

无意识目标：激活与追求

马丽丽 郭永玉

(华中师范大学心理学院暨湖北省人的发展与心理健康重点实验室, 武汉 430079)

摘要 目标自动激活模型认为, 目标是行为满意状态或结果在个体头脑中的表征, 它能够通过相关情境自动激活。无意识目标的激活方式有语义激活、工具激活和人际激活。无意识目标追求与有意识目标追求在目标实现、目标投射和动机特征方面相似, 但其行为产生机制有所不同。未来研究应该对无意识目标的机制及其具体应用进行深入的探讨。

关键词 目标; 无意识; 激活; 有意识; 情绪

分类号 B848

1 引言

近年来, 随着人们对自我管理兴趣的增加, 目标设置和目标追求成为心理学重要的研究课题。有些研究者认为, 成功的目标设置和目标追求需要意识的参与, 个体制定和管理目标的过程是有目的、有意图的^[1]。此过程中, 个体根据各个目标的价值、难度等仔细地选择, 并使用认为最佳的方式有目的地追求目标。目标也被定义为个体预期自己行为所达到的结果^[2]。

当然, 大多数情况下目标都是有意识的。但是随着认知心理学的发展, 越来越多的研究者提出个体可以自动地、无意识地采纳和追求目标, 目标的自动激活对社会评价、社会行为和主观经验都具有重要的意义^[3,4]。1990年, Bargh 提出了目标的自动激活模型 (auto-motive model)。模型指出, 尽管很多目标都是个体有意识选择和考虑的结果, 但有意识选择并非目标激活和操作的必要条件^[5]。与社会态度、建构、刻板印象和图式等一样, 目标在个体头脑中也是有所表征的。既然建构和刻板印象能够被相关环境刺激自动激活, 目标表征也应该具备这种能力。如果个体在一定社会情境下长期重复、一贯地追求某个目标, 该目标就会在个体头脑中自动与相应情境表征建立关联。如此一来, 环境中的情境特征也就可以自动激活该目标。自动激活的目标反过来又可以自动激活目标计划, 从而使计划与环境中的目标相关信息建立关联并得以实施。目标激

活和操作的整个过程可以在个体意识不到的情况下发生。总之, 目标自动激活理论认为, 目标是行为满意状态或结果在个体头脑中的表征, 此表征中包含有目标、目标追求情境和目标追求手段^[6]。目标可以通过相应情境线索自动激活, 并在个体意识不到的情况下指导目标导向行为。研究者往往通过启动技术激活被试的无意识目标 (nonconscious goal 或 unconscious goal)。之所以称为“无意识”, 是因为研究者是向被试的意识或潜意识里呈现刺激而使被试追求相应目标的。被试并非有意识地选择了目标, 而是在没有意识到的情况下采纳或追求了目标^[7]。

自动激活模型提出以后, 心理学研究者围绕目标的无意识追求进行了大量实证考察, 得出了一些有价值的结论。本文拟对以往研究进行总结, 考察无意识目标激活的手段和无意识目标的追求, 以及无意识目标与有意识目标的异同, 并在此基础上探讨无意识目标未来研究的发展方向。

2 目标的自动激活及其无意识追求

2.1 目标的自动激活

目标可以通过多种方式无意识地自动激活。Bargh 及其同事通过目标与语义相关词之间的关联成功激活了目标, 这种激活方式被称作语义启动 (semantic goal priming)。除此之外, 研究者发现目标与有助于实现目标的事物之间的关联或目标与他人之间的关联也可以激活目标, 这两种激活方式分别被称作工具启动 (instrumental goal priming) 和人际启动 (interpersonal goal priming)。下面将分别介

收稿日期: 2008-4-20

通讯作者: 郭永玉, E-mail: yyguo@mail.ccnu.edu.cn

绍这三种目标激活方式。

2.1.1 语义启动

社会认知研究者往往使用无关学习范式研究目标的无意识启动^[8]。实验者告诉被试,他们将进行两项毫不相干的作业。实际上,第一项作业是引导被试思考或使用某研究概念以使其得到激活。比如,要激活“诚实”概念,研究者会使被试在造句任务中见到“诚实”的同义词。假设被激活的概念能够在被试意识不到的情况下持续激活一段时间,那么它就会对随后的信息加工过程产生影响,而被试也不会意识到这种影响^[5]。

Chartrand 等人就使用了无关学习范式考察目标表征能否以同样的方式激活^[9]。实验者首先要求被试完成一系列句子测验 (Scrambled Sentence Test),测验所用的单词中含有“印象形成”(impression formation)或“记忆”(memorization)的近义词。被试做完句子测验后,再进行另一项表面上毫无关联的任务(如阅读故事)并回答问题,最后完成回忆作业。结果发现,印象形成组比记忆组的记忆效果更好,并且他们对行为信息的记忆也具有更高的主题组织性(thematic organization)。曾有研究者使用明确的指导语做过相同的研究,得出了相同的结论^[10]。Mc Culloch 等人的研究也发现,“印象形成目标”激活的被试对人物行为做特质推断的速度更快,也更可能在记忆中构建行为和特质之间的联系^[11]。

总之,目标的确能够通过相关语义启动得以激活,并且产生与有意识目标追求同样的结果。大量研究发现,许多目标都具有相似的效果。比如,激活“成就”目标可使被试在言语作业中取得更好的成绩,激活“合作”目标可使被试在协商任务中更为合作^[12]。

2.1.2 工具启动

除了目标同义词可以直接激活目标概念外,环境特征也可以自动激活与之关系紧密的目标。自动激活模型的假设认为,目标可在现实世界中自动激活,呈现个体追求目标时经常所处环境的特征即可以激活目标^[13]。也就是说,只要个体在特定环境中频繁而一贯地追求目标,目标表征就可以自动与该环境建立较强的关系^[4]。

如果个体经常在特定情境下和特定的人一起做特定活动时追求特定的目标,目标就可以与这些情境、人或活动间建立联系。这些情境、人和活动统称为目标实现的工具^[14]。目标和工具间关系的紧密

程度并非取决于目标和这些工具之间的语义关联,而是取决于个体对目标与工具间功能关联的知觉,即个体认为该工具在多大程度上有助于目标的实现。目标与工具之间的功能关联越强,个体看到工具时越可能自动激活目标^[4]。物质启动(material priming)就属于工具性目标启动的一种。研究者发现,物质可以与特定的社会语境建立关联,并在创建不同的场景、传递相关行为规范方面起重要作用^[15]。但环境特点对启动效应起调节作用,在结构化较低、较模糊的情境中启动效应更大。只有在新奇的、模糊的社会情境下,个体的判断和知觉才会受到环境物质线索的影响。比如,看到与“生意”相关的图片和事物可使被试建构出更多的竞争相关词,在模糊社会交往中知觉到更多的竞争信息,并在“最后通牒游戏(ultimatum game)”中做出竞争性选择^[15]。这可能是因为人们此时缺乏清晰的认知脚本,需要其他的认知资源维护方式。除了情境以外,工具的特征也会影响其激活目标的能力,其中包括工具对焦点目标以外其他目标的实现有多大的帮助。如果该工具也为其他目标服务,则目标就不易激活^[13]。目标的工具启动研究使得人们对自我管理更加乐观。研究发现个体周围环境中往往有很多追求目标的工具或手段,可以使相关目标逐渐成为个体注意的中心,从而增强个体的目标承诺^[13]。

2.1.3 人际启动

目标追求另一重要而常见的启动源是他人,特别是重要他人。重要他人是个体社会化以及心理形成的过程中具有重要影响的人物,包括父母、兄弟姐妹、朋友、同事等,与他们的交往会对个体的情绪和生活满意度产生重要影响^[16]。研究者认为,随着人际关系的深入,人们会形成更详细的关系表征,即关系图式^[16]。关系图式中包含自我图式、他人图式以及关系脚本,而人们对重要他人的心理表征中包含有与重要他人一起时经常追求的目标。激活个体的关系图式就可以激活相应的人际关系目标,进而导致个体无意识地追求该目标,且此目标正是个体在重要他人到场时所经常追求的目标。

Fitzsimons 和 Bargh 通过一系列实验证实了重要他人表征在激活无意识目标中的重要作用。在美国一家大型机场进行的现场研究中,实验者要求被试完成有关朋友或同事的问卷,以启动其朋友或同事表征,随后询问他们是否愿意参加后续实验^[16]。结果发现,启动朋友表征的被试更愿意参加后续实

验。研究者用人际“帮助”目标的激活来解释此现象，即想到朋友就激活了个体的助人目标。后来的几项研究中，实验者启动被试多种重要他人的心理表征，然后提供追求重要他人相关目标的机会。结果发现，虽然重要他人并没有出现在实验现场，但几乎所有的被试都采纳了重要他人相关的目标。启动母亲表征后，经常让母亲“骄傲”的被试在言语能力测验中的成绩明显高于控制组。但是，如果被试和母亲一起时追求友好、助人等目标，启动母亲表征则对言语能力测验成绩无影响。另外，如果不启动母亲表征，那些让母亲“骄傲”的被试与控制组的成绩也无差异。因此，母亲表征的激活以及母亲与高成绩目标间的习惯性、自动性联系都是个体追求成绩目标的必要条件。即使重要他人不在场，个体也可以如同他们到场陪伴一样地行动。实际上，仅仅瞥见墙上或桌子上重要他人的照片，就可以使个体想到该重要他人，并用实际行动追求相应目标。Shah 也对重要他人表征的目标激活效应进行了考察。结果发现呈现重要他人的名字可以激活该他人自己设置的目标，并促使个体自动地追求该目标^[17]。呈现那些希望自己表现优秀的重要他人的名字能够使被试在字谜测验中坚持的时间更长，成绩也更高。此研究还发现，任务目标对重要他人重要性以及被试与重要他人关系的亲密程度对激活效应起调节作用。激活关系亲密他人的表征更可能使个体自动追求这些人希望自己追求的目标。

由此看来，启动重要他人表征的确可以激活相应目标，从而使个体自动追求该目标。但是重要他人表征对个体的影响远不止激活目标、增强目标承诺那么简单。重要他人也可以自动抑制目标的激活，从而降低个体的目标承诺^[17]。它们也会无意识地影响个体对目标的评估和看法，从而对目标追求过程产生更为复杂的影响。重要他人表征会影响个体对目标难度和价值的知觉、目标追求方式的选择以及个体对目标追求成败的体验^[18]。另外，个体的特质性逆反（trait reactance）及其对他人的知觉也会影响目标启动效果。如果个体认为重要他人是控制性的，则会无意识地选择与重要他人相反的目标，并向相反目标方向行动，个体的特质性逆反在此过程中起调节作用^[19]。特质性逆反低的个体更可能自动追求重要他人自己设定的目标，而特质性逆反高的个体则更可能追求与重要他人所设目标相反的目标。

不仅重要他人会影响个体的目标追求，非重要

他人也可以激活个体的目标。目标蔓延理论（Goal Contagion）认为，个体会无意识地采纳从他人行为中推断出的目标^[20]。观察他人的目标导向行为可以激活相应的目标心理表征，从而导致个体追求该目标。一项研究中，实验者仅仅让被试接触到他人的目标行为信息，并提供在其他情境下以其他方式追求该目标的机会^[21]。结果发现，被试自己的行为也开始服务于相同的目标，并具备目标导向性质，即行为受到目标强度影响，目标追求表现出时间上的持久性，当情境与目标吻合时个体更欣然地追求目标。本研究还发现，如果他人的目标追求是不合适的、不被社会所认可的，被试就会对这些目标自动免疫。也就是说，如果个体认为他人的目标追求没有吸引力或令人不快，就不会发生目标蔓延。

2.2 目标的无意识追求

目标既然能够自动激活，个体能否无意识地持续目标追求呢？已有研究对此提供了有力的证据。无意识目标研究完成后，实验者会简要介绍实验并要求被试回答一系列问题，以考察被试是否意识到实验期间追求了特定目标。结果发现，当实验者告诉被试他们已经无意识地追求了特定目标时，大多数被试都感到怀疑或惊讶，只有少数被试意识到了实验期间所追求的目标^[4]。Chartrand 和 Bargh 的研究发现，“印象形成”启动组和“记忆”启动组的被试在报告是否尽力形成目标人物印象或记忆目标人物信息方面并无差异，并且几乎没有被试意识到自己在阅读目标人物行为时追求了特定目标^[9]。在美国机场进行的现场研究中，当实验者告诉被试回答有关朋友的问题使他们更愿意参加后续研究时，大部分人都都不相信^[16]。

Bargh 的另一项实验为目标无意识操作提供了更为有力的证据^[14]。实验者对一部分被试启动是否“与协商对方合作”的目标，而明确告诉另一部分被试与对方合作，以比较目标的有意识追求和无意识追求。研究发现，被明确告知要合作的被试比没有被告知的被试表现出更多的合作行为。同样，目标启动组的被试也比无目标启动组的被试表现出更多的合作行为。实验完成后，实验者要求所有被试对自己的“合作”程度评分，并把每个被试的评分和他人观察到的实际合作行为评分进行比较。结果发现，明确告知合作组被试的自我报告的确反映了其实际行为。他们的自我报告和实际行为相关很高，那些报告自己尽力合作的被试实际上也表现出

了更多的合作行为。但是,目标启动组被试所报告的合作程度与实际合作行为不相关。即便人们成功追求了启动目标,人们也没有意识到自己的目标追求行为。

3 无意识目标与有意识目标的比较

3.1 无意识目标与有意识目标的相似性

大量研究表明,无意识目标追求与有意识目标追求会对思维、记忆和行为产生相同的影响^[5]。不管是加工社会信息、进行智力作业,还是与他人交往,目标启动组被试和明确告知目标组被试都表现出明显不同于控制组的行为。无意识目标追求与有意识目标追求的相似之处表现在目标实现、目标投射和动机特征三个方面。

3.1.1 目标实现

有研究者指出,目标实现与个体如何将目标付诸行动无关^[22]。不管以何种方式激活目标,目标都会根据相关信息操作,引导思维和行为朝向满意的状态。无论目标何时实现,个体都会体验到积极的自我评价,如感到骄傲、期盼他人称赞等。而积极自我评价又会使个体产生积极的情绪。除此之外,实现目标也会促使个体追求更具挑战性的目标。

Chartrand 设计了一系列实验验证有意识目标与无意识目标在目标实现后效方面的相似性^[22]。研究者通过启动操作引导被试无意识地追求目标,并控制结果的成功或失败。在一项实验中,实验者激活一部分被试的“高成就”目标,然后要他们做字谜作业。有些字谜很容易,有些字谜无法解决。实验者通过字谜难度控制被试能否成功进行无意识目标追求。被试在完成字谜作业后进行情绪或言语能力测验。情绪测验主要测量个体在目标实现后自我评价的情绪结果,而言语能力测验则测量个体的主动性目标奋斗情况。研究结果发现,无意识目标追求与有意识目标追求有相同的目标实现后效。无目标组的“高成就”目标没有得到激活,因此字谜作业难度并没有对其情绪和言语能力测验结果产生任何影响。然而,字谜作业成败对“高成就”目标启动组被试的情绪以及言语能力测验成绩影响很大。字谜容易组被试明显比字谜困难组被试更高兴,言语能力测试成绩也更加突出。既然“高成就”目标是自动激活的,被试意识不到目标的追求过程,因而个体的情绪及其对更具挑战性目标的追求都是受到了无意识目标追求成功与否的影响。无意识目标奋斗与有意识目标追求对目标实现有相似的效果。

3.1.2 目标投射

“投射 (projection)”这一概念是弗洛伊德首先提出来的。个体通过投射这种防御机制把无意识冲动归为是别人的,而不是我们自己的^[23]。Holmes 认为,投射是个体把人格特质、性格特征和动机归与他人身上的过程^[24]。也就是说,个体所能投射的包括特质和动机,而且动机冲动投射应该比特质投射更易察觉。

Kawada 等人通过一系列实验对无意识目标和有意识目标的投射效果进行了验证^[25]。在一项研究中,实验者通过指导语明确告诉一部分被试要“竞争”(有意识目标组),而运用诸如单词造句技术激活另一部分被试的“竞争”目标(无意识目标组)。然后实验者要求所有被试阅读一段有关“囚犯两难”游戏的故事,并对目标人物的竞争取向评分。结果发现,与无目标控制组相比,有意识目标组与无意识目标组被试所给出的评分值更高,不管是有意识目标还是无意识目标都会发生投射现象。Kawada 的另一项研究中,实验者给被试提供成功或失败的反馈,并以此改变有意识目标和无意识目标的强度。结果发现,给予成功反馈后,目标投射现象消失。这说明,被试的确是把竞争目标而非竞争特质投射到了他人身上,内隐激活的目标和外显分配的目标都可以投射。

3.1.3 动机特征

除了有相同的目标实现效果和目标投射性外,无意识目标与有意识目标也具有类似的动机特征,即目标实现的持续激活 (sustained activation),个体遇到障碍时的坚持 (persistence),以及任务打断时的恢复 (resumption)。

Bargh 的研究验证了无意识目标的动机特征^[12]。实验者首先启动(或不启动)被试的“成就”目标,然后让一部分被试马上进行下一个任务,而另一部分被试过 5 分钟后再进行下一任务。任务的类型各不相同:有些被试进行社会知觉任务,即阅读一则故事,故事的主人公的成就取向是模棱两可的;另外一些被试进行言语作业任务,即尝试在一串字母中找出尽可能多的、不同的单词。研究结果发现,对于无时间间隔组而言,两种类型的任务都有启动效应。成就目标启动组被试要么认为目标人物具成就取向(判断任务组),要么找出了更多的单词(言语作业组)。但是,时间间隔对知觉任务和作业任务有明显不同的影响。知觉任务中,启动效果

在5分钟的时间间隔后消失；但是言语作业中，实际启动效应在5分钟的时间间隔后却显著增强。这说明，目标启动操作的确激活了与知觉、非动机建构相对的动机状态，目标能够保持激活。

另一项研究中，实验者激活被试的“成就”目标后让他们进行单词查找任务^[12]。然后实验者告诉被试自己要去另一个房间做其他研究，任务时间到时，她会通过对讲机发出终止任务的信号。被试所不知的是，终止信号发出时或发出后，房间里安装的隐蔽录像机会记录他们的行为表现。而研究的因变量则是终止信号发出后被试的行为表现，即他们是继续查找单词以获得高分，还是在面临“终止”这一成绩障碍时停止作业。结果发现，信号发出后，目标组有50%以上的被试会继续查找单词，而无目标组仅有20%多的被试继续查找单词。由此看来，无意识目标组个体遇到阻碍“好成绩”目标的障碍时，更可能采取行动消除或绕过障碍。正是“好成绩”目标的自动激活才使被试更加关注成绩，并努力坚持争取更高成绩，因而他们会在终止信号发出后仍秘密地继续作业。对无目标组被试来说，这可能仅仅是一个实验，并非什么重要的任务，因而他们也表现出很低的持续工作倾向。

此外，Bargh还对目标启动组被试在面临更具吸引力的选择任务时的表现进行了研究^[12]。研究中，实验者在激活一部分被试的成就目标后，让所有的被试都进行单词查找任务。但任务进行到一半时，电源突然人为断电，所有的被试都不得不停止作业。5分钟后电源通电，实验者告诉被试剩余的时间已经不足以完成两项实验任务。被试可以自由选择是接着做第一项任务还是直接进行另一项卡通有趣度评定的任务（实验前的试测结果显示，卡通评定任务的确比单词查找任务更有趣）。研究的因变量是目标启动组与无目标组中选择放弃卡通评定而继续单词查找任务的被试所占的比例。结果不出所料，目标启动操作引发强烈的动机状态。目标启动组（66%）比非目标组（35%）更多地选择继续做未完成的任务。

3.2 无意识目标与有意识目标的区别

尽管无意识目标与有意识目标有很多相同之处，但目标追求的过程机制并非相同。对有意识目标而言，个体在采用目的和策略之前都会有意识地评估目标状态的重要性。而无意识目标则利用行为状态表征的情感效价自动指导个体目标追求的努力

程度^[26]。动机理论认为，与行为状态相联系的积极情感具有动机性质，与积极情感相联系的刺激或状态能够成为有机体活动的动机。如果将积极情感与原本中性的行为状态建立联系，则会引发目标导向行为，机会来临时有机体也会表现出强烈的目标实现动机。

Custers等人的研究发现，具体行为目标表征与积极情感间建立联系会导致行为目标的无意识操作，而与消极情感间建立联系则不会导致类似结果的出现^[26]。与控制组被试相比，行为目标与积极词同时呈现的被试更愿意实现相关目标。而消极词对目标无任何影响，消极词组与中性词组之间无结果差异。如此看来，并非所有的目标启动都会对个体产生影响。当目标概念是满意的状态或已经在头脑中存在时，个体会自动判断目标概念的情感价值。这时个体才可能拥有更强烈的目标追求意愿，并表现出实现目标的动机性行为^[27]。在此过程中，个体实现目标意愿的大小对行为表现起调节作用，即积极情感对意愿弱的个体影响更大^[26]。Aarts等人的研究也发现，个体认为目标状态是积极的时会付出更大的努力以实现目标；当目标与消极信息同时启动时，个体追求目标的动机则消失^[28]。无意识目标的激活之所以会增强个体目标导向的动机行为，可能是由于积极词的启动增加了目标的可及性，抑制了其他目标的干扰，从而促使个体付出更多努力以增加目标实现的机会。当目标词和消极情绪词的呈现在时间上接近时，个体对目标追求的愿望则降低，目标启动效应也消失。由于研究者对消极情绪词的作用还存在争议，因而还需要进一步研究探讨。

4 小结及展望

自我激活理论提出以来，心理学研究者围绕无意识目标进行了大量的实证研究，发现个体的确可以自动地、无意识地采纳和追求目标。不管是目标语义相关词、有助于实现目标的工具，还是与目标相关的他人表征都可以自动激活个体的目标，并使个体在没有意识到的情况下追求该目标。尽管如此，无意识目标追求对思维、记忆和行为产生的影响却与无意识目标追求相似，这表现在目标实现、目标投射和动机特征三个方面。然而值得注意的是，无意识目标追求的过程机制不同于有意识目标追求，无意识目标更可能根据情感效价对个体行为产生影响。总之，无意识目标研究得出许多有价值的结论，极大地推动了目标研究的发展。但是现有的研

究还存在诸多不足,有待于研究者进一步完善。

首先,无意识目标追求的机制研究还处于起步阶段,还仅局限于情感效价对目标追求的影响方面,并且研究者对消极情感的影响也存在着争议。有研究发现,目标追求的结果反馈会影响个体的目标承诺和成绩。消极反馈使个体设定更低的目标,而积极反馈使个体设定更高的目标,情绪则在反馈与目标的关系中起调节作用^[29]。但是此类研究都是通过给被试提供明确的指导语来实现的。无意识目标追求会不会和有意识目标追求一样也受到结果反馈的影响呢?至今无人回答。

其次,虽然已有研究发现重要他人表征可以激活相应的目标,但其对目标启动的影响可能并非那么简单,其他变量可能也会影响个体对无意识目标的追求。Chartrand 等人指出,个体的特质性逆反对无意识目标追求起调节作用^[19]。特质性逆反低者更可能自动追求重要他人自己设定的目标,而特质性逆反高者则更可能追求与重要他人所设目标相反的目标。除特质性逆反外,其他个体差异和环境变量也可能影响无意识目标追求。比如,如果个体认为重要他人相关目标与自己不相干,即使个体和重要他人的关系非常亲近也不会去追求该目标。另外,社会赞许性高或自我监控性高的个体更可能采纳重要他人的目标。今后的研究要进一步探讨人格变量在无意识目标启动中的作用。另外,无意识目标研究主要在国外进行,国内却很鲜见。由于不同文化对人际关系的重视程度不同,因而本土化研究具有重要的理论和实践意义。

最后,已有研究主要侧重于无意识目标的激活方式及其与有意识目标的异同,而对无意识目标在实际生活和理论研究中的应用却很少见。由于日常生活中人们往往同时追求多个目标,因而有效的自我管理对目标追求有着重要的意义^[30]。人们如何处理多个目标之间的关系,决定目标的优先选择权,解决目标冲突以保证多个目标的成功实现?鉴于语义启动、工具启动和人际启动都可以激活个体的无意识目标,因而无意识目标研究对多目标管理必然具有重要意义。除此之外,无意识目标也可以应用于科学研究中。自陈量表是常用的心理学研究工具,但当量表内容涉及到隐私或道德问题时会出现社会赞许性。这时,被试往往做出不符合实际的反应,或拒绝回答问题。Rasinski 指出,研究者可以通过激活被试的“诚实”目标达到降低社会赞许性的目

的^[31]。由此看来,不管是对于人们在日常生活中的多目标管理还是对于心理研究中社会赞许性的降低,无意识目标研究都具有重要的意义。今后的研究需要将目标的自动激活及其无意识追求应用于日常生活和理论研究中,以最大可能地发挥无意识目标的研究价值。

参考文献

- Deci E L, Ryan R M. The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 2000, 11(4): 227~268
- 车文博. 当代西方心理学新词典. 长春: 吉林人民出版社, 2001. 234
- Oettingen G, Grant H, Smith P K, et al. Nonconscious goal pursuit: Acting in an explanatory vacuum. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2006 (42): 668~675
- Shah J Y. The automatic pursuit and management of goals. *Current Directions in Psychological Science*, 2005, 14(1): 10~13
- Gollwitzer P M, Bargh J A. Automaticity in Goal Pursuit. In: Elliot A J, Dweck C S eds. *Handbook of Competence and Motivation*. New York: The Guilford Press, 2005. 624~646
- Aarts H, Dijksterhuis A. Habits as knowledge structures: Automaticity in goal-directed behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, 78: 53~63
- Aarts H, Dijksterhuis A, De Vries P. On the psychology of drinking: Being thirsty and perceptually ready. *British Journal of Psychology*, 2001, 92: 631~642
- Bargh J A, Chartrand T L. The mind in the middle: A practical guide to priming and automaticity research. In: Reis H T, Judd C M eds. *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology*. New York: Cambridge University Press, 2000. 253~285
- Chartrand T L, Bargh J A. Automatic activation of impression formation and memorization goals: Nonconscious goal priming reproduces effects of explicit task instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, 71(3), 464~478
- Hamilton D L, Katz L B, Leirer V O. Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39(6): 1050~1063
- Mc Culloch K C, Ferguson M J, Kawada C C K, Bargh J A. Taking a closer look: On the operation of nonconscious impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2007, in press
- Bargh J A, Gollwitzer P M, Lee-Chai A, Barndollar K, Trötschel, R. The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and*

- Social Psychology, 2001, 81: 1014~1027
- 13 Shaha J Y, Kruglanski A W. Priming against your will: How accessible alternatives affect goal pursuit. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2002, 38: 368~383
 - 14 Gollwitzer P M, Brandstatter V. Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997, 73: 171~183
 - 15 Kay A C, Wheeler S C, Bargh J A, Rossa L. Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2004, 95: 83~96
 - 16 Fitzsimons G M, Bargh J A. Thinking of you: Nonconscious pursuit of interpersonal goals associated with relationship partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, 84: 148~164
 - 17 Shah J Y. Automatic for the people: How representations of significant others implicitly affect goal pursuits. *Journal of Personality & Social Psychology*, 2003, 84: 661~681
 - 18 Shah J Y. The motivational looking glass: How significant others implicitly affect goal appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, 85(3): 424~439
 - 19 Chartrand T L, Dalton A N, Fitzsimons G J. Nonconscious relationship reactance: When significant others prime opposing goals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2007, 43: 719~726
 - 20 Dik G, Aarts H. Behavioral cues to others' motivation and goal pursuits: The perception of effort facilitates goal inference and contagion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2007, 43: 727~737
 - 21 Aarts H, Gollwitzer P M. Goal contagion: Perceiving is for pursuing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2004, 87(1): 23~37
 - 22 Bargh J A, Chartrand T L. The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 1999, 54: 462~479
 - 23 Burger J M. 著. 陈会昌等译. 人格心理学. 第六版. 北京: 中国轻工业出版社, 2004. 36
 - 24 Holmes D S. Projection as a defense mechanism. *Psychological Bulletin*, 1978, 85: 677~688
 - 25 Kawada C L K, Oettingen G, Gollwitzer P M, Bargh J A. The projection of implicit and explicit goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2004, 86: 545~559
 - 26 Custers R, Aarts H. Positive affect as implicit motivator: On the nonconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2005, 89(2): 129~142
 - 27 Custers R, Aarts H. In search of the nonconscious sources of goal pursuit: Accessibility and positive affective valence of the goal state. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2007, 43: 312~318
 - 28 Aarts H, Custers R, Holland R W. The Nonconscious cessation of goal pursuit: When goals and negative affect are coactivated. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2007, 92(2): 165~178
 - 29 Ilies R, Judge T A. Goal regulation across time: The effects of feedback and affect. *Journal of Applied Psychology*, 2005, 90(3): 453~467
 - 30 Louro M J, Pieters R, Zeelenberg M. Dynamics of multiple-goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2007, 93(2): 174~193
 - 31 Rasinskia K A, Visserb P S, Zagatskyb M, Rickett E M. Using implicit goal priming to improve the quality of self-report data. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2005, 41: 321~327

Activation and Pursuit of Nonconscious Goal

MA Li-Li, GUO Yong-Yu

(Department of Psychology, Central China Normal University, and Hubei Human Development and Mental Health Key Laboratory, Wuhan 430079, China)

Abstract: According to the auto-motive model, goals are represented mentally, and as representations, should be capable of automatic activation by the environmental context. The present article reviews recent research on nonconscious goals, and the similarities between nonconscious goals and conscious goals. It focuses on research examining different ways in which goals may be automatically brought to mind in everyday settings and how such goal priming may affect individuals' deliberate goal pursuits. Besides, although nonconscious goals and conscious goals are similar in their effects, they may have different mechanisms.

Key words: goal; nonconscious; activation; conscious; emotion