

不确定性对从众行为的影响机制与路径

曹瑞敏 闵慧 袁欢

苏州科技大学, 苏州

摘要 | 本文系统梳理了国内外有关不确定性影响从众行为的研究, 探讨了不确定性对从众行为的影响机制与路径。首先, 我们对不确定性的概念与测量进行探讨。其次, 对从众行为的定义、测量方法进行系统阐述, 并结合已有研究深入分析不确定性如何通过多重路径影响从众行为的表现和强度。在实证研究阐释中, 通过总结不确定性影响从众行为的相关研究, 揭示了不确定性在增强群体认同感、模糊情境中的行为规范遵从等方面的作用机制。最后, 文章提出了当前研究的局限性, 并提出了未来研究应重点关注的方向, 包括不确定性的明确界定、跨情境的比较分析, 以及不确定性影响从众行为动态过程的深入探究。

关键词 | 不确定性; 从众; 群体认同; 信息不对称; 反从众行为

Copyright © 2024 by author (s) and SciScan Publishing Limited

This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



1 引言

党的二十大报告强调了当前世界正在经历前所未有的变革, 在这种宏观背景下, 不确定性感知在社会各层面日益增强。一方面, 自然灾害如火山爆发、地震、滑坡和台风海啸等, 其不可预测性提示着自然界的不确定性; 另一方面, 个人层面的不确定性也普遍存在, 无论是教育考试、职业晋升还是社交互动, 这些领域均充满了不可预知的因素, 对个体的心理状态和行为选择产生了深远影响。

不确定性的增加伴随着个体的厌恶和不安感, 有时甚至会导致对生命意义的质疑, 从而产生消极的心理影响^[1]。这种不确定性不仅影响个体的决策过程, 还会加剧焦虑情绪, 诱发抑郁和睡眠障碍等心理健康问题^[2]。为了应对这种不确定性, 个体可能会通过增强群体认同和归属感来获得心理安慰。不确定-认同理论提

出, 在不确定性较高的环境中, 个体倾向于采取去个性化和自我归类策略, 以减少不确定性并满足其社会归属的需求^[1]。此外, 社会比较理论也指出, 在不确定性情境下, 个体更倾向于与他人比较自己的态度和信念^[3], 这表明在信息不确定的环境中, 个体更偏好群体信息, 以形成社会认同感并应对不确定性。从众行为, 即个体调整自己的态度和行为以适应群体观点的现象, 被认为是在不确定环境中的一种适应性策略^[4]。克鲁奇菲尔德 (Crutchfield) 的研究也进一步证实了在不确定环境中个体更易表现出从众行为^[5]。

在数字化时代背景下, 从众行为在网络环境中的表现尤为显著。例如, 网络热点事件常常引发公众观点的高度一致性和极端指向性, 这种现象在很大程度上反映了从众的特征^[6]。从众行为对社会发展具有双重作用: 一方面, 如麦凯 (MacKay) 所指出, 它可能导致个体做出非理性的决策^[7]; 另一方面, 也有研究表明从众行为

通讯作者: 袁欢, 苏州科技大学教育学院副教授, 华东师范大学博士, 研究方向: 创造性思维的促进及其认知机制。

文章引用: 曹瑞敏, 闵慧, 袁欢. 不确定性对从众行为的影响机制与路径 [J]. 中国心理学前沿, 2024, 6 (11): 2120-2126.

<https://doi.org/10.35534/pc.0611236>

能够促进亲社会行为的增加^[8]。研究不确定性对从众行为的影响不仅有助于深入理解个体在面对不确定性时的心理机制,而且对于理解人类社会行为、促进社会发展、保障个体心理健康等方面都有着重要的现实意义。目前关于不确定性影响从众的文献综述较少,基于已有研究,本文将分别阐述不确定性和从众行为的概念和测量,随后综合探讨不确定性对从众的影响机制,以认知闭合需求、恐惧情绪、状态焦虑和信心作为中介变量,深度审视不确定性对从众行为的影响;同时,关注认知偏差、产品参与度、风险容忍度和群体意见多样性对不确定性对从众行为之间的关系的调节作用,如图1所示,最后提出未来研究方向。

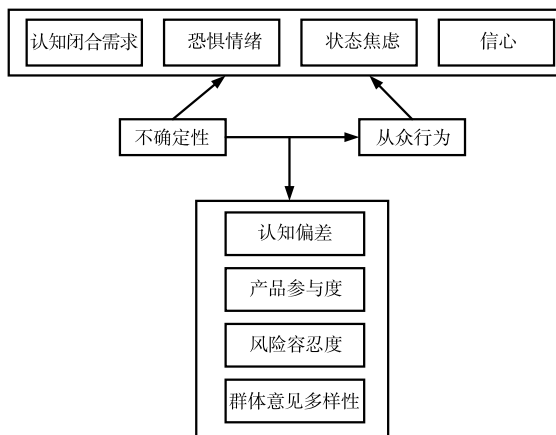


图1 不确定性对从众行为的影响机制图

Figure 1 The influence mechanism of uncertainty on conformity behavior diagram

2 不确定性的概念与测量

不确定性这一概念最早由奈特(Knight)于1921年提出,他将其描述为生物体在缺乏关于某一事件发生的时间、地点、方式或原因等信息时所面临的状态^[2]。博迪亚(Bordia)进一步认为,不确定性源于个体在预知未来时所遭遇的信息缺失、混乱或对立,导致无法做出准确判断^[9]。此外,范登波斯(Van Den Bos)对不确定性进一步进行了分类,区分了信息不确定性和自我不确定性,前者指个体在进行社会判断时所拥有信息少于理想状态的体验,后者指个体对自身身份、信念、价值观、或在社会中的角色缺乏清晰和稳定的认知^[10]。尽管这些学者对不确定性的定义和分类各有侧重,但他们都认同不确定性的核心在于信息的不充分、混乱或对立。

在某些情况下,不确定性对人们具有吸引力,促使他们寻求与之相关的活动,如阅读推理小说、观看体育比赛或参与赌博^[11]。然而,现有研究主要关注不确定性的消极影响。研究者发现人们普遍认为不确定性是令人厌恶的,并愿意为此付出代价以减少不确定性^[12]。

由于其可能被视为一种威胁,激发或维持焦虑,并增强威胁感^[13],近年来学者将不确定性视为心理健康的重要风险因素,尤其在儿童、青少年和高敏感群体中更为显著^[2]。基于人们普遍对不确定性的负面感知,弗里斯顿(Freeston)提出了“无法忍受不确定性”(intolerance of uncertainty, IU)的概念,指出个体在面对日常生活中的不确定性时,会在认知、情感和行为上产生不同的反应^[14]。在认知上,个体预期不确定性带来负面结果;情感上感到挫折和焦虑;行为上则倾向回避不确定性。而与此相对的是“不确定性容忍度”(tolerance of uncertainty, TU),这一概念反映了个体在面对不确定性时的接受能力和心理态度,是一种较为稳定的人格特质。

目前,尚无统一且通用的不确定性测量方法。研究者通常根据研究需求开发相应的量表^[15]。米歇尔(Mishel)提出了“疾病不确定感”的概念,并编制了疾病不确定感量表,该量表包含33个项目,后经修改,采用模糊性、复杂性、不可预测性和不一致信息四个维度来测量患者的不确定性^[16]。施韦格尔(Schweiger)和德尼西(DeNisi)开发了组织管理领域的不确定性感知量表,包含21个项目,涉及工作控制和技能学习等方面^[17]。博迪亚在现有量表的基础上,从公司战略、组织结构、工作相关三个方面对不确定性感知的测量进行了重新构建,每个维度包含4个项目,共12个项目^[18]。格雷科(Greco)和罗杰(Roger)为了测量个体面对不确定性时的反应,采用情景技术法创建了不确定性反应量表(uncertainty response scale, URS),包含情绪不确定性、变革愿望和认知不确定性三个维度,共48个项目^[19]。刘华禹编制了不确定感量表,旨在测量外界环境压力或变化所导致的不确定性,包含17个项目^[15]。这些量表多采用多维结构,以全面捕捉不确定性体验的不同方面,主要通过自评问卷形式呈现。未来的研究可以尝试开发一个更为统一且通用的标准化不确定性测量工具,以便于在不同研究领域中进行比较和应用。这一标准化工具应涵盖广泛的情境和反应维度,确保其适用性和普遍性。

3 从众行为的概念与测量

研究指出,个体在环境中缺乏信息或对自身判断缺乏信心时倾向于从众^[20]。阿希(Asch)的线段判断实验进一步证实了在群体压力的存在下,个体可能会改变自己的判断以符合群体的共识^[21]。希尔迪尼(Cialdini)和戈尔茨坦(Goldstein)将从众定义为个体行为因群体的直接或间接压力而向大多数人一致的方向变化的现象^[22]。我国学者宋官东认为,从众是在模糊情境中,个体自觉或不自觉以他人行为为准则,从而表现出与他人一致的行为或行为反应倾向^[23]。他后续对从众概念进行了重新界定,强调从众是主体因客体影响而产生的一致性行为或态度^[24]。综合不同学者的定义,可以看出从众行为

可能源于环境不确定性或群体压力,旨在减少不确定性或获得群体认同。基于个体是否经过深思熟虑,从众行为分为理性从众和非理性从众。理性从众包括遵从、顺从和服从,而非理性从众如阿希实验中的盲从,通常缺乏充分思考^[21]。多伊奇(Deutsch)和杰拉德(Gerard)进一步将从众分为信息型从众和规范型从众。信息型从众发生在不确定性情境中,个体主动跟随他人以获取信息;规范型从众则是为了获得群体认可,使行为与群体保持一致^[25]。本文主要关注信息型从众,探讨不确定性如何影响从众行为。

从众行为的测量方法主要包括问卷和实验两种形式。问卷法因依赖于被试的自我评估具有主观性。例如,周琳编制的中学生从众程度量表包含30个项目,涉及个体对独立性的态度和受他人影响的程度^[26]。奥波兹达-苏德尔(Opozda-Suder)等人开发的信息性从众与规范性从众量表(informational and normative conformity scale, SKI-N)则旨在衡量青少年的从众倾向,区分信息性从众和规范性从众两个子因素^[27]。实验法相比问卷法更为严谨,如谢里夫(Sherif)的“游动错觉实验”和阿希的“线段判断实验”均在实验室环境下进行,通过操纵知觉材料来研究从众行为^[20, 21]。米尔格伦(Milgram)的实验则展示了社会影响在自然环境中的作用,通过观察路人模仿行为来揭示从众现象^[28]。随着技术进步,功能性磁共振成像(fMRI)技术也被用于探索从众行为的神经机制,研究发现从众时枕一顶网络的活跃与认知及情感过程有关^[29]。

4 不确定性影响从众行为的相关研究

研究不确定性与从众行为的关系涉及心理学、社会学、经济学和管理学等多个学科。尽管多数研究指出不确定性倾向于促进从众行为,但也有相反的研究发现。因此,学者对二者之间的关系尚未达成共识。

4.1 不确定性导致从众行为

研究发现,不确定性在多种情境下可显著增强个体的从众行为,这些情境包括网络社交平台、婴儿或成人的社会互动、创新产品评价等。首先,网络社交平台作为一个典型的不确定性环境,其信息来源多样且质量参差不齐,用户难以辨别信息的真实性和权威性。同时,网络平台允许用户匿名,进一步降低了平台的透明度,增加了人际互动中的不确定性。维杰纳亚克(Wijenayake)通过实验探讨了在线环境中的社交从众行为,研究者设计了一项在线测试,每道题后向参与者展示一张虚构的柱状图,显示其他受试者的答案分布,参与者可以在看到该分布后选择更改自己的答案。结果显示,78%的参与者至少修改过一次答案^[20]。阿里(Ali)则通过文献综述探讨了在线平台中的从众行为,着重分析了信息不对称对消费者决策的影响。信息不对称会导

致产品描述性与性能上的不确定性,进而在高不确定性情境下,消费者更倾向于依赖他人行为或意见,形成信息级联效应。这一效应在在线平台上尤为突出,因为消费者能够快速获取大量他人的行为信息,如评论和销量数据,这进一步促进了从众行为的发生^[21]。

其次,从众行为作为一种重要的社会行为机制,在不确定性的社会互动中也会出现。婴儿由于处于社会性发展的早期阶段,其社会学习能力尚不成熟,因此在应对不确定性时更依赖于他人。金(Kim)和郭(Kwak)的研究发现,不确定性(由刺激的模糊性引起)显著增加了婴儿的社会参照行为及其依据社会信息调整自身行为的倾向。该发现支持了“模糊性假设”,即婴儿在面临不确定情境时,更加依赖社会参照以理解和应对复杂情境^[28]。这一机制同样适用于成人的从众行为研究:当个体面对不确定性时,往往倾向于依赖他人的行为和意见,以减少自身的不确定性。此结果表明,不确定性不仅增加了社会参照行为,还增强了从众行为。根据不确定性-认同理论(Uncertainty-identity Theory),当个体面临自我不确定性时,会产生通过认同显著的群体来缓解不确定感的动机。格兰特(Grant)和霍格(Hogg)的实验研究验证了该理论,结果发现,当个体处于高不确定状态时,他们更倾向于认同一个高显著性的群体,并通过从众行为强化其身份认同,从而获得心理上的安慰与安全感^[30, 31]。史密斯(Smith)等人通过操控不确定情境,要求受试者反思自己或他人的困境,研究结果表明在高不确定条件下,个体更倾向于遵循群体规范以降低不确定感^[32]。宋官东则将这一行为划归于理性从众的范畴^[24]。群体规范为个体提供了明确的行为规则和标准,从而减少了决策过程中的模糊性与困惑感。同时,遵守规范能够增强个体的群体归属感,降低由不确定性引发的孤独感与不安全感。

最后,张红等人的研究则探讨了个体在评价创造性产品时的从众行为。结果显示,相较于评价“革新产品”的实用性,个体在评价“创新产品”实用性时更容易表现出从众行为。这可能是由于“创新产品”通常是全新的概念,市场上缺乏类似产品或服务的参照,导致个体在评价时面临更大的不确定性;而“革新产品”则为现有产品的改进版,具有一定的市场接受度与用户基础,因此需求相对明确^[33]。

4.2 不确定性导致反从众行为

虽然学者通常认为不确定性会促使个体的从众行为,但在某些特定情境下,不确定性也可能引发反从众行为。反从众行为指的是个体在面临不确定性时,选择与多数人不同的行为,以规避潜在的风险或基于对自身判断的过度自信。这一现象在多项研究中得到了验证,揭示了不确定性在不同情境下如何导致反从众行为。例如,阿尔普(Alp)等人研究了不确定条件下加密货币市场中的从众行为,研究发现,在低波动时期,投资者

表现出从众行为，而在高波动时期，反从众行为则更加明显，尤其是随着不确定性的增加，反从众行为愈发突出^[34]。研究认为，在高不确定性下，投资者倾向于高估自身判断能力，忽视市场信号，依赖个人信息和分析，从而采取与多数投资者相反的策略。此外，出于规避市场风险的考虑，部分投资者会选择不随大流，以避免价格波动带来的潜在损失。

此外，哈加尼（Haghani）和萨尔维（Sarvi）的研究探讨了在集体逃生的紧急情况下，个体是否倾向于模仿大多数人的方向选择。紧急逃生是一种高度不确定的情境，个体通常难以获得关于安全出口或危险程度的明确信息，同时焦虑和恐慌情绪会进一步加剧决策的不确定性。研究结果表明，与通常的从众行为假设相反，在紧急逃生中，个体更有可能表现出反从众行为，尤其是在压力较大或周围人群较为密集的情况下。研究认为，在不确定性增加的情况下，个体更加关注自身安全，担心跟随多数人可能导致拥挤或危险状况，因此选择不随大流。同时，在复杂的逃生情境中，个体往往更理性地评估多数行为的合理性，高不确定性促使他们质疑多数决定，从而选择不同路径^[35]。

5 不确定性影响从众行为的路径及其机理

现有研究主要关注不确定性如何增强从众行为的倾向，较少讨论其对反从众行为的影响路径与机制。这可能是由于从众行为相较于反从众行为更具普遍性，且从众行为的驱动因素如认知闭合需求、状态焦虑等已被较多研究证实。在反从众行为的情境中，不确定性可能通过个体的过度自信、对群体行为的质疑等因素发挥作用，这些机制尚未被系统化研究。因此，本文主要解释从众行为的形成，对反从众行为的探讨不再展开。

5.1 不确定性影响从众行为的中介机制

在不确定性与从众行为的研究中，可能的中介因素包括认知闭合需求、情绪如焦虑、恐惧，以及个人信心等。

认知闭合需求指个体在不确定环境中，渴望获得明确答案的需求。认知闭合需求包含两个维度：决断性和结构需求。决断性指个体在面对模糊情境时，快速搜寻信息并作出自信的决定的能力；结构需求则反映了个体对确定性的偏好，以及对不确定性状态的厌恶。当个体面临不确定性时，认知闭合需求的两个维度共同作用：不确定性通常会降低决断性，使个体难以迅速地作出独立判断，进而倾向于从众行为以减少认知负担；同时，不确定性还会提升结构需求，使个体更渴望获得稳定性和明确性，群体意见提供了一个稳定的、已被广泛接受的认知框架，能够满足个体对明确性的需求，所以他们更倾向于从众。这些机制协同作用，解释了不确定性如

何通过影响个体的认知和心理状态，最终导致从众行为的发生^[36]。

状态焦虑同样在不确定性与从众行为关系中起中介作用。当个体面对不确定性时，他们通常会经历高度的风险感知，进而直接引发状态焦虑。状态焦虑反映了个体在面对潜在威胁时的情绪反应，通常表现为紧张、不安和担忧。在此状态下，个体为缓解内心不适感，会倾向于跟随他人行为，以减少不确定性带来的心理压力。因此，不确定性通过增强个体的状态焦虑，使他们更容易表现出从众行为。该机制解释了在疫情等高不确定性情境下，公众会纷纷跟随他人进行抢购等行为，即使理性分析表明并没有物资短缺的风险^[37]。

除焦虑之外，恐惧情绪也被视为重要的中介因素。在面对高度不确定的环境时，个体通常会经历强烈的恐惧感，进而增加从众行为的倾向。有研究表明，市场情绪，特别是通过CBOE波动指数（VIX）反映的恐惧情绪，与投资者的从众行为存在显著关联。具体而言，当VIX指数上升，表明市场的不确定性加剧时，个体的恐惧感增强。这种恐惧情绪可能会促使个体在决策过程中更加依赖他人的行为和市场趋势，以减轻不确定性带来的压力和焦虑感。这一过程可以被视为一种应对策略，通过从众行为来寻求认知一致性和情绪稳定性^[38]。

最后，个体信心也会在不确定性与从众行为之间起中介作用。当个体面对信息不足或模糊时，决策中的不确定性往往会导致信心下降。例如，投资者在缺乏市场信息或相关数据的情况下，容易对自己的判断产生怀疑，进而失去信心。这时，信心成为不确定性与从众行为之间的重要桥梁。研究表明，当个体信心不足时，难以确定自己的判断准确性，他们更容易依赖群体意见，从而表现出更强的从众倾向。脑电图（EEG）研究进一步揭示，信心较低的个体在处理社会信息时，其大脑晚期正电位（LPP）活动更强，表明他们在面对群体意见时更加敏感，倾向于基于他人行为调整自己的决策。这表明，当信心下降时，个体更容易通过从众行为寻求认知上的稳定和决策安全感^[39]。

5.2 不确定性影响从众行为的调节因素

5.2.1 个体层面的调节作用

认知偏差如控制幻觉、过度自信、自我归因偏差等，在这种不确定情境中扮演着重要角色。在控制幻觉和自我归因偏差较强的情况下，投资者在面临不确定性时更倾向于模仿他人行为，从而表现出更高的从众倾向，因为他们高估了自己对结果的控制力并将成功归因于自身能力。在过度自信的情况下，不确定性对从众行为的影响较弱，这类投资者更依赖个人判断，减少对群体信息的依赖，因此表现出较少的从众行为^[40]。

风险容忍度也是不确定性与从众行为之间的重要调节因素。当个体在不确定情境下，感知到的风险越高，

他们越倾向于依赖群体意见，以减少决策压力。低风险容忍度者对潜在负面后果的担忧更强，更易从众以寻求心理安慰和确定性，并认为跟随多数人的决策可有效避免错误。而高风险容忍度者则对风险的承受力更强，对自身的判断更有信心，通常选择独立判断，表现出较少的从众行为。风险容忍度通过调节个体对风险的感知和决策倾向，影响了不确定性情境下从众行为的发生频率和强度^[41]。

5.2.1 群体层面的调节作用

当个体处于高度不确定的环境中，群体意见的多样性会显著增强从众行为的倾向。研究表明，意见多样性与从众行为之间存在显著关联。当群体内意见分歧较大时，个体难以确定哪种意见更为合理，因而更依赖他人的判断来减少决策中的不确定性。通过依赖群体共识，个体能够减少因意见差异带来的心理压力，从而获得认知上的稳定与安全感^[42]。

在消费者决策中，产品参与度调节了不确定性对从众行为的影响。对于高参与度产品（如智能电视），因价格高、风险大，消费者更倾向于独立判断，不太依赖他人意见，不确定性对从众行为的影响较弱。相反，低参与度产品（如日用品）因价格低、风险小，消费者更容易依赖销量和评价等提示，不确定性更容易增加从众行为。总体上，高参与度产品下消费者更独立，低参与度产品下从众行为更显著^[21]。基于上述研究发现，下图展示了不确定性对从众行为的影响机制，同时体现了调节变量和中介因素的作用。

6 现有研究不足以及未来研究方向

现有关于不确定性与从众行为关系的研究尚有局限性，具体表现为对不确定性作用的情境依赖性探究不足、不确定性类型的分类研究较少、缺乏对情境因素与个体特质交互作用的深入分析，以及跨文化研究的相对匮乏。未来研究需在这些方面进行拓展，以更全面理解不确定性对个体行为的影响机制，并为实践中的行为预测和干预提供理论依据。

首先，不确定性对从众的影响不稳定，有时会诱发反从众行为。这表明不确定性对个体行为的影响可能具有情境依赖性。未来研究应进一步探讨不确定性在不同情境下的作用机制，明确在何种情况下不确定性会引发从众行为，何种情况下会导致反从众行为，并深入分析背后的认知和情感驱动因素。

其次，现有研究对不确定性的分类较为笼统，通常将其视为单一因素进行探讨，而忽视了不同类型的确定性（如信息不确定性、任务不确定性和结果不确定性）可能产生的差异化影响。未来研究应精细划分不确定性的类型，探讨这些不同类型如何通过不同路径影响个体的决策行为。例如，信息不确定性可能更多影响个

体的信息搜集过程，而任务不确定性则可能更多影响个体的执行行为。精细化的分类能够更准确地揭示不确定性与从众行为之间的复杂关系。

此外，现有研究对情境因素与个体特质的交互作用关注不足。个体在不确定情境下的决策行为不仅受到外部环境的影响，还与其风险容忍度、认知闭合需求、信心水平等个体特质密切相关。例如，风险容忍度较低的个体在不确定性情境下更倾向于从众，而风险容忍度较高的个体则更可能独立决策。未来研究应重点考察情境变量（如任务复杂度、时间压力）和个体特质的交互作用，揭示二者如何共同影响不确定性与从众行为的关系，进而为更加个性化的行为预测和干预策略提供依据。

最后，跨文化研究是一个亟待深入的领域。不同文化背景下的个体对不确定性的容忍度和应对策略可能存在显著差异。例如，集体主义文化中的个体可能在不确定情境下更倾向于从众，在这种文化中，群体认同感和社会一致性更为重要；而在个人主义文化中，个体可能更倾向于坚持独立决策。未来研究应通过跨文化比较，探讨文化背景如何调节不确定性与从众行为之间的关系，揭示这种现象在不同文化背景下的普遍性和差异性。

参考文献

- [1] Hogg M A. Uncertainty-identity theory [M] // Zanna M P. *Advances in experimental social psychology*. Vol. 39. San Diego, CA: Academic Press, 2007: 69-126.
- [2] 俞国良, 邵蕾. “不确定性”是人类心理健康的重要风险因素 [J]. *山西师大学报(社会科学版)*, 2024(1): 88-94.
- [3] Festinger L. A theory of social comparison processes [J]. *Human Relations*, 1954, 7(2): 117-140.
- [4] Hertz N, Wiese E. Influence of agent type and task ambiguity on conformity in social decision making [C] // *Proceedings of the Human Factors & Ergonomics Society Annual Meeting*. 2016, 60(1): 313-317.
- [5] Crutchfield R S. Conformity and character [J]. *American Psychologist*, 1955, 10(5): 191-198.
- [6] 贺世杰. 压力知觉与自尊对从众行为的影响 [D]. 河北师范大学, 2021.
- [7] Mackay C. *Extraordinary popular delusions and the madness of crowds* [M]. New York, NY: Dover, 2003.
- [8] 魏真瑜, 邓湘树, 赵治瀛. 亲社会行为中的从众效应 [J]. *心理科学进展*, 2021(3): 531-539.
- [9] Bordia P, Hunt E, Paulsen N, et al. Uncertainty

- during organizational change: Is it all about control? [J]. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 2004, 13 (3): 345–365.
- [10] Van Den Bos M, Martin L L, Stapel D A. Meaning-making in delayed-return cultures: the case of personal uncertainty [J]. *Social & Personality Psychology Compass*, 2010, 4 (8): 559–573.
- [11] Anderson E, Carleton N, Diefenbach M, et al. The Relationship Between Uncertainty and Affect [J]. *Frontiers in Psychology*, 2019 (10): 2504.
- [12] Carleton R N. Into the unknown: A review and synthesis of contemporary models involving uncertainty [J]. *Journal of Anxiety Disorders*, 2016 (39): 30–43.
- [13] Carleton R N, Mulvogue M K, Thibodeau M A, et al. Increasingly certain about uncertainty: Intolerance of uncertainty across anxiety and depression [J]. *Journal of Anxiety Disorders*, 2012, 26 (3): 468–479.
- [14] Freeston M H, Rheaume J, Letarte H, et al. Why do people worry? [J]. *Personality and Individual Differences*, 1994, 17 (6): 791–802.
- [15] 刘华禹. 高低阶层者在不确定感高时都更相信阴谋论吗? [D]. 华中师范大学, 2018.
- [16] Mishel M H. The measurement of uncertainty in illness [J]. *Nursing Research*, 1981 (30): 258–263.
- [17] Schweiger D M, DeNisi A S. Communication with Employees Following a Merger: A Longitudinal Field Experiment [J]. *The Academy of Management Journal*, 1991, 34 (1): 110–135.
- [18] Bordia P, Hunt E, Paulsen N, et al. Uncertainty during organizational change: Is it all about control? [J]. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 2004, 13 (3): 345–365.
- [19] Greco V, Roger D. Coping with uncertainty: The construction and validation of a new measure [J]. *Personality and Individual Differences*, 2001, 31 (4): 519–534.
- [20] Wijenayake S, Van Berkel N, Kostakos V, et al. Impact of contextual and personal determinants on online social conformity [J]. *Computers in Human Behavior*, 2020 (108): 106302.
- [21] Ali M. Herding Effect in Online Buying: Consumer Decision Making under Uncertainty and Information Asymmetry for High versus Low Involvement Products [J]. Available at SSRN 4543695, 2023: 1–120.
- [22] Cialdini R B, Goldstein N J. Social influence: Compliance and conformity [J]. *Annual Review of Psychology*, 2004 (55): 591–621.
- [23] 宋官东. 对从众行为的新认识 [J]. *心理科学*, 1997, 20 (1): 88–90.
- [24] 宋官东. 从众新论 [J]. *心理科学*, 2005, 28 (5): 1174–1178.
- [25] Deutsch M, Gerard H B. A study of normative and informational social influences upon individual judgement [J]. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51 (3): 629–636.
- [26] 周琳. 从众心理与青少年网络游戏成瘾的关系: 班级氛围的调节作用 [D]. 华中师范大学, 2019.
- [27] Opozda-Suder S, Grygiel P, Karteczka-Świątek K. Conformity in High School Adolescents: Development and Validation of the Informational and Normative Conformity Scale [J]. *Journal of Psychoeducational Assessment*, 2023, 41 (6): 671–688.
- [28] Kim G, Kwak K. Uncertainty matters: Impact of stimulus ambiguity on infant social referencing [J]. *Infant and Child Development*, 2011, 20 (4): 449–463.
- [29] Berns G S, Chappelow J, Zink C F, et al. Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation [J]. *Biological Psychiatry*, 2005, 58 (3): 245–253.
- [30] Hogg M A. Uncertainty-identity theory [M] // Van Lange P A M, Kruglanski A W, Higgins E T, eds. *Handbook of theories of social psychology*, Vol. 2. Thousand Oaks, CA: Sage, 2012: 62–80.
- [31] Grant F, Hogg M A. Self-uncertainty, social identity prominence, and group identification [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2012, 48 (3): 538–542.
- [32] Smith J R, Hogg M A, Martin R, et al. Uncertainty and the influence of group norms in the attitude-behaviour relationship [J]. *British Journal of Social Psychology*, 2007 (46): 769–792.
- [33] 张红, 任靖远, 刘晨阳, 等. 创造性产品评价中的从众效应 [J]. *心理学报*, 2019, 51 (6): 688–698.
- [34] Alp E, Lau C K M, Kahyaoğlu H. Uncertainty and herding behavior: Evidence from cryptocurrencies [R]. 2019.
- [35] Haghani M, Sarvi M. Herding in direction choice-making during collective escape of crowds: How likely is it and what moderates it? [J]. *Safety Science*, 2019 (115): 362–375.
- [36] 韩瑞康, 林静远, 梅颖, 等. 不确定感与从众:

- 决断性与结构需求的中介作用 [J]. 心理与行为研究, 2022 (2): 174-181.
- [37] Lee Y C, Wu W L, Lee C K. How COVID-19 triggers our herding behavior? Risk perception, state anxiety, and trust [J]. *Frontiers in Public Health*, 2021 (9): 587439.
- [38] Cai Y, Song C, He Z, et al. Uncertainty, fear, and herding behavior: Evidence from the VIX [J]. *Journal of Behavioral Finance*, 2023, 24 (2): 123-137.
- [39] Zheng J, Hu L, Li L, et al. Confidence modulates the conformity behavior of investors and neural responses of social influence in crowdfunding [J]. *Frontiers in Human Neuroscience*, 2021 (15): 766908.
- [40] Fernández B, García - Merino T, Mayoral R, et al. Herding, information uncertainty and investors' cognitive profile [J]. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2011, 3 (1): 7-33.
- [41] Christoffersen J, Stæhr S. Individual risk tolerance and herding behaviors in financial forecasts [J]. *European Financial Management*, 2019, 25 (5): 1348-1377.
- [42] Navajas J, Armand O, Moran R, et al. Diversity of opinions promotes herding in uncertain crowds [J]. *R. Soc. Open Sci*, 2022 (9): 191497.

Mechanisms and Pathways of the Impact of Uncertainty on Conformity Behavior

Cao Ruimin Min Hui Yuan Huan

School of Education, Suzhou University of Science and Technology, Suzhou

Abstract: This paper systematically reviews and synthesizes domestic and international research on the impact of uncertainty on conformity behavior, exploring the mechanisms and pathways through which uncertainty influences conformity. The paper begins by analyzing the concept and measurement of uncertainty, followed by a discussion of the definition and measurement methods of conformity behavior. By integrating findings from existing research, it further examines how uncertainty affects the manifestation and intensity of conformity through various mechanisms. Specifically, the review highlights the role of uncertainty in enhancing group identification and promoting adherence to behavioral norms in ambiguous situations. Finally, the paper identifies gaps in the current research, suggesting that future studies should focus on clarifying the types of uncertainty, conducting cross-context comparative studies, and investigating the dynamic processes through which uncertainty influences conformity behavior.

Key words: Uncertainty; Conformity; Group identification; Information asymmetry; Anti-conformity behavior