

HOẠCH TOÁN CÁC ẢNH HƯỞNG CỦA ĐỘ TRÁCH NHIỆM

Jennifer S. Lerner¹

Đại học Carnegie Mellon và Đại học California, Los Angeles

Philip E. Tetlock

Đại học Tiểu bang Ohio

Bài viết này tổng kết các kiến thức nghiên cứu hiện đang rất nhiều nhằm xác định ảnh hưởng của độ trách nhiệm đối với một dải rộng những phán quyết và chọn lựa của xã hội. Bài viết này tập trung vào 4 vấn đề: (a) Các qui luật khác nhau về nền tảng độ trách nhiệm có tác động như thế nào đến ý nghĩa, cảm giác và hành động? (b) Trong những điều kiện nào thì độ trách nhiệm làm yếu đi sẽ không có ảnh hưởng nào đến, hay làm gia tăng mạnh những sự thiên lệch về nhận thức? (c) Liệu độ trách nhiệm có làm thay đổi cách thức mà con người tư duy hay chỉ đơn thuần thay đổi cách giải thích điều họ suy nghĩ? và (d) Các nhà hoạch định chính sách có trách nhiệm tìm kiếm việc hoàn thành các mục tiêu nào? Ngoài ra, bài tổng kết đánh giá này còn khám phá các ý nghĩa rộng hơn của việc nghiên cứu về độ trách nhiệm. Bài viết này làm nổi bật sự hữu dụng của ý tưởng nghiên cứu như là một quá trình đối thoại nội bộ hóa; tầm quan trọng của việc dẫn chứng bằng tài liệu các điều kiện ràng buộc về xã hội và thể chế đối với các thiên lệch được cho là thuộc về nhận thức; và khả năng vạch ra những câu trả lời thực nghiệm cho các vấn đề có thể áp dụng cho cách thức cấu trúc các mối quan hệ về độ trách nhiệm trong những tổ chức.

Độ trách nhiệm là một từ ngữ thông dụng hiện đại. Trong giáo dục (Fairchild & Zins, 1992; Miller, 1995), chăm sóc sức khỏe (Emanuel & Emanuel, 1996; Hendee, 1995), luật dân sự và hình sự (Stenning, 1995), kinh doanh (Cronshaw & Alexander, 1985; Peecher & Kleinmuntz, 1991), và đặc biệt là trong chính trị học (Anderson, 1981; March & Olsen, 1995), những cuộc tranh luận diễn ra dằng dặc về các vấn đề ai sẽ trả lời cho ai, về điều gì, và trong những luật lệ nền tảng nào. Những cuộc tranh luận này xuất hiện trong các ấn phẩm mang tính học thuật cũng như phổ thông. Chỉ trong năm vừa qua, *độ trách nhiệm* đã xuất hiện trên tựa của 116 ấn phẩm học thuật (Viện Thông tin Khoa học, 1997, *Cơ sở dữ liệu Nội dung Hiện hành*); trong khi đó, 335 bài báo trong tờ *Thời báo New York* đã nhắc đến độ trách nhiệm. Quả thực, độ trách nhiệm đã được viện dẫn như là giải pháp cho mọi điều, từ nợ quốc gia (Sato, 1989) đến những trường học thất bại (Cornett & Gaines, 1997) cho đến sự thay đổi khí hậu (Hammond, 1991).

Cho dù có sự quan tâm trên diện rộng về độ trách nhiệm trong nhiều khía cạnh của cuộc sống, thì nghiên cứu tâm lý về độ trách nhiệm từ trước đến nay là rất hiếm. Cho đến ngày nay, chưa có

¹ Jennifer S. Lerner, Khoa Khoa học Xã hội và Quyết định, Đại học Carnegie Mellon, và Khoa Tâm lý, Đại học California, Los Angeles; Philip E. Tetlock, Khoa Tâm lý, Đại học Tiểu bang Ohio.

Bài viết này phát triển từ bài kiểm tra đủ tiêu chuẩn tại Đại học California, Berkeley. Đối với những bình luận hữu ích về bài kiểm tra này, chúng tôi chân thành cảm ơn Robert MacCoun, Christina Maslach, John Darley, và Tom Tyler. Chúng tôi cũng rất biết ơn Baruch Fischhoff, Barry Schlenker, và Itamar Simonson cho những bình luận sâu sắc về bản thảo của bài viết này. Katherine Burson đã cung cấp sự hỗ trợ nghiên cứu đáng giá. Cuối cùng, chúng tôi chân thành cảm tạ sự hỗ trợ tài chính cho dự án này từ một Học bổng cho Nghiên cứu sinh Tiên Tiến sĩ của Quỹ Khoa học Quốc gia, một Học bổng cho Nghiên cứu sinh Tiên Tiến sĩ của Viện Quốc gia về Sức khỏe Viện Quốc gia về Sức khỏe Tinh thần (khoản Trợ cấp Tâm lý Sức khỏe số MH15750), và khoản Trợ cấp số SBR9505680 của Quỹ Khoa học Quốc gia.

Thư từ liên quan đến bài báo này nên được gửi đến Jennifer S. Lerner, Khoa Khoa học Xã hội và Quyết định, Đại học Carnegie Mellon, Pittsburgh, Pennsylvania 15213-3890, hay đến Philip E. Tetlock, Khoa Tâm lý, Đại học Tiểu bang Ohio, 1885 Neil Avenue, 142 Townshend, Columbus, Ohio 43210-1222. Thư điện tử có thể gửi đến các địa chỉ jlerner@andrew.cmu.edu hay tetlock.l@osu.edu.

những sự tổng kết đánh giá rộng lớn cho nghiên cứu tâm lý về độ trách nhiệm. Tuy nhiên, gần đây thì một số lượng lớn đang gia tăng nhanh chóng các nghiên cứu tâm lý đã bắt đầu khảo cứu tác động của độ trách nhiệm trên nhiều chủ đề khác nhau như nhận thức xã hội, sự quy kết, hành vi tổ chức, sự chính xác trong phán quyết, sở thích của người tiêu dùng, sự hình thành và thay đổi thái độ, và đàm phán. Bài tổng kết đánh giá này tổ chức, hợp nhất, và đánh giá những trường phái nghiên cứu rất khác nhau này. Khi thực hiện việc này, bài tổng kết đánh giá này đánh giá sự tiến bộ mà nghiên cứu tâm lý đã đạt được hướng về việc hiểu biết tác động của độ trách nhiệm đối với tư duy, cảm giác và hành động của cá nhân.

Để phục vụ cho các mục đích của bài tổng kết đánh giá này, độ trách nhiệm đề cập tới kỳ vọng ngầm hay công khai mà một người có lẽ sẽ viện đến để biện hộ cho những niềm tin, cảm giác và hành động của một người đối với những người khác (Scott & Lyman, 1968; Semin & Manstead, 1983; Tetlock, 1992). Độ trách nhiệm cũng thường hàm ý rằng những người mà không cung cấp được một sự biện hộ thỏa mãn cho các hành động của mình sẽ phải chịu các hậu quả tiêu cực, từ những cái nhìn khinh khỉnh cho đến sự mất mát sinh kế, tự do hay thậm chí mạng sống của một người (Stenning, 1985). Trái lại, những người mà thật sự tạo ra được những sự biện hộ thuyết phục sẽ trải nghiệm những kết quả tích cực, từ sự giảm nhẹ hình phạt cho đến những phần thưởng hậu hĩ, ví dụ, dưới hình thức một chức vụ chính trị hay các quyền chọn cổ phiếu hào phóng.

Tuy nhiên, thật là một sai lầm - hay đúng hơn là một sai lầm phổ biến - khi xem độ trách nhiệm như là một hiện tượng đơn nhất. Ngay cả một sự vận dụng đơn giản nhất về độ trách nhiệm cũng nhất thiết liên quan đến nhiều sự vận dụng nhỏ hơn có thể phân biệt được về mặt thực nghiệm, mà mỗi trong số đó đã nhận được sự chú ý thực nghiệm về sự đúng đắn của riêng mình. Những điều này bao gồm (a) *sự hiện diện đơn thuần của người khác* (những người tham gia kỳ vọng rằng người khác sẽ quan sát kết quả hoạt động của mình; xem Guerin, 1993; Zajonc, 1965; Zajonc & Sales, 1966), (b) *khả năng có thể nhận dạng* (những người tham gia kỳ vọng rằng điều mà họ nói hay làm trong một nghiên cứu sẽ được liên hệ đến bản thân họ; xem Price, 1987; Reicher & Levine, 1994a, 1994b; Schopler và cộng sự, 1995; Williams, Harkins, & Latane, 1981; Zimbardo, 1969), (c) *phán quyết* (những người tham gia kỳ vọng rằng kết quả hoạt động của mình sẽ được phán quyết bởi người khác theo một số nguyên tắc nền tảng chuẩn tắc nào đó và với một số kết quả được hàm ý; xem Green, 1991; Guerin, 1989; Harkins & Jackson, 1985; Inners & Young, 1975; Kimble & Rezabek, 1992; Sanna, Turley, & Mark, 1996; Simonson & Nowlis, 1996), và (d) *đưa ra lý do* (những người tham gia phải đưa ra lý do cho điều mà họ nói hay làm; xem Simonson & Nowlis, 1998; Wilson & LaFleur, 1995).

Tuy nhiên, để phục vụ cho các mục đích của bài tổng kết đánh giá này, chúng ta ít quan tâm hơn đến việc phân tách độ trách nhiệm thành các bộ phận cơ bản nhất của nó so với việc chúng ta xử lý độ trách nhiệm như một sự bắc cầu tự nhiên giữa các cấp độ phân tích về cá nhân và thể chế. Các mối quan hệ về độ trách nhiệm chi phối đời sống của chúng ta không những phức tạp - bởi vì chúng ta phải trả lời cho nhiều người khác nhau trong nhiều nguyên tắc nền tảng khác nhau - mà còn dễ thay đổi và mang tính động - bởi vì mỗi bên - trong mỗi quan hệ về độ trách nhiệm - học tập để tiên liệu phản ứng của phía bên kia, nên chúng ta quan sát được các phong cách tế nhị của sự thích nghi tương hỗ này. Để diễn giải quan sát nổi tiếng của William James về sự con người xã hội, cũng có nhiều loại hình độ trách nhiệm riêng biệt như là có nhiều mối quan hệ riêng biệt giữa con người với nhau và giữa con người với các tổ chức mà tạo ra cấu trúc và ý nghĩa cho thế giới về xã hội của họ (James, 1890/1983).

Chúng tôi tổ chức bài tổng kết đánh giá này xung quanh bốn chủ đề chủ chốt, mỗi chủ đề bóc lộ các cách thức phức tạp và năng động mà trong đó độ trách nhiệm kết nối các cá nhân với những mối liên hệ quyền lực mà trong đó những cá nhân này làm việc và sinh sống: (a) Các loại hình nguyên tắc nền tảng về độ trách nhiệm khác nhau có tác động như thế nào đến tư duy, cảm giác,

và hành động của các cá thể con người? (b) Trong những điều kiện nào thì độ trách nhiệm làm giảm đi, không có ảnh hưởng đến, hay làm gia tăng mạnh những sự thiên lệch về nhận thức? (c) Liệu độ trách nhiệm có làm thay đổi cách thức mà con người tư duy hay đơn thuần là điều mà họ cho rằng mình nghĩ như thế, và (d) Các nhà hoạch định chính sách có trách nhiệm tìm kiếm việc đạt được những mục tiêu nào?

Các Loại hình Nguyên tắc Nền tảng về Độ Trách nhiệm Khác nhau có Tác động Như thế nào đến Tư duy, Cảm giác, và Hành động?

Những loại hình khác nhau của độ trách nhiệm thúc đẩy các chiến lược đối phó về nhận thức và xã hội riêng biệt, chỉ có một tập hợp nhỏ trong số đó là được hầu hết những người quan sát có lẽ sẽ hoan nghênh như là sự hoàn thiện. Phần này xem xét lại những phong cách phản ứng đi cùng với mỗi trong số tám loại hình độ trách nhiệm mà đã nhận được sự chú ý về mặt thực nghiệm.

Độ Trách nhiệm đối với các Quan điểm của Đối tượng Đã được biết So với Quan điểm của Đối tượng Chưa được biết

Bất luận là có biết trước các quan điểm của một đối tượng hay không, thì con người thường tìm kiếm sự chấp thuận từ đối tượng tương ứng của họ (Baumeister & Leary, 1995). Tuy nhiên, họ có lẽ phải viện đến các chiến thuật khác nhau trong công cuộc theo đuổi mục tiêu đó.

Khi biết trước được các quan điểm của đối tượng trong khi hình thành quan điểm riêng của một người, thì độ tuân thủ trở thành chiến lược đối phó có nhiều khả năng xảy ra nhất (Tetlock, 1983a; Tetlock, Skitka, & Boettger, 1989). Con người có thể đơn giản chấp nhận các luận điểm có khả năng đạt được sự ủng hộ của những người mà họ có trách nhiệm, qua đó cho phép họ tránh được công việc không cần thiết về nhận thức nhằm phân tích các lý lẽ tán thành và phản đối của những chuỗi hành động thay thế khác, giải thích các dạng thông tin phức tạp, và thực hiện những sự đánh đổi khó khăn.

Để ủng hộ cho những sự dự đoán này, những nghiên cứu thực nghiệm đã lặp đi lặp lại chỉ ra rằng việc kỳ vọng vào sự thảo luận các quan điểm của một người với một đối tượng mà quan điểm của họ đã được biết khiến cho những người tham gia phải thay đổi một cách chiến lược những thái độ của mình hướng về quan điểm của đối tượng đó (xem Cialdini, Leavy, Herman, Kozlowski, & Petty, 1976; Jones & Wortman, 1973; Klimoski & Inks, 1990; Tetlock, 1983a; Tetlock và cộng sự, 1989). Quả thực, những sự thay đổi chiến lược xảy ra ngay cả khi chúng tạo ra những kết quả quyết định không hữu hiệu. Hãy xem xét một ví dụ về các tổ chức tài trợ tài chính mà không có trách nhiệm hoặc có trách nhiệm về sự phân bổ nguồn lực của mình cho (a) những người nhận tài trợ tiềm năng, hay (b) những người cung cấp nguồn lực. Khi các nguồn lực tài chính là không đủ để trang trải cho những nhu cầu về giáo dục của tất cả những người nhận tài trợ tiềm năng (mỗi người cần một khoản tiền nhất định để đăng ký học trong học kỳ này; vì thế, ít hơn khoản đó được quy định là không có ích gì), thì chỉ có những tổ chức có trách nhiệm là đáp ứng các phần thưởng cho những nhu cầu này một cách hiệu quả (Adelberg & Batson, 1978). Những tổ chức này phân bổ hiệu quả bằng cách cấp đủ số tiền cho một số người, thay vì cấp khoản tiền nhỏ cho tất cả những người xin tài trợ. Trái lại, theo độ trách nhiệm của người nhận và độ trách nhiệm của người cung cấp, thì các tổ chức cố gắng làm vui lòng tất cả những người xin tài trợ bằng cách cho tất cả người này mỗi người một ít tiền, thay vì chọn ra những người xin tài trợ nào sẽ nhận được số tiền đủ để trang trải cho nhu cầu của họ và những người xin tài trợ nào sẽ không nhận được. Kết quả là một sự lãng phí tiền bạc: quá nhiều người xin tài trợ nhận được ít hơn số tiền mà họ cần có để đăng ký học. Như vậy, độ trách nhiệm trong sự khan hiếm nguồn lực đã khiến cho các nhà ra quyết định trở nên không hiệu quả nhưng công bằng. Có thể

đoán chừng là sự biết trước về mong muốn về sự thừa nhận của xã hội của đối tượng đã làm dịch chuyển trọng tâm của những người ra quyết định từ hiệu quả tiềm tàng của các kết quả sang tính chất hợp lý của các kết quả này.

Mong muốn làm hài lòng một đối tượng của một người trở nên đặc biệt mạnh ở những người có điểm số cao trong những thang đo ví dụ như tự kiểm soát/sự lo lắng về xã hội (Snyder, 1974) hay điểm số thấp trong các thang đo như sự cá nhân hóa (Maslach, Santee, & Wade, 1987). Những người có khả năng tự kiểm soát cao, có sự cá nhân hóa thấp, và những người lo âu về xã hội, tất cả đều cho thấy một xu hướng lớn hơn trong việc tuân thủ quan điểm của đối tượng tương ứng của mình (Chen, Shecter, & Chaiken, 1996; Lerner, 1994; Turner, 1977). Thêm nữa, mức độ theo đó sự lo lắng xã hội gợi ra sự tuân thủ hành vi tăng lên khi quy mô của đối tượng tăng lên (Brockner, Rubin, & Lang, 1981).

Tuy nhiên, những lý thuyết có ảnh hưởng về sự thay đổi thái độ (Chaiken & Trope, sách đang in; Eagly & Chaiken, 1993; Petty & Cacioppo, 1990) đề xuất về một tiêu chuẩn quan trọng. Độ trách nhiệm tiền quyết định với một đối tượng với các quan điểm đã được biết có thể dẫn đến việc thay đổi thái độ chỉ khi những người tham gia cảm thấy không có sự liên quan cá nhân đến những quyết định mà mình sắp thực hiện (để biết về một luận cứ tương tự với độ trách nhiệm mang tính quyết định trước, hãy xem Cialdini, Levy, Hernam, & Evenbeck, 1973; Cialdini và cộng sự, 1976).

Pennington & Schlenker (sách đang in) đã khám phá phẩm chất tiềm tàng này bằng cách tạo ra một bối cảnh có liên quan rất nhiều đến quyết định: Các sinh viên tin rằng họ là những người phân xử trong một vụ án lừa đảo thực sự của một sinh viên đồng khóa tại trường đại học của họ, và rằng các quyết định của họ có một xác suất cao về việc được thi hành bởi tòa án danh dự. Tuy nhiên, các sinh viên vẫn thay đổi quan điểm của mình hướng đến quan điểm của đối tượng - hoặc là bị đơn sinh viên, một thành viên ban công tố, hay một nhân viên tòa án danh dự (Pennington & Schlenker, sách đang in). Brockner và các đồng nghiệp (1981) đã phát hiện ra các kết quả tương tự cho độ tuân thủ hành vi trong một bối cảnh khác nhưng cũng có sự tham gia gắn bó cao. Những người tham gia có trách nhiệm theo đuổi việc thắng tiền khi đánh bài đã áp dụng quan điểm của đối tượng vào các chiến lược đầu tư: Những người tham gia đã đầu tư một cách bảo thủ trong điều kiện đối tượng rất cẩn thận, và đầu tư một cách thoải mái trong điều kiện đối tượng mạo hiểm - một ảnh hưởng mà tỏ ra lớn hơn đáng kể trong số những người tham gia có sự lo lắng xã hội cao (Brockner và cộng sự, 1981). Cuối cùng, bằng chứng mà những người tham gia có trách nhiệm tuân thủ với các quan điểm của đối tượng, thậm chí ngay cả khi họ cảm thấy có sự liên quan cá nhân, đến từ một nghiên cứu về các tình thế khó xử về đạo đức. Khi các sinh viên Cao học Quản trị Kinh doanh kỳ vọng biện hộ cho các quyết định của mình đối với bạn học trong những mô phỏng được thiết kế về tình thế khó xử về đạo đức nhằm kích hoạt những sự buộc tội vững chắc mang tính cá nhân, thì họ cũng thay đổi quan điểm của mình hướng đến đối tượng (Brief, Dukerich, & Doran, 1991).

Tuy nhiên, độ tuân thủ đơn giản không phải là một chọn lựa khi các quan điểm của đối tượng là hoàn toàn chưa được biết. Trong những điều kiện như vậy, những người không cảm thấy bị bó buộc vào bất cứ cam kết trước nào thường dẫn thân vào *chủ nghĩa tự phê phán trước* (Tetlock, 1983a; Tetlock và cộng sự, 1989) - nghĩa là, họ nghĩ theo những cách thức mang tính tự phê phán nhiều hơn, phức tạp một cách hợp nhất hơn, mà trong đó họ xem xét những khía cạnh khác nhau về vấn đề này và cố gắng đoán trước những sự phản đối mà những người hợp lý khác có lẽ đẩy lên thành những luận điểm mà họ có lẽ nắm lấy.

Để ủng hộ cho những sự tiên đoán này, Tetlock (1983a) đã phát hiện ra rằng những người tham gia có trách nhiệm đối với một đối tượng đã biết (so với chưa được biết) đã thể hiện sự khoan dung lớn hơn nhiều về sự không nhất quán trong phán quyết (thừa nhận cả các đặc trưng tốt lẫn

xấu của những chính sách cụ thể) và sự nhận thức lớn hơn nhiều về những sự đánh đổi đáng giá khi phán quyết những vấn đề gây tranh cãi. Những biến thể khác của việc biết trước quan điểm của đối tượng và không biết trước quan điểm của đối tượng cũng cho ra những ảnh hưởng tương tự qua những nghiên cứu và, quả thực, qua các nền văn hóa (Wu, 1992). Ví dụ, Mero và Motowildo (1995) đã phát hiện ra rằng trong khi những người đánh giá việc thực hiện không có trách nhiệm mà người này kỳ vọng rằng không có áp lực đặc biệt nào cho việc đạt được một kết quả đánh giá nào đó chứng tỏ cho thấy những sự hoàn thiện về độ chính xác, thì những người đánh giá việc thực hiện có trách nhiệm mà đã biết trước khi thực hiện phán quyết mà ông chủ của họ nghĩ rằng những phán quyết từ trước đến giờ quá thấp lại không như vậy. Tương tự, Chen và cộng sự (1996) thấy rằng mức độ mà theo đó một thái độ của đối tượng triển vọng làm thiên lệch quá trình xử lý thông tin gắn liền với các mục tiêu mang tính động viên của những người tham gia. Khi những người tham gia được động viên để có một sự tương tác dễ chịu, thì họ áp dụng phương pháp giải quyết vấn đề bằng cách phán quyết kinh nghiệm theo cách cùng tham gia và cùng đạt được; họ đã hình thành các thái độ nhất quán với đối tượng triển vọng của mình. Ngược lại, khi được động viên để tư duy và hành xử một cách chủ quan, thì những người tham gia căn cứ thái độ của mình vào việc xử lý công bằng và có tính hệ thống đối với thông tin của vấn đề.

Nhiều thí nghiệm tại hiện trường về những sự sắp xếp tổ chức đã làm vững chắc thêm các kết quả nghiên cứu trong phòng thí nghiệm. Khi biết trước quan điểm của đối tượng, thì các tổ chức bảo hiểm (Antonioni, 1994), những công nhân viễn thông (Fandt & Ferris, 1990), và những kiểm toán viên chuyên nghiệp (Buchman, Tetlock, & Reed, 1996; Cuccia, Hackenbrack, & Nelson, 1995; Hackenbrack & Nelson, 1996) đã thay đổi thông điệp cho thích ứng với đối tượng tương ứng của mình. Khi các quan điểm của đối tượng là không được biết, thì những kiểm toán viên trong một điều kiện có độ trách nhiệm cao (so với thấp) đã viết nhiều hơn những lý lẽ chứng minh thấu đáo cho các quyết định của mình (Koonce, Anderson, & Marchant, 1995) và có nhiều khả năng hơn trong việc làm cho các ý kiến chuyên nghiệp của mình đủ chuẩn.

Một số ngoại lệ đối với dạng này xứng đáng nhận được sự chú ý. Những sự vận dụng đối tượng chưa được biết thất bại trong việc gọi ra chủ nghĩa tự phê phán trước khi những người tham gia nghĩ rằng họ có thể đoán được các quan niệm của đối tượng triển vọng của mình. Trong những điều kiện như vậy, những người tham gia đã hủy bỏ những nỗ lực đầy cố gắng của mình để đi đến một luận điểm có thể biện hộ và đơn giản đã chuyển hướng đến những quan điểm được cho là của đối tượng triển vọng (xem Weigold & Schlenker, 1991; Zanna & Sande, 1987). Nghiên cứu trong tương lai cần làm rõ sự điều hoà này bằng cách xác định khi nào thì những người tham gia sẽ (a) nỗ lực đoán các quan điểm của đối tượng chưa được biết của mình so với việc dấn thân vào chủ nghĩa tự phê phán trước và (b) thành công so với thất bại trong việc đoán được các quan điểm của đối tượng. Những sự thiên lệch về nhận thức được dẫn chứng bằng tài liệu, ví dụ như ảnh hưởng đồng thuận sai lầm (nghĩa là, tin rằng những người khác cũng có những ý kiến tương tự như của mình) hàm ý rằng những người tham gia sẽ có xu hướng gán một cách sai lầm các quan điểm của riêng mình cho quan điểm của đối tượng của họ (Ross, Greene, & House, 1977; cũng nên xem Dawes & Mulford, 1996).

Độ trách nhiệm Tiên Quyết định so với Hậu Quyết định

Cả lý thuyết bất hòa nhận thức lẫn lý thuyết quản lý cảm giác tiên đoán rằng sau khi con người đã tự mình cam kết không thể thay đổi với một quyết định, thì những nghiên cứu về nhu cầu biện hộ cho các hành động của họ sẽ thúc đẩy nỗ lực về nhận thức - nhưng nỗ lực này sẽ được hướng đến sự tự biện hộ hơn là sự tự phê phán. Bởi vì chúng ta không nghĩ con người nói một đằng mà làm một nẻo (Schlenker, 1980), cho nên độ trách nhiệm hậu quyết định không nên thúc đẩy sự

biện hộ mang tính tự vệ mà trong đó con người tập trung năng lực trí tuệ vào những hợp lý hoá những hành động quá khứ.

Một ví dụ đáng lưu ý là nghiên cứu về ảnh hưởng của chi phí chìm (nghĩa là, gia tăng những sự cam kết về nguồn lực cho một chuỗi hành động trước đó thậm chí khi những chi phí tương lai từ chuỗi hành động này sẽ vượt quá những khoản lợi ích tương lai; xem Arkes & Blumer, 1985). Trong khi độ trách nhiệm hậu quyết định thúc đẩy các cam kết với những chuỗi hành động trước đó mà đã tạo ra những khoản thiệt hại (Conlon & Wolf, 1980; Fox & Staw, 1979), thì độ trách nhiệm tiền quyết định làm giảm sự cam kết (Brockne, Shaw, & Rubin, 1979; Simonson & Nye, 1992), đặc biệt nếu con người có trách nhiệm với các quá trình mà qua đó họ đề ra những quyết định, thay vì là các kết quả của quá trình chọn lựa (Simonson & Straw, 1992).

Sự bênh vực mang tính tự vệ cũng có thể dẫn con người đến việc tạo ra nhiều lý do khác nhau mà họ có thể có cho việc lý giải tại sao họ đúng và những sự phê phán tiềm tàng là sai (Festinger, 1964; Janis & Mann, 1977; Kiesler, 1971; Schlenker, 1982; Straw & Ross, 1980). Việc tạo ra những tư duy này nhất quán với các quan điểm của một người sau đó đưa con người đến việc đưa ra các ý kiến thậm chí còn cực đoan hơn (xem Tesser, 1976). Ủng hộ cho những dự đoán này, những người tham gia mà họ cảm thấy có trách nhiệm (so với không có trách nhiệm) tiến hành báo cáo những suy nghĩ của mình sau khi đã thực hiện những sự cam kết về thái độ đã bênh vực cho thái độ ban đầu của mình, và hình thành những quan điểm tự vệ có sự phức tạp mang tính hợp nhất ít hơn và mang tính cứng rắn nhiều hơn (Lambert, Cronen, Chasteen, & Lickel, 1996; Morris, Moore, Tamuz, & Tarrell, 1998; Tetlock và cộng sự, 1989). Tuy nhiên, lượng nỗ lực nhận thức mà những người tham gia phát triển phụ thuộc vào những sự so sánh của người tham gia về sự tinh thông tương đối của riêng bản thân mình so với những đối tác được dự báo trước của họ. Trong khi những người tham gia mà có kỳ vọng về việc thảo luận một vấn đề với một đối thủ mà cũng có tầm hiểu biết giống bản thân mình đã cho thấy sự phân cực về niềm tin (nghĩa là, những người tham gia đã đi đến việc đưa ra những luận điểm thậm chí còn vững chắc hơn trước đây), thì những người tham gia khác - mà kỳ vọng về việc thảo luận một vấn đề với một đối thủ có sự hiểu biết ít hơn, nhiều hơn, hay nhiều hơn rất nhiều - lại không như vậy (Fitzpatrick & Eagerly, 1981). Một khả năng có thể xảy ra là chỉ những người tham gia mà được ghép cặp với một đối tác có tầm hiểu biết tương đương với họ là có quan tâm về sự phổ biến trong cuộc thảo luận này.

Khuynh hướng bênh vực một ý kiến ban đầu cũng phụ thuộc vào tầm quan trọng tương đối của vấn đề và thời gian cho sự thảo luận được dự đoán trước. Khi vấn đề có tầm quan trọng cá nhân cao, thì những ý kiến ban đầu bị phân cực, bất kể cuộc phỏng vấn có thể bị trì hoãn bằng cách nào đi nữa (Cialdini và cộng sự, 1976). Chúng cũng bị phân cực khi có tầm quan trọng thấp nếu cuộc phỏng vấn đó bị trì hoãn. Trái lại, khi vấn đề có tầm quan trọng thấp và con người kỳ vọng một cuộc gặp mặt tức thời, thì họ điều hoà các quan điểm của mình hướng đến một điểm trung hòa có thể bảo vệ một cách dễ dàng trên thang đo ý kiến (Cialdini và cộng sự, 1976). Thật thú vị là một số những sự thay đổi thái độ này biến mất khi những người tham gia biết rằng cuộc thảo luận sắp đến bị hủy bỏ (Cialdini và cộng sự, 1973; Cialdini và cộng sự, 1976) - một điểm mà theo đó chúng ta quay trở lại phần về chủ thể của những ảnh hưởng về độ trách nhiệm.

Cuối cùng, khuynh hướng bênh vực cho ý kiến của một người phụ thuộc vào những sự khác biệt cá nhân trong sự phức tạp về nhận thức. Người có điểm số cao trong những thước đo như thái độ vô đoán và sự không dung thứ với tình trạng nhập nhằng bị dẫn dắt đến việc tư duy theo những cách thức khắt khe, mang tính lưỡng phân. Kết quả là, họ đặc biệt có nhiều khả năng dẫn thân vào việc bênh vực mang tính tự vệ và rất ít khả năng tham gia vào chủ nghĩa tự phê phán trước - một kết luận được thể hiện bởi những sự tương quan rất gần gũi giữa những thang đo cá nhân và sự phức tạp của cách thức tư duy cá nhân (Tetlock và cộng sự, 1989).

Độ trách nhiệm kết quả (OA) so với Độ trách nhiệm quá trình (PA)

Simonson và Staw (1992) đã giả thuyết rằng độ trách nhiệm cho những kết quả của quyết định - thay vì là các quá trình quyết định - có lẽ sẽ làm gia tăng sự leo thang sự cam kết với các chuỗi hành động trước đó. Họ lập luận rằng độ trách nhiệm kết quả có lẽ sẽ đẩy mạnh nhu cầu cho sự tự biện hộ, qua đó làm gia tăng một mong muốn bảo vệ cho các quyết định trong quá khứ. Ngược lại, độ trách nhiệm quá trình, có lẽ sẽ (a) dẫn những người ra quyết định đến việc tham gia vào một phán quyết công bằng hơn về những quyết định thay thế và (b) giảm bớt nhu cầu tự biện hộ bởi vì "...những cá nhân sử dụng các chiến lược quyết định phù hợp và đánh giá toàn diện các quyết định thay thế sẵn có khác trước khi đi đến một quyết định nên được đánh giá một cách thiện cảm bất kể kết quả của quyết định đó là như thế nào."

Cùng với những sự tiên đoán này, thì độ trách nhiệm kết quả tạo ra sự cam kết lớn hơn với một chuỗi hành động trước đó so với độ trách nhiệm quá trình (Simonson & Staw, 1992). Nhất quán với kết quả trong phòng thí nghiệm này, một nghiên cứu chéo nhiều ngành tại hiện trường về các nhà quản lý mua hàng cũng phát hiện ra rằng chính độ trách nhiệm quá trình chứ không phải độ trách nhiệm kết quả đã làm gia tăng số lượng những nhà quản lý đầy nỗ lực và tự báo cáo về thời gian được đưa vào việc phân tích các sản phẩm cạnh tranh (Doney và Armstrong, 1996).

Đi theo lý thuyết xung đột của Janis và Mann (1977) - lý thuyết cho rằng những sự không chắc chắn cao độ về sự thành công của quyết định gắn liền với kết quả thành công cao của quyết định tạo ra sự căng thẳng - Siegel-Jacobs và Yates (1996) lập luận rằng độ trách nhiệm kết quả cũng có thể làm tăng sự căng thẳng về quyết định mà, đến lượt mình, có thể làm thu hẹp khả năng chú ý và đơn giản hóa sự căng thẳng về quyết định (cũng xem Mano, 1992; Skitka, Mosier, & Burdick, 1996; Svenson & Maule, 1994.)

Nghiên cứu về độ chính xác và độ tin cậy có thể dự đoán có thể hỗ trợ cho sự tiên đoán có liên quan đến sự căng thẳng này. Siegel-Jacobs và Yates (1996) hướng những người tham gia có trách nhiệm về quá trình để mong đợi một cuộc phỏng vấn mà cuộc phỏng vấn này chỉ chú trọng vào chất lượng của thủ tục phán quyết của họ (bất kể kết quả thế nào) và những người tham gia có trách nhiệm về kết quả để mong đợi rằng sự thích đáng để có một phần thưởng chỉ phụ thuộc vào kết quả của phán quyết của mình (bất kể quá trình ra sao). Những người tham gia có trách nhiệm về kết quả biết rằng những người tham gia có năm điểm số cao nhất (trong khoảng 40 tổng số người tham gia) có thể sẽ nhận được một giải thưởng trị giá \$10 cho mỗi người. Điều quan trọng là những người tham gia có trách nhiệm về quá trình không quan tâm đến bất cứ khả năng nào về phần thưởng.

Độ trách nhiệm quá trình thường hoàn thiện độ chính xác và sự hiệu chỉnh (nghĩa là, sự tương ứng giữa độ chính xác trong phán quyết và độ tin cậy của phán quyết), trong khi độ trách nhiệm kết quả có vẻ như chỉ có những ảnh hưởng bất lợi, qua đó làm giảm sự hiệu chỉnh và gia tăng sự thiếu nhất quán trong phán quyết. Các tác giả đã quy kết những ảnh hưởng làm gia tăng sự thiếu nhất quán trong phán quyết này cho sự căng thẳng bị gia tăng cũng như mong muốn của những người tham gia này phải "làm tốt hơn mà không có kiến thức về cách thức để hoàn thành mục tiêu này" (trang 10).

Tuy nhiên, điều không rõ ràng là lý do tại sao những người tham gia có trách nhiệm về kết quả có ít sự hiểu biết hơn về cách thức hoàn thiện những phán quyết của mình so với những người tham gia có trách nhiệm về quá trình. Một khả năng có thể là những ảnh hưởng gần điểm tối ưu của những người tham gia có trách nhiệm về kết quả là do những sự khác biệt khó nhận thấy nhưng quan trọng trong những sự vận dụng mang tính thí nghiệm. Không giống như những người tham gia có trách nhiệm về quá trình, người tham gia có trách nhiệm về kết quả hoặc không kỳ vọng có một cuộc phỏng vấn hoặc không thảo luận những nguyên nhân đằng sau các sự chọn lựa của mình; họ đơn giản chỉ biết rằng năm người có điểm số cao nhất có lẽ sẽ nhận

được một phần thưởng. Những sự khác biệt về hoạt động này đề xuất hai sự giải thích khác nhau: Thứ nhất, ngoại trừ những người tham gia có trách nhiệm về kết quả mà họ nghĩ rằng mình có một cơ may đạt được phần thưởng đó, thì nhiều người tham gia có trách nhiệm về kết quả có lẽ đã không được thúc đẩy để có bất kỳ nỗ lực nào trong việc đưa ra những ước lượng xác suất có đặc tính lặp đi lặp lại. Để kiểm định giả thuyết này, một người có thể thay đổi những sự ngẫu nhiên về phần thưởng để cho mỗi người tham gia trong một điều kiện có độ trách nhiệm kết quả có một cơ hội kiếm được một phần thưởng, nếu như việc thực hiện của họ được hoàn thiện so với việc thực hiện trước đó của mình. Một cách giải thích thứ hai là phần thưởng mang tính bề ngoài cho nhiệm vụ này đã làm giảm bớt sự cam kết mang tính thực chất với nhiệm vụ đó qua đó làm giảm bớt nỗ lực mà những người tham gia đã phát triển. Để kiểm định giả thiết vừa đề cập sau này, một người có thể thay đổi công khai sự hiện diện và ý nghĩa mang tính biểu tượng của phần thưởng này cho kết quả (xem Deci, Nezlek, & Sheiman, 1981; Stone & Ziebart, 1995).

Mặc dù những kết luận này đề xuất rằng độ trách nhiệm có khả năng xảy ra nhiều nhất trong việc làm giảm một sự thiên lệch hay gia tăng tính phức tạp khi những người tham gia kỳ vọng biện hộ cho các quá trình quyết định của mình, thì không có lý do gì để giả định rằng tất cả các loại hình của độ trách nhiệm quá trình sẽ vận hành theo cùng một cách thức. Quả thực, một số sinh viên học về hành vi tổ chức luận cứ rằng các thể chế của khu vực tư nhân hoạt động hiệu quả hơn những thể chế thuộc khu vực công bởi vì họ nhấn mạnh đến độ trách nhiệm kết quả (và cho phép nhân viên có sự linh hoạt trong việc hoàn thành các mục tiêu), trong khi khu vực nhà nước đặt trọng tâm vào quá trình (và áp đặt những qui định hành chính nhằm đảm bảo sự tuân thủ với những hướng dẫn này, Chubb & Moe, 1990; Wilson, 1989).

Độ trách nhiệm Hợp pháp so với Bất hợp pháp

Con người nên phản ứng tích cực với những yêu cầu về độ trách nhiệm từ các nhà chức trách mà họ được nhận thức là hợp pháp (Tyler, 1997). Ngược lại, nếu độ trách nhiệm được nhận thức là bất hợp pháp, ví dụ, như mang tính xâm hại và xúc phạm, thì bất cứ ảnh hưởng có lợi nào của độ trách nhiệm sẽ thất bại và thậm chí có thể phản tác dụng.

Một nỗ lực nhằm vận dụng tính hợp pháp của độ trách nhiệm dẫn những người tham gia đến việc nghĩ rằng họ có lẽ sẽ phải giải thích cho các quyết định dự đoán của mình hoặc cho một người bạn (đối tượng hợp pháp) hoặc cho một người lạ ngẫu nhiên (mà được cho là không có lý do tốt nào ở việc kỳ vọng rằng những người tham gia báo cáo những lý do cho các quyết định của mình, Cvetkovich, 1978). Như đã được dự báo, những người tham gia có trách nhiệm với một người bạn đã nhớ lại các chính sách phán quyết với độ chính xác cao hơn so với những người tham gia đối chứng và những người tham gia có trách nhiệm với một người lạ. Mặc dù có khả năng xảy ra rằng một sự thiếu vắng tính hợp pháp đã tạo ra những ảnh hưởng quan sát được trong những điều kiện về người lạ, thì sự thiết kế này không cho phép chúng ta bác bỏ giả thuyết cũng có sự hợp lý ngang bằng rằng con người chỉ quan tâm đến độ trách nhiệm cho bạn bè của họ.

Trong một nghiên cứu có liên quan, các sinh viên mà họ tin rằng một giảng viên trong khoa có lẽ sẽ yêu cầu họ biện hộ cho những phán quyết của họ về một giảng viên, đã viết những phán quyết phức tạp hơn về mặt ngữ pháp so với các sinh viên mà tin rằng một sinh viên khác có thể sẽ yêu cầu họ biện hộ cho những phán quyết của mình (Gordon & Stuecher, 1992). Tuy vậy, các giả thuyết thay thế khác về sự hòa giải cũng có khả năng xảy ra trong trường hợp này. Liệu sự hợp pháp có tạo ra ảnh hưởng của thành viên khoa, hoặc liệu sự tinh thông, quyền lực hay một điều nào đó bị làm mất đi hay không?

Các nghiên cứu khác theo tinh thần này đề xuất rằng các áp lực về độ trách nhiệm được nhận thức là bất hợp pháp không chỉ thất bại trong việc tạo ra những ảnh hưởng mong muốn mà đôi

khi còn là gậy ông đập lưng ông. Nghiên cứu về sự thay đổi thái độ chỉ ra rằng những người nhận thức rằng một đối tượng mong muốn kiểm soát các niềm tin của họ sẽ thường phản ứng lại với sự đe dọa cho sự tự do ý chí của mình bằng cách khẳng định tất cả các quan điểm của riêng mình theo cách mạnh mẽ nhất (Baer, Hinkle, Smith, & Henton, 1980; Brehm, 1966; Heilman & Toffler, 1976). Những ảnh hưởng gậy ông đập lưng ông thỉnh thoảng cũng xuất hiện trong công việc giám sát. Việc giám sát việc thực hiện ngăn chặn động cơ nội tại cho việc thực hiện một nhiệm vụ nếu như người giám sát thể hiện một sự thiếu vắng độ tin cậy và các ý định kiểm soát (ví dụ, theo dõi để đảm bảo rằng những người tham gia tuân theo các chỉ dẫn) hoặc không đưa ra bất cứ lý do nào cho việc theo dõi những người tham gia (Enzle & Anderson, 1993). Tuy nhiên, việc giám sát việc thực hiện không ngăn trở động viên nếu người giám sát bộc lộ các ý định không kiểm soát (ví dụ, sự tò mò, Enzle & Anderson, 1993). Tương tự, các nghiên cứu tại hiện trường về độ trách nhiệm đối với tổ chức đề xuất rằng việc giám sát đôi khi có thể trở nên quá xâm phạm đến nỗi nó lấn át các nguồn lực để thích ứng về nhận thức và tình cảm của những người ra quyết định, qua đó phá vỡ nghiêm trọng việc thực hiện nhiệm vụ (Sutton & Galunic, 1996).

Tóm lại, khi con người nhận thức rằng độ trách nhiệm là không hợp pháp, thì những ảnh hưởng không mong muốn như là sự phân cực về thái độ xa khỏi luận điểm được ủng hộ, sự giảm sút ở động cơ nội tại, và sự căng thẳng quá mức là những sự phản ứng lại có khả năng xảy ra. Tuy vậy, tính hợp pháp là một khái niệm đa diện lừng danh và sẽ cô lập những ảnh hưởng của nó khỏi những sự tạo thành chông chéo - quyền lực, sự tinh thông, độ tin cậy, tính đáng yêu - đã tỏ ra là một nhiệm vụ để làm nản lòng.

Tổng hợp: Chỉ có những Loại hình Đặc biệt của Độ trách nhiệm mới Gọi ra Tư duy Phê phán Cởi mở

Tư duy tự phê phán và đầy nỗ lực có khả năng xảy ra nhiều nhất và được kích hoạt khi những người ra quyết định biết trước khi hình thành bất kỳ ý kiến nào mà họ sẽ phải chịu trách nhiệm với một đối tượng mà (a) các quan điểm là chưa được biết, (b) quan tâm đến độ chính xác, (c) quan tâm đến các quá trình hơn là những kết quả cụ thể, (d) được thông tin đầy đủ hợp lý, và (e) có một lý do hợp pháp cho việc thẩm tra các lý do đằng sau những phán quyết của người tham gia. Nhưng thậm chí trong các nghiên cứu mà chúng hợp nhất loại hình đặc biệt này của độ trách nhiệm, thì những ảnh hưởng là rất khác nhau đối với những nhiệm vụ phán quyết và các biến phụ thuộc khác nhau, đôi khi nâng cao, đôi lúc không có ảnh hưởng nào, và cũng có khi làm giảm sự phán quyết và sự chọn lựa (xem **Bảng 1**).

Lưu ý: Các khuynh hướng trả lời chung luôn luôn xuất hiện ở cột phía xa bên trái; những ảnh hưởng nghiên cứu cụ thể xuất hiện ở cột phía xa bên phải. *Làm giảm* chỉ ra một sự giảm đi trong khuynh hướng trả lời trong số những người tham gia có trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng chưa được biết (so với những người tham gia không trách nhiệm). *Làm gia tăng* tín hiệu một sự gia tăng trong khuynh hướng trả lời trong số những người tham gia có trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng chưa được biết (so với những người tham gia không trách nhiệm). *Không ảnh hưởng* chỉ ra cho thấy rằng những người tham gia có trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng chưa được biết cũng có khả năng giống như những người tham gia không trách nhiệm trong việc thể hiện một khuynh hướng trả lời.

*Ảnh hưởng xảy ra khi có độ trách nhiệm hợp pháp nhưng không xảy ra với độ trách nhiệm không hợp pháp. **Ảnh hưởng xảy ra khi có độ trách nhiệm quá trình nhưng không xảy ra với độ trách nhiệm kết quả. ***Ảnh hưởng xảy ra khi có độ trách nhiệm đối với một đối tượng mà không có tiêu chuẩn việc thực hiện được biết thay vì là độ chính xác được khái quát hóa.

Bảng 1

Các ảnh hưởng của độ trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng chưa biết về phán quyết và chọn lựa: Làm giảm bớt Thiên lệch, Không Ảnh hưởng đến Thiên lệch, và Tăng cường Thiên lệch

Khuynh hướng Trả lời	Nghiên cứu	Tác động của Độ trách nhiệm
Thiên lệch mang tính sắp đặt trong những quy kết	Wells và cộng sự (1977)	Làm giảm: Giảm xu hướng của các nhà quan sát trong việc quy quá nhiều các nguyên nhân mang tính sắp đặt về hành vi của người thực hiện.
	Tetlock (1985)	Làm giảm: Giảm xu hướng của các nhà quan sát trong việc quy quá nhiều cho hành vi khi người viết “không có chọn lựa” về luận điểm, trừ phi những người tham gia đã học tập để trở nên có trách nhiệm chỉ sau khi bị phơi bày ra trước bằng chứng.
	Lerner và cộng sự (1988)	Làm giảm: Giảm sự không chú ý đến những ảnh hưởng về tình huống đối với hành vi của một mục tiêu.
Những chiến lược phán quyết mang tính tự tìm tòi hơn là mang tính hệ thống	Cvetkovich (1978)	Làm giảm: Giảm sự nhớ lại không chính xác về các quá trình phán quyết trong số những người tham gia có trách nhiệm với một người bạn.*
	McAllister và cộng sự (1979)	Làm giảm: Giảm sự ưa thích một công thức có trọng số đơn giản (thay vì là các công thức phức tạp hơn) như là một chiến lược ra quyết định.
	Ford & Weldon (1981)	Làm giảm: Giảm sự khinh suất và xử lý không hiệu quả trong những phán quyết giữa cá nhân với nhau dựa trên trí nhớ.
	Weldon & Gargano (1988)	Làm giảm: Giảm sự lười biếng về nhận thức trong nhiệm vụ sử dụng tín hiệu đa thuộc tính.
	Ashton (1992)	Làm giảm: Giảm sự không chính xác và không nhất quán trong việc áp dụng kiến thức trong số những người kiểm tra.
	Murphy (1994)	Làm giảm: Giảm sự không chính xác trong những phán quyết hiệp phương sai và giảm sự bỏ qua những chiến lược phức tạp hơn.
	Kahn & Baron (1995)	Làm giảm: Giảm sự ủng hộ các quá trình quyết định đơn giản, không bù đắp so với các chiến lược bù đắp.
Việc xử lý các thông điệp thuyết phục mang tính tự tìm tòi hơn là hệ thống	Doney & Armstrong (1996)	Làm giảm: Giảm sự khinh suất trong phân tích sản phẩm trong số những người mua là tổ chức. **
	Chaiken (1980)	Làm giảm: Giảm sự chú ý đến các tín hiệu nhân tạo (tính dễ mền của người truyền đạt) và tăng sự chú ý đến những luận cứ quan trọng.
Thiếu sự quan tâm đến các quá trình phán quyết riêng của một người	Hagafors & Brehmer (1983)	Làm giảm: Giảm sự thiếu chú ý đến các quá trình phán quyết, qua đó gia tăng sự nhất quán trong việc sử dụng tín hiệu.
	Johnson & Kaplan (1991)	Làm giảm: Giảm sự thiếu chú ý đến các quá trình phán quyết, qua đó gia tăng sự đồng thuận trong nội bộ các nhóm kiểm tra
	Siegel-Jacobs &	

	Yates (1996)	Làm giảm: Giảm sự thiếu phân biệt giữa những phán quyết; cũng làm giảm tác động tiêu cực của sự phản hồi đối với sự phân tán (sự thiếu nhất quán trong phán quyết).**
Phụ thuộc vào phân loại hơn là thông tin thuộc tính	Kruglanski & Freund (1983, Nghiên cứu 2)	Làm giảm: Giảm sự thiếu chú ý đến nhãn phân loại bị rập khuôn trừ phi những người tham gia đang bị áp lực cao về mặt thời gian.
	Boudreau và cộng sự (1992)	Làm giảm: Giảm sự phụ thuộc vào những từ ngữ tiêu biểu (truyền đạt dễ dàng) và gia tăng sự phụ thuộc vào (đòi hỏi nỗ lực) những sự mô tả các hành vi cụ thể trong số những người tham gia nhìn thấy trước sự liên lạc với một chuyên gia.
	Pendry & Macrae (1996)	Làm giảm: Giảm sự thờ ơ với những đặc điểm đi cùng với cấu trúc phân loại khó nhận thấy thay vì rộng.
Quá nhạy cảm với trật tự mà qua đó thông tin xuất hiện	Kruglanski & Freund (1983, Nghiên cứu 1)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng sử dụng không đúng mức bằng chứng nhận được sau này trong chuỗi hành động, trừ phi dưới trách nhiệm nhận thức.
	Tetlock (1983b)	Làm giảm: Giảm việc xử lý mang tính tự tìm tòi, và kết quả là giảm sự ảnh hưởng quá mức của những ấn tượng được hình thành sớm đối với những phán quyết cuối cùng trừ phi những người tham gia đã học tập để trở nên có trách nhiệm chỉ sau khi bị phơi bày ra trước bằng chứng.
	Schadewald & Limberg (1992)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng sử dụng không đúng mức bằng chứng hợp pháp nhận được từ trật tự mang tính nguyên nhân kết quả.
	Kennedy (1993)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng về tình trạng mới xảy ra gần đây của thông tin để ảnh hưởng đến những phán quyết.
	Webster và cộng sự (1996)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng sử dụng không đúng mức bằng chứng nhận được sau này trong chuỗi hành động.
Neo về mặt con số	Kruglanski & Freund (1983, Nghiên cứu 3)	Làm giảm: Giảm ảnh hưởng của một điểm tham chiếu ban đầu; khuyến khích những người tham gia xem xét bằng chứng có liên quan xa hơn và điều chỉnh các ước lượng trên tình thần của bằng chứng, trừ phi bị sức ép lớn về mặt thời gian.
Sự cả tin (căn chỉnh sai)	Tetlock & Kim (1987)	Làm giảm: Giảm sự cả tin (sự hiệu chỉnh tồi) mà không gây ra chi phí đến quyết định trong một nhiệm vụ dự đoán cá nhân, trừ phi những người tham gia đã học tập để trở nên có trách nhiệm chỉ sau khi bị phơi bày ra trước bằng chứng.
	Kassin và cộng sự (1991)	Làm giảm: Hoàn thiện sự tương quan độ chính xác-tin cậy trong một nghiên cứu về độ tin cậy của người làm chứng khi làm chứng.
	Siegel-Jacobs & Yates (1996)	Làm giảm: Hoàn thiện sự hiệu chỉnh.**
Mức độ chính xác	Tetlock & Kim	Làm giảm: Hoàn thiện độ chính xác trong các dự

khác biệt thấp	(1987) Mero & Motowidlo (1995)	đoán về những sự kết hợp của người nhận kiểm định theo hạng mục cụ thể trừ phi những người tham gia đã học tập để trở nên có trách nhiệm chỉ sau khi bị phơi bày ra trước bằng chứng. Làm giảm: Hoàn thiện khả năng dự đoán những sự khác biệt trong số những người nhận kiểm định về từng hạng mục được xem xét một cách riêng biệt.***
Sai lầm kết hợp	Simonson & Nye (1992)	Làm giảm: Giảm khả năng có thể xảy ra của việc xếp hạng sự kiện liên kết như là có khả năng xảy ra nhiều hơn sự kiện đơn giản.
Tạo trọng số cho các chi phí chìm	Brockner và cộng sự (1979) Simonson & Nye (1992) Simonson & Staw (1992)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng vượt quá các giới hạn tự đặt ra, không ràng buộc về số tiền mà những người tham gia lên kế hoạch đầu tư. Làm giảm: Giảm khuynh hướng đầu tư nhiều hơn các nhà ra quyết định khác mà đối mặt với một tương lai như nhau nhưng đã không thực hiện sự cam kết sớm hơn cho chuỗi hành động. Làm giảm: Giảm sự cam kết với một chuỗi hành động trước. **
Các triệu chứng tư duy nhóm	Kroon và cộng sự (1992), Kroon và cộng sự (1991).	Làm giảm: Giảm các khuynh hướng tìm kiếm sự đồng tình trong số những người ra quyết định nhóm (1991) và các khuynh hướng phán quyết quá cao tính hiệu quả nhóm (1992).
Tác động ngẫu nhiên từ một tình huống gây ảnh hưởng đến những phán quyết trong những tình huống không có liên quan	Bodenhausen và cộng sự (1994) Lerner và cộng sự (1998)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng của việc bị kích hoạt bởi niềm vui sướng từ một sự kiện không liên quan - để suy luận ra những phán quyết mang tính từ tìm tòi và rập khuôn. Làm giảm: Giảm khuynh hướng của việc bị kích hoạt bởi sự giận dữ từ một sự kiện không liên quan - để suy luận ra những thuộc tính mang tính trừng phạt của độ trách nhiệm.
Sự thiên lệch không tương thích	Thompson (1995)	Làm giảm: Giảm khuynh hướng về những người quan sát tin tưởng một cách không đúng rằng những sự quan tâm của bên khác trong một cuộc đàm phán là hoàn toàn trái với mối quan tâm của riêng mình.***
Thất bại trong việc lưu ý các vấn đề với những tín hiệu tự động	Skitka và cộng sự (1996)	Làm giảm: Giảm khả năng có thể xảy ra của việc bỏ sót (a) một vấn đề bởi vì một sự trợ giúp tự động đã thất bại trong việc tìm ra vấn đề đó và (b) sự kiểm tra các tín hiệu cho thấy những thất bại trong phán quyết sắp xảy ra.***
Những ấn tượng được hình thành từ một mục tiêu không rõ ràng đồng hóa với các từ ngữ tiêu biểu được ngầm tiết lộ	Thompson và cộng sự (1994), Stapel và cộng sự (1998)	Làm giảm: Giảm sự ảnh hưởng của những từ ngữ tiêu biểu được ngầm tiết lộ đối với những ấn tượng được hình thành từ mục tiêu trừ phi có áp lực nhận thức (Thompson và cộng sự, Nghiên cứu 2) hay các giới hạn của trí nhớ làm việc (Thompson và cộng sự, Nghiên cứu 3) làm cản trở việc xử lý có tính hệ thống.
Sự không nhạy cảm với sự xếp	Simonson & Nye (1992)	Không ảnh hưởng: Khả năng có thể xảy ra ngang nhau của việc bỏ quên nhân tố trong tần suất của một

hạng cơ bản		sự kiện trong tổng thể có liên quan.
Chú ý quá nhiều đến thông tin mang tính nhân quả	Simonson & Nye (1992)	Không ảnh hưởng: Khả năng có thể xảy ra ngang nhau của việc chú ý quá nhiều đến dữ liệu mà có một mối quan hệ nhân quả với sự kiện quan tâm hơn là dữ liệu (cũng cung cấp nhiều thông tin như vậy) mà có một mối quan hệ chẩn đoán “đơn thuần”
Những sự đảo ngược về ưu tiên	Simonson & Nye (1992), Selart (1996)	Không ảnh hưởng: Khả năng có thể xảy ra ngang nhau về việc thay đổi các ưu tiên như là một hàm số của những thủ tục suy luận.
Không nhạy cảm với cỡ mẫu	Simonson & Nye (1992)	Không ảnh hưởng: Khả năng có thể xảy ra ngang nhau của việc bỏ qua nguyên tắc thống kê rằng phương sai mẫu giảm đi theo tỷ lệ với cỡ mẫu khi thực hiện những ước lượng xác suất.
Sự không thích tình trạng mập mờ	Curley và cộng sự (1986), Taylor (1986)	Làm gia tăng: Tăng ưu tiên cho các chọn lựa thay thế với sự mập mờ ít hơn cho dù có cùng rủi ro.
Chú ý đến tất cả thông tin sẵn có bất kể mức độ liên quan của nó	Gordon và cộng sự (1988)	Làm gia tăng: Tăng sự phụ thuộc vào những sự rập khuôn theo độ tuổi trong các quyết định cho thuê.
	Tetlock & Boettger (1994)	Làm gia tăng: Tăng sự hợp nhất của thông tin không mang tính chẩn đoán vào những dự đoán.
	Hattrup & Ford (1995)	Làm gia tăng: Tăng sự sử dụng các nhãn phân loại bất kể mức độ liên quan của chúng thế nào - được thể hiện bởi sự nhất quán mang tính rập khuôn của thông tin thuộc tính.
	Siegel-Jacobs & Yates (1996)	Làm gia tăng: Tăng khả năng có thể xảy ra trong việc lựa chọn cả những tín hiệu có tính chẩn đoán cao nhất lẫn các tín hiệu có tính chẩn đoán thấp nhất
	Tetlock và cộng sự (1996)	Làm gia tăng: Được lặp lại bởi Tetlock và Boettger (1994) và phát hiện ra kiểu hình này đặc biệt có khả năng xảy ra khi những chuẩn mực đối thoại áp dụng được và đặc biệt không có khả năng xảy ra khi các chuẩn mực đối thoại không áp dụng được.
Ảnh hưởng thu hút	Simonson (1989)	Làm gia tăng: Tăng ưu tiên cho ảnh sự thay thế chiếm áp đảo trong một tập hợp chọn lựa
Những ảnh hưởng thỏa hiệp và chọn lựa bình quân	Simonson (1989), Simonson & Nowlis (1998)	Làm gia tăng: Tăng ưu tiên cho các chọn lựa thỏa hiệp khi phán quyết các chọn lựa thay thế trong một tập hợp chọn lựa.
	Simonson & Nowlis (1998)	Làm gia tăng: Tăng ưu tiên cho một sản phẩm có các đặc trưng trung bình về tất cả bốn khía cạnh so với một sản phẩm có các đặc trưng tốt về hai khía cạnh, nhưng lại có đặc điểm tồi ở hai khía cạnh kia.
Sự không ưa thích tổn thất	Tetlock & Boettger (1994)	Làm gia tăng: Tăng khả năng đáp lại với mức rủi ro đặt ra bởi một loại thuốc, và đặc biệt khi việc chấp nhận loại thuốc đó chỉ ra cho thấy một sự thay đổi so với hiện trạng.
	Simonson & Nowlis (1998)	Làm gia tăng: Tăng tỷ lệ ưa thích hơn một khoản lợi chắc chắn so với việc đánh cược với các khoản tổn thất khả dĩ và khoản thắng cược có thể xảy ra (trong vấn đề 1) so với tỷ lệ ưa thích hơn một khoản lợi chắc chắn so với việc đánh cược chỉ với các khoản

thẳng cuộc khả dĩ (trong vấn đề 2).

Trong những Điều kiện nào thì Độ trách nhiệm sẽ Làm Giảm, Không có Ảnh hưởng, hay Làm Tăng những sự Thiên lệch về Nhận thức?

Sẽ là hữu ích trong việc phân biệt hai mô hình về cách thức mà độ trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng không biết trước có thể ảnh hưởng tới những thiên lệch nhận thức. Mô hình thứ nhất - có nguồn gốc từ những lý thuyết về sự tiến triển kinh điển (Hull, 1943; Spence, 1956) và sự tạo điều kiện thuận lợi về xã hội (Zajonc, 1965) khẳng định rằng ảnh hưởng của những cảm ứng động viên (như độ trách nhiệm) tới sự phán quyết phụ thuộc vào sự khó khăn của phán quyết đó (Pelham & Neter, 1995). Sau đây, chúng ta gọi mô hình này là mô hình Động viên - Khó khăn (MD). Mô hình thứ hai - mà chúng tôi đề xuất ở đây - bác bỏ ý tưởng rằng một tạo dựng động viên phổ biến là nền tảng cho tất cả những ảnh hưởng của độ trách nhiệm. Mô hình này khẳng định rằng ảnh hưởng của độ trách nhiệm phụ thuộc vào số đông phức tạp của những các yếu tố trung hoà, bao gồm nguyên nhân của một sự thiên lệch đã biết, loại hình độ trách nhiệm, và kiến thức của người ra quyết định về các nguyên tắc ra quyết định chính thức. Chúng tôi cho rằng mô hình ngẫu nhiên linh hoạt này phù hợp nhất với những bằng chứng.

Kiểm định Mô hình Động viên - Khó khăn (MD)

Mô hình MD đề xuất rằng động viên cao độ tạo điều kiện thuận lợi cho những sự phán quyết chính xác đối với các nhiệm vụ tương đối dễ dàng nhưng gây cản trở cho việc thực hiện các nhiệm vụ khó khăn. Rút ra từ lý thuyết động viên của Hull-Spence, mô hình này giả định rằng (a) những phản ứng áp đảo được tăng cường bởi sự động viên và rằng (b) phản ứng áp đảo cho những vấn đề dễ dàng, theo định nghĩa, là câu trả lời chính xác, trong khi sự phản ứng áp đảo đối với các vấn đề khó khăn thường là sai lầm (xem Zajonc, 1965). Ví dụ, những nhà nghiên cứu viện dẫn tiếp cận này thừa nhận rằng “những phán quyết dễ dàng về các lập luận có tính thuyết phục hầu như luôn luôn hưởng lợi từ những sự vận dụng mang tính động viên, những phán quyết sáng suốt của người có yêu cầu cao hơn đôi lúc hưởng lợi từ những sự vận dụng mang tính động viên, và những phán quyết có yêu cầu cao trong điều kiện không chắc chắn hầu như chưa bao giờ hưởng lợi từ những sự vận dụng mang tính động viên” (Pelham & Neter, 1995, trang 581). Cuối cùng, mô hình này giả định (Pelham & Neter, 1995) rằng những sự vận dụng mang tính động viên khác nhau do con người tạo ra ví dụ như những sự khuyến khích, độ trách nhiệm, sự hiện diện của người khác, và sự liên quan đến vấn đề sẽ có cùng ảnh hưởng tương tác với sự khó khăn về nhiệm vụ đến khuynh hướng gọi lên những phản ứng đã được biết quá nhiều chiếm thế áp đảo (dĩ nhiên, sau khi xong giải quyết vấn đề gây tranh cãi về việc căn chỉnh những biến số độc lập khác nhau này).

Ba vấn đề lớn nổi lên khi áp dụng mô hình MD vào lý thuyết về độ trách nhiệm. Thứ nhất, các giả định quan trọng của mô hình này chỉ nhận được sự ủng hộ về mặt thực nghiệm rất hạn chế. Ví dụ, những ảnh hưởng của độ trách nhiệm thường xa rời - thay vì đi song song - những ảnh hưởng được tạo ra bởi các biến độc lập khác được giả thuyết là những yếu tố hòa giải có đặc điểm chung. Khi so sánh những ảnh hưởng được tạo ra bởi độ trách nhiệm với những ảnh hưởng được tạo ra bởi một sự vận dụng mang tính động viên khác - sự hiện diện đơn thuần của một yếu tố khác - đóng vai trò như là một sự minh họa hữu ích.

Trong truyền thống tạo điều kiện thuận lợi về mặt xã hội, thì sự tiên đoán tiêu chuẩn là những phản ứng có tính thống trị sẽ được tăng cường bởi sự hiện diện đơn thuần của một yếu tố khác (Zajonc, 1965; Zajonc & Sales, 1966). Đôi khi, độ trách nhiệm thật sự làm tăng mạnh những phản ứng có tính thống trị, qua đó đề xuất rằng điều này có thể quy một cách hợp lý cho sự hiện

diện đơn thuần. Ví dụ, khi những người tham gia biết được nhu cầu phải giải thích tư cách đạo đức của mình trong một nhiệm vụ dự đoán, thì những người mà trước đây tự xếp mình vào loại những người tìm kiếm sự mạo hiểm thậm chí còn chấp nhận mạo hiểm nhiều hơn, và những người mà trước đó tự xếp mình vào loại tránh rủi ro thì thậm chí còn tránh né rủi ro nhiều hơn (Weigold & Schlenker, 1991). Một ví dụ khác là khi độ trách nhiệm hậu quyết định thúc đẩy việc bênh vực mang tính tự vệ và việc tạo ra những tư duy nhất quán về thái độ (Lambert và cộng sự, 1996; Tetlock và cộng sự, 1989).

Tuy nhiên, thường thì độ trách nhiệm không làm gia tăng phản ứng có tính thống trị. Bởi vì những sự quy kết mang tính trừng phạt của một sự trách cứ là kết quả chi phối của sự giận dữ (xem Berkowitz, 1990; Quigley & Tedeschi, 1996; Weiner, Graham, & Chandler, 1982), con người có lẽ kỳ vọng rằng độ trách nhiệm sẽ đẩy mạnh sự trừng phạt trong số những con người giận dữ. Tuy nhiên, các kết quả là trái ngược với giả thuyết gọi sự tiến triển này. Sau khi đối mặt với một tình trạng giận dữ, thì những người tham gia có trách nhiệm tạo ra ít sự quy kết mang tính trừng phạt của độ trách nhiệm hơn so với những người tham gia không có trách nhiệm (Lerner, Goldberg, & Tetlock, 1998). Bởi vì tư duy mang tính tự khám phá và rập khuôn là một phản ứng có tính thống trị trong những tâm trạng hạnh phúc (Bodenhausen, 1993; Bodenhausen, Kramer, & Susser, 1994; Clore, Schwarz, & Conway, 1994), nên con người có lẽ cũng kỳ vọng rằng độ trách nhiệm sẽ đẩy mạnh những phán quyết rập khuôn trong số những người hạnh phúc. Một lần nữa, các kết quả lại chống lại giả thuyết. Khi những con người hạnh phúc được làm cho có trách nhiệm, thì những phán quyết của họ là ít rập khuôn hơn so với những phán quyết của những con người hạnh phúc nhưng không có trách nhiệm (Bodenhausen và cộng sự, 1994).

Các ví dụ tương tự là đầy dẫy. Chẳng những không làm gia tăng những phản ứng lẫn át về mặt lý thuyết, ví dụ như phương pháp giải quyết vấn đề bằng cách phán quyết và rút tía kinh nghiệm có nỗ lực thấp trong những thí nghiệm về nhận thức xã hội, việc phí phạm thời gian vô ích trong các nhiệm vụ nhóm, tìm kiếm sự nhất trí trong các cuộc thảo luận nhóm, hay sự gây hấn của các kiểu hình sốc điện, thì độ trách nhiệm thường kích thích các loại hình tự phê phán của tư duy, thúc đẩy nỗ lực làm việc cá nhân, giảm nhẹ vai trò của tư duy nhóm, và giảm bớt sự gây hấn trong việc phản ứng đáp lại sự khiêu khích (Kroon, 't Hart, & Van Kreveld, 1991; Kroon, Van Kreveld, & Rabbie, 1992; Prentice-Dunn & Rogers, 1982; Tetlock, 1992; Weldon & Gargano, 1988).²

Vấn đề thứ hai cho mô hình MD là khó khăn trong việc chuyển những sự vận dụng độ trách nhiệm mang tính đa diện và phức tạp thành một mô hình động viên một chiều. Những loại hình khác nhau của độ trách nhiệm có những ảnh hưởng rất khác nhau về nội dung và cấu trúc của tư duy. Như đã được dẫn chứng bằng tài liệu trước đó, phần lớn phụ thuộc vào việc liệu các quan điểm của đối tượng triển vọng được biết hay chưa được biết, hay liệu con người có học tập để trở nên có độ trách nhiệm trước hay sau khi đối diện với đối tượng, hay liệu con người có học tập để trở nên có độ trách nhiệm trước hay sau khi thực hiện một sự cam kết công khai khó đảo ngược, và trong một số đông những nguyên tắc nền tảng khác mà xác định mối liên hệ về độ trách nhiệm. Việc chuyển những sự vận dụng này lên trên một hệ động viên chung mà, đến lượt mình,

² Những ảnh hưởng của độ trách nhiệm đôi khi cũng xa rời khỏi các ảnh hưởng của “những yếu tố hòa giải có đặc điểm chung” ví dụ như tầm quan trọng của quyết định và những sự khuyến khích về tài chính. Ví dụ, các ảnh hưởng làm mất đi sự thiên lệch về độ trách nhiệm đối với sự cả tin (Kassin, Castillo, & Rigby, 1991; Siegel-Jacobs & Yates, 1996; Tetlock và Kim, 1997) là rất khác với những ảnh hưởng làm trầm trọng của tầm quan trọng của quyết định đối với sự cả tin (Sieber, 1974). Các ảnh hưởng làm mất đi sự thiên lệch của độ trách nhiệm đối với sự ảnh hưởng của tác động tiêu cực (Lerner và cộng sự, 1998) cũng rất khác với những ảnh hưởng những sự khuyến khích về tài chính phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động mà Stone và Ziebart (1995) đã báo cáo. Trong khi độ trách nhiệm *làm giảm đi* tác động của ảnh hưởng tiêu cực đối với những việc phán quyết về sau (Lerner và cộng sự, 1998), qua đó cải thiện chất lượng đánh giá, thì những sự khuyến khích về tài chính phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động *làm gia tăng* ảnh hưởng tiêu cực, qua đó làm giảm giá trị của chất lượng đánh giá.

cho phép chúng ta dự báo việc tạo điều kiện thuận lợi cho hay làm suy giảm việc thực hiện chắc hẳn sẽ giống như một bài tập về điều chỉnh dữ liệu không dự tính trước, đòi hỏi những sự kêu gọi phán quyết ví dụ như: Liệu độ trách nhiệm hậu quyết định với một đối tượng đã biết có động viên nhiều hơn độ trách nhiệm tiền quyết định đối với một đối tượng với những quan điểm chưa được biết hay không? Liệu độ trách nhiệm kết quả có động viên nhiều hơn là độ trách nhiệm quá trình không?

Ngay cả khi không quan tâm đến hai vấn đề đầu tiên và giả định rằng độ trách nhiệm quả thực có thể quy kết cho sự vận dụng động viên mà tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện đối với các điều kiện đơn giản và hạn chế việc thực hiện đối với những nhiệm vụ khó khăn, thì chúng ta vẫn phải đối mặt với một vấn đề khác: Nhiệm vụ khó khăn là như thế nào? Một số người ủng hộ mô hình MD phân loại “những phán quyết trong điều kiện không chắc chắn” (nghĩa là, những phán quyết mà trong đó các giá trị xác suất là chưa được biết) như là “những nhiệm vụ khó khăn” dựa trên ý tưởng rằng không có lượng động viên nào hoàn thiện độ chính xác khi phán quyết về xác suất chính xác của những sự kiện bất thường (Pelham & Neter, 1995, trang 582). Nếu sự phân loại của họ về những phán quyết khó khăn như là những phán quyết mà được thực hiện trong điều kiện không chắc chắn là chính xác, thì nhiều trường phái nghiên cứu về độ trách nhiệm trở thành vấn đề có tính hệ thống cho mô hình MD. Mỗi trường phái phát hiện ra rằng độ trách nhiệm hoàn thiện phán quyết trong điều kiện không chắc chắn.

Đặc biệt, hồ sơ lưu trữ cho thấy rằng sự cả tin trong độ chính xác của phán quyết (xem Lichtenstein, Fischhoff, & Phillips, 1982) hoàn thiện cùng với độ trách nhiệm (Kassin, Castillo, & Rigby, 1991; Siegel-Jacobs & Yates, 1996; Tetlock & Kim, 1987). Sự chính xác trong việc phán quyết sự hiệp phương sai hoàn thiện cùng với độ trách nhiệm (Murphy, 1994), cũng như sự quan tâm của quá trình phán quyết của một người - được thể hiện bằng sự tương ứng lớn hơn giữa (a) các tín hiệu mà những người tham gia cho rằng mình đang sử dụng để thực hiện các chọn lựa và (b) các tín hiệu mà những mô hình hồi qui từ dữ liệu của những người tham gia thể hiện rằng họ đang sử dụng (Cvetkovich, 1978; Hagafors & Brehmer, 1983; Weldon & Gargano, 1988). Những sai lầm kết hợp (nghĩa là, khi khả năng có thể xảy ra của hai sự kiện được phán quyết là lớn hơn xác suất của một trong hai sự kiện bộ phận này, ví dụ, Tversky & Kahneman, 1982) cũng bị làm giảm đi bởi độ trách nhiệm (Simonson & Nye, 1992).³ Hơn nữa, hai khuynh hướng đặc biệt phổ biến, (a) neo vào một giá trị ban đầu và điều chỉnh không đầy đủ một ước lượng bằng số lên hay xuống cái neo đó (Tversky & Kahneman, 1974) và (b) tạo trọng số cho các chi phí chìm khi xem xét các khoản đầu tư tương lai (ví dụ, Arkes & Blumer, 1985) cũng bị làm giảm bớt bởi độ trách nhiệm (Brockner và cộng sự, 1979; Kruglanski & Freund, 1983; Simonson & Nye, 1992; Simonson & Staw, 1992).

Thật đáng để ta lưu ý rằng đối với hầu hết những ảnh hưởng, thì có nhiều hơn một nhóm độc lập các nhà nghiên cứu đã tái tạo ra cùng kết quả: độ trách nhiệm tiền quyết định đối với một đối tượng chưa biết quả thực hoàn thiện một số loại hình phán quyết nhất định trong điều kiện không chắc chắn. Nếu chúng ta chấp nhận ý tưởng (mà các nhà nghiên cứu về MD đề xuất) rằng những phán quyết trong điều kiện không chắc chắn cấu thành nên những phán quyết khó khăn, thì những kết quả được tái tạo tốt này mâu thuẫn với sự tiên đoán của mô hình MD rằng độ trách nhiệm sẽ thất bại trong việc hoàn thiện những phán quyết trong các nhiệm vụ khó khăn.

³ Simonson & Nye (1992) đã nghi ngờ rằng liệu độ trách nhiệm có thật sự làm giảm các sai lầm kết hợp bất chấp sự kiện rằng dữ liệu của họ cho thấy rằng 48% những người tham gia trách nhiệm cao đã chọn lựa câu trả lời đúng trong khi chỉ có 24% những người tham gia trách nhiệm thấp lựa chọn câu trả lời chính xác. Có vẻ như, những cuộc phỏng vấn tiếp theo sau gợi ý rằng những người tham gia trách nhiệm đã chọn câu trả lời đúng với “bài toán Linda” kinh điển vì các nguyên nhân sai lầm.

Tóm lại, một số ảnh hưởng về độ trách nhiệm có vẻ phù hợp với sự hình thành mô hình MD, nhưng có nhiều hơn những ảnh hưởng trái với điều này. Việc làm cho phù hợp tất cả dữ liệu về độ trách nhiệm cho một sự hình thành MD có lẽ sẽ đòi hỏi quá nhiều sự kêu gọi phán quyết không dự tính trước (ví dụ, điều gì cấu thành một nhiệm vụ khó khăn?) khiến cho lợi thế nguyên thủy của sự chi li bị mất đi.

Các Kết luận mang tính Hợp nhất: Hướng đến một Mô hình Ngẫu nhiên Linh hoạt

Chúng ta ủng hộ một tiếp cận cân trọng hơn, có sắc thái hơn và có tính quy nạp hơn trong việc phân loại các điều kiện mà trong đó độ trách nhiệm tiên quyết định làm giảm bớt, không có ảnh hưởng đối với, hoặc đẩy mạnh sự thiên lệch. Chúng ta tóm lược những điều kiện này dưới đây, bằng cách rà soát bằng chứng hỗ trợ cho từng kết luận.

Khi độ trách nhiệm làm giảm đi sự thiên lệch. Độ trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng chưa biết sẽ hoàn thiện phán quyết ở mức độ mà một sự thiên lệch đã biết tạo ra từ sự thiếu vắng nỗ lực, có ý thức tự phê phán về các quá trình phán quyết của một người (xem Arkes, 1991) hay cả hai. Cơ sở hợp lý là rất rõ ràng. Khi những người tham gia kỳ vọng việc biện hộ cho những phán quyết của mình, thì họ mong muốn tránh được việc tỏ ra xuân ngốc trước đối tượng của mình. Họ tự chuẩn bị bằng cách tham gia vào một sự tìm kiếm đầy nỗ lực và tự phê phán các nguyên nhân để biện hộ cho những hành động của mình (Lerner & Tetlock, 1994; Tetlock, 1983a; Tetlock & Lerner, sách đang in; Tetlock và cộng sự, 1989). Sự tìm kiếm này dẫn những người tham gia đến (a) điều tra một chuỗi rộng hơn các tín hiệu liên quan có thể tin được, (b) chú ý nhiều hơn vào các tín hiệu mà họ sử dụng, (c) lường trước những luận cứ ngược lại, đánh giá những điểm mạnh của các luận cứ này một cách khá công bằng, và xác định các nhân tố mà đã tạo được một ngưỡng tin cậy nào đó trong ý kiến hay phán quyết chung của họ về tình huống; và (d) tạo được sự quan tâm lớn hơn về các quá trình nhận thức của mình bằng cách giám sát thường xuyên các tín hiệu mà được cho phép ảnh hưởng đến phán quyết và chọn lựa.

Để ủng hộ cho kết luận này, thì độ trách nhiệm tiên quyết định đối với một đối tượng chưa được biết được chứng minh là làm hoàn thiện phán quyết thông qua những sự gia tăng trong sự xem xét những thuộc tính của tình huống được xem xét quá mức về một hành vi của đối tượng (Lerner và cộng sự, 1998; Tetlock, 1985; Wells, Petty, Harkins, Kagehiro, & Harvey, 1977); sử dụng những chiến lược phán quyết đầy nỗ lực và có tính hệ thống (Ashton, 1992; Cvetkovich, 1978; Doney & Armstrong, 1996; Ford & Weldon, 1981; McAllister, Mitchell, & Beach, 1979; Mero & Motowild, 1995; Murphy, 1994; Weldon & Gargano, 1988); sự chú ý đến những tín hiệu yêu cầu sự nỗ lực trong các thông điệp thuyết phục (Chaiken, 1980); sự quan tâm đến các quá trình phán quyết, và kết quả là, tính nhất quán được hoàn thiện về việc sử dụng tín hiệu, sự đồng thuận trong nội bộ các nhóm kiểm tra, và sự nhất quán về việc sử dụng chiến lược phán quyết qua những phán quyết của một nhóm người (Hagafors & Brehmer, 1983; Johnson & Kaplan, 1991; Siegel-Jacob & Yates, 1996); sự lưu tâm đến việc quy cho thông tin thay vì là các nhân phân loại (Boudreau, Baron, & Oliver, 1992; Kruglanski & Freund, 1983, Nghiên cứu 2; Pendry & Macrae, 1996); việc xử lý thận trọng, và kết quả là, ít phụ thuộc hơn vào trật tự mà trong đó thông tin xuất hiện (Kennedy, 1993; Kruglanski & Freund, 1983, Nghiên cứu 1; Schadewald & Limberg, 1992; Tetlock, 1983b; Webster, Richter, & Kruglanski, 1996); sự chú ý đến bằng chứng có liên quan xa hơn và điều chỉnh các ước lượng thay vì neo vào một bằng chứng ban đầu (Kruglanski & Freund, 1983, Nghiên cứu 3); độ tuân thủ giữa độ chính xác trong phán quyết và độ tin cậy trong phán quyết (Kassin và cộng sự, 1991; Siegel-Jacobs & Yates, 1996; Tetlock & Kim, 1987); và sự chú ý đến các qui luật chung trong ước lượng xác suất (Simonson & Nye, 1992). Độ trách nhiệm tiên quyết định cũng hoàn thiện phán quyết thông qua những sự giảm sút trong các cam kết thiếu suy xét đối với các chuỗi hành động trước (Simonson & Nye, 1992; Simonson & Staw, 1992); những ước lượng quá mức thiếu suy xét về hiệu quả

nhóm (Kroon và cộng sự, 1992); các khuynh hướng tìm kiếm sự đồng tình thiếu xét đoán trong các kết luận nhóm (Kroon và cộng sự, 1991); sự ảnh hưởng của tác động ngẫu nhiên đối với những phán quyết không có liên quan (Bodenhausen và cộng sự, 1994; Lerner và cộng sự, 1998); những khuynh hướng mà người quan sát nhận thức không chính xác về sự thiếu vắng những sự quan tâm chung giữa các nhà đàm phán (Thompson, 1995); thiếu sự chú ý đến các vấn đề mà có lẽ sẽ bị bỏ qua nếu những người tham gia phụ thuộc một cách thiếu suy xét về những tín hiệu tự động (Skitka và cộng sự, 1996); và xu hướng về kiến thức mà có thể tiếp cận dễ dàng trong ký ức để khẳng định sự ảnh hưởng không cân xứng đối với những phán quyết về các mục tiêu không rõ ràng (Stapel, Koomen, & Zeelenberg, 1998; Thompson, Roman, Moskowitz, Chaiken, & Bargh, 1994).⁴

Tóm lại, khuynh hướng giảm nhẹ độ trách nhiệm đối với các nhiệm vụ ở mức độ mà (a) việc thực hiện gần tối ưu được tạo ra từ sự thiếu vắng sự chú ý mang tính tự phê phán đối với quá trình phán quyết và (b) sự hoàn thiện đòi hỏi không cần có sự huấn luyện đặc biệt nào về các nguyên tắc quyết định chính thức, chỉ có sự tập trung lớn hơn vào thông tin được cung cấp. Ví dụ, sự quan tâm được tăng cường về những quá trình phán quyết dẫn những người tham gia có trách nhiệm đến việc xem nhẹ tác động được gọi ra trước đó của mình (Bodenhausen và cộng sự, 1994; Lerner và cộng sự, 1998) bởi vì không cần có sự huấn luyện đặc biệt về những nguyên tắc quyết định chính thức để nhận ra rằng tâm trạng của một người không nên ảnh hưởng đến những phán quyết không có liên quan.

Khi độ trách nhiệm không có ảnh hưởng đến sự thiên lệch. Độ trách nhiệm tiền quyết định đối với một đối tượng chưa được biết sẽ không có ảnh hưởng đến sự thiên lệch nếu không quan tâm đến những cách thức mới để giải quyết vấn đề, ngay cả sau khi đã gia tăng sự chú ý đến quá trình quyết định của một người.⁵ Điều này thường là trường hợp xảy ra khi sự hoàn thiện về một nhiệm vụ phán quyết đòi hỏi kiến thức về các nguyên tắc quyết định chính thức (ví dụ, định lý Bayes, lý thuyết sử dụng kỳ vọng) mà không quen thuộc với người ra quyết định (xem Simonson & Nye, 1992). Về bản chất, không có lượng nỗ lực được tăng cường nào có thể bù đắp cho sự thiếu kiến thức về cách thức giải quyết các vấn đề mà đòi hỏi sự huấn luyện đặc biệt. Kết luận này là nhất quán với nhiều lý thuyết gần đây mà chúng thừa nhận rằng sự hiệu chỉnh thiên lệch xoay quanh không chỉ động viên để hiệu chỉnh, mà còn ở khả năng hiệu chỉnh, các quá trình trí lực của một người (Kerr, MacCoun, & Kramer, 1996; Wegener & Petty, 1995; Wilson & Brekke, 1996).

Để ủng hộ cho kết luận này, nhiều nghiên cứu đã phát hiện ra rằng độ trách nhiệm không có ảnh hưởng nào đến những sự thiên lệch mà có thể quy kết hoàn toàn cho sự thiếu kiến thức liên quan đến các nguyên tắc quyết định chính thức. Độ trách nhiệm không có ảnh hưởng đến sự không nhạy cảm với cỡ mẫu và sự không nhạy cảm với thông tin phân loại cơ bản (Simonson & Nye, 1992). Có thể đoán chừng rằng hầu hết những người tham gia thiếu kiến thức rằng một người nên giảm các ước lượng về phương sai mẫu theo tỷ lệ với cỡ mẫu (Kahneman & Tversky, 1982) hay rằng một người nên điều chỉnh các ước lượng xác suất cho tần suất của một sự kiện cụ thể trong một tổng thể nào đó có liên quan (Kahneman, Slovic, & Tversky, 1992). Tương tự, độ trách nhiệm không có ảnh hưởng đến việc cân nhắc quá nhiều đến thông tin liên quan đến

⁴ Sử dụng một sự vận dụng lại những sự chỉ dẫn về độ chính xác và các áp lực về độ trách nhiệm, Staple và cộng sự (1998) đã tìm thấy rằng “động viên về độ chính xác” đã làm giảm đi những sự thiên lệch đồng hóa (nghĩa là, khuynh hướng của các mục tiêu mới lại được nhận biết là tương tự với các phân loại cơ bản trước đó. Tuy nhiên, các tác giả này không tìm thấy rằng “động viên về độ chính xác” làm giảm bớt những sự thiên lệch tương phản (nghĩa là, xu hướng của các phân loại cơ bản trước đó phục vụ như là những điểm tham chiếu tương phản khi đánh giá về các mục tiêu mới lại).

⁵ Qui chuẩn công bố về việc bỏ qua giả thuyết không tạo ra từ những sự kiện thực chứng làm hạn chế, và có lẽ làm thiên lệch mẫu các nghiên cứu về sự không có ảnh hưởng của chúng ta.

nguyên nhân và kết quả (Simonson & Nye, 1992) và những sự đảo ngược ưu tiên (Selart, 1996; Simonson & Nye, 1992). Hầu hết những người tham gia không quan tâm đến những quy tắc chuẩn tắc mà họ vi phạm qua việc quan tâm quá nhiều đến dữ liệu mà có quan hệ nhân quả với sự kiện quan tâm, hơn là dữ liệu có tầm quan trọng ngang bằng mà có mối quan hệ mang tính chẩn đoán đơn thuần đối với sự kiện (ví dụ, Tversky và Kahneman, 1980). Họ cũng không quan tâm đến các nguyên tắc mà họ vi phạm bằng cách thay đổi các ưu tiên của mình như là một hàm số của sự chọn lựa so với các thủ tục làm cho phù hợp (nghĩa là, liệu họ có được yêu cầu chọn lựa giữa một cặp trò chơi đánh bạc hay đặt ra một giá trị bằng đôla cho tài sản của mình hay không, Lichtenstein & Slovic, 1971).

Trên thực tế, các ví dụ duy nhất về độ trách nhiệm hoàn thiện những phán quyết đòi hỏi các nguyên tắc chính thức là các ví dụ mà trong đó những người tham gia đã nhận được sự huấn luyện trước đó về các nguyên tắc có liên quan (so sánh với Wilson & Brekke, 1996). Ví dụ, khi các sinh viên Cao học Quản trị Kinh doanh (được đào tạo về lý thuyết hữu dụng kỳ vọng chủ quan và sự áp dụng của nó vào những quyết định đầu tư) được làm cho có trách nhiệm cho các khoản đầu tư tương lai của mình, thì họ trở nên sẵn lòng xóa bỏ các chi phí chìm (Simonson & Nye, 1992; Simonson & Staw, 1992).⁶ Khi khẳng định rằng những người tham gia này đã biết các nguyên tắc quyết định chính thức, thì 84% trong số này sau đó phát biểu một sự quan tâm có tính nguyên tắc rằng các chi phí chìm nên được xóa bỏ. Tương tự như vậy, những người trả lời có trách nhiệm từ một khóa học tiếp thị ưa thích hơn các chiến lược quyết định được đền bù (mà đòi hỏi sự đánh đổi yếu tố này cho yếu tố khác) so với các nguyên tắc không được đền bù, nhưng những người trả lời từ một nhóm những người tham gia được trả tiền lại không như vậy (Kahn & Baron, 1995). Như Kahn và Baron đã chỉ ra, chỉ có những người trả lời từ khóa học tiếp thị đó đã học về khái niệm thực hiện quyết định được đền bù và biết rằng đó là một chiến lược đúng đắn một cách chuẩn tắc.

Khi độ trách nhiệm làm tăng cường sự thiên lệch. Cùng một động cơ bao quát toàn bộ làm nền tảng cho sự tăng cường thiên lệch trong cả những nhiệm vụ phán quyết lẫn các nhiệm vụ chọn lựa: một mong muốn tránh được việc tỏ ra xuẩn ngốc trước đối tượng. Tuy nhiên, cho dù có sự tương đồng về động viên, thì việc phân biệt giữa các nhiệm vụ phán quyết và chọn lựa sẽ là hữu ích. Trong các nhiệm vụ chọn lựa, độ trách nhiệm đối với một đối tượng chưa được biết sẽ tăng cường sự thiên lệch đến mức mà một sự thiên lệch đã biết xuất hiện bởi vì sự lựa chọn về chọn lựa mà tỏ ra dễ biện hộ nhất cũng tỏ ra là lựa chọn bị thiên lệch (Simonson, 1989; Simonson & Nye, 1992). Nghĩa là, một mong muốn tránh được sự tỏ ra xuẩn ngốc trước đối tượng làm gia tăng (a) nhu cầu đảm bảo rằng chọn lựa của một người được đảm bảo dựa trên những lý do và rằng (b) sự ưu tiên các lựa chọn mà dễ dàng biện hộ (Shafir, Simonson, & Tversky, 1993).

Để ủng hộ cho sự tiên đoán này, độ trách nhiệm đã tăng cường những sự đi lệch khỏi chọn lựa hợp lý trong ba nhiệm vụ khác nhau mà trong đó phương án được cho là dễ dàng biện hộ nhất cũng tỏ ra là sự chọn lựa bị thiên lệch: (a) ảnh hưởng thỏa hiệp, (b) ảnh hưởng thu hút, và (c) sự không thích tình trạng mập mờ. Ảnh hưởng thỏa hiệp là khuynh hướng của một sản phẩm tạo được sự hấp dẫn đơn giản bởi vì nó trở thành một sự lựa chọn nằm giữa trong một tập hợp các chọn lựa (Simonson, 1989; Simonson & Nowlis, 1998).⁷ Những người tham gia có trách nhiệm

⁶ Độ trách nhiệm tiền quyết định cũng làm giảm đi sự gia tăng trong số tổng thể các sinh viên đại học (được đoán chừng là chưa được đào tạo trong các qui tắc quyết định chính thức) nhưng chỉ khi trước khi bắt đầu một nhiệm vụ đầu tư, thì những người tham gia được yêu cầu đặt ra một giới hạn công khai về số tiền mà họ có thể sẽ đầu tư (Brockner và cộng sự, 1979).

⁷ Chính thức hơn, ảnh hưởng thỏa hiệp là khuynh hướng cho xác suất chọn lựa của một sự lựa chọn tăng lên bởi vì một sự lựa chọn bổ sung [Nhân hiệu Q] được thêm vào tập hợp chọn lựa bao đầu [Các Nhân hiệu X và Y] có liên quan đến hai thuộc tính (ví dụ, đóng gói và hương vị). Trong tập hợp ban đầu này, giả định rằng Nhân hiệu X là tốt hơn về mặt đóng gói trong khi Nhân hiệu Y ngon hơn về mặt hương vị. Khi những người ra quyết định không

đặc biệt nhiều khả năng sẽ chọn lựa sản phẩm mà đại diện cho sự lựa chọn thỏa hiệp bởi vì họ nghĩ rằng các sản phẩm với những đặc trưng nằm ở giữa là có thể dễ dàng biện hộ hơn các lựa chọn mà có sự ưu việt hơn ở thuộc tính này nhưng lại xấu hơn ở một thuộc tính khác (Simonson & Nowlis, 1998). Ảnh hưởng thu hút tín hiệu quyền năng của một chọn lựa thay thế kém hơn một cách tương đối (Nhân hàng X) khi được thêm vào một tập hợp các chọn lựa có sự cạnh tranh chặt chẽ (các Nhân hiệu A & B) nhằm để gia tăng sự hấp dẫn của chọn lựa trước mà tỏ ra vượt trội X trên tất cả các phương diện so sánh chủ yếu (Simonson, 1989). Một lần nữa, những người tham gia có trách nhiệm với một đối tượng với những quan điểm chưa được biết đặc biệt nhiều khả năng chọn những sự lựa chọn áp đảo. Những cuộc phỏng vấn tiếp sau bộc lộ rằng những người tham gia có trách nhiệm nghĩ rằng những sự lựa chọn (lần át) đó ít có khả năng bị phê phán hơn (cũng nên xem, Shafir và cộng sự, 1993). Cuối cùng, sự không ưa thích tình trạng mập mờ tín hiệu khuynh hướng của những người mà thông thường ưa thích hơn những sự lựa chọn thay thế ít mập mờ hơn khi được cho chọn lựa giữa những sự lựa chọn mà chỉ khác nhau về sự không chắc chắn trong các xác suất mà cùng với chúng các kết quả có thể xảy ra (Curley, Yates, & Abrams, 1986; Taylor, 1995). Các cuộc phỏng vấn với những người tham gia có trách nhiệm thể hiện cho thấy rằng một sự thiên kiến về cách thức biện hộ cho sự lựa chọn đã làm gia tăng những ưu tiên cho những sự lựa chọn với những xác suất được xác định rõ ràng hơn là những lựa chọn với các xác suất không rõ ràng, qua đó giữ cho giá trị kỳ vọng không thay đổi (Curley và cộng sự, 1986).

Trong những nhiệm vụ phán quyết, thì độ trách nhiệm tiền quyết định đối với một đối tượng chưa được biết sẽ tăng cường sự thiên lệch đến mức độ mà một sự thiên lệch đã biết tạo ra từ việc sử dụng ngây thơ các tín hiệu không liên quan một cách chuẩn tắc (nhưng không rõ ràng).⁸ Nghĩa là, khi một sự thiên lệch tạo ra từ sự thiếu quan tâm rằng một số tín hiệu nhất định bị loại trừ, thì mong muốn tránh việc tỏ ra xuẩn ngốc trước một đối tượng chỉ làm cho các vấn đề thêm phần tồi tệ: Điều này đẩy mạnh việc sử dụng tất cả các tín hiệu, thậm chí cả những tín hiệu không liên quan.

Để ủng hộ cho sự tiên đoán này, độ trách nhiệm đối với một đối tượng chưa được biết đã được chứng tỏ lặp đi lặp lại là làm gia tăng mạnh sự sử dụng không phân biệt các thông tin trong các nhiệm vụ dự đoán (Gordon, Rozelle, & Baxter, 1988; Hattrup & Ford, 1995; Siegel-Jacobs & Yates, 1996; Tetlock & Boettger, 1989). Nghiên cứu về tác động làm giảm bớt, (nghĩa là, khuynh hướng của bằng chứng không được chẩn đoán làm giảm bớt năng lực được dự báo của bằng chứng có chẩn đoán) đóng vai trò như là một ví dụ đặc biệt hữu ích. Khi biết rằng ảnh hưởng làm giảm bớt phát sinh từ việc sử dụng bằng chứng không liên quan chuẩn tắc, thì việc thúc đẩy những người tham gia có trách nhiệm trở thành những người tư duy thận trọng hơn nên đưa những người tham gia có trách nhiệm tham gia vào những cuộc đi săn ngỗng trời mang tính suy luận, mà trong đó họ nỗ lực cùng nhau đi len lỏi vào một câu chuyện mạch lạc của những

chắc chắn về thuộc tính nào có ý nghĩa nhiều hơn đối với một cử tọa về sau, thì không có chọn lựa nào nổi lên như là chọn lựa lần át. Trong tập hợp mới, Nhân hiệu Q là tốt hơn Nhân hiệu X, và thậm chí còn tốt hơn Nhân hiệu Y về đóng gói. Nhân hiệu Q lại kém hơn Nhân hiệu X, và thậm chí còn kém hơn Nhân hiệu Y về hương vị. Vì vậy, việc thêm vào Nhân hiệu Q khiến cho Nhân hiệu X là một sự thay thế mang tính thỏa hiệp hay ở điểm giữa về cả hai thuộc tính này trong chọn lựa mới mà hiện bao gồm [Q, X và Y]. Nếu người ra quyết định là không chắc chắn về thuộc tính nào trong hai thuộc tính (đóng gói và hương vị) là quan trọng hơn, thì việc chọn lựa sự thay thế mang tính thỏa hiệp cho phép người ra quyết định này tránh được sự thể hiện bỏ đi thuộc tính này để chọn thuộc tính kia (xem Simonson, 1989; Simonson & Nowlis, 1998).

⁸ Loại hình của các đánh giá này được mô tả bởi kết luận giảm bớt thiên lệch của chúng tôi gợi nhớ điều mà Kerr, MacCoun, và Kramer (1996) xem là “những tội lỗi của sự bỏ quên” (thất bại trong việc sử dụng một “tín hiệu tốt”) và “những tội lỗi của sự không chính xác” (thất bại trong việc hợp nhất thông tin theo cách thức được qui định chuẩn tắc). Tương tự như vậy, loại hình của các đánh giá được mô tả bởi kết luận của chúng tôi về việc làm gia tăng sự thiên lệch gợi nhớ đến “những tội lỗi của nhiệm vụ” (vô tình sử dụng một “tín hiệu xấu”).

mẫu chuyện khác hẳn nhau về thông tin không liên quan chuẩn tắc - nhưng không rõ ràng - có trong các điều kiện bị làm giảm bớt. Các kết quả từ hai thí nghiệm này khẳng định cho sự tiên đoán. Khi cố gắng dự đoán điểm trung bình của điểm số một sinh viên, thì những người tham gia có và không có trách nhiệm đã chú ý nhiều đến thông tin có trong những bản phác thảo tóm lược về các sinh viên (ví dụ, số cây mà một sinh viên giữ), nhưng những người tham gia có mang tính suy luận thậm chí còn nhiều khả năng làm việc này hơn (Tetlock & Boettger, 1989; Tetlock, Lerner, & Boettger, 1996). So sánh với những người tham gia có trách nhiệm, thì những người tham gia không có trách nhiệm dựa nhiều hơn vào vật dự đoán có giá trị duy nhất - cụ thể là số giờ mà sinh viên đó học mỗi tuần. Nói tóm lại, khi sự thiên lệch xuất hiện từ việc sử dụng thông tin không liên quan chuẩn tắc (nhưng không rõ ràng), thì độ trách nhiệm đẩy mạnh sự thiên lệch qua việc gia tăng sự sử dụng không phân biệt của thông tin đó.

Tại điểm này, các độc giả có thể tự hỏi rằng kết luận, mà độ trách nhiệm đẩy mạnh sự sử dụng các tín hiệu không liên quan chuẩn tắc có thể được hài hòa ra sao với sự kiện rằng những tín hiệu không liên quan này hiện diện trong hầu như tất cả những vấn đề của cuộc sống thực, sẽ như thế nào. Tại sao độ trách nhiệm không phải lúc nào cũng làm gia tăng sự thiên lệch trong phán quyết?

Câu trả lời có lẽ là rất rõ ràng. Sự gia tăng xoay quanh vấn đề liệu các tín hiệu có được trình bày với người phân xử bởi một người nào đó được cho là có kiến thức về nhiệm vụ này hay không. Hãy xem xét hai tình huống giả thuyết mà trong đó một nhà quản lý cần phán quyết các hồ sơ xin việc cho một vị trí kế toán. Giả sử rằng trong một tình huống, nhà quản lý này tự mình đọc tất cả các hồ sơ xin việc. Khả năng dễ xảy ra nhất là nhà quản lý này sẽ tập trung vào thông tin liên quan đến quá trình hoạt động trong sơ yếu lý lịch (ví dụ, điểm toán) và sẽ cố gắng không quan tâm đến các thông tin không liên quan đến quá trình hoạt động (ví dụ như các sở thích cá nhân của người xin việc). Bây giờ giả định rằng trong tình huống kia, ông chủ của nhà quản lý này chuyên cho cô ta không phải bản thân các hồ sơ xin việc, mà là những lưu ý riêng của ông chủ về từng sơ yếu lý lịch. Những lưu ý của ông chủ chứa đựng một phân loại về các sở thích và yêu cầu sự chú ý đến sự kiện rằng một trong những người sinh viên là một thủy thủ lão luyện. Không giống như tình huống trước, lần này thông tin về sở thích không có liên quan đến quá trình hoạt động có khả năng sẽ tham gia vào quyết định của nhà quản lý. Nhà quản lý sẽ đi theo giả thiết hợp lý (khi nhận được thông tin từ một người khác có kiến thức) rằng tất cả thông tin cung cấp là có liên quan đến nhiệm vụ sắp tới (xem Grice, 1975; Sperber & Wilson, 1986). Điều giống vậy cũng đúng trong các thí nghiệm. Khi không mong muốn tỏ ra xuân ngốc, những người trả lời có trách nhiệm cố gắng sử dụng tất cả thông tin được cung cấp cho họ bởi người làm thí nghiệm (Tetlock & Boettger, 1989). Từ vị trí thuận lợi này, việc trình bày thông tin để cho những thí nghiệm có thể giống với một cuộc đối thoại giữa nhà nghiên cứu và người tham gia - một sự tương tác mà trong đó những người tham gia giả định rằng người làm thí nghiệm (đối tác đối thoại của họ) đang đi theo một chuẩn mực được chấp nhận rộng rãi về việc chỉ phát biểu thông tin có liên quan bằng ngôn ngữ xã hội (xem Grice, 1975; Sperber & Wilson, 1986).

Về mặt lý thuyết, việc giảm bớt sự sử dụng không phân biệt về thông tin không có liên quan chuẩn tắc bằng cách dẫn dắt những người tham gia đến việc nghi ngờ giả định hợp lý khác (khi tham gia vào các thí nghiệm) rằng tất cả thông tin mà người làm thí nghiệm cung cấp theo cách này hay cách khác có liên quan đến nhiệm vụ sắp tới nên là điều có thể xảy ra. Tetlock, Lerner và Boettger (1996) đã kiểm định giả thuyết về ảnh hưởng làm giảm bớt này. Một số người tham gia được cho biết một cách công khai rằng những sự thật hiển nhiên của cuộc đối thoại (giả định có sự liên quan của tất cả thông tin) thật sự áp dụng được và rằng người làm thí nghiệm đã sàng lọc cẩn thận thông tin được cung cấp cho những người tham gia để đảm bảo sự liên quan của nó với nhiệm vụ dự đoán. Những người tham gia khác được cho biết một cách công khai rằng thông tin đó có thể không liên quan nhiều đến nhiệm vụ dự đoán. Những người tham gia khác cũng

không được cung cấp bất kỳ chỉ dẫn công khai nào theo cách này hay cách khác có dính líu đến sự liên quan của thông tin. Những người tham gia có trách nhiệm đã chứng tỏ cho thấy một ảnh hưởng làm giảm bớt vững chắc khi các chuẩn mực đối thoại được tiết lộ công khai cũng như trong điều kiện kiểm soát không được tiết lộ, nhưng không có sự làm giảm bớt nào khi các chuẩn mực đối thoại bị làm cho không hoạt động được một cách công khai. Những người tham gia không trách nhiệm chứng tỏ rằng ảnh hưởng làm giảm bớt qua những điều kiện kích hoạt chuẩn mực (có liên quan đến thông tin), với ảnh hưởng mạnh nhất trong sự kích hoạt các chuẩn mực đối thoại. Nói cách khác, những người tham gia có trách nhiệm là hoàn toàn có khả năng không quan tâm gì đến thông tin không có liên quan, nhưng chỉ khi họ tin rằng những chuẩn mực đối thoại không còn đòi hỏi họ phải tìm kiếm sự liên quan trong những thông tin từ những người khác. Hễ chừng nào mà họ tin rằng các chuẩn mực đối thoại còn áp dụng, thì những phán quyết của họ ít nhất là cũng bị thiên lệch như là những phán quyết của những người tham gia không trách nhiệm.

Tổng hợp

Độ trách nhiệm tiền quyết định đối với một đối tượng chưa được biết sẽ làm giảm bớt những sự thiên lệch mà nảy sinh từ sự thiếu vắng sự chú ý mang tính tự phê phán đối với các quá trình quyết định của một người và sự thất bại trong việc sử dụng tất cả các tín hiệu có liên quan.⁹ Trái lại, độ trách nhiệm có khả năng làm gia tăng sự thiên lệch đến mức mà (a) một sự thiên lệch trong phán quyết đã biết tạo ra từ việc sử dụng thông tin bị loại trừ chuẩn tắc (nhưng không rõ ràng) hay (b) một sự thiên lệch về chọn lựa với đối tượng đã biết tạo ra từ sự kiện rằng sự lựa chọn đó có vẻ như có thể biện hộ dễ dàng nhất cũng chứng tỏ là một sự lựa chọn bị thiên lệch.¹⁰ Cuối cùng, độ trách nhiệm có khả năng không có ảnh hưởng nào đến sự thiên lệch mà tạo ra hoàn toàn từ sự thiếu vắng việc huấn luyện đặc biệt về các nguyên tắc quyết định chính thức.

Xem xét lại phần này (về sự thiên lệch) trên tinh thần của các kết luận trước đó về độ trách nhiệm đối với một số loại hình cụ thể của đối tượng, không nên ngạc nhiên khi biết rằng làm giảm sự thiên lệch cũng phụ thuộc vào các đặc trưng chất lượng mà các đặc trưng này xác định mối quan hệ về độ trách nhiệm đó. Cụ thể là, ba loại hình đặc trưng của đối tượng điều hoà những ảnh hưởng giảm bớt được liệt kê trong Bảng 1: (a) Độ trách nhiệm đối với một đối tượng không hợp pháp làm xói mòn những sự hoàn thiện trong việc sử dụng các chiến lược phán quyết đầy nỗ lực (Cvetkovich, 1978), (b) Độ trách nhiệm đối với một đối tượng chỉ quan tâm đến các kết quả, thay vì là những quá trình, làm xói mòn những sự hoàn thiện trong việc sử dụng các chiến lược nỗ lực (Doney & Armstrong, 1996); hiểu biết về quá trình phán quyết của một người khác (Siegel-Jacobs & Yates, 1996); sự chính xác mà theo đó những người tham gia lượng hóa

⁹ Đáng để chúng ta lưu ý rằng toàn bộ các ảnh hưởng của độ trách nhiệm về việc phán quyết là phức tạp hơn những sự phân loại được dự đoán trước đó. Hóa ra sự chú ý mang tính tự phê phán đối với một quá trình phán quyết của một người - được tạo ra bởi độ trách nhiệm - không những chỉ làm giảm bớt những sai lầm về chiến lược (nghĩa là, những sai lầm tạo ra từ nỗ lực không hữu hiệu, Arkes, 1991), mà còn làm giảm đi một số sai lầm nhất định về kết hợp (nghĩa là, các sai lầm tạo ra từ những sự kết hợp bên trong trí nhớ về ngữ nghĩa, Arkes, 1991; cũng nên xem thêm những sai lầm do nhầm lẫn nguồn, Wilson & Brekke, 1996). Ví dụ, sự phức tạp được gia tăng của ý nghĩ trong số những người tham gia trách nhiệm đã làm giảm sự ảnh hưởng của (a) những cảm xúc được cho biết trước đó và (b) những sự tạo thành tiêu biểu được cho biết lên lút bằng cách gia tăng ảnh hưởng của các tín hiệu có liên quan khác (Bodenhausen và cộng sự, 1994; Lerner và cộng sự, 1998).

¹⁰ Những kết luận quy nạp này là nhất quán với các kết luận của Fischhoff và Barhillel (1984) về tác động của các kỹ thuật tập trung vào hiệu quả của việc phán quyết. Cụ thể là, họ tìm thấy rằng việc chỉ dẫn người ta tập trung vào từng hạng mục của thông tin không chỉ thúc đẩy sự sử dụng của những tín hiệu bị bỏ qua khác, mà còn khuyến khích việc sử dụng những tín hiệu không có liên quan chuẩn tắc. Giống nhiều với độ trách nhiệm tiền quyết định, thì những phương pháp quy nạp tập trung làm cải thiện hoặc giảm đi hiệu quả hoạt động trong những nhiệm vụ đánh giá xác suất như là một hàm số của việc liệu một biến số đã biết có bị bỏ mặc hay được chú ý một cách thích hợp mà không có sự vận dụng mang tính thực nghiệm hay không.

sự không chắc chắn bao quanh các ước lượng có thể xảy ra của họ (Siegel-Jacobs & Yates, 1996); và trong các cam kết về chi phí chìm (Simonson & Staw, 1992); (c) Độ trách nhiệm đối với một đối tượng mà ưa thích hơn một kết quả cụ thể (còn được gọi là với các quan điểm đã biết), thay vì độ chính xác được khái quát hóa, làm xói mòn những sự hoàn thiện trong độ chính xác dự đoán (Mero & Motowidlo, 1995), khả năng lĩnh hội những sự quan tâm chung trong số các nhà đàm phán (Thompson, 1995), và sự bỏ sót các sai lầm (Skitka và cộng sự, 1996).

Liệu Độ trách nhiệm có làm Thay đổi Cách thức Con người Tư duy hay Chỉ Thay đổi Điều Con người Nói về Điều họ Nghĩ

Trên cơ sở của bằng chứng trong phần trước, một người có lẽ kết luận rằng độ trách nhiệm làm thay đổi các quá trình nhận thức nên tăng ví dụ như cách thức mà con người lĩnh hội, mã hóa, và truy tìm thông tin. Nói tóm lại, sự giải thích quá trình nhận thức này cho rằng những áp lực về độ trách nhiệm đã điều hoà các quá trình cơ bản của việc suy nghĩ của con người. Tuy nhiên, những lý thuyết gia mà ưa thích hơn những sự tách bạch rõ ràng trong các mức độ phân tích có lẽ kết luận rằng độ trách nhiệm không có tác động nào đến cách thức mà con người tư duy - nó chỉ tác động đến sự sẵn sàng của họ trong việc nói lên điều mà mình đang tư duy. Theo quan điểm này, những ảnh hưởng của độ trách nhiệm là ít nhận được sự quan tâm từ các chuyên ngành tâm lý cơ bản, bởi vì những ảnh hưởng này chỉ đơn thuần là một sự bao trùm độc lập của các quá trình nhận thức không bị ảnh hưởng khác. Một khi đối tượng không còn là điều quan trọng nhất, thì con người sẽ quay ngược trở lại luận điểm ban đầu của mình theo kiểu băng đàn hồi (Cialdini và cộng sự, 1976). Nói tóm lại, quan điểm tự thể hiện tạm thời này cho rằng những người tham gia không có và có trách nhiệm về bản chất tư duy là giống nhau theo cùng một cách thức khi xét riêng. Tuy nhiên, nói chung thì họ có thể phát biểu những điều khác nhau khi những người tham gia có trách nhiệm tạm thời áp dụng những ý kiến mà sẽ làm hài lòng đối tượng vào thời điểm đó.

Bảng 2*Các chiến lược cho việc Xác định Quỹ tích của các Ảnh hưởng của Độ trách nhiệm*

Chiến lược	Cơ sở Hợp lý	Các Nghiên cứu Điển hình
Việc bị phơi bày trước so với sau về độ trách nhiệm về bằng chứng	Nếu độ trách nhiệm ảnh hưởng việc làm cơ sở, mã hóa và xử lý các chiến lược, thì nó nên có một ảnh hưởng được tuyên bố nhiều hơn đối với sự đổi mới trước thay vì sau với các điều kiện tác nhân kích thích. Một ngoại lệ cho điều này có thể xảy ra trong độ trách nhiệm đối mặt sau, nhưng chỉ khi những người tham gia có động viên, cơ hội, và năng lực trong việc tái xử lý bằng chứng đó.	Tetlock (1985), Tetlock (1983b), Tetlock & Kim (1987), Thompson và cộng sự (1994)
Gánh nặng nhận thức	Nếu việc xử lý đầy nỗ lực tạo ra những ảnh hưởng về độ trách nhiệm, thì những ảnh hưởng này nên bị làm giảm mạnh khi những người tham gia được ngăn chặn khỏi việc tham gia vào việc xử lý đó.	Kruglanski & Freund (1983, các Nghiên cứu 1-3), Webster và cộng sự (1996), Thompson và cộng sự (1994)
Những sự phân tích về nội dung của những mô thức tư duy	Nếu độ trách nhiệm tác động đến cách thức mà những người tham gia tư duy, không chỉ là điều mà họ nói, thì những mô thức tư duy của người tham gia nên phản ánh (a) sự khác biệt lớn hơn trong số các quan điểm và (b) sự hợp nhất của những quan điểm này.	Gordon & Stuecher (1992), Tetlock (1983a), Tetlock (1985), Tetlock & Kim (1987), Tetlock & Boettger (1989), Tetlock & Boettger (1994), Tetlock và cộng sự (1989)
Mô hình hóa thống kê của quá trình phán quyết	Nếu độ trách nhiệm thúc đẩy những người tham gia xử lý thông tin xã hội theo những cách thức mang tính phân tích nhiều hơn và phức tạp hơn, thì không chỉ phán quyết cuối cùng mà còn các chỉ báo về quá trình xử lý (ví dụ, sự sử dụng tín hiệu trong các mô hình hồi qui) sẽ phản ánh những sự hoàn thiện.	Các mô hình hồi qui: Cvetkovich (1978), Hagafors & Brehmer (1983), Johnson & Kaplan (1991), Weldon & Gargano (1988), Lerner và cộng sự (1998)
Sử dụng phương pháp hủy bỏ đối tượng	Nếu những người tham gia có trách nhiệm biểu lộ điều mà họ thực sự nghĩ - không chỉ là điều mà đối tượng muốn nghe - thì việc hủy bỏ sự kỳ vọng về một cuộc phỏng vấn không nên khiến cho những người tham gia phải thay đổi các quan điểm của mình.	Chia nhỏ độ chính xác và sự hiệp phương sai độ tin cậy: Siegel-Jacobs & Yates (1996), Tetlock & Kim (1987) Chia nhỏ các điểm số về độ chính xác: Mero & Motowidlo (1995), Siegel-Jacobs & Yates (1996), Tetlock & Kim (1987) Cialdini và cộng sự (1976), Cialdini và cộng sự (1973), Pennington & Schlenker (sách đang in), Fitzpatrick & Eagly (1981), McFarland và cộng sự (1984)

Lý thuyết về độ trách nhiệm tích lũy đề xuất rằng hoặc quá trình nhận thức hoặc sự giải thích mang tính tự thể hiện tạm thời không giữ được trong toàn bộ thời gian. Thay vào đó, bằng chứng đòi hỏi một phán quyết nhiều sắc thái hơn về những ảnh hưởng của độ trách nhiệm. Phụ thuộc vào một nhóm các yếu tố hòa giải, mà độ trách nhiệm có thể tác động đến quá trình nhận thức hay những sự thể hiện tạm thời hoặc một sự kết hợp của cả hai. Chúng tôi mô tả năm chiến lược

về phương pháp luận khác nhau mà những nhà nghiên cứu có thể sử dụng để làm sáng tỏ các cơ chế mà các cơ chế này điều hoà những ảnh hưởng của độ trách nhiệm (xem Bảng 2).

Chiến lược 1: Vận dụng Độ trách nhiệm Bị phơi bày Trước so với Sau

Một số nghiên cứu đưa quá trình nhận thức và những sự giải thích tự thể hiện mang tính chiến lược ra chống lại lẫn nhau, bằng cách thay đổi thời điểm của độ trách nhiệm - hoặc trước khi bị phơi bày ra trước bằng chứng mà qua đó những người tham gia phải căn cứ những phán quyết của họ, hay chỉ sau khi bộc lộ trước cùng bằng chứng đó. Để ủng hộ cho ý tưởng rằng độ trách nhiệm ảnh hưởng đến các chiến lược mã hóa và xử lý nền tảng, thì độ trách nhiệm đã làm giảm bớt sự quy kết quá mức, quá tự tin trong độ chính xác của các dự đoán của một người, và ảnh hưởng quan trọng nhất (nghĩa là, quá phụ thuộc vào thông tin và chỉ xuất hiện lúc đầu trong một chuỗi) chỉ khi những người tham gia đã học tập để trở nên có độ trách nhiệm *trước khi* bị phơi bày ra trước bằng chứng (Tetlock, 1983b; Tetlock, 1985; Tetlock & Kim, 1987). Ngược lại, những người tham gia mà đã học tập để trở nên có trách nhiệm chỉ sau khi mã hóa thông tin, thì không thể bù đắp trở về trước cho một quá trình mã hóa sai lầm.

Tuy nhiên, độ trách nhiệm *sau khi* bị phơi bày ra trước bằng chứng đã được chứng tỏ là làm hoàn thiện phán quyết nếu độ trách nhiệm được quy cho sự kết hợp với các chỉ dẫn mà nhấn mạnh một cách công khai đến giá trị của việc hình thành những phán quyết chính xác. Trong hình thức quy nạp đa chiều này, thì những người tham gia có trách nhiệm với việc bị phơi bày sau mà ban đầu đã mã hóa bằng chứng theo cách tự tìm tòi đã quay trở lại với bằng chứng và tái xử lý bằng chứng này theo một cách có hệ thống hơn (Thompson và cộng sự, 1994).

Chiến lược 2: Giao thoa về mặt Nhân tố giữa Năng lực Nhận thức và Độ trách nhiệm

Những nhà nghiên cứu thường vận dụng năng lực của những người tham gia vào việc xử lý thông tin bằng cách đặt ra những gánh nặng nhận thức (ví dụ, những nhiệm vụ làm rối trí) hay áp lực thời gian (Gilbert & Osborne, 1989). Nhất quán với giả thuyết rằng những sự thay đổi trong việc xử lý đầy nỗ lực thúc đẩy những ảnh hưởng về độ trách nhiệm, thì những người tham gia có trách nhiệm được miễn trừ với những ảnh hưởng quan trọng nhất, neo về mặt con số vào các giá trị ban đầu, và hình thành cảm giác rập khuôn chỉ khi họ không bị ngăn chặn việc xử lý có tính hệ thống bởi áp lực thời gian (Kruglanski & Freund, 1983). Tương tự như vậy, những người tham gia có trách nhiệm được miễn nhiễm sự ảnh hưởng của các từ ngữ tiêu biểu được ngấm tiết lộ về sự hình thành cảm giác của những mục tiêu không rõ ràng chỉ khi họ (a) không bị làm rối trí bởi một nhiệm vụ đòi hỏi về mặt nhận thức khác và (b) có khả năng tìm lại bằng chứng có liên quan từ trí nhớ đang hoạt động (Thompson và cộng sự, 1984). Tuy vậy, có một sự không nhất quán tiềm tàng trong bằng chứng này: Độ trách nhiệm thật sự bù đắp được cho những cản ngại tạo ra bởi sự mệt mỏi về trí lực trong công trình của Webster và cộng sự (1996), qua đó làm nổi lên ít nhất hai khả năng: (a) những người tham gia trong Webster và cộng sự có những nguồn dự trữ dư thừa về nỗ lực nhận thức mà họ có thể sử dụng nếu phải làm, hay (b) có một giải pháp nỗ lực thấp đơn giản cho tình huống khó xử về độ trách nhiệm được tạo ra bởi Webster và cộng sự.

Chiến lược 3: Các Mô thức Tư duy về Phân tích Nội dung

Nhiều nghiên cứu sử dụng những sự phân tích về nội dung của dữ liệu về câu hỏi mở cho sự trả lời tự do nhằm phán quyết tính phức tạp của ý nghĩ hay bản chất của các nguyên tắc quyết định được sử dụng. Dù vậy, điều vô cùng quan trọng là những người tham gia tin rằng các suy nghĩ mà họ báo cáo là riêng tư và không thể truy ra được nguồn gốc từ họ về mặt cá nhân. Hay nói cách khác, những người chỉ trích có thể luận cứ rằng những suy nghĩ được báo cáo tự thân chúng là những hình thức tự thể hiện.

Một nghiên cứu do Tetlock và Kim (1987) thực hiện đã minh họa việc sử dụng chiến lược này. Những người mã hóa được huấn luyện đã xếp hạng về *độ phức tạp hợp nhất* của cảm giác trả lời tự do của những người trả lời được hình thành từ các cá nhân mục tiêu. Độ phức tạp hợp nhất được xác định theo cả sự khác biệt lẫn sự hợp nhất về khái niệm.¹¹ Hệ thống mã hóa được sử dụng cho mục đích này đã chứng tỏ độ tin cậy và độ giá trị tạo thành. Hệ thống này đã được áp dụng thành công cho nhiều bối cảnh nghiên cứu nhằm kiểm định các giả thuyết liên quan đến các định tố về tính cách và mang tính tình huống của sự phức tạp trong việc xử lý thông tin (Schroder, Driver, & Streufert, 1967; Streufert & Streufert, 1978).

Các kết quả đã thể hiện rằng (a) chỉ có độ trách nhiệm phơi bày trước làm gia tăng độ phức tạp hợp nhất của những người trả lời về các cảm giác mà được hình thành từ những cá nhân mục tiêu mà hành vi của các cá nhân này là phải được dự báo; (b) độ trách nhiệm phơi bày trước hoàn thiện cả tính chính xác của những sự dự đoán về hành vi, lẫn tính phù hợp của độ tin cậy được thể hiện trong các dự đoán này; và (c) phân tích về sự hiệp phương sai đã bộc lộ rằng tác động của độ trách nhiệm bộc lộ trước về cả độ chính xác trong dự đoán, lẫn sự hiệu chỉnh độ tin cậy được dàn xếp một phần bởi sự phức tạp được tăng lên của các ý nghĩa được báo cáo. Nói cách khác, sự phức tạp hợp nhất của các giải thích ban đầu của những người tham gia về thông tin này phần nào ủng hộ những sự gia tăng về hai chỉ số chủ yếu của hiệu quả phán quyết: việc dự đoán chính xác thái độ của người khác, và áp dụng các độ tin cậy phù hợp cho những dự đoán của một người.

Các chiến lược phân tích nội dung cũng cho phép những nhà nghiên cứu khám phá tác động của độ trách nhiệm bên ngoài các thí nghiệm trong phòng thí nghiệm. Ví dụ, Gordon và Stuecher (1992) đã phát hiện ra rằng khi các sinh viên kỳ vọng việc giải thích về cách thức mà họ đánh giá thầy giáo của riêng mình với một giảng viên khác của khoa, thì độ phức tạp về mặt ngôn ngữ của những bản đánh giá mở về người thầy của mình tăng lên (được chỉ ra bởi những từ ngữ dùng để kết luận, ví dụ như vì thế, do vậy, do đó, theo đó). Levi và Tetlock (1980) đã phát hiện ra - trong một nghiên cứu các văn thư lưu trữ về những cân nhắc kỹ lưỡng nội bộ của những người Nhật đã ra quyết định trước quyết định vào năm 1941 tuyên bố chiến tranh với Hoa kỳ - một sự tăng mạnh trong nhận thức phức tạp và mang tính tự phê phán trong những hội nghị do Nhật Hoàng tổ chức mà ở đó những nhà lãnh đạo quân sự kỳ vọng biện hộ cho các quan điểm của mình với một đối tượng ngò vực và có địa vị cao (Nhật Hoàng và các cố vấn chủ chốt của mình). Cả hai nghiên cứu này cung cấp những ví dụ mang tính chỉ dẫn tiềm tàng cho sự hội tụ đa phương pháp trong nghiên cứu về độ trách nhiệm.

Chiến lược 4: Sử dụng các Mô hình Thống kê của Quá trình Phán quyết

Có ít nhất ba loại hình nhỏ hơn của chiến lược này: (a) các mô hình hồi qui, (b) chia nhỏ độ tin cậy và sự hiệp phương sai độ chính xác, và (c) chia nhỏ các điểm số về độ chính xác.

Các mô hình hồi qui cho phép những nhà nghiên cứu đo lường mức độ phù hợp giữa (a) sự đóng góp thông kê thực tế của một tín hiệu đã biết trong việc dự đoán những phán quyết của những người tham gia và (b) lượng ảnh hưởng mà những người tham gia tin là một tín hiệu có được trong việc dự đoán các dự báo của mình. Nếu những người tham gia có trách nhiệm có cái nhìn

¹¹ *Sự khác biệt* tín hiệu số lượng những sự giải thích riêng biệt mang tính đánh giá mà một người xem xét khi phân tích một sự kiện hay một vấn đề. Ví dụ, một chủ đề có lẽ nhận được một quan điểm không có khác biệt của một nhân vật mục tiêu qua việc chỉ tập trung vào một chủ đề nhất quán xuyên suốt bằng chứng này (ví dụ, người này chỉ nghiên cứu chứ không làm gì khác). Một phát biểu mang tính khác biệt hơn có lẽ sẽ nhận ra các quan điểm chống đối tiềm tàng đối với nhân vật đó. *Sự hợp nhất* tín hiệu sự phát triển của những sự kết nối phức tạp trong số các đặc điểm khác biệt. Tính phức tạp của sự hợp nhất tùy thuộc vào liệu nhân vật đó có lĩnh hội được các đặc điểm khác biệt mà hiện hữu trong sự tách biệt (sự hợp nhất thấp), trong những sự tương tác đơn giản (sự hợp nhất vừa phải), hay trong những kiểu hình phức tạp và mang tính ngẫu nhiên (sự hợp nhất cao) hay không.

thấu đáo lớn hơn vào các quá trình phán quyết của riêng mình, thì độ tuân thủ giữa (a) và (b) phải lớn hơn trong số những người tham gia có trách nhiệm so với trong số những người tham gia không trách nhiệm. Nhất quán với một giả thuyết về sự điều hòa nhận thức, các mô hình hồi qui chứng tỏ rằng những người tham gia có trách nhiệm (so với không có trách nhiệm) nhớ lại các chính sách phán quyết với độ chính xác cao hơn (Cvetkovich, 1978), áp dụng một chiến lược phán quyết với sự nhất quán lớn hơn (Hagafors & Brehmer, 1983, khi được chỉ ra bởi sự tương quan bội giữa các tín hiệu và những dự đoán của người tham gia), chứng minh sự tự hiểu biết sâu sắc hơn so với những người kiểm tra không có trách nhiệm (như được chỉ ra bởi các ước lượng tương quan ô-mê-ga-bình-phương của sự sử dụng tín hiệu với các trọng số chủ quan mà mỗi người kiểm tra cung cấp, Johnson & Kaplan, 1991), đạt được độ chính xác cao hơn và áp dụng kiến thức nhất quán hơn (như được chỉ ra bởi tương quan bội giữa những phán quyết của những người tham gia về ba hệ số tài chính cho mười sáu công ty trong mẫu và những phán quyết được ấn định bởi Dịch vụ Nhà đầu tư của Moody; Ashton, 1992), và chịu được sự lười biếng nhận thức trong một nhiệm vụ quyết định nhóm (như được chỉ ra bởi sự sử dụng tín hiệu đa thuộc tính và sau đó suy luận ra nỗ lực nhận thức từ độ tuân thủ tương đối của mô hình chuẩn tắc, Weldon & Gargano, 1988).

Nhiều chiến lược dựa vào hồi qui khác cho việc mô hình hóa các quá trình phán quyết cũng hiện hữu. Ví dụ, các mô hình phân tích hướng đi hồi qui các kết quả quyết định so với những phán quyết của những người tham gia về những tín hiệu riêng lẻ. Những phân tích này cho phép các nhà nghiên cứu phán quyết mức độ mà qua đó những người tham gia sử dụng các tín hiệu được quy định chuẩn tắc so với các tín hiệu bị loại trừ trong việc đi đến những phán quyết của mình. Một nghiên cứu về sự quy cho độ trách nhiệm trong các trường hợp sai lầm mang tính hư cấu minh họa cho phương pháp phân tích hướng đi này. Các nhà nghiên cứu đã so sánh các trọng số hướng đi quan sát được đối với những người tham gia có và không có trách nhiệm so với đường cơ bản chuẩn tắc của mô hình quy tắc của Shaver về sự quy kết cho độ trách nhiệm (Lerner và cộng sự, 1998). Các kết quả này cho thấy rằng những người tham gia không có trách nhiệm phụ thuộc vào cả những tín hiệu có thể biện hộ chuẩn tắc (ví dụ, mức độ cố ý của người thực hiện) và các tín hiệu không thể biện hộ (ví dụ, sự giận dữ của bản thân những người tham gia về một sự kiện trước đó), nhưng những người tham gia có trách nhiệm thì hoàn toàn phụ thuộc vào các tín hiệu có thể biện hộ.

Một loại hình thứ hai của việc mô hình hóa thống kê liên quan đến việc chia nhỏ sự hiệp phương sai giữa các điểm số về mức độ chính xác và phán quyết độ tin cậy vào ba thành tố bổ sung (để biết thêm về thảo luận này, xem Lichtenstein và cộng sự, 1982). Thành tố thứ nhất đơn giản phản ánh phán quyết cơ bản (hay sự biến thiên vốn có) của sự kiện cần phải dự đoán. Thành tố này không phải là một hàm số của những đánh giá có tính xác suất; trong các thí nghiệm về độ trách nhiệm, thành tố này không được kỳ vọng là sẽ thay đổi qua các điều kiện thí nghiệm. Vì các mục đích của mình, chúng ta quan tâm nhiều hơn đến các thành tố thứ hai và thứ ba: *sự hiệu chỉnh* và *sự phân giải*. Sự hiệu chỉnh là mức độ mà qua đó độ tin cậy trong một phán quyết tương ứng với mức độ chính xác của một phán quyết. Chính thức hơn, đây là trung bình có trọng số của những khác biệt của số trung bình bình phương giữa tỷ lệ của các dự đoán chính xác trong từng phân loại và giá trị xác suất của phân loại đó. Sự hiệu chỉnh hoàn hảo có nghĩa rằng đối với tất cả các câu trả lời được chỉ định một xác suất cho trước (ví dụ, 70%), thì tỷ lệ chính xác bằng với xác suất chỉ định. Sự hiệu chỉnh là một biến phụ thuộc đặc biệt hữu ích bởi vì con người không thể hoàn thiện sự hiệu chỉnh bằng cách giảm bớt hay nâng lên một cách không phân biệt về ngưỡng thể hiện độ tin cậy của một người; làm như vậy đòi hỏi việc giám sát cân trọng độ tuân thủ giữa các ước lượng xác suất và những tần suất tương đối quan sát được của một người. Sự phân giải đo lường khả năng của một người phân xử trong việc chỉ định những phán quyết về độ tin cậy cho những dự đoán theo cách mà các tỷ lệ của những câu trả lời chính xác trong các phân loại

khác nhau là có sự khác biệt lớn nhất - đây là phương sai của những dự đoán chính xác qua các phân loại độ tin cậy. Các kết quả từ hai nghiên cứu này đề xuất rằng độ trách nhiệm bị phơi bày trước với các quá trình phán quyết đối với một đối tượng với những quan điểm chưa được biết làm hoàn thiện sự hiệu chỉnh (Siegel-Jacobs & Yates, 1996; Tetlock & Kim, 1987).¹² Những người tham gia chỉ đang không gộp lại một cách không phân biệt tất cả những ước lượng về độ tin cậy của mình ở phía thấp của thang xác suất khi đáp lại các yêu cầu về độ trách nhiệm.

Một phương pháp thay thế cho việc phân tách phương sai trong các điểm số xác suất cho phép sự khảo cứu tách biệt về các xác suất được chỉ định trong những cơ may này khi mà sự kiện mục tiêu cần được dự đoán thật sự xảy ra, so với những phán quyết được thực hiện khi sự kiện mục tiêu này không xảy ra. Ví dụ sau đây từ Siegel-Jacobs và Yates (1996) bộc lộ tính hữu dụng của việc khảo cứu tách biệt hai loại hình xác suất này. Giả định chúng ta muốn dự đoán liệu trời có lẽ sẽ mưa vào một ngày đã biết hay không. Việc dự đoán chính xác không chỉ về sự xảy ra của cơn mưa khi nó trời thật sự mưa mà còn sự không xảy ra của cơn mưa khi trời không mưa là hết sức quan trọng. (Chúng ta muốn mang theo một chiếc ô khi trời sẽ mưa và tránh không mang theo ô khi trời sẽ không mưa). Hơn nữa, bất cứ sự thay đổi trong một tập hợp các dự đoán về cơn mưa phải được quy kết hoàn toàn cho sự xảy ra hay không xảy ra của cơn mưa, thay vì là cho các nhân tố không có liên quan. Để đo những đặc trưng của độ chính xác về phán quyết này, Siegel-Jacobs và Yates đã phân tách các điểm số xác suất thành một chỉ số phụ hữu ích gọi là *sự phân tán*. Sự phân tán phản ánh sự thiếu nhất quán trong những phán quyết; nó gia tăng tới một mức độ mà những người tham gia đưa vào thông tin không có liên quan - nghĩa là, bất kỳ thông tin mà không có liên hệ đến sự xảy ra hay không xảy ra của sự kiện mục tiêu (Siegel-Jacobs và Yates, 1996). Theo đó, độ chính xác chung là cao nhất khi sự phân tán là thấp. Qua ba thí nghiệm mà trong đó những người tham gia nhận được thông tin về các cá nhân, sau đó phán quyết khả năng xảy ra rằng mỗi cá nhân thể hiện một thái độ cụ thể (trong trường hợp này là sự kiện mục tiêu), các kết luận bộc lộ cho thấy rằng độ trách nhiệm tiền quyết định cho các thủ tục phán quyết làm giảm sự phân tán (Siegel-Jacobs và Yates, 1996). Kiểu hình này đề xuất rằng những người tham gia có trách nhiệm áp dụng các chiến lược phán quyết với sự nhất quán lớn hơn so với những người tham gia không trách nhiệm - một kết quả được chứng thực bởi các nghiên cứu khác (Ashton, 1992; Hagafors & Brehmer, 1983). Nói tóm lại, những mô hình thống kê này thể hiện rằng độ trách nhiệm có thể (a) dẫn những người phân xử đến việc giữ các mức về độ tin cậy phù hợp hơn trong độ chính xác của những phán quyết của mình mà không đơn giản khiến những người phán quyết này giảm tất cả các ước lượng về độ tin cậy và (b) hoàn thiện sự nhất quán mà cùng với nó thì những người phân xử thực hiện những sự dự đoán chính xác - liên quan đến cả sự xảy ra lẫn không xảy ra của các sự kiện mục tiêu.

Một cách thức thứ ba để mô hình hóa về mặt thống kê các quá trình phán quyết đến từ việc chia nhỏ các điểm số về độ chính xác từ nhận thức của con người tạo được nhiều ảnh hưởng của Cronbach (1955). Đặc biệt quan trọng ở đây là khái niệm về *độ chính xác khác biệt*, mà tín hiệu khả năng của những người phân xử trong việc dự đoán những sự khác biệt trong số những người thực hiện kiểm định về mỗi hạng mục sau khi đã kiểm soát về mặt thống kê cho sự biến thiên giữa những người thực hiện kiểm định trong khả năng có thể dự đoán chung trong những câu trả lời của họ, và giữa các hạng mục trong khả năng có thể dự đoán của những câu trả lời mà họ suy luận từ những người thực hiện kiểm định. Như đã được mô tả trước, việc làm cho những người phán quyết có độ trách nhiệm đối với những phán quyết xếp hạng của mình và tưởng thưởng cho những người phán quyết trên cơ sở hiệu quả phán quyết làm hoàn thiện loại hình về độ chính xác

¹² Mặc dù sự hiệu chỉnh đôi khi có thể được cải thiện một cách gián tiếp - như một sản phẩm phụ của hiệu quả hoạt động được hoàn thiện - thì sự hiệu chỉnh được hoàn thiện trong những thí nghiệm này tỏ ra phản ánh những sự khác biệt xác thực trong việc xử lý (ví dụ, những sự gia tăng trong (a) sự phức tạp hợp nhất của tư duy và (b) tính triệt để của sự tìm kiếm trí nhớ).

trong phán quyết này (Mero & Motowidlo, 1995). Tương tự như vậy, việc giữ cho những người quan sát có độ trách nhiệm trong một nhiệm vụ dự đoán cá nhân làm hoàn thiện độ chính xác trong việc dự đoán những sự kết hợp cụ thể của người thực hiện kiểm định theo hạng mục và *độ chính xác rập khuôn* (độ chính xác trong việc dự đoán những câu trả lời cho các hạng mục cụ thể, Tetlock & Kim, 1987). Cuối cùng, độ trách nhiệm về thủ tục làm hoàn thiện *sự phân biệt* (“mức độ mà qua đó các xác suất được chỉ định khi sự kiện mục tiêu thật sự xảy ra khác với những xác suất được chỉ định khi sự kiện mục tiêu không xảy ra”), nhưng chỉ khi tất cả các tín hiệu sẵn có là có liên quan với sự ước lượng có khả năng xảy ra (Siegel-Jacobs & Yates, 1996, trang 4). Như được thảo luận trước đây, khi một số các tín hiệu được trình bày trong một nhiệm vụ phán quyết là không có liên quan một cách chuẩn tắc (nhưng không rõ ràng), thì độ trách nhiệm có thể tăng cường việc sử dụng các tín hiệu không liên quan và qua đó làm giảm bớt sự phân biệt. Những người tham gia nghĩ rằng: “Tại sao mình có lẽ đã được cung cấp thông tin này nếu như mình không có nhiệm vụ sử dụng thông tin đó?”. Nói tóm lại, việc chia nhỏ các điểm số về độ chính xác - thông qua những chỉ số như độ chính xác khác biệt, độ chính xác rập khuôn, và sự phân biệt - cho phép các nhà nghiên cứu xác định những sự hoàn thiện nhận thức chính xác mà các loại hình cụ thể của độ trách nhiệm tạo ra. Như được bộc lộ bởi chỉ số về sự phân biệt, việc này cũng cho phép các nhà nghiên cứu xác định các điều kiện ràng buộc chính xác đối với những sự hoàn thiện này.

Chiến lược 5: Sử dụng Phương pháp Hủy bỏ Đối tượng

Hoàn toàn có khả năng xảy ra về mặt lý thuyết trong việc phân biệt giữa sự thay đổi thái độ thực sự có liên quan đến việc xử lý về nhận thức và những sự thay đổi mềm dẻo đơn thuần của ý kiến bằng cách hủy bỏ đối tượng triển vọng và xem xét liệu các ý kiến của những người tham gia có dịch chuyển trở lại vị trí ban đầu của họ hay không. Những người quay lại ý kiến ban đầu của mình báo hiệu những sự thay đổi mang tính chiến thuật, trong khi những người vẫn bảo lưu ý kiến của mình báo hiệu những thái độ được thay đổi thật sự (Cialdini và cộng sự, 1973; Cialdini và cộng sự, 1976; Fitzpatrick, 1981; Hass & Mann, 1976; McFarland, Ross & Conway, 1984).

Những sự quay trở lại mềm dẻo xảy ra trong số những người tham gia có trách nhiệm tiên quyết định mà điều hoà các ý kiến của mình trong những điều kiện của cuộc phỏng vấn có tầm quan trọng thấp/tức thời và phân cực các ý kiến của mình trong cuộc phỏng vấn có tầm quan trọng thấp/bị trì hoãn và cuộc phỏng vấn có tầm quan trọng cao/bị trì hoãn (Cialdini và cộng sự, 1976). Có vẻ như những người mà (a) gắng hết mình cho một cuộc phỏng vấn bị trì hoãn bằng cách phân cực các ý kiến của mình, hoặc (b) nỗ lực cắt giảm các thiệt hại của mình trong một cuộc phỏng vấn tức thời/có sự liên quan thấp bằng cách thay đổi hướng về một điểm giữa có thể biện hộ dễ dàng, đơn giản quay về với luận điểm ban đầu của mình khi cuộc phỏng vấn đó bị hủy bỏ. Nếu một người bị đánh quỵ từ những sự vận dụng quan điểm của đối tượng trong một nghiên cứu riêng biệt, thì sự quay trở lại cũng xảy ra trong số những người tham gia có trách nhiệm tiên quyết định mà ban đầu đã điều hoà các ý kiến của mình (Cialdini và cộng sự, 1973).

Tuy nhiên, sự quay ngược trở lại rất hiếm khi là hoàn toàn, và có lẽ không xảy ra trong một số điều kiện nhất định. Ví dụ, các thái độ không quay ngược trở lại khi những người tham gia (a) kỳ vọng việc tương tác với một đối thủ có tầm hiểu biết giống bản thân họ về một vấn đề (Fitzpatrick & Eagly, 1981), hay (b) kỳ vọng một sự thảo luận tức thời về một vấn đề quan trọng về mặt cá nhân (Cialdini và cộng sự, 1976; Pennington & Schlenker, sách đang in). Sự lâu bền của những sự thay đổi thái độ trong các tình huống này có thể quy cho khuynh hướng tham gia vào hoạt động nhận thức ủng hộ cho sự thay đổi đó - tạo ra những tư duy ủng hộ thái độ đó (Cialdini và cộng sự, 1976; Fitzpatrick & Eagly, 1981).

Tổng hợp

Liệu độ trách nhiệm có làm được nhiều điều hơn là chỉ làm thay đổi sự giả vờ công khai phụ thuộc vào một nhóm các yếu tố điều hoà. Một bài học quan trọng về phương pháp luận có được từ sự phân tích này. Các nghiên cứu mà chúng chỉ đơn giản so sánh một điều kiện kiểm soát riêng tư với một điều kiện về độ trách nhiệm công khai - và không áp dụng bất kỳ chiến lược nào trong số năm chiến lược vừa đề cập ở trên trong việc xác định quỹ tích những ảnh hưởng - là luôn luôn mở cửa cho sự giải thích lại.¹³

Các quá trình quản lý ấn tượng được thúc đẩy bởi độ trách nhiệm có thể tương tác theo những cách thức phức tạp với những quá trình nhận thức. Theo tinh thần này, một người không nên rút ra một sự phân biệt quá rõ ràng giữa tư duy riêng tư và sự giả vờ công khai (Tetlock & Manstead, 1985). Một chức năng chủ yếu của tư duy riêng tư là sự chuẩn bị cho sự trình diễn công khai: Tôi có lẽ sẽ nói gì nếu bị thách thức? Cách thức mà họ có lẽ trả lời thế nào? Kết quả rõ ràng thường là một quá trình phức tạp của sự tự phê phán có trước mà phần nào miễn trừ con người khỏi những sự thiên lệch về nhận thức tạo ra từ sự áp dụng thiếu suy xét phương pháp tự tìm tòi dễ thực hiện. Để đáp lại các loại hình khác của độ trách nhiệm, kết quả này cũng có thể là nhiều tư duy hơn - nhưng thuộc bản chất tự biện hộ hơn là sự phê phán - mà điều này làm gia tăng sự cam kết không thể nghi ngờ với các quyết định trước đó. Trong bất kỳ trường hợp nào trong số này, một sự phân biệt về khái niệm giữa các quá trình nhận thức và sự quản lý cảm giác đang đi lệch hướng. Những áp lực xã hội cho sự biện hộ tác động đến các quá trình nhận thức cơ bản cũng giống như những quá trình nhận thức ảnh hưởng đến sự quản lý cảm giác.

Những Người Ra Quyết định Có Trách nhiệm Theo đuổi Để Đạt tới Các Mục tiêu nào?

Cho đến thời điểm này, chúng ta đã chấp nhận những sự phân biệt của các nhà nghiên cứu về những khuynh hướng trả lời như là những sự sai lầm và thiên lệch. Tuy nhiên, thật đáng để chúng ta lưu ý rằng nhiều ảnh hưởng được khảo cứu ở đây là rộng mở cho thách thức về các lý lẽ thực tế, triết học, hay thậm chí chính trị (so sánh với Fiske, 1992). Khi nào một khuynh hướng trả lời nên được xem là một sự thiên lệch? Các tiêu chuẩn nào là phù hợp? Các câu trả lời phụ thuộc vào những mục tiêu cụ thể mà những người ra quyết định có độ trách nhiệm tìm kiếm đạt được. Chính xác hơn, độ trách nhiệm có thể làm thay đổi những tiêu chuẩn mà chúng ta sử dụng để gán cho những ảnh hưởng cụ thể như là các sai lầm và thiên lệch. Một ảnh hưởng mà có vẻ là bằng chứng của sự phi lý trong một bối cảnh xã hội hay thể chế có lẽ được phán quyết hoàn toàn hợp lý trong một bối cảnh khác (điều mà Tetlock, 1998, gọi là điều kiện ràng buộc chuẩn tắc).

Phần nào thì độ trách nhiệm có thể làm thay đổi sự phân loại những ảnh hưởng như là sai lầm và thiên lệch bằng cách thay đổi tính hữu dụng của các kết quả cụ thể. Ví dụ, các phí tổn của sự không chính xác trong phán quyết có thể được bù đắp bởi những khoản lợi về xã hội và chính trị từ việc đồng hành với một đối tác đối thoại theo các chuẩn mực tương ứng (Dulany & Hilton, 1991; Grice, 1975; Hilton, 1990; Krosnick, Li, & Lehman, 1990; Schwarz, Strack, Hilton, & Naderer, 1991; Tetlock và cộng sự, 1996). Những người ra quyết định có trách nhiệm có lẽ suy luận, “Tôi đã xác định trước đó rằng nhiệm vụ là làm ra càng nhiều tiền càng tốt hoặc tỏ ra chính xác ở mức cao nhất có thể, nhưng bây giờ tôi định nghĩ nhiệm vụ là tránh được sự phê phán, hay đạt được sự chấp thuận của khu vực cử tri này.” Một ví dụ khác, là sự miễn cưỡng của những người đàm phán có trách nhiệm trong việc thực hiện những sự nhượng bộ đối với một sự thiên lệch (Carnevale, Pruitt, & Briiton, 1979; Carnevale, Pruitt, & Seilheimer, 1981) hoặc một

¹³ Ví dụ, vấn đề này nổi lên trong lý thuyết khá sâu rộng về sự phòng vệ chống lại (Bradley, 1978; Tetlock, 1980) và chủ nghĩa lạc quan phi thực tế (McKenna & Myers, 1997).

mong muốn hợp lý nhằm bảo vệ cơ sở chính trị tại quê nhà của mình? Một tập hợp các nghiên cứu gần đây đề xuất rằng những nhà đàm phán có trách nhiệm đã thay đổi một cách linh hoạt các mục tiêu của mình tùy theo các quan điểm của khu vực cử tri của mình. Thompson (1985) đã phát hiện ra rằng, khi các nhà đàm phán tin rằng mình sẽ được tưởng thưởng cho tính khách quan của mình, thì những nhà đàm phán có trách nhiệm có khả năng tốt hơn trong việc lĩnh hội những sự quan tâm phù hợp với một bên khác so với các nhà đàm phán không có trách nhiệm. Ngược lại, khi họ tin rằng mình có lẽ sẽ được tưởng thưởng cho tinh thần đảng phái của mình, thì những nhà đàm phán có trách nhiệm ít có khả năng hơn trong việc xem những mối quan tâm tương hợp so với các nhà đàm phán không có trách nhiệm.

Một người cũng có thể nghi ngờ cách thức mà độ trách nhiệm tác động đến tính hữu dụng của các kết quả trong một dải rất rộng của các mẫu hình cho việc nghiên cứu phán quyết và lựa chọn. Hãy xem xét ảnh hưởng nguyên trạng - ưa thích hơn một sự lựa chọn được chọn lựa trước đó so với một sự lựa chọn mới tốt hơn, thậm chí sau khi đã kiểm soát các chi phí giao dịch đi cùng với việc thay đổi sự lựa chọn nguyên trạng. Samuelson và Zeckhauser (1988) đã luận cứ rằng điều này tượng trưng cho một sự thiên lệch. Nhưng liệu việc ưu tiên cho nguyên trạng có phải là một sự thiên lệch, hay một sự ưu tiên hợp lý trong số những người ra quyết định có trách nhiệm để tránh việc tạo ra những sự tổn thất về các khu vực cử tri có ảnh hưởng hay không (xem Tetlock & Boettger, 1994)? Liệu những khuynh hướng được gia tăng trong số những nhà ra quyết định có trách nhiệm trong việc chọn lựa những sự lựa chọn mang tính thỏa hiệp và trung bình (Simonson, 1989; Simonson & Nowlis, 1998; Simonson & Nye, 1992), những sự thiên lệch hay các quyết định hợp lý dựa trên bằng chứng mà một người ít có khả năng bị trách cứ khi chọn con đường trung dung hay không (Tetlock, 1992)? Liệu sự không ưa thích tình trạng mập mờ được gia tăng trong số những người ra quyết định có trách nhiệm có phải là một sự thiên lệch (Curley và cộng sự, 1986; Taylor, 1995) hay là một quyết định hợp lý để bảo vệ bản thân mình khỏi những cảm giác tiếc nuối hay không (Larrick, 1993)? Liệu sự sai lầm quy kết mang tính nền tảng là một thất bại của nhà tâm lý có khả năng trực giác trong việc hiểu được những mối quan hệ nhân quả (Ross, 1977) hay đây là một sự nỗ lực được tính toán, thậm chí được thúc đẩy về mặt ý thức hệ, bởi những chính trị gia có khả năng trực giác trong việc giữ cho những người khác có trách nhiệm về tư cách của mình - thậm chí nếu như những người khác có những sự biện hộ hay lý do bào chữa về tình huống đáng tin cậy (Tetlock, 1992) hay không? Danh sách những ảnh hưởng gây tranh cãi về mặt chuẩn tắc là rất dài. Tuy nhiên, mục đích thì phải rõ ràng. Trước khi gán cho một khuynh hướng trả lời như là sự sai lầm về nhận thức, chúng ta nên làm rõ các mục đích giữa các nhân với nhau, về thể chế, hay chính trị mà con người đang cố gắng đạt được qua việc thực hiện những phán quyết cụ thể.

Các Kết luận

Bài tổng kết đánh giá này nhấn mạnh sự sai lầm của sự hiểu biết thông thường - thường được tạo ra từ sự thất vọng về những người ra quyết định không hợp lý, không nhạy cảm hay lười biếng - rằng độ trách nhiệm là một liều thuốc chữa bách bệnh về nhận thức hay xã hội: "Tất cả những gì chúng ta cần làm là khiến cho những kẻ bất lương phải có trách nhiệm." Hai thập niên nghiên cứu, giờ đây bộc lộ ra rằng (a) chỉ những loại hình nhỏ có sự chuyên môn hóa cao độ của độ trách nhiệm tạo ra nỗ lực nhận thức được gia tăng; (b) nhiều nỗ lực nhận thức hơn vốn đã không có lợi; đôi khi nó làm cho các vấn đề thêm phần tồi tệ; và (c) có sự mập mờ và khả năng cho sự không nhất trí hợp lý về điều nên được xem xét là phán quyết tốt hơn hay xấu hơn khi chúng ta đặt nhận thức vào bối cảnh xã hội hay thể chế của nó. Nói tóm lại, độ trách nhiệm là một sự tạo thành phức tạp hợp lý mà tương tác với các đặc điểm của những người ra quyết định và những

đặc trưng của môi trường nhiệm vụ để tạo ra một loạt những ảnh hưởng - chỉ một số trong số những ảnh hưởng này là có lợi.

Bài tổng kết đánh giá này cũng nhấn mạnh sự khó khăn trong việc giảm bớt đầy đủ của những ảnh hưởng của độ trách nhiệm đối với một khuôn khổ động viên/tạo điều kiện thuận lợi về mặt xã hội đơn giản. Nếu một người sử dụng những phán quyết trong điều kiện không chắc chắn như là một sự đại diện cho những phán quyết khó khăn (xem Peelham & Neter, 1995), thì việc độ trách nhiệm làm hoàn thiện những phán quyết dễ dãi và thất bại trong việc hoàn thiện những phán quyết khó khăn không phải là điều xảy ra. Thay vào đó, phán quyết được hoàn thiện phụ thuộc vào những sự tương tác giữa các loại hình riêng biệt về mặt định tính của độ trách nhiệm và nhiều thuộc tính của cả người ra quyết định lẫn nhiệm vụ phán quyết/chọn lựa chính là trường hợp xảy ra. Ví dụ, thậm chí trong số những nghiên cứu mà có kết hợp loại hình cụ thể của độ trách nhiệm có nhiều khả năng xảy ra nhất trong việc tăng cường nỗ lực nhận thức - độ trách nhiệm tiền quyết định đối với một đối tượng với các quan điểm chưa được biết - những ảnh hưởng là có sự thay đổi rất lớn giữa các nhiệm vụ phán quyết và những biến phụ thuộc. Bài tổng kết đánh giá này chứng minh bằng tài liệu rằng loại hình độ trách nhiệm này có khả năng xảy ra nhiều nhất là làm giảm bớt sự thiên lệch đến mức độ mà một sự thiên lệch đã biết tạo ra từ (a) sự thiếu quan tâm mang tính tự phê phán đến quá trình phán quyết và (b) sự thất bại trong việc sử dụng các tín hiệu có liên quan. Loại hình độ trách nhiệm này có khả năng tăng cường những sự thiên lệch đến mức độ mà (a) một sự thiên lệch phán quyết đã biết tạo ra từ việc sử dụng thông tin bị loại trừ mang tính chuẩn tắc (nhưng không rõ ràng) hay (b) một sự thiên lệch chọn lựa đã biết tạo ra từ sự kiện rằng sự lựa chọn mà tỏ ra dễ biện hộ nhất cũng là sự lựa chọn bị thiên lệch nhất. Cuối cùng, loại hình độ trách nhiệm này có khả năng không có ảnh hưởng đến sự thiên lệch đến mức độ mà (a) một sự thiên lệch đã biết tạo ra từ việc thiếu sự huấn luyện đặc biệt trong các nguyên tắc quyết định chính thức và (b) không có lượng nỗ lực được gia tăng nào soi sáng những nguyên tắc này.

Để kết luận, sự tăng mạnh gần đây của các nghiên cứu về độ trách nhiệm đã giữ được sự hứa hẹn đáng kể cho các sinh viên đang nghiên cứu về nhận thức xã hội. Thứ nhất, việc này mở rộng tiềm năng cho sự phát triển lý thuyết bằng cách cung cấp một sự liên kết được đòi hỏi nhiều giữa các cá nhân và những mối quan hệ quyền lực mà trong quyền lực đó những cá nhân này làm việc và sinh sống (Tetlock, 1992). Quả thực, sự liên kết này bắt đầu đáp ứng nhu cầu được xác định bởi Stryker và Statham (1985, trang 311) về “một khuôn khổ lý thuyết... mà tạo điều kiện cho sự dịch chuyển từ mức độ cấu trúc xã hội sang mức độ con người, và ngược lại, cũng như các nguyên tắc mang tính giải thích khớp lại hai mức độ này mà phản ánh sự phức tạp cố hữu của cả hai.”

Thứ hai, bài tổng kết đánh giá này đã đặt nền tảng cho việc liên kết công trình về độ trách nhiệm không chỉ với các lý thuyết về thể chế và chính trị có tầm vĩ mô hơn mà xác định cách thức các hệ thống xã hội hoạt động, mà còn với những lý thuyết về nhận thức ở tầm vi mô hơn mà xác định các chủ đề cụ thể và chi tiết của việc xử lý thông tin. Bài tổng kết đánh giá này làm được điều này bằng cách làm nổi bật các điều kiện ràng buộc thực nghiệm (những cách thức mà trong đó các hình thức khác nhau của độ trách nhiệm làm tăng cường hay giảm bớt những ảnh hưởng hiện hữu) mà những điều kiện ràng buộc chuẩn tắc (các cách thức mà trong đó sự phân loại những ảnh hưởng như là các sai lầm và thiên lệch thay đổi như là một hàm số của đặc điểm những yêu cầu về độ trách nhiệm đối với những người lãnh hội và những người ra quyết định, Tetlock, 1998).

Thứ ba, trên một mức độ thực tế hơn, thì việc nghiên cứu về độ trách nhiệm có thể ngày càng soi sáng cho cách thức tốt nhất để cấu trúc các mối quan hệ về báo cáo trong những tổ chức - một sự đóng góp đúng lúc khi biết về mức độ căng thẳng của những cuộc tranh luận công khai gần đây về độ trách nhiệm trong cả khu vực tư lẫn khu vực công. Đến mức độ mà tài liệu này có thể

thông báo những cuộc tranh luận như vậy, một sự quan sát về tính hiệu lực bên ngoài xứng đáng nhận được sự lưu ý. Những ảnh hưởng độ trách nhiệm được tổng kết đánh giá ở đây có lẽ là những ước lượng tối thiểu của những ảnh hưởng trong đời sống hàng ngày. Bất kể loại hình độ trách nhiệm nào mà một người khảo cứu, thì các bối cảnh phòng thí nghiệm điển hình cũng tạo ra một tình huống, mà trong đó con người chỉ kỳ vọng vào sự chạm trán ngắn ngủi với một người nào đó mà họ chưa từng bao giờ gặp trước đây và chưa bao giờ kỳ vọng để gặp lại (để sử dụng phép ẩn dụ lý thuyết trò chơi, không có bóng dáng của hoặc tương lai hay quá khứ). Trong các nghiên cứu (rất hiếm) trong phòng thí nghiệm, mà ở đó những người tham gia đã có một mối quan hệ trước với đối tượng, thì đối tượng đó đã nhận được ít sự khuyến khích trong việc khiến trách hay tưởng thưởng cho những người tham gia, khi đã biết bản chất không phải kết quả logic của nhiệm vụ phán quyết. Cho dù có những sự vận dụng ở mức tối thiểu này, những người tham gia vẫn trả lời một cách đáng tin như thể sự chấp thuận của đối tượng là quan trọng. Giả định về mức độ đều đều vừa phải khi chúng ta tìm hiểu cường độ của những sự vận dụng độ trách nhiệm, vì vậy có lẽ là điều hợp lý khi kỳ vọng về những ảnh hưởng đáng kể hơn nhiều trong các kết quả của đời sống hàng ngày.

Cuối cùng, tài liệu này giữ lời hứa với các sinh viên nghiên cứu về nhận thức xã hội bởi vì tài liệu này nâng sự quan tâm về sự kiện rằng các cuộc điều tra dựa vào phòng thí nghiệm thường không được để ý đến: Con người không thể tư duy và hành động tách rời khỏi một xã hội trong đó họ sinh sống. Sự cần thiết về mặt xã hội của việc giải thích các hành động của chúng ta định hình tư duy - mặc dù không phải luôn luôn theo những cách thức mà các nhà quan sát mang tính học thuật tán thưởng. Chủ đề chức năng xã hội này không mới, nhưng nó thật sự bị loại trừ khỏi đời sống tri thức trong một thời gian dài (về một ngoại lệ đáng lưu ý, xem Schlenker, 1980; Schlenker, 1985). Ý niệm rằng tư duy là đầy tớ của hành động đóng vai trò trung tâm đối với chủ nghĩa thực dụng (xem James, 1890/1983), chủ nghĩa Mác (xem Vygostky, 1978), và các trường phái tư duy tương tác mang tính biểu tượng (xem Cooley, 1922; Mead, 1934) vào đầu thế kỷ hai mươi. Quả thực, Mead đã luận cứ rằng, “dĩ nhiên chính quá trình tư duy đơn giản là một cuộc đối thoại bên trong mà tiếp diễn... Anh ta có thể nghĩ ra một điều, và có lẽ viết nó ra dưới hình thức của một cuốn sách; nhưng đó vẫn là một phần của sự giao thiệp xã hội, mà trong đó một người đang nói chuyện với những người khác và cùng lúc đó thể hiện bản thân của người đó, và trong đó một người kiểm soát việc giao tiếp với những người khác bằng sự phản ứng được thực hiện cho hành động riêng của người đó” (1934, trang 141). Khi thế kỷ hai mươi kết thúc, tài liệu nghiên cứu về độ trách nhiệm này cung cấp một nội dung thực nghiệm mới cho vấn đề lý thuyết cần giải quyết này.

Tài liệu Tham khảo

- Adelberg, S., & Batson, C. D. (1978). Accountability and helping: When needs exceed resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 343-350.
- Anderson, P. A. (1981). Justifications and precedents as constraints in foreign policy decision-making. *American Journal of Political Science*, 25, 738-761.
- Antonioni, D. (1994). The effects of feedback accountability on upward appraisal ratings. *Personnel Psychology*, 47, 349-356.
- Arkes, H., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 125-140.
- Arkes, H. R. (1991). Costs and benefits of judgment errors: Implications for debiasing. *Psychological Bulletin*, 110, 486-498.
- Ashton, R. H. (1992). Effects of justification and a mechanical aid on judgment performance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 52, 292-306.
- Baer, R., Hinkle, S., Smith, K., & Fenton, M. (1980). Reactance as a function of actual versus projected autonomy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 416-422.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. F. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motive. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Berkowitz, L. (1990). On the formation and regulation of anger and aggression: A cognitive-neoassociationistic analysis. American Psychological Association: Distinguished Scientific Award for the Applications of Psychology Address. *American Psychologist*, 45, 494-503.
- Bodenhausen, G. V. (1993). Emotions, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 13-37). San Diego, CA: Academic Press.
- Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P., & Siisser, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621-632.
- Boudreau, L. A., Baron, R. M., & Oliver, P. V. (1992). Effects of expected communication target expertise and timing of set on trait use in person description. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 447-451.
- Bradley, G. W. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 56-71.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brief, A. P., Dukerich, J. M., & Doran, L. I. (1991). Resolving ethical dilemmas in management: Experimental investigations of values, accountability, and choice. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 380-396.
- Brockner, J., Rubin, J. Z., & Lang, E. (1981). Face-saving and entrapment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 68-79.
- Brockner, J., Shaw, M. C., & Rubin, J. Z. (1979). Factors affecting withdrawal from an escalating conflict: Quitting before it's too late. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 492-503.
- Buchman, T. A., Tetlock, P. E., & Reed, R. O. (1996). Accountability and auditors' judgment about contingent events. *Journal of Business Finance and Accounting*, 23, 379-398.
- Carnevale, P. J. D., Pruitt, D. G., & Britton, S. D. (1979). Looking tough: The negotiator under constituent surveillance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 118-121.
- Carnevale, P. J. D., Pruitt, D. G., & Seilheimer, S. D. (1981). Looking and competing: Accountability and visual access in integrative bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 111-120.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.), (in press). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.

- Chen, S., Shacter, D., & Chaiken, S. (1996). Getting at the truth or getting along: Accuracy versus impression-motivated heuristic and systematic processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 262-275.
- Chubb, J. E., & Moe, T. M. (1990). *Politics, markets, and America's schools*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Cialdini, R. B., Levy, A., Herman, C. P., & Evenbeck, S. (1973). Attitudinal politics: The strategy of moderation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 100-108.
- Cialdini, R. B., Levy, A., Herman, C. P., Kozlowski, I. T., & Petty, R. E. (1976). Elastic shifts of opinion: Determinants of direction and durability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 663-672.
- Clore, G. L., Schwarz, N., & Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., Vol. 1, pp. 323-417). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Conlon, E. J., & Wolf, G. (1980). The moderating effects of strategy, visibility, and involvement on allocation behavior: An extension of Staw's escalation paradigm. *Organizational Behavior and Human Performance*, 26, 172-192.
- Cooley, C. H. (1922). *Human nature and the social order*. New York: Scribner.
- Cornell, L. M., & Gaines, G. (1997). *Accountability in the 1990s: Holding schools responsible for student achievement* (ED 406739). Atlanta, GA: Southern Regional Education Board.
- Cronbach, L. J. (1955). Processes affecting scores on "understanding others" and "assumed similarity." *Psychological Bulletin*, 52, 177-193.
- Cronshaw, S. F., & Alexander, R. A. (1985). One answer to the demand for accountability: Selection utility as an investment decision. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 102-118.
- Cuccia, A. D., Hackenbrack, K., & Nelson, M. W. (1995). The ability of professional standards to mitigate aggressive reporting. *Accounting Review*, 70, 227-248.
- Curley, S. P., Yates, J. F., & Abrams, R. A. (1986). Psychological sources of ambiguity avoidance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 38, 230-256.
- Cvetkovich, G. (1978). Cognitive accommodation, language, and social responsibility. *Social Psychology*, 2, 149-155.
- Dawes, R. M., & Mulford, M. (1996). The false consensus effect and overconfidence: Flaws in judgment or flaws in how we study judgment? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 201-211.
- Deci, E. L., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 1-10.
- Doney, P. M., & Armstrong, G. M. (1996). Effects of accountability on symbolic information search and information analysis by organizational buyers. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24, 57-65.
- Dulany, D. E., & Hilton, D. J. (1991). Conversational implicature, conscious representation, and the conjunction fallacy. *Social Cognition*, 9, 85-110.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich.
- Emanuel, E. J., & Emanuel, L. L. (1996). What is accountability in health care? *Annals Of Internal Medicine*, 124, 229-239.
- Enzle, M. E., & Anderson, S. C. (1993). Surveillant intentions and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 257-266.
- Fairchild, T., & Zins, J. (1992). Accountability practices of school psychologists-1991 national survey. *School Psychology Review*, 21, 617-627.
- Fandt, P. M., & Ferris, G. R. (1990). The management of information and impressions: When employees behave opportunistically. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 45, 140-158.
- Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fischhoff, B., & Bar-Hillel, M. (1984). Focusing techniques: A shortcut to improving probability judgments? *Organizational Behavior and Human Performance*, 34, 175-194.
- Fiske, S. T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from Daguerreotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 877-889.

- Fitzpatrick, A. R., & Eagly, A. H. (1981). Anticipatory belief polarization as a function of the expertise of a discussion partner. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 636-642.
- Ford, J. K., & Weldon, E. (1981). Forewarning and accountability: Effects on memory-based interpersonal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 264-268.
- Fox, F. V., & Staw, B. M. (1979). The trapped administrator: The effects of job insecurity and policy resistance upon commitment to a course of action. *Administrative Science Quarterly*, 24, 449-471.
- Geen, R. (1991). Social motivation. *Annual Review of Psychology*, 42, 377-399.
- Gilbert, D. T., & Osborne, R. E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 940-949.
- Gordon, R. A., Rozelle, R. M., & Baxter, J. C. (1988). The effect of applicant age, job level, and accountability on the evaluation of job applicants. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 41, 20-33.
- Gordon, R. A., & Stuecher, U. (1992). The effect of anonymity and increased accountability on the linguistic complexity of teaching evaluations. *Journal of Psychology*, 126, 639-649.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*, 3: *Speech acts* (pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Guerin, B. (1989). Reducing evaluation effects in mere presence. *Journal of Social Psychology*, 129, 183-190.
- Guerin, B. (1993). *Social facilitation*. New York: Cambridge University Press.
- Hackenbrack, K., & Nelson, M. W. (1996). Auditors incentives and their application of financial accounting standards. *Accounting Review*, 71, 43-59.
- Hagafors, R., & Brehmer, B. (1983). Does having to justify one's judgments change the nature of the judgment process? *Organizational Behavior and Human Performance*, 31, 223-232.
- Hammond, A. L. (1991). Calculating National Accountability For Climate Change. *Environment*, 33, 11.
- Harkins, S. G., & Jackson, J. M. (1985). The role of evaluation in eliminating social loafing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 457-465.
- Hass, R. G., & Mann, R. W. (1976). Anticipatory belief change: Persuasion or impression management? *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 105-111.
- Hattrup, K., & Ford, J. K. (1995). The role of information characteristics and accountability in moderating stereotype-driven processes during social decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, 1, 73-86.
- Heilman, M. E., & Toffler, B. L. (1976). Reacting to reactance: An interpersonal interpretation of the need for freedom. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 519-529.
- Hendee, W. R. (1995). Accountability in the acquisition and use of medical technologies. *International Journal of Technology Management*, 10, 38-47.
- Hilton, D. J. (1990). Conversational processes and causal explanation. *Psychological Bulletin*, 107, 65-81.
- Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior: An introduction to behavior theory*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Innes, J. M., & Young, R. F. (1975). The effect of presence of an audience, evaluation apprehension and objective self-awareness on learning. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 35-42.
- Institute for Scientific Information (1989-1998). *Current contents database*. Philadelphia: Author.
- James, W. (1983). *The principles of psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (Original work published 1890).
- Janis, I. L., & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York: Free Press.
- Johnson, V. E., & Kaplan, S. E. (1991). Experimental evidence on the effects of accountability on auditor judgments. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 10, 96-107.
- Jones, E. E., & Wortman, C. (1973). *Ingratiation: An attributional approach*. Morristown, NJ: General

Learning Press.

- Kahn, B. E., & Baron, J. (1995). An exploratory study of choice rules favored for high-stakes decisions. *Journal of Consumer Psychology*, 4, 305-328.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Kassin, S. M., Castillo, S. R., & Rigby, S. (1991). The accuracy-confidence correlation in eyewitness testimony: Limits and extensions of the retrospective self-awareness effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 698-707.
- Kennedy, J. (1993). Debiasing audit judgment with accountability: A framework and experimental results. *Journal of Accounting Research*, 31, 231-245.
- Kerr, N. L., MacCoun, R. J., & Kramer, G. P. (1996). Bias in judgment: Comparing individuals and groups. *Psychological Review*, 103, 687-719.
- Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. San Diego, CA: Academic Press.
- Kimble, C. E., & Rezabek, J. S. (1992). Playing games before an audience: Social facilitation or choking. *Social Behavior and Personality*, 20, 115-120.
- Klimoski, R., & Inks, L. (1990). Accountability forces in performance appraisal. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 45, 194-208.
- Koonce, L., Anderson, U., & Marchant, G. (1995). Justification of decisions in auditing. *Journal of Accounting Research*, 33, 369-384.
- Kroon, M. B. R., 't Hart, P., & Van Kreveland, D. (1991). Managing group decision making processes: Individual versus collective accountability and groupthink. *The International Journal of Conflict Management*, 2, 91-115.
- Kroon, M. B. R., Van Kreveland, D., & Rabbie, J. M. (1992). Group versus individual decision making: Effects of accountability and gender on groupthink. *Small Group Research*, 23, 427-458.
- Krosnick, J. A., Li, F., & Lehman, D. R. (1990). Conversational conventions, order of information acquisition, and the effect of base rates and individuating information on social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1140-1152.
- Kruglanski, A. W., & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Lambert, A. J., Cronen, S., Chasteen, A. L., & Lickel, B. (1996). Private versus public expressions of racial prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 437-459.
- Larrick, R. P. (1993). Motivational factors in decision theories: The role of self-protection. *Psychological Bulletin*, 113, 440-450.
- Lerner, J. S. (1994). *Accountability for allocation: Do one thing but say another*. Unpublished master's thesis, University of California, Berkeley.
- Lerner, J. S., Goldberg, J. H., & Tetlock, P. E. (1998). Sober second thought: The effects of accountability, anger and authoritarianism on attributions of responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 563-574.
- Lerner, J. S., & Tetlock, P. E. (1994). Accountability and social cognition. In V. S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 1, pp. 3098-3121). San Diego, CA: Academic Press.
- Levi, A., & Tetlock, P. E. (1980). A cognitive analysis of Japan's 1941 decision for war. *Journal of Conflict Resolution*, 24, 195-211. Lichtenstein, S., Fischhoff, B., & Phillips, L. D. (1982). Calibration of probabilities: The state of the art to 1980. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 306-354). Cambridge, England: Cambridge University Press. Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1971). Reversals of preference between bids and

- choices in gambling decisions. *Journal of Experimental Psychology*, 89, 46-55.
- Lord, A. T. (1992). Pressure: A methodological consideration for behavioral research in auditing. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Fall, 90-108.
- Mano, H. (1992). Judgments under distress: Assessing the role of unpleasantness and arousal in judgment formation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 52, 216-245.
- March, J. G., & Olsen, J. P. (1995). *Democratic governance*. New York: Free Press.
- Maslach, C., Santee, R. T., & Wade, C. (1987). Individuation, gender role, and dissent: Personality mediators of situational forces. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1088-1093.
- McAllister, D. W., Mitchell, T. R., & Beach, L. R. (1979). The contingency model for the selection of decision strategies: An empirical test of the effects of significance, accountability, and reversibility. *Organizational Behavior and Human Performance*, 24, 228 -244.
- McFarland, C., Ross, M., & Conway, M. (1984). Self-persuasion and self-presentation as mediators of anticipatory attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 529-540.
- McKenna, F. P., & Myers, L. B. (1997). Illusory self-assessments - Can they be reduced? *British Journal of Psychology*, 88, 39-51.
- Mead, G. H. (1934). *Mind, self, & society from the standpoint of a social behaviorist* (Vol. 1). Chicago: University of Chicago Press.
- Mero, N., & Motowidlo, S. (1995). Effects of rater accountability on the accuracy and favorability of performance ratings. *Journal of Applied Psychology*, 80, 517-524.
- Miller, S. D. (1995). Teachers' responses to test-driven accountability pressures: "If I change, will my scores drop?". *Reading Research & Instruction*, 34, 332-351.
- Morris, M., Moore, P. C., Tamuz, M., & Tarrell, R. (1998, August). *Learning from a brush with danger*. Paper presented at the meeting of the Academy of Management, San Diego, CA.
- Murphy, R. (1994). The effects of task characteristics on covariation assessment: The impact of accountability and judgment frame. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 60, 139-155. Peecher, M. E., & Kleinmuntz, D. N. (1991). Experimental evidence on the effects of accountability on auditor judgments. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 10, 108-113.
- Pelham, B. W., & Neter, E. (1995). The effect of motivation of judgment depends on the difficulty of the judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 581-594.
- Pendry, L. F., & Macrae, C. N. (1996). What the disinterested perceiver overlooks: Goal-directed social categorization. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 249-256.
- Pennington, J., & Schlenker, B. R. (in press). Accountability for consequential decisions: Justifying ethical judgments to audiences. *Personality and Social Psychology Bulletin*.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1990). Involvement and persuasion: Tradition versus integration. *Psychological Bulletin*, 107, 367-374. Prentice-Dunn, S., & Rogers, R. W. (1982). Effects of public and private self-awareness on deindividuation and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 3, 503-513.
- Price, K. H. (1987). Decision responsibility, task responsibility, identifiability, and social loafing. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 40, 330-345.
- Quigley, B. M., & Tedeschi, J. T. (1996). Mediating effects of blame attributions on feelings of anger. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1280-1288.
- Reicher, S., & Levine, M. (1994a). Deindividuation, power relations between groups and the expression of social identity: The effects of visibility to the out-group. *British Journal of Social Psychology*, 33, 145-163.
- Reicher, S., & Levine, M. (1994b). On the consequences of deindividuation manipulations for the strategic communication of self: Identifiability and the presentation of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 24, 511-524.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 174-221.

- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Sanna, L. J., Turley, K. J., & Mark, M. M. (1996). Expected evaluation, goals, and performance: Mood as input. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 323-335.
- Sato, T. (1989). Accountability and the debt crisis. *Futures*, 21, 593-607.
- Schadewald, M. S., & Limberg, S. T. (1992). Effect of information order and accountability on causal judgments in a legal context. *Psychological Reports*, 71, 619-625.
- Schlenker, B. R. (1980). *Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole Publishing Company.
- Schlenker, B. R. (1982). Translating actions into attitudes: An identityanalytic approach to the explanation of social conduct. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 15, pp. 194-248). New York: Academic Press.
- Schlenker, B. R. (Ed.). (1985). *The self and social life*. New York: McGraw-Hill.
- Schopler, J., Insko, C. A., Drigotas, S. M., Wieselquist, J., Pemberton, M. B., & Cox, C. (1995). The role of identifiability in the reduction of interindividual-intergroup discontinuity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 553-574.
- Schroder, H. M., Driver, M., & Streufert, S. (1967). *Human information processing*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Schwarz, N., Strack, F., Hilton, D., & Naderer, G. (1991). Base rates, representativeness, and the logic of conversation: The contextual relevance of irrelevant information. *Social Cognition*, 9, 67-84.
- Scott, M. B., & Lyman, S. (1968). Accounts. *American Sociological Review*, 33, 46-62.
- Selart, M. (1996). Structure compatibility and restructuring in judgment and choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 106-116.
- Semin, G. R., & Manstead, A. S. R. (1983). *The accountability of conduct: A social psychological analysis*. New York: Academic Press.
- Shafir, E., Simonson, I., & Tversky, A. (1993). Reason-based choice. *Cognition*, 49, 11-36.
- Siebert, J. E. (1974). Effects of decision importance on ability to generate warranted subjective uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 688-694.
- Siegel-Jacobs, K., & Yates, J. F. (1996). Effects of procedural and outcome accountability on judgment quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1, 1-17.
- Simonson, I. (1989). Choice based on reasons: The case of attraction and compromise effects. *Journal of Consumer Research*, 16, 158-174. Simonson, I., & Nowlis, S. (1996, July). Reasons and evaluations: The components of accountability in decision making. In J. S. Lerner & P. E. Tetlock (Chairs), *Accountability: The social context of cognition*. Symposium conducted at the 8th Annual Convention of the American Psychological Society, San Francisco, CA.
- Simonson, I., & Nowlis, S. (1998). *Constructive decision making in a social context: Unconventional choices based on reasons*. Unpublished manuscript, Stanford University.
- Simonson, I., & Nye, P. (1992). The effect of accountability on susceptibility to decision errors. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51, 416-446.
- Simonson, I., & Staw, B. M. (1992). Deescalation strategies: A comparison of techniques for reducing commitment to losing courses of action. *Journal of Applied Psychology*, 77, 419-426.
- Skitka, L. J., Mosier, K., & Burdick, M. D. (1996, July). Accountability and automation bias. In J. S. Lerner & P. E. Tetlock (Chairs), *Accountability: The social context of cognition*. Symposium conducted at the 8th Annual Convention of the American Psychological Society, San Francisco, CA.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.

- Spence, K. W. (1956). *Behavior theory and conditioning*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Sperber, D., & Wilson, D. (1986). *Relevance: Communication and cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Stapel, D. A., Koomen, W., & Zeelenberg, M. (1998). The impact of accuracy motivation on interpretation, comparison, and correction processes: Accuracy X Knowledge Accessibility Effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 878-893.
- Staw, B. M., & Ross, J. (1980). Commitment in an experimenting society: A study of the attribution of leadership from administrative scenarios. *Journal of Applied Psychology*, 65, 249-260.
- Stenning, P. C. (Ed.). (1995). *Accountability for criminal justice*. Toronto, Canada: University of Toronto Press.
- Stone, D. N., & Ziebart, D. A. (1995). A model of financial incentive effects in decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61, 250-261.
- Streufert, S., & Streufert, S. C. (1978). *Behavior in the complex environment*. Washington, DC: V. H. Winston.
- Stryker, S., & Statham, A. (1985). Symbolic interaction and role theory. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 311-378). New York: Random House.
- Sutton, R. I., & Galunic, D. C. (1996). Consequences of public scrutiny for leaders and their organizations. In L. L. Cummings & B. M. Staw (Eds.), *Research in organizational behavior* (Vol. 18, pp. 201-250). Greenwich, CT: JAI Press.
- Svenson, O., & Maule, A. J. (1994). *Time pressure and stress in human judgment and decision making*. New York: Plenum.
- Taylor, K. A. (1995). Testing credit and blame attributions as explanation for choices under ambiguity. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64, 128-137.
- Tesser, A. (1976). Attitude polarization as a function of thought and reality constraints. *Journal of Research in Personality*, 10, 183-194.
- Tetlock, P. E. (1980). Explaining teacher explanations of pupil performance: A self-presentation interpretation. *Social Psychology Quarterly*, 43, 283-290.
- Tetlock, P. E. (1983a). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 74-83.
- Tetlock, P. E. (1983b). Accountability and the perseverance of first impressions. *Social Psychology Quarterly*, 46, 285-292.
- Tetlock, P. E. (1985). Accountability: A social check on the fundamental attribution error. *Social Psychology Quarterly*, 48, 227-236.
- Tetlock, P. E. (1992). The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 331-376.
- Tetlock, P. E. (1998). Losing our religion: On the collapse of precise normative standards in complex accountability systems. In R. Kramer & M. Neale (Eds.), *Influence processes in organizations: Emerging themes in theory and research* (pp. 121-144). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Tetlock, P. E., & Boettger, R. (1989). Accountability: A social magnifier of the dilution effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 388-398.
- Tetlock, P. E., & Boettger, R. (1994). Accountability amplifies the status quo effect when change creates victims. *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, 1-23.
- Tetlock, P. E., & Kim, J. I. (1987). Accountability and judgment processes in a personality prediction task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 700-709.
- Tetlock, P. E., & Lerner, J. S. (in press). The social contingency model of judgment and choice: Multi-functional but still dual-process? In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology*. New York: Guilford.
- Tetlock, P. E., Lerner, J. S., & Boettger, R. (1996). The dilution effect: Judgmental bias, conversational convention, or a bit of both? *European Journal of Social Psychology*, 26, 915-934.

- Tetlock, P. E., & Manstead, A. S. R. (1985). Impression management versus intrapsychic explanations in social psychology: A useful dichotomy? *Psychological Review*, 92, 59-77.
- Tetlock, P. E., Skitka, L., & Boettger, R. (1989). Social and cognitive strategies for coping with accountability: Conformity, complexity, and bolstering. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 632-640.
- Thompson, E. P., Roman, R. J., Moskowitz, G. B., Chaiken, S., & Bargh, J. A. (1994). Accuracy motivation attenuates covert priming: The systematic reprocessing of social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 474-489.
- Thompson, L. (1995). They saw a negotiation: Partisanship and involvement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 839-853.
- Turner, R. G. (1977). Self-consciousness and anticipatory belief change. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 438-441.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1980). Causal schemas in judgments under uncertainty. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology*, (Vol. 6, pp. 49-72). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1982). Extension versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgments. *Psychological Review*, 90, 293-315.
- Tyler, T. (1997). The psychology of legitimacy: A relational perspective on voluntary deference to authorities. *Personality and Social Psychological Review*, 1, 323-345.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Webster, D. M., Richter, L., & Kruglanski, A. W. (1996). On leaping to primacy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 181-195.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1995). Flexible correction processes in social judgment: The role of naive theories in corrections for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 36-51.
- Weigold, M. F., & Schlenker, B. R. (1991). Accountability and risk taking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 25-29.
- Weiner, B., Graham, S., & Chandler, C. (1982). Pity, anger, and guilt: An attributional analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 226-232.
- Weldon, E., & Gargano, G. M. (1988). Cognitive loafing: The effects of accountability and shared responsibility on cognitive effort. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 159-171.
- Wells, G. L., Petty, R. E., Harkins, S. G., Kagehiro, D., & Harvey, J. (1977). Anticipated discussion of interpretation eliminates actorobserver differences in the attribution of causality. *Sociometry*, 40, 247-253.
- Williams, K., Harkins, S. G., & Latane, B. (1981). Identifiability as a deterrent to social loafing: Two cheering experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 303-311.
- Wilson, J. Q. (1989). *Bureaucracy: What government agencies do and why they do it*. New York: Basic Books.
- Wilson, T. D., & Brekke, N. (1996). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, 116, 117-142.
- Wilson, T. D., & LaFleur, S. J. (1995). Knowing what you'll do: Effects of analyzing reasons on self-prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 21-35.
- Wu, C. (1992). The effects of affective-cognitive consistency and anticipated self-presentation on the structure of attitudes. *Chinese Journal of Psychology*, 34, 29-40.
- Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-149.
- Zajonc, R. B., & Sales, S. M. (1966). Social facilitation of dominant and subordinate responses. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 160-168.
- Zanna, M., & Sande, G. (1987). The effects of collective actions on the attitudes of individual group members: A dissonance analysis. In M. P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), *Ontario Symposium on Personality and Social Psychology* (Vol. 5, pp. 151-163). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zimbardo, P. G. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation,

impulse, and chaos. *Nebraska Symposium on Motivation*, 17, 237-307.

Nhận được ngày 31 tháng Bảy năm 1997

Bản chỉnh sửa nhận được ngày 27 tháng Tám năm 1998

Chấp thuận ngày 27 tháng Tám năm 1998