对信息的选择提取阶段进行解释。第二, 该模型将团队讨论过程简化为静态的信息提取过程, 纯粹从统计概率层面来解释共享信息的优势, 但实

际的团队讨论是一个动态的信息分享和社会互动过程，个体对信息的评价及提及也受到了互动过程的影响，该模型显然未能涵盖对社会动机因素的考虑。第三，该模型基于的核心假设是每条信息被单个个体取样的概率相同，但个体对信息赋予的权重受到多种因素的交互影响，如信息是自己拥有的还是他人提及的，信息是否支持自己的初偏好，都将影响个体对于信息赋予权重的不同，进而影响信息被提取的概率。

3.2 动态信息取样模型

团队讨论是在时间维度上延展的过程，而信息取样模型只是从静态截面上说明共享信息的取样优势。基于信息取样模型，Larson 等人(1996)对其在时间维度上进行了扩展，形成了动态信息取样模型(Dynamic Collective Information Sampling Model)。

Larson 等人(1996)认为，随着讨论的进行，共享信息的取样优势也在不断变化。根据信息取样模型，在讨论最开始的时候，共享信息的取样概率远大于非共享信息，此时共享信息的取样优势最明显。但随着讨论中信息不断被提及，团队提及剩余共享信息和非共享信息的机率均在减少，但两者下降的斜率不同。例如，对于一个 n 人团队而言，一条共享信息可能被团队提及的总机率为 $n \times p$ (R)，因此当这条信息被提及后，团队提及剩余共享信息的总体机率减少了 $n \times p$ (R)；同样，当一条非共享信息被提及后，团队提及剩余非共享信息的总体机率减少了 $1 \times p$ (R)，由于 $n > 1$ ，因此共享信息下降的斜率要高于非共享信息，共享信息的取样优势也会随着讨论的进行而减弱。

基于该模型，可以推断：(1)在讨论开始时，共享信息的取样概率远大于非共享信息，团队对共享信息的讨论将占据主导地位(Larson, Christensen et al., 1998)，对共享信息的提及也早于非共享信息(Larson et al., 1994, 1996)；(2)由于共享信息的取样概率下降更快，在足够长的团队讨论过程中，早期的共享信息取样优势将逐步转变为非共享信息的取样优势，团队将进而更多地讨论非共享信息(Larson et al., 1996)。

Larson 等人的一系列研究结果也支持了动态信息取样模型的推测(Larson et al., 1994, 1996; Larson, Christensen et al., 1998)。如在 Larson 等人(1996)的研究中，考察了医疗团队在疾病诊断中

的信息分享过程。为了排除信息自身重要性等特征因素的干扰，研究者设置了两组团队，组 1 团队中的共享信息在组 2 团队中被设置为非共享信息，反之亦然。结果发现，所有团队讨论中提及的第一条信息几乎全部是共享信息；而在所有团队讨论提及的第二条信息中，有 70% 是共享信息；随着讨论的进行，共享信息的取样优势开始下降，在提及的第十条信息中，只有 50% 为共享信息；此后提及信息中，非共享信息的比例高于共享信息。

相较信息取样模型，动态信息取样模型增加了对于团队信息共享过程动态性的关注，根据已提及信息对剩余信息提取概率的影响，预测了共享信息取样优势的变化趋势。然而该模型对于共享信息偏差的预测仍受到诸多其他因素的影响。Larson 等人(1994)的研究发现，团队决策策略培训会影响团队信息共享过程，尽管培训没有消除共享信息偏差，但却提高了团队对非共享信息的讨论比例(郑全全，刘方珍，2003)。此外，策略培训还影响了信息提及率在讨论过程中的变化趋势，培训组中共享信息提及率下降的趋势小于非培训组，且在整个讨论过程中，培训组对于共享信息的提及率一直维持在一个较平稳的水平上；具体而言，在讨论开始阶段，非培训组对于共享信息的提及率要远高于培训组，而随着讨论的进行，非培训组中共享信息的提及率开始下降，并低于培训组。这是因为培训组使用了讨论策略，如团队会依次对每个决策选项进行充分讨论，使得共享信息和非共享信息在整个讨论中更加均衡，共享信息在引入时间上的优势也不再突显。郑全全和朱华燕(2001)的研究发现，任务难度也影响了共享信息提及率，随着讨论的进行，在任务难度较大的团队中，共享信息的提及率虽然下降，但团队的讨论仍主要集中在共享信息上；而在任务难度较小的团队中，共享信息的提及率呈现出不断下降的趋势，且共享信息未表现出明显的取样优势。

动态信息取样模型也存在其局限性。首先该模型的推断是基于团队讨论的时间要足够充足且会对信息进行充分分享。然而在实际决策中，团队可能没有足够的决策时间；团队成员也可能由于时间压力、认知动机等因素并未对信息进行充分分享；或团队过早地达成一致而结束讨论，在

这些情况下,动态信息取样模型对共享信息取样优势变化趋势的预测可能将不再准确。此外,同信息取样模型一样,动态信息取样模型也未能纳入对团队互动过程中社会动机因素的考察,从而限制了该模型的应用和解释范围。

3.3 相互提升效应

上述提到的两个模型都认为团队的决策结果是基于对不同效价的信息进行数量叠加所得到的,即团队决策是一个“信息影响力”(Information influence)(Kaplan & Miller, 1987)占主导的过程。然而在团队互动过程中,“规范影响力”(Normative influence)也发挥着不可忽视的作用,即人们会为了获得他人的认可而进行决策选择(Kaplan & Miller, 1987)。Wittenbaum 和 Park (2001)提出了团队决策过程中的相互提升效应(Mutual Enhancement),纳入了对社会动机因素的考察,为共享信息偏差的产生提供了一个全新视角的解释机制。

相互提升效应是指,相较非共享信息,讨论共享信息能够提升成员对相互间任务胜任力和可信度的感知(Postmes et al., 2001)。Wittenbaum 和 Park (2001)认为,讨论共享信息对成员而言更具价值,因为提及共享信息能够得到其他成员的社会证实(Social validation)(Littlepage, Perdue, & Fuller, 2012; Boos, Schauenburg, Strack, & Belz, 2013),进而提升信息提供者在自己及他人眼中的胜任力、可信度感知(van Swol, 2007; van Swol & Ludutsky, 2007),从而促使个体讨论更多的共享信息。而非共享信息则相反,由于信息无法获得社会证实,使得信息提供者对信息重要性的感知下降,其自身的可信度也会被质疑;当其他成员接收到与自己不符的信息后,也会质疑自己所拥有的信息,并降低对自己胜任力的感知评价。因此,讨论共享信息能够促使团队成员间对任务胜任力、可信度感知的相互提升,相应地,成员会更愿意讨论和重复共享信息。

相互提升效应可以用来解释在重复讨论信息时出现的共享信息优势,如 Larson 等人(1996)的研究发现,团队中对共享信息的重复率是非共享信息的两倍。此外,相互提升效应还可用来解释共享信息偏差中的角色差异。一系列研究结果表明,团队中高地位成员对于非共享信息的提及和重复要多于低地位成员,如在疾病诊断中,住院医师较实习医生会更多地重复非共享信息(Larson et

al., 1996); 团队中任命的领导(Larson et al., 1994, 1996; Larson, Christensen et al., 1998)或有相关任务经验的成员(Wittenbaum, 2000)也会较其他成员重复更多的非共享信息。Wittenbaum 和 Park (2001)认为,这是由于诸如领导或专家这样已经在团队中拥有高地位的成员,不再需要通过贡献共享信息来提升他们在其他成员眼中的地位,因而会更多地分享非共享信息来展现其独特的知识和贡献。

相互提升效应同样也是基于隐藏文档范式研究,该效应为共享信息偏差提供了社会性的解释视角,其假设个体对于信息的评价是基于能否得到他人的社会证实并获得他人认可,但还有很多其他因素影响着个体对信息的评价,如团队规范等。Postmes 等人(2001)在其研究中,设置了两种团队规范(寻求一致和批判性思考),结果发现,在强调寻求一致的团队中,成员进行信息评价时会更加重视共享信息;而在强调批判性思考的团队中,成员对于共享信息和非共享信息的评价不存在显著性差异,成员不再仅仅通过他人的社会证实来评价信息,并且其团队决策质量要显著地高于寻求一致组。

3.4 偏好效应

在隐藏文档范式中,由于共享信息更多地支持个体的决策初偏好,因此在讨论中会被更多地提及和讨论,这是从偏好效应视角对共享信息偏差产生机制的一种解释。

团队决策不仅是信息分享的过程,也是成员对其个体偏好进行整合的过程。Winqvist 和 Larson (1998)提出了团队决策的双过程模型,认为团队决策是由信息分享和成员对决策初偏好进行谈判整合这两个过程共同作用的结果。在对决策偏好整合过程的探究中, Gigone 和 Hastie(1993)提出了共同知识效应(Common knowledge effect),认为某条信息对于团队决策结果的影响力,与讨论前拥有这条信息的成员人数呈正相关。具体而言,相较非共享信息,共享信息会对团队的决策结果产生更大的影响。原因有以下两点:首先,个体拥有的信息会决定其个人决策初偏好,而共享信息被所有成员共同拥有,因此在团队层面上,相较非共享信息,共享信息更大程度上影响了成员的决策初偏好,并对最终的团队决策结果产生更大的影响。第二,共享信息为成员间的偏好交流奠定了共同基础,成员会在寻求一致的动机驱动

下,更多地讨论共享信息,以此来快速地交流和整合彼此偏好,从而确定团队的主导性偏好(Gigone & Hastie, 1993)。

此外,在偏好交流过程中,存在个体偏好效应(Individual preference effect)(Faulmüller, Kerschreiter, Mojzisch, & Schulz-Hardt, 2010),即成员有固着于自身初偏好的倾向。这种偏好效应会促使成员将支持其初偏好的信息评价得更加重要(Mojzisch, Grouneva, & Schulz-Hardt, 2010),并在讨论中更多地提及支持自己决策初偏好的信息(郑全全,朱华燕,胡凌雁,吴昌旭,丁岳枫,2001)。具体在隐藏文档范式下,由于需要通过信息分配将最优选项隐藏,且个体成员的决策初偏好往往被设置为次优选项,因此研究者通常将最优选项的支持性信息设置为非共享信息,不支持性信息设置为共享信息;而将成员偏好的次优选项的支持性信息设置为共享信息,不支持性信息设置为非共享信息。这样的分布使得在每个成员获得的支持其初偏好的个人信息中,共享信息占据了更大的比例。因此,个体偏好效应在一定程度上间接地促进了成员对共享信息的提及和讨论。

信息取样模型、动态信息取样模型及相互提升效应是从信息的“共享性(Sharedness)”角度解释共享信息偏差的产生机制,这些机制适用于团队信息库中所有的共享信息。而偏好效应则关注了信息的“偏好性(Preference)”,为共享信息偏差的产生提供了一种间接的可能解释。但这一解释机制并非适用于所有情境中的所有共享信息。例如,在非隐藏文档范式的决策信息分布下,支持个体偏好的信息中,并不一定是共享信息占多数,因而个体偏好效应也不一定导致共享信息的讨论优势;另外,在隐藏文档范式中,信息的共享性和偏好性并非完全对应,他人的非共享信息也可能支持自己的初偏好,同时,共享信息中也可能存在不支持个体初偏好的信息。因此,偏好效应是基于隐藏文档范式,从整体层面上为共享信息的讨论优势提供了一种可能性的解释,必须承认的是,这种解释是有其适用条件和范围的。

综上所述可以看到,共享信息偏差的产生并非由单一机制所决定,而是多种机制共同作用的结果。上述的4种解释机制都是基于隐藏文档范式的研究结果,但从不同角度解释了共享信息偏

差可能产生的原因,信息取样模型和动态信息取样模型从信息取样概率角度为共享信息偏差提供了解释;相互提升效应从社会互动视角说明了共享信息的讨论优势;偏好效应则关注了隐藏文档范式下共享信息在偏好交流过程中的优势。然而这4种解释机制均存在其自身局限性,解释的效力也受到团队内外多种因素的影响,因此对于团队决策过程中出现的共享信息偏差要从多水平、多维度的视角进行理解。

4 共享信息偏差的影响因素

上述介绍了4种共享信息偏差可能的产生机制,但在团队决策过程中,该偏差是否出现,以及偏差出现的程度还受到团队内外诸多因素的影响。基于隐藏文档范式下的相关研究,我们将这些因素大致归纳为以下4类:

4.1 团队信息分布

隐藏文档范式是通过操纵信息分布来探究其对团队信息分享过程及决策结果的影响,信息分布方式决定了信息的共享程度以及成员的决策初偏好分布,进而影响着团队讨论中的共享信息偏差。

首先,信息分布决定了信息的共享程度,在隐藏文档范式中,除了将信息直接二分为共享信息和非共享信息外,还有研究者关注了信息的共享程度,并设置了部分共享信息,即信息由两个以上的部分成员所拥有,其共享程度介于共享信息和非共享信息之间。研究发现,团队对于部分共享信息的讨论比例高于非共享信息(Schittekatte & van Hiel, 1996),说明当信息的共享程度提升时,其被团队讨论的概率也将提升,从而拓展了共享信息偏差的内涵。

其次,信息分布直接影响了成员的决策初偏好,而团队内个体初偏好的同质性将影响团队的信息分享加工程度。一系列研究结果表明,当团队内成员的决策初偏好不一致时,将促进团队对信息的分享和深入加工,讨论的时间会更长,对非共享信息的讨论也更多,从而降低了共享信息偏差的程度(Schulz-Hardt, Frey, Lüthgens, & Moscovici, 2000),甚至消除了共享信息偏差(郑全全,朱华燕,2001)。

4.2 团队任务特征

虽然大量研究结果表明,在隐藏文档范式下

的团队讨论中会出现共享信息偏差;但也有研究表明,在一些特定任务特征和情境下,团队会格外关注其拥有的非共享信息,从而降低共享信息偏差程度。

郑全全和朱华燕(2001),郑全全等人(2003)的研究结果发现,任务难度影响着共享信息偏差的出现,共享信息的重复取样优势只出现在任务难度较大的团队中,而在任务难度低的情况下,团队对共享信息和非共享信息的重复比例无显著差异。有研究考察了任务类型对信息分享过程的影响,Stasser, Vaughan 和 Steward (2000)的研究发现,当团队成员在讨论前预期后续有回忆任务时,会提及更多的非共享信息; Hollingshead (1996)发现,相较只要求选出最佳答案的决策任务,当团队任务要求对各个决策选项进行排名时,成员会提及更多的非共享信息,从而能更好地解决隐藏文档任务。还有研究考察了任务中时间压力对信息分享过程的影响(Kelly & Karau, 1999),如有研究发现,相较时间压力情境,在时间充足的条件下,团队会分享更多的信息(Bowman & Wittenbaum, 2012; Campbell & Stasser, 2006),并提及更多的非共享信息(Bowman & Wittenbaum, 2012)。

除此之外,随着沟通媒介技术的发展和组织中分布式团队的盛行,电脑媒介(Computer-Mediated Communication, CMC)被越来越多地应用于团队决策之中(Kerr & Murthy, 2009; Li, 2007; Münzer & Holmer, 2009)。团队的交流媒介会对信息共享产生影响,如有研究发现,相较通过电脑媒介沟通的团队,面对面(Face to face, F2F)团队能够更加有效地分享非共享信息(Hollingshead, 1996; Kerr & Murthy, 2009)。

4.3 成员特征

除了信息分布和任务特征等团队层面上的因素,成员特征也是研究者们非常关注的个体层面影响因素。首先,团队领导是一个非常重要的影响因素,领导的存在起到了信息管理的作用,从而能够促进团队对非共享信息的交流。有研究表明,整体而言,领导相较其他成员会重复更多的信息(包括共享信息和非共享信息)(Larson et al., 1996);且相较共享信息,领导会重复更多的非共享信息(Larson, Foster-Fishman, & Franz, 1998);从信息讨论的时间序列来分析,研究者还发现,领导者在讨论的开始阶段对非共享信息的重复显

著地多于其他成员,但是随着讨论继续呈减少趋势,而其他成员对于非共享信息的重复则有增加的趋势(郑全全,刘方珍,2003)。

此外,成员的专长也能够促进其对信息的分享。专家相较非专家成员,会提及更多的信息,尤其是非共享信息(Barton & Bunderson, 2014; Sinaceur et al., 2010; Tajeddin, Safayeni, Connelly, & Tasa, 2012; Toma, Vasiljevic, Oberlé, & Butera, 2013);当专家的身份明确,或成员间相互了解各自专长分布时,能够促进团队对非共享信息的分享(Wittenbaum, 2000);此外,当团队中存在拥有全信息的专家时,也能够促进团队对非共享信息的讨论,并最终提升团队的决策质量(Stewart & Stasser, 1998)。

4.4 动机因素

除了团队和个体层面上的客观因素,成员分享信息的行为往往还受到诸多动机因素的驱动,如维持良好的人际关系、赢得团队地位、让自己的选择被团队采纳等。当下越来越多的研究者开始关注动机因素在团队信息分享过程中的作用,成为了团队决策研究领域中的新趋势。

De Dreu, Nijstad 和 van Knippenberg (2008), De Dreu, Nijstad, Bechtoldt 和 Baas (2011)提出了团队动机性信息加工模型(Motivational Information Processing in Groups Model, MIP-G),该模型强调了认知动机和社会动机两类动机对于团队信息加工过程和决策质量的影响,具体而言,认知动机影响着团队信息加工的深度,而社会动机影响着团队选择哪些信息进行分享和加工(Nijstad & Oltmanns, 2012)。

在早期的团队决策研究中,研究者往往将团队成员默认为合作性的个体,即认为成员会自发地分享自己所能回忆出的全部信息。但在许多情况下,成员存在竞争性动机,有研究结果发现,拥有竞争性动机的成员在讨论中会有意识地隐藏其拥有的非共享信息(Toma & Butera, 2009),这可能是因为在竞争性动机下,成员会有赢得团队地位的需要,从而促使其有意识地选择讨论更多共享信息并隐藏自身的非共享信息,以此来获取他人的认可,并提升自己在他人眼中的影响力;此外,团队中的专家只有在合作性动机下才会分享更多的非共享信息,从而发挥其对团队决策的促进作用,而在竞争性动机下,专家反而会减少对

非共享信息的提及和重复(Toma et al., 2013)。

随着对动机因素探究的深入, 研究者开始关注个体目标导向和团队目标导向这两种动机的作用(Sassenberg et al., 2014), 有研究结果发现, 当成员更加关注个体目标(如在团队中维持良好的个人形象或在团队讨论结束后自己能得到最优的决策结果等), 而非团队目标(如让团队得到最优的决策结果)时, 成员会出现更严重的评价偏差, 即对支持自己初偏好的信息有更高的评价(Sassenberg et al., 2014)。此外, 趋近动机和规避动机在信息分享中的作用也开始得到了研究者的关注(Burtscher & Meyer, 2014)。综上可以看到, 社会动机已经成为了团队决策研究领域的一个研究热点。除了社会动机, 认知动机也会影响团队的信息分享和加工过程, 如有研究发现, 过程问责会增加成员的认知动机, 从而促进信息的分享程度(Liu & McLeod, 2014; Scholten, van Knippenberg, Nijstad, & De Dreu, 2007)。

5 未来研究展望

由于共享信息偏差能够影响团队决策质量, 因此受到了研究者的广泛关注。基于对共享信息偏差产生机制和影响因素的大量研究, 在未来的研究和实践中可通过提升成员提及信息的概率、对团队进行讨论策略培训、在团队中提倡批判性思考的规范、设置成员间不同的决策初偏好、使成员了解各自的任务专长、提升成员的认知动机及团队合作动机等方法途径来降低团队中可能出现的共享信息偏差, 提升团队决策质量。

此外, 在已有研究的基础上, 我们认为未来的探索可以从以下几个方面展开。

首先, 结合团队认知领域, 进一步探究共享信息偏差的内在机制。交互记忆系统(Transactive Memory System) (Lewis & Herndon, 2011)和共享心智模型(Shared Mental Model) (Mohammed, Ferzandi, & Hamilton, 2010)是团队认知领域的两个重要构念。交互记忆系统是指团队成员之间形成的一种彼此依赖的, 用以编码、储存和提取不同领域知识的合作分工系统(张钢, 熊立, 2007); 共享心智模型是指团队成员共享的, 对团队相关情境中关键要素知识有组织的理解和心理表征(Klimoski & Mohammed, 1994)。以上两个概念有很大程度的重叠, 有研究者将交互记忆理解为一

种特殊的共享心智模型(武欣, 吴志明, 2006)。两者在内涵上均强调在团队进程中, 成员对团队内知识分布的了解, 及成员间对团队知识分布形成共识的重要作用。从团队认知视角来分析, 共享信息偏差的出现可能是因为是在互动过程中, 团队未能针对信息分布形成有效的交互记忆系统及共享心智模型, 导致团队不能有效地对信息进行加工利用。一些研究结果也支持了这一假设, 如当成员能觉察认识到各自专长时, 会促进团队对信息(特别是非共享信息)的分享(Emich, 2012; Baumann & Bonner, 2013)。未来研究可以通过测量决策团队在互动过程中是否形成了交互记忆系统或共享心智模型, 作为团队决策中的中介或调节变量, 从而进一步从团队认知角度探究共享信息偏差产生的原因机制。

第二, 探究情绪因素对信息分享过程的影响。以往许多研究已证明积极和消极情绪能够影响个体的信息加工过程(Martin & Clore, 2001; Forgas, 2006), 但在团队层面上, 考察情绪对于信息加工过程影响的研究还较匮乏(Kelly & Spoor, 2006)。Bramsfeld 和 Gasper (2008)的研究发现, 相较消极情绪, 积极情绪能够使成员不局限于决策初偏好, 而能更广泛地关注其他成员提供的所有信息, 从而提升团队绩效; Levin, Kurtzberg, Phillips 和 Lount (2010)的研究发现, 相较消极情绪, 在积极情绪状态下, 信息传递者和接收者都更愿意传递和接收新信息。因此, 未来研究可进一步考察积极、消极情绪对于团队中共享信息偏差的影响。

第三, 整合团队有效性框架。如前文所述, 已有大量研究表明, 共享信息偏差的产生及其程度受到了团队多层面因素的影响; 而在团队决策过程中, 共享信息偏差也极大地影响了最终的决策结果, 因此共享信息偏差的存在是团队决策进程中的重要一环。但在以往研究中, 绝大多数都是孤立地考察特定因素对共享信息偏差的影响或偏差对决策质量的影响, 缺乏较为全面的整合框架。未来研究者可以考虑基于团队有效性框架模型, 如 I-P-O 模型(Input-Process-Output Model)或 I-M-O 模型 (Input-Mediator-Output Model) (Mathieu, Maynard, Rapp, & Gilson, 2008; Sohrab, 2011), 将输入变量(如任务类型、沟通方式等)、过程或中介变量(如上文提及的各种产生机制及影响因素等)

及结果变量(团队的决策有效性)进行整合,从全面的动态联系视角来考察共享信息偏差在团队决策过程中的形成及作用机制。

参考文献

- 武欣, 吴志明. (2006). 基于共享心智模型的团队知识管理研究. *研究与发展管理*, 18(3), 9-15.
- 张钢, 熊立. (2007). 交互记忆系统研究回顾与展望. *心理科学进展*, 15(5), 840-845.
- 郑全全, 刘方珍. (2003). 任务难度、决策培训诸因素对群体决策的影响. *心理学报*, 35(5), 669-676.
- 郑全全, 朱华燕. (2001). 自由讨论条件下群体决策质量的影响因素. *心理学报*, 33(3), 264-269.
- 郑全全, 朱华燕, 胡凌雁, 吴昌旭, 丁岳枫. (2001). 群体决策过程中的信息取样偏差. *心理学报*, 33(1), 68-74.
- Barton, M. A., & Bunderson, J. S. (2014). Assessing member expertise in groups: An expertise dependence perspective. *Organizational Psychology Review*, 4(3), 228-257.
- Baumann, M. R., & Bonner, B. L. (2013). Member awareness of expertise, information sharing, information weighting, and group decision making. *Small Group Research*, 44(5), 532-562.
- Bazarova, N. N., Walther, J. B., & McLeod, P. L. (2012). Minority influence in virtual groups: A comparison of four theories of minority influence. *Communication Research*, 39(3), 295-316.
- Bonito, J. A. (2007). A local model of information sharing in small groups. *Communication Theory*, 17(3), 252-280.
- Boos, M., Schauenburg, B., Strack, M., & Belz, M. (2013). Social validation of shared and nonvalidation of unshared information in group discussions. *Small Group Research*, 44(3), 257-271.
- Bowman, J. M., & Wittenbaum, G. M. (2012). Time pressure affects process and performance in hidden-profile groups. *Small Group Research*, 43(3), 295-314.
- Bramsfeld, K. D., & Gasper, K. (2008). Happily putting the pieces together: A test of two explanations for the effects of mood on group-level information processing. *British Journal of Social Psychology*, 47(2), 285-309.
- Burtscher, M. J., & Meyer, B. (2014). Promoting good decisions: How regulatory focus affects group information processing and decision-making. *Group Processes & Intergroup Relations*, 17(5), 663-681.
- Campbell, J., & Stasser, G. (2006). The influence of time and task demonstrability on decision-making in computer-mediated and face-to-face groups. *Small Group Research*, 37(3), 271-294.
- De Dreu, C. K. W., & Carnevale, P. J. (2003). Motivational bases of information processing and strategy in conflict and negotiation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35(3), 235-291.
- De Dreu, C. K. W., Nijstad, B. A., Bechtoldt, M. N., & Baas, M. (2011). Group creativity and innovation: A motivated information processing perspective. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 5(1), 81-89.
- De Dreu, C. K., Nijstad, B. A., & van Knippenberg, D. (2008). Motivated information processing in group judgment and decision making. *Personality and Social Psychology Review*, 12(1), 22-49.
- Deiglmayr, A., & Spada, H. (2010). Collaborative problem-solving with distributed information: The role of inferences from interdependent information. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13(3), 361-378.
- Emich, K. J. (2012). How expectancy motivation influences information exchange in small groups. *Small Group Research*, 43(3), 275-294.
- Faulmüller, N., Kerschreiter, R., Mojzisch, A., & Schulz-Hardt, S. (2010). Beyond group-level explanations for the failure of groups to solve hidden profiles: The individual preference effect revisited. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13(5), 653-671.
- Forgas, J. P. (2006). *Affect in social thinking and behavior*. New York: Psychology Press.
- Gigone, D., & Hastie, R. (1993). The common knowledge effect: Information sharing and group judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(5), 959-974.
- Hollingshead, A. B. (1996). The rank-order effect in group decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68(3), 181-193.
- Kaplan, M. F., & Miller, C. E. (1987). Group decision making and normative versus informational influence: Effects of type of issue and assigned decision rule. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(2), 306-313.
- Kelly, J. R., & Karau, S. J. (1999). Group decision making: The effects of initial preferences and time pressure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(11), 1342-1354.
- Kelly, J. R., & Spoor, J. R. (2006). Affective influence in groups. In J. P. Forgas (Ed.), *Affect in social thinking and behavior* (pp. 311-325). London and New York, NY: Psychology Press.
- Kerr, D. S., & Murthy, U. S. (2009). The effectiveness of synchronous computer-mediated communication for solving hidden-profile problems: Further empirical evidence. *Information & Management*, 46(2), 83-89.
- Klimoski, R., & Mohammed, S. (1994). Team mental model: Construct or metaphor? *Journal of Management*, 20(2), 403-437.
- Klocke, U. (2007). How to improve decision making in small groups: Effects of dissent and training interventions. *Small Group Research*, 38(3), 437-468.
- Krauss, S. W. (2013). *Group information sharing: True advocacy and the importance and distribution of information* (Unpublished doctoral dissertation). University of Illinois at Chicago.
- Lam, S. S., & Schaubroeck, J. (2011). Information sharing

- and group efficacy influences on communication and decision quality. *Asia Pacific Journal of Management*, 28(3), 509–528.
- Larson, J. R. Jr., Christensen, C., Abbott, A. S., & Franz, T. M. (1996). Diagnosing groups: Charting the flow of information in medical decision-making teams. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 315–330.
- Larson, J. R., Jr., Christensen, C., Franz, T. M., & Abbott, A. S. (1998). Diagnosing groups: The pooling, management, and impact of shared and unshared case information in team-based medical decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 93–108.
- Larson, J. R., Jr., Foster-Fishman, P. G., & Franz, T. M. (1998). Leadership style and the discussion of shared and unshared information in decision-making groups. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 24(5), 482–495.
- Larson, J. R., Foster-Fishman, P. G., & Keys, C. B. (1994). Discussion of shared and unshared information in decision-making groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3), 446–461.
- Larson, J. R., Jr., & Harmon, V. M. (2007). Recalling shared vs. unshared information mentioned during group discussion: Toward understanding differential repetition rates. *Group Processes & Intergroup Relations*, 10(3), 311–322.
- Levin, D. Z., Kurtzberg, T. R., Phillips, K. W., & Lount, R. B., Jr. (2010). The role of affect in knowledge transfer. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 14(2), 123–142.
- Lewis, K., & Herndon, B. (2011). Transactive memory systems: Current issues and future research directions. *Organization Science*, 22(5), 1254–1265.
- Li, S. C. S. (2007). Computer-mediated communication and group decision making: A functional perspective. *Small Group Research*, 38(5), 593–614.
- Lightle, J. P., Kagel, J. H., & Arkes, H. R. (2009). Information exchange in group decision making: The hidden profile problem reconsidered. *Management Science*, 55(4), 568–581.
- Littlepage, G., Perdue, E. B., & Fuller, D. K. (2012). Choice of information to discuss: Effects of objective validity and social validity. *Small Group Research*, 43(3), 252–274.
- Liu, Y. C., & McLeod, P. L. (2014). Individual preference for procedural order and process accountability in group problem-solving. *Small Group Research*, 45(2), 154–175.
- Lu, L., Yuan, Y. C., & McLeod, P. L. (2012). Twenty-five years of hidden profiles in group decision making: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 16(1), 54–75.
- Martin, L. L., & Clore, G. L. (2001). *Theories of mood and cognition: A user's guidebook*. New York: Psychology Press.
- Mathieu, J., Maynard, M. T., Rapp, T., & Gilson, L. (2008). Team effectiveness 1997–2007: A review of recent advancements and a glimpse into the future. *Journal of Management*, 34(3), 410–476.
- McLeod, P. L. (2013). Distributed people and distributed information: Vigilant decision-making in virtual teams. *Small Group Research*, 44(6), 627–657.
- Mesmer-Magnus, J. R., & DeChurch, L. A. (2009). Information sharing and team performance: a meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 94(2), 535–546.
- Mohammed, S., Ferzandi, L., & Hamilton, K. (2010). Metaphor no more: A 15-year review of the team mental model construct. *Journal of Management*, 36(4), 876–910.
- Mojzisch, A., Grouneva, L., & Schulz-Hardt, S. (2010). Biased evaluation of information during discussion: Disentangling the effects of preference consistency, social validation, and ownership of information. *European Journal of Social Psychology*, 40(6), 946–956.
- Münzer, S., & Holmer, T. (2009). Bridging the gap between media synchronicity and task performance: Effects of media characteristics on process variables and task performance indicators in an information pooling task. *Communication Research*, 36(1), 76–103.
- Nijstad, B. A., & Oltmanns, J. (2012). Motivated information processing and group decision refusal. *Group Processes & Intergroup Relations*, 15(5), 637–651.
- Postmes, T., Spears, R., & Cihangir, S. (2001). Quality of decision making and group norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 918–930.
- Reimer, T., Kuendig, S., Hoffrage, U., Park, E., & Hinsz, V. (2007). Effects of the information environment on group discussions and decisions in the hidden-profile paradigm. *Communication Monographs*, 74(1), 1–28.
- Reimer, T., Reimer, A., & Czienskowski, U. (2010). Decision-making groups attenuate the discussion bias in favor of shared information: A meta-analysis. *Communication Monographs*, 77(1), 121–142.
- Sassenberg, K., Landkammer, F., & Jacoby, J. (2014). The influence of regulatory focus and group vs. individual goals on the evaluation bias in the context of group decision making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 153–164.
- Schittekatte, M., & van Hiel, A. (1996). Effects of partially shared information and awareness of unshared information on information sampling. *Small Group Research*, 27(3), 431–449.
- Scholten, L., van Knippenberg, D., Nijstad, B. A., & De Dreu, C. K. W. (2007). Motivated information processing and group decision-making: Effects of process accountability on information processing and decision quality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(4), 539–552.
- Schulz-Hardt, S., Brodbeck, F. C., Mojzisch, A., Kerschreiter, R., & Frey, D. (2006). Group decision making in hidden profile situations: Dissent as a facilitator for decision quality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(6), 1080–1093.
- Schulz-Hardt, S., Frey, D., Lüthgens, C., & Moscovici, S. (2000). Biased information search in group decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*,

- 78(4), 655–669.
- Schulz-Hardt, S., & Mojzisch, A. (2012). How to achieve synergy in group decision making: Lessons to be learned from the hidden profile paradigm. *European Review of Social Psychology, 23*(1), 305–343.
- Sinaceur, M., Thomas-Hunt, M. C., Neale, M. A., O'Neill, O. A., & Haag, C. (2010). Accuracy and perceived expert status in group decisions: When minority members make majority members more accurate privately. *Personality and Social Psychology Bulletin, 36*(3), 423–437.
- Sohrab, G. (2011, June). *The input-mediator-outcome framework as a lens of understanding hidden profile paradigm: A literature review*. Paper presented at the meeting of Interdisciplinary Network for Group Research (INGroup) Annual Meeting, Minneapolis, Minnesota.
- Stasser, G., & Titus, W. (1985). Pooling of unshared information in group decision making: Biased information sampling during discussion. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*(6), 1467–1478.
- Stasser, G., & Titus, W. (1987). Effects of information load and percentage of shared information on the dissemination of unshared information during group discussion. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*(1), 81–93.
- Stasser, G., Vaughan, S. I., & Stewart, D. D. (2000). Pooling unshared information: The benefits of knowing how access to information is distributed among group members. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 82*(1), 102–116.
- Stewart, D. D., & Stasser, G. (1998). The sampling of critical, unshared information in decision-making groups: The role of an informed minority. *European Journal of Social Psychology, 28*(1), 95–113.
- Tajeddin, G., Safayeni, F., Connelly, C. E., & Tasa, K. (2012). The influence of emergent expertise on group decision processes. *Small Group Research, 43*(1), 50–74.
- Toma, C., & Butera, F. (2009). Hidden profiles and concealed information: Strategic information sharing and use in group decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin, 35*(6), 793–806.
- Toma, C., Vasiljevic, D., Oberlé, D., & Butera, F. (2013). Assigned experts with competitive goals withhold information in group decision making. *British Journal of Social Psychology, 52*(1), 161–172.
- van Swol, L. M. (2007). Perceived importance of information: The effects of mentioning information, shared information bias, ownership bias, reiteration, and confirmation bias. *Group Processes & Intergroup Relations, 10*(2), 239–256.
- van Swol, L. M., & Ludutsky, C. L. (2007). Tell me something I don't know: Decision makers' preference for advisors with unshared information. *Communication Research, 34*(3), 297–312.
- Winiquist, J. R., & Larson, J. R., Jr. (1998). Information pooling: When it impacts group decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*(2), 371–377.
- Wittenbaum, G. M. (2000). The bias toward discussing shared information: Why are high-status group members immune. *Communication Research, 27*(3), 379–401.
- Wittenbaum, G. M., & Park, E. S. (2001). The collective preference for shared information. *Current Directions in Psychological Science, 10*(2), 70–73.

Shared information bias in group decision-making: Based on hidden profile paradigm

CHEN Ting; SUN Xiaomin

(School of Psychology, Beijing Normal University, Beijing Key Laboratory of Applied Experimental Psychology, Beijing 100875, China)

Abstract: In decision-making tasks, groups are often expected to achieve better decision quality than individuals because groups possess various information from their members. But a lot of research results showed that groups are not as effective as expected in using the various information. Groups tend to focus more on the information possessed by all members (shared information) than on the information possessed by an individual member (unshared information). This phenomenon is called “Shared Information Bias” (Stasser & Titus, 1985). The existence of shared information bias hinders the groups from achieving better decision quality. Based on the hidden profile paradigm, this paper illustrated the mechanisms of shared information bias from four perspectives, namely information sampling model, dynamic collective information sampling model, mutual enhancement effect, and preference effect. Also, this paper summarized the roles of four influential factors including information distribution, group task characteristics, member characteristic, and motivation factors. Future researches could focus on combining the team cognition, exploring the influences of affective factors, and integrating the group decision effectiveness model.

Key words: shared information bias; hidden profile paradigm; group decision-making; information sharing