

Research on the Forms and Influencing Factors of Information Avoidance

Jun Wu, Huaiyong Wang

College of Education, Shanghai Normal University, Shanghai
Email: 348839794@qq.com, hywang98431@126.com

Received: Aug. 26th, 2019; accepted: Sep. 10th, 2019; published: Sep. 17th, 2019

Abstract

Information avoidance refers to the conscious avoidance or neglect of information that causes psychological discomfort or inconsistency, even if the acquisition of such information does not require cost, or the avoidance of such information will have a certain cost. The concrete manifestations of information avoidance are: avoiding information, ignoring information, selective exposure to information and forgetting information. Influencing factors of information avoidance can be explored from cognitive and emotional perspectives. Future research should further clarify the mental mechanism of information avoidance, introduce individual difference variables into the research of information avoidance, explore the impact of information avoidance on decision-making and enrich the research tools of information avoidance.

Keywords

Information, Information Avoidance, Cognition, Emotion

信息规避的表现形式及影响因素研究

吴 君, 王怀勇

上海师范大学教育学院, 上海
Email: 348839794@qq.com, hywang98431@126.com

收稿日期: 2019年8月26日; 录用日期: 2019年9月10日; 发布日期: 2019年9月17日

摘 要

信息规避指的是个体有意识地对引起心理上不适或者不协调的信息进行回避或者忽视, 即使这些信息的获得不需要付出成本, 或者规避这些信息将会产生一定的代价。信息规避的具体表现形式分为: 回避信

息、忽视信息、对信息的验证性加工和遗忘。信息规避的影响因素可从认知和情绪这两个角度展开。未来的研究应深入探讨信息规避的心理机制；将个体差异变量引入到信息规避的研究中；探讨信息规避对决策产生的影响；丰富信息规避的研究工具。

关键词

信息, 信息规避, 认知, 情绪

Copyright © 2019 by author(s) and Hans Publishers Inc.

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

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



Open Access

1. 引言

作为人类了解世界的载体,信息自古以来被赋予极高的价值。借助信息,人们得以认识和改造世界。自培根提出著名的“知识就是力量”以来,已经过去四个世纪,而人类对于知识的渴望以及信息的追求一直未停歇。传统的决策理论认为,信息对于决策来说具有重要的价值,并且在一定程度上会帮助人们做出更好的决策。因此,个体总是偏好信息寻求的(Loewenstein, 1994; Powdthavee & Riyanto, 2015)。但是,有越来越多的证据显示,人们有时候会刻意去回避一些信息(Hertwig & Engel, 2016),尤其是那些会引起心理上不适或者不协调的信息(Case, Andrews, Johnson, & Allard, 2005; Sweeny, Melnyk, Miller, & Shepperd, 2010)。比如,有患病风险(如艾滋病)的个体往往避开一些医学检验,尽管这些检验报告是非常有价值的(Sullivan, Lansky, & Drake, 2004; Thornton, 2008);管理者们往往会忽视一些与自己先前的决策相冲突的意见和建议等(Deshpande & Kohli, 1989)。诸如此类的对信息进行规避的行为在日常生活中实则很常见。

然而,并不是所有未能获取到信息的行为都叫做信息规避。信息规避的两个重要特征如下:一、个体对于信息的回避行为是主动而非被动的,也就是说,个体需要意识到信息的存在。二、即使信息的获得不需要付出代价,或者拒绝获得信息将要付出一定的代价,个体仍然会选择回避该信息。也就是说,信息规避(Information Avoidance)指的是个体有意识地对引起心理上不适或者不协调的信息进行回避或者忽视,即使这些信息的获得不需要付出成本,或者规避这些信息将会产生一定的代价(Sweeny et al., 2010; Golman, Hagmann, & Loewenstein, 2017)。一方面,通过规避不必要的信息,可以减轻人们的认知负担,提高对信息的利用率,另一方面,对信息的规避也意味着机会的丧失。那么,什么原因使得人们在可能承担损失的情况下依旧愿意对信息进行回避?信息规避又有哪些具体的表现形式?本文对前人的研究进行了系统的梳理,介绍了信息规避的具体表现形式,探讨了信息规避的影响因素,最后对未来的研究进行了展望。

2. 信息规避的表现形式

根据信息规避的定义,人们很容易将信息规避简单地理解为对某些信息进行回避。事实上,信息规避的内涵并不仅限于此。本文在前人研究的基础上,具体总结了以下四种表现形式。

2.1. 回避信息

个体直接对信息进行规避的行为,包括拒绝或回避获得某种信息。如,人们可以选择不去阅读某份报纸、某本杂志,不收看特定的电视节目等。Sullivan, Lansky 和 Drake (2004)的调查发现,参加艾滋病检

验的 2200 名被试中, 有 18% 的被试未能返回到检验中心拿回检验报告。这当中, 有 23% 的个体报告称他们拒绝拿回检验结果的原因是对结果感到担心。而在 Eil 和 Rao (2011) 的实验中, 则让被试完成一项智力测验或者让他人对自己的吸引力做出评价。在被试获得最终的测验结果或者评价结果之前, 会给予被试一项初步的反馈。这份初步反馈也暗示着最终完整的结果。结果显示, 获得消极反馈的被试更加不愿意去获得之后完整的结果, 部分被试甚至愿意支付一定的金额去避免获得最终的结果。

概而言之, 当人们对信息获得后的结果感到担忧或者恐惧, 他们更倾向高估这些负面的情绪体验, 因此在决策前采取逃避或者拒绝的形式来回避这部分的信息, 从而减少信息的获取带来的负面情绪体验。

2.2. 忽视信息

即使信息就在眼前, 个体仍然有能力不去注意它们, 或者说对信息进行忽视。这也是一种信息规避 (Golman et al., 2017)。例如, 读完一篇文章后, 个体可以选择不再继续关注它, 即不再继续加工和思考。这一形式的信息规避在本质上属于对注意资源的配置。注意, 作为一种认知资源, 应当得到充分有效的配置。而最佳的配置往往意味着要选择性地对某些信息进行忽视 (Caplin & Dean, 2015; Sallee, 2014)。通常来说, 人们可以选择只注意积极的信息而忽视一些威胁性或者负面的信息。

在 Brock 和 Balloun (1967) 的一项实验中, 呈现给被试一段吸烟与癌症有无联系的演讲。这段演讲的内容被噪音所覆盖, 被试在实验过程中可以选择按下按钮消除噪音 (以便听清演讲的内容)。结果显示, 如果呈现给吸烟者的是吸烟与癌症无关的演讲, 他们更愿意按键去消除噪音。也就是说他们更愿意听清的是吸烟与癌症无关的演讲内容, 而对于吸烟和癌症有关的演讲, 他们宁愿其被噪音覆盖而选择忽视。

对信息的忽视是决策者采取的一种主动对信息进行规避的行为, 即通过忽视已呈现的信息来避免信息的输入, 实现对注意资源的合理配置。从而规避掉不需要或者不感兴趣的信息, 减少认知加工的负担。

2.3. 对信息的验证性加工

即使信息已经获得, 人们仍然可以选择通过对信息的验证性加工来规避掉部分信息。现实生活中, 人们更愿意相信与自己原先信念, 态度等相一致的信息, 而对于和原有观念相斥的信息, 他们会选择回避 (Lord, Ross, & Lepper, 1979; 凌斌, 2013)。这和 Rabin 和 Schrag (1999) 所提出的验证性偏差的模型相吻合。

Taylor 和 Brown (1988) 认为, 人们过滤掉一些负面的信息是为了维持心理健康和幸福。Glaeser 和 Sunstein (2013) 更是指出, 如果信息接受者获得的是与先前观点相一致的信息, 他们更愿意接受该信息。而对于和原先观点相冲突的信息, 人们更有可能驳斥并质疑其合理性。在 Lord 等人 (1979) 的研究中, 招募了一批对死刑持赞成或反对态度的被试。每组被试都获得了死刑对于犯罪有无威慑作用的信息。接着, 让每组被试对他们所获消息的质量进行评估。结果显示, 那些与被试先前观点相冲突的信息, 所得的评分更低。也就是说, 对于死刑持赞成意见的个体, 更加青睐死刑对于犯罪能够起到威慑作用的信息, 而对死刑起反对意见的个体, 并不认为死刑对于犯罪能够起到很好的威慑作用。

综上, 对信息的验证性加工或者验证性信息偏差, 本质上也是信息规避的一种表现形式。决策者在决策的过程中, 有意识地偏好决策一致性的信息, 比如与自己原先态度、信念等相一致的信息, 而回避与不符合自身期望的信息, 从而避免认知失调以及一些负面的情绪结果 (如, 后悔等)。

2.4. 遗忘

除了忽视信息以及对信息的验证性加工, 个体在已经获得信息的情况下, 还可以通过另外一种方式对信息进行规避, 那就是遗忘 (Golman et al., 2017)。尽管遗忘通常被视为被动的过程, 但是个体往往可以

有选择地不去复述或者回忆一些消极的信息。随着时间的推移, 这些信息将会被遗忘(Bénabou & Tirole, 2002)。动机性的遗忘也许有助于人们处理一些不愉快的生活经历(Anderson & Huddleston, 2012)。

通过遗忘, 人们可以对自己不愿回忆的信息进行规避。Shu 和 Gino (2012)的研究中, 首先让被试学习学术规范和交通规范。结果表明, 在之后的任务中, 为获得更多报酬而作弊的被试所回忆起来的学术规范更少, 即遗忘的学术规范更多(Shu, Gino, & Bazerman, 2011)。在这一过程中, 个体通过抑制道德相关概念的提取以避免感到内疚等消极的道德情绪(王珏, 吴明证, 孙晓玲, 2016)。而在 Ehrlich 等人(1957)的实验中, 要求购买新车的用户回忆他们之前所接触到的汽车广告。结果, 用户更容易回想起来的, 是自己原先购买过的品牌广告而非其他品牌的广告。

在现实的决策环境中, 人们会过滤掉自己不感兴趣或者威胁到自身形象的信息, 按照自己的意愿来回忆先前所接受到的信息, 结合实际情况重构自己的记忆(陆慧菁, 2012), 从而导致一部分信息自动被忽略甚至是遗忘。借助遗忘的过程, 可以帮人们抵御负面的信息, 减少对威胁性刺激的加工, 从而使个体处于一个相对平衡的心理状态。

3. 信息规避的影响因素

尽管信息可以带来财富、启迪和机会, 但有时也会导致不愉快或不期望的结果。比如, 人们不愿意知道自己有患上某种疾病的风险, 不愿意被提前告知喜欢的电视剧的剧情发展等。那么, 是什么原因导致了信息规避行为的发生, 信息规避的影响因素是什么呢?

3.1. 认知因素

3.1.1. 信息超载

随着信息时代的来临, 人们每天需要接触大量的信息, 从社交网络再到日常生活。当个体面临的信息过多, 往往不能充分及时地对全部的信息进行加工, 从而导致信息的使用率降低。当接收到的有用信息变成一种障碍而不是助人的工具时, 信息超载问题就会出现(周玲, 2001)。

Chernev (2006)的研究发现, 当面临过多的选项时, 消费者普遍表示不需要额外的商品信息, 同时他们也由之前偏好大选项集转变为偏好小的选项集。大量的信息加工往往需要消耗更多的认知资源, 而人们加工信息的能力和认知资源是有限的。因此, 输入太多将会导致认知资源的负荷, 从而使个体更倾向于规避信息以减轻认知的负荷。此外, 在 Jacoby 等人(1974)的研究中, 被试报告自己不愿意从大的选项集购买商品的原因是因为需要评估全部的信息, 太累了。

换言之, 在决策过程的信息搜集阶段, 如果需要处理大负荷的信息, 决策者很可能只会利用手头上少量的信息去完成决策, 而故意规避掉大量的信息, 即使这些信息能帮助提高他们的决策质量。因为过多的信息往往意味着更多的权衡比较, 这无疑加大了决策的难度, 加剧认知资源的消耗, 使决策者失去信心, 以至于规避信息, 甚至规避选择。

3.1.2. 信念转变

在许多情况下, 人们对信息进行规避是因为这些信息的获得将会迫使他们调整甚至放弃自己原有的信念(Sweeny et al., 2010)。例如, 在轰动一时的水门事件中, 尼克松的支持者不愿相信他们所支持的总统参与了不道德的政治活动, 因此更少地去关注听证会的信息(Sweeney & Gruber, 1984)。因为这和他们心目中的总统形象不符。现实生活中, 人们通常会基于自己的信仰而投入大量的时间和金钱, 如狂热的粉丝花重金去见自己偶像, 虔诚的教徒每周坚持去教堂祷告。而当这些信念受到威胁或者挑战, 信息规避作为一种应对认知失调的策略, 可以确保自己原有的信念维持稳定。

根据认知失调的理论, 信念或者态度都属于认知元素的一种, 如果认知元素和作用于人的现实不一致, 必然会产生一定的压力(Festinger, 1957)。因此, 对于挑战或者威胁原有信念的信息, 个体更有可能进行规避。Golman 等人(2016)也曾提出, 对于那些和自身信念相冲突的信息, 个体会进行规避。这是因为, 受到沉没成本效应的影响, 他们更不愿意了解那些证明自己原先的信念可能是错误的信息, 即不愿意接受着他们先前投入的成本(信念)被浪费掉的事实。

3.1.3. 注意

新的消息往往是出人意料的, 这就意味着它将要占据个体一部分的注意, 甚至在短期内会增强个体的注意(Karlsson, Loewenstein, & Seppi, 2009)。因此, 当个体怀疑新的消息有可能是有利的消息时, 他会通过回避来避免这些信息过多地占据自己的注意(Golman et al., 2017)。例如, Falk 和 Zimmermann (2016)在研究中发现, 在面临自己是否将要接受电击的消息时, 人们会通过猜谜游戏来分散自己的注意力。或者说, 他们通过对这一威胁性的信息进行规避, 来避免这些信息占据自己的注意力。此外, Karlsson 等人(2009)在研究中发现, 当股票市场总体呈下滑趋势时, 股票持有者登陆自己的投资账户的频率也降低了。通过降低账户登陆的频率, 人们便可以避免自己过多地注意到股市下跌的信息。

概而言之, 为了避免威胁性的刺激或者令人厌恶的信息过多地占据自己的注意力, 个体会选择对这类信息进行规避, 即通过抵御和抑制不利己的负面信息从而减少这类刺激的心理注意, 起到自我防御的作用。

3.2. 情绪因素

3.2.1. 后悔

后悔是指当个体设想, 如果做了另外一个不同的决定将会导致更好的结果时所体验的一种负性情绪体验(Zeelenberg & Pieters, 2004), 在决策过程中, 人们总是倾向于选择“后悔程度”最低的选项来减少或者避免后悔情绪。因此, 信息搜集得越全面, 越有可能避免草率做出决定, 不至于在将来感到后悔。而 Krämer 和 Stone (2013)则指出, 在认知不确定的决策情境下, 预期后悔将会是导致信息规避的原因之一。

一方面, 决策者在做出决策之后, 为了维持原先决策的合理性, 可以通过避免了解未选方案的反馈信息而避免后悔。已有研究证实了消费者对于已购买产品的风险信息规避行为(Frey & Stahlberg, 1986)。通过避免了解这些风险性的信息反馈, 可以有效地减少决策后冲突, 进而避免后悔的情绪体验。此外, Brock 和 Balloun (1967)等人发现, 吸烟者会更更多地关注倡议吸烟的信息, 而不吸烟的人则更多关注禁烟的信息。

另一方面, 决策者在做出决策之前, 也有可能对导致后悔情绪的信息进行规避。在 Woolley 和 Risen (2018)的研究中, 被试在决定是否要点一道甜点之前, 被询问是否愿意了解这块甜点的热量是多少。其中, 有 62.7%的被试不愿意获得甜点的热量消息。可能的原因是担心吃完蛋糕后会感到后悔, 进而影响他们之后的点餐。

综上, 决策可能引发的负性情绪结果, 如后悔, 也是信息规避的重要影响因素。无论是决策后避免对先前未选择项的了解, 还是在决策前就对可能导致冲突的信息进行规避, 都可以在一定程度减轻甚至避免后悔情绪。

3.2.2. 焦虑

和后悔一样, 焦虑作为一种负性情绪, 也会导致个体规避一些有用的信息。在一项有关消费者健康信息服务的研究中, 有 52%的人在收到医疗信息之后降低了对于疾病的焦虑。但是也有 10%的人表示知道了这些信息后反而增加了他们的焦虑(Pifalo, Henderson, Desalvo, & Gill, 1997)。可见, 信息并不总是能

够减轻焦虑。再如, 一些癌症患者不愿意了解有关疾病状态的诊断信息。回避这些信息虽然不能帮助个体对抗疾病, 甚至有时还会错失治疗的最佳机会。但是通过对这部分信息进行回避, 可以帮助人们应对压力和焦虑。Persoskie, Ferrer 和 Klein (2014)在研究中发现, 当 50 岁以上的人对患上癌症感到焦虑时, 他们更有可能回避看医生。Case 等人(2005)也指出, 信息规避的原因和焦虑, 恐惧等情绪密切相关。

由于情绪状态会影响决策时的动机(Raghunathan & Pham, 1999), 个体在焦虑的情绪状态下表现出的信息规避行为, 可能并不是为了回避信息本身, 而是回避信息给自己的情绪造成强烈的刺激。根据这一观点, 焦虑情绪改变了个体决策时的动机, 个体对信息规避的原因是为了调节自身的情绪状态。而从进化心理学的角度出发, 焦虑的本质正是保护自我远离危险的机制(Nesse, 2006)。因此焦虑状态下对信息进行规避, 实际上是一种避开潜在危险的适应性行为。

3.2.3. 乐观维持

一方面, 人们规避某些信息是为了减少或者避免负性情绪体验(如, 后悔、焦虑等); 另一方面, 人们为了维持自身的乐观情绪也会对某些信息进行规避。Brunnermeier 和 Parker (2005)提出, 人们可以通过维持乐观的信念来提升即时的幸福感。因此, 当信息的获得将会破坏自身原有的乐观情绪, 个体通常会选择对这部分信息进行回避。例如, Shipp 等人在 2004 年的一项调查中发现, 42%的准父母都不希望了解有关自己孩子性别的信息, 这当中有 73%的准父母给出的理由是不想破坏对于新生命的期待。而在 Eil 和 Rao (2011)的实验中, 给予被试有关他们智力测验或吸引力评价的初步反馈。当被试获得的初步反馈低于他们自身的预期(通常是乐观的), 他们更有可能拒绝获得之后完整的结果反馈。在这种情况下, 对信息的规避正是为了延长或者维持自身的乐观情绪。换言之, 乐观维持的动机促使人们自愿维持不确定或者模糊的状态, 从而对可能破坏当前乐观情绪的信息进行主动地规避, 继续保持对美好事物的憧憬。

4. 未来研究展望

小到不愿意了解食物的热量信息, 大到不愿意了解自己是否有患上某种严重疾病的风险, 信息规避行为在日常生活中很常见, 是一种面对威胁性信息时较为普遍的心理反应。从已有的文献来看, 尽管研究者们已从医学、哲学、心理学等诸多领域就信息规避现象进行了讨论, 但这些领域的研究却相对零散, 欠缺系统的整合, 且相应的实证研究仍旧匮乏。基于此, 笔者认为未来的研究可以考虑从以下几个方面进行推进:

首先, 深入研究信息规避的心理机制, 建立系统的理论模型。现阶段关于信息规避的研究, 大多数只是单一地从现象描述的角度展开, 鲜有研究从理论发展的角度探讨信息规避的本质及机制。笔者认为, 基于享乐主义的原则, 人们总是追寻快乐, 避免痛苦。因此, 对于可能引起心理上不适的信息, 个体会进行规避, 从而达到快乐最大化, 痛苦最小化的目的。而根据调节定向的理论, 当人们认知或评价与结果相关的信息时, 促进定向占主导的个体对与收益相关的信息更敏感, 更可能考虑其他可能性, 对信息的开放性更高。而预防定向与满足安全需要相关, 更加关注的是目标追求过程中有无消极结果, 从而倾向于采用警惕、回避的行为方式(姚琦, 乐国安, 2009), 因此更有可能对信息进行规避。诸如享乐主义以及调节定向的动机理论为我们解释信息规避的产生根源提供了一个新的视角, 值得在未来进行更深入的探讨和研究。

其次, 加强个体差异的研究, 进一步探讨信息规避的影响因素。目前关于信息规避影响因素的研究, 更多的是从认知和情绪的角度展开, 而对于个体差异的研究相对较少。笔者认为, 未来的研究在认知和情绪因素以外, 可以更多地个体差异变量引入到信息规避的研究中来, 如认知闭合需要和个体的决策风格。例如, Hiel 和 Mervielde (2002)通过研究发现, 认知闭合与模糊性会对个体的信息获取产生影响,

任务所伴生的模糊程度越高, 个体对额外信息的需求就越大, 但认知闭合会调节这一影响, 使得个体对信息的需求减弱。那么, 认知闭合需要作为一种稳定的认知特质, 是否会对信息规避行为产生影响? 这一影响又是通过何种机制实现呢? 此外, 有关个体决策风格的理论认为, 最优化决策者在决策过程中精益求精, 他们倾向于在决策前搜集所有可能的信息, 从而找出最佳的选项, 而满意型的决策者找到令自己满意的选项就会停止搜索, 并不会投入过多的认知资源, 丰富的选项对他们而言并不具备吸引力 (Dar-Nimrod, Rawn, Lehman, & Schwartz, 2009)。那么, 这是否意味着, 满意型的决策者在决策前更有可能对自己不需要的选项或者信息进行规避, 从而简化自己的决策过程? 综上, 笔者认为, 未来的研究应该进一步讨论这两种个体差异因素对信息规避产生的影响, 从而丰富信息规避的研究视角和研究层次。

再次, 探索信息规避对决策产生的影响。以往的研究较多地探究了信息规避的影响因素, 但对于规避后产生的结果却少有研究。一方面, 通过回避与自己原有立场不一致的信息来形成对信息的验证性加工, 这将会导致验证性偏差的产生。从而降低了决策的质量, 阻碍了对原始决策的纠正, 也增加了决策的风险 (Fischer & Greitemeyer, 2010)。另一方面, 当信息回避发生在团体决策时, 可能会带来一些严重的后果。例如, 在 Bénabou (2013) 的研究中, 在决定是否要投资某个项目时, 团队成员集体选择忽视或者否认该项目的负面消息, 从而做出过于乐观的决定。而这种忽视危险信号的盲目乐观, 正是“群体思维”的表现形式之一。以上研究皆表明, 信息规避所造成的非理性决策后果不容忽视, 未来的研究应考虑加强此方面的研究, 这有利于人们认识、预测及干预由信息规避引起的矛盾与冲突。

最后, 丰富信息规避的研究工具。目前关于信息规避的研究大多采用调查法或者行为实验来进行, 无法追踪被试在信息规避情形下具体的信息获得行为。信息规避的情形下, 个体的对信息的加工方式到底是怎样的? 目前还不得而知。未来的研究可以借助新的研究工具, 如眼动仪、信息板技术等进一步挖掘信息规避过程中处理的信息和处理顺序, 进而揭示信息规避的内在心理机制和规律。例如, 栗觅等 (2012) 在研究中发现, 当以图片形式向被试呈现大量的网页信息时, 被试的视觉搜索时间反而变短。这是否意味着, 在信息超载的情形下, 图片信息更容易导致对信息的规避? 以后的研究者可以尝试结合不同的研究工具, 就这一问题进行更深入的讨论。

参考文献

- 栗觅, 卢万骞, 吕胜富, 宋洋洋, 尹静静, 钟宁 (2012). 网页信息过载时视觉搜索策略与信息加工方式的眼动研究. *北京工业大学学报*, 38(3), 390-395.
- 凌斌 (2013). 行为决策中的选择性信息呈现: 基于多重理论整合的视角. *心理科学进展*, 21(11), 2036-2046.
- 陆慧菁 (2012). 自我欺骗: 通过欺骗自己更好地欺骗他人. *心理学报*, 44(9), 1265-1278.
- 王珏, 吴明证, 孙晓玲 (2016). 道德失调的自我调节策略. *心理科学*, 39(6), 1473-1478.
- 姚琦, 乐国安 (2009). 动机理论的新发展: 调节定向理论. *心理科学进展*, 17(6), 1264-1273.
- 周玲 (2001). 信息超载综述. *图书情报工作*, (11), 33-35.
- Anderson, M. C., & Huddleston, E. (2012). Towards a Cognitive and Neurobiological Model of Motivated Forgetting. In R. Belli (Eds.), *True and False Recovered Memories. Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 58, pp. 53-120). New York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-1195-6_3
- Bénabou, R. (2013). Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets. *The Review of Economic Studies*, 80, 429-462. <https://doi.org/10.1093/restud/rds030>
- Bénabou, R., & Tirole, J. (2002). Self-Confidence and Personal Motivation. *The Quarterly Journal of Economics*, 117, 871-915. <https://doi.org/10.1162/003355302760193913>
- Brock, T. C., & Balloun, J. L. (1967). Behavioral Receptivity to Dissonant Information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 413-428. <https://doi.org/10.1037/h0021225>
- Brunnermeier, M. K., & Parker, J. A. (2005). Optimal Expectations. *American Economic Review*, 95, 1092-1118. <https://doi.org/10.1257/0002828054825493>

- Caplin, A., & Dean, M. (2015). Revealed Preference, Rational Inattention, and Costly Information Acquisition. *American Economic Review*, 105, 2183-2203. <https://doi.org/10.1257/aer.20140117>
- Case, D. O., Andrews, J. E., Johnson, J. D., & Allard, S. L. (2005). Avoiding versus Seeking: The Relationship of Information Seeking to Avoidance, Blunting, Coping, Dissonance, and Related Concepts. *Journal of the Medical Library Association*, 93, 353-362.
- Chernev, A. (2006). Decision Focus and Consumer Choice among Assortments. *Journal of Consumer Research*, 33, 50-59. <https://doi.org/10.1086/504135>
- Dar-Nimrod, I., Rawn, C. D., Lehman, D. R., & Schwartz, B. (2009). The Maximization Paradox: The Costs of Seeking Alternatives. *Personality and Individual Differences*, 46, 631-635. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.01.007>
- Deshpande, R., & Kohli, A. K. (1989). Knowledge Disavowal: Structural Determinants of Information-Processing Breakdown in Organizations. *Science Communication*, 11, 155-169. <https://doi.org/10.1177/107554708901100202>
- Ehrlich, D., Guttman, I., Schönbach, P., & Mills, J. (1957). Postdecision Exposure to Relevant Information. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 98-102. <https://doi.org/10.1037/h0042740>
- Eil, D., & Rao, J. M. (2011). The Good News-Bad News Effect: Asymmetric Processing of Objective Information about Yourself. *American Economic Journal: Microeconomics*, 3, 114-138. <https://doi.org/10.1257/mic.3.2.114>
- Falk, A., & Zimmermann, F. (2016). *Beliefs and Utility: Experimental Evidence on Preferences for Information*. CESifo Working Paper No. 6061.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Fischer, P., & Greitemeyer, T. (2010). A New Look at Selective-Exposure Effects. *Current Directions in Psychological Science*, 19, 384-389. <https://doi.org/10.1177/0963721410391246>
- Frey, D., & Stahlberg, D. (1986). Selection of Information after Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 434-441. <https://doi.org/10.1177/0146167286124006>
- Glaeser, E. L., & Sunstein, C. R. (2013). *Why Does Balanced News Produce Unbalanced Views?* National Bureau of Economic Research Working Paper No. 18975. <https://doi.org/10.3386/w18975>
- Golman, R., Hagmann, D., & Loewenstein, G. (2017). Information Avoidance. *Journal of Economic Literature*, 55, 96-135. <https://doi.org/10.1257/jel.20151245>
- Golman, R., Loewenstein, G., Moene, K. O., & Zarri, L. (2016). The Preference for Belief Consonance. *Journal of Economic Perspectives*, 30, 165-188. <https://doi.org/10.1257/jep.30.3.165>
- Hertwig, R., & Engel, C. (2016). Homo Ignorans: Deliberately Choosing Not to Know. *Perspectives on Psychological Science*, 11, 359-372. <https://doi.org/10.1177/1745691616635594>
- Hiel, A. V., & Mervielde, I. (2002). Effects of Ambiguity and Need for Closure on the Acquisition of Information. *Social Cognition*, 20, 380-408. <https://doi.org/10.1521/soco.20.5.380.21124>
- Jacoby, J., Speller, D. E., & Berning, C. K. (1974). Brand Choice Behavior as a Function of Information Load: Replication and Extension. *Journal of Consumer Research*, 1, 33-42. <https://doi.org/10.1086/208579>
- Karlsson, N., Loewenstein, G., & Seppi, D. (2009). The Ostrich Effect: Selective Attention to Information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 38, 95-115. <https://doi.org/10.1007/s1166-009-9060-6>
- Krähmer, D., & Stone, R. (2013). Anticipated Regret as an Explanation of Uncertainty Aversion. *Economic Theory*, 52, 709-728. <https://doi.org/10.1007/s00199-011-0661-3>
- Loewenstein, G. (1994). The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation. *Psychological Bulletin*, 116, 75-98. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.116.1.75>
- Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R. (1979). Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098-2109. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.11.2098>
- Nesse, R. M. (2006). Darwinian Medicine and Mental Disorders. *International Congress Series*, 1296, 83-94. <https://doi.org/10.1016/j.ics.2006.03.037>
- Persoskie, A., Ferrer, R. A., & Klein, W. M. (2014). Association of Cancer Worry and Perceived Risk with Doctor Avoidance: An Analysis of Information Avoidance in a Nationally Representative US Sample. *Journal of Behavioral Medicine*, 37, 977-987. <https://doi.org/10.1007/s10865-013-9537-2>
- Pifalo, V., Hollander, S., Henderson, C. L., Desalvo, P., & Gill, G. P. (1997). The Impact of Consumer Health Information Provided by Libraries: The Delaware Experience. *Bulletin of the Medical Library Association*, 85, 16-22.
- Powdthavee, N., & Riyanto, Y. E. (2015). Would You Pay for Transparently Useless Advice? A Test of Boundaries of Beliefs in the Folly of Predictions. *The Review of Economics and Statistics*, 97, 257-272. https://doi.org/10.1162/REST_a_00453

- Rabin, M., & Schrag, J. L. (1999). First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 37-82. <https://doi.org/10.1162/003355399555945>
- Raghunathan, R., & Pham, M. T. (1999). All Negative Moods Are Not Equal: Motivational Influences of Anxiety and Sadness on Decision Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, 56-77. <https://doi.org/10.1006/obhd.1999.2838>
- Sallee, J. M. (2014). Rational Inattention and Energy Efficiency. *The Journal of Law and Economics*, 57, 781-820. <https://doi.org/10.1086/676964>
- Shipp, T. D., Shipp, D. Z., Bromley, B., Sheahan, R., Cohen, A., Lieberman, E., & Benacerraf, B. (2004). What Factors Are Associated with Parents' Desire to Know the Sex of Their Unborn Child? *Birth*, 31, 272-279. <https://doi.org/10.1111/j.0730-7659.2004.00319.x>
- Shu, L. L., & Gino, F. (2012). Sweeping Dishonesty under the Rug: How Unethical Actions Lead to Forgetting of Moral Rules. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 1164-1177. <https://doi.org/10.1037/a0028381>
- Shu, L. L., Gino, F., & Bazerman, M. H. (2011). Dishonest Deed, Clear Conscience: When Cheating Leads to Moral Disengagement and Motivated Forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 330-349. <https://doi.org/10.1177/0146167211398138>
- Sullivan, P. S., Lansky, A., & Drake, A. (2004). Failure to Return for HIV Test Results among Persons at High Risk for HIV Infection: Results from a Multistate Interview Project. *Journal of Acquired Immune Deficiency Syndromes*, 35, 511-518. <https://doi.org/10.1097/00126334-200404150-00009>
- Sweeney, P. D., & Gruber, K. L. (1984). Selective Exposure: Voter Information Preferences and the Watergate Affair. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1208-1221. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.6.1208>
- Sweeny, K., Melnyk, D., Miller, W., & Shepperd, J. A. (2010). Information Avoidance: Who, What, When, and Why. *Review of General Psychology*, 14, 340-353. <https://doi.org/10.1037/a0021288>
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health. *Psychological Bulletin*, 103, 193-210. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.2.193>
- Thornton, R. L. (2008). The Demand for, and Impact of, Learning HIV Status. *American Economic Review*, 98, 1829-1863. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1829>
- Woolley, K., & Risen, J. L. (2018). Closing Your Eyes to Follow Your Heart: Avoiding Information to Protect a Strong Intuitive Preference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 114, 230-245. <https://doi.org/10.1037/pspa0000100>
- Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2004). Consequences of Regret Aversion in Real Life: The Case of the Dutch Postcode Lottery. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 93, 155-168. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2003.10.001>