

人际目标认知三视角模型

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 人际关系对自我管理有着重要的意义。关系对象会影响个体的目标设置和目标追求, 个体在日常生活中的追求目标也会影响其人际关系的进程。Fitzsimons 等人提出了人际目标认知三视角模型, 强调目标在自我和他人关系中的重要作用。模型主要介绍了目标与重要他人之间的双向复杂关系, 并对影响二者关系的调节变量进行了分析。未来研究应该在深入探讨重要他人与目标之间关系的基础上扩大人际关系对象的范围, 考察一般他人与目标的关系及其心理机制。

关键字 人际目标; 重要他人; 三视角模型

分类号 B849:C91

1 前言

一直以来, 很多研究者都认为目标设置和目标追求过程是有目的、有意识的 (Deci & Ryan, 2000)。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。然而, 近年来越来越多的研究发现, 意识并非目标导向行为的先决条件 (Aarts & Dijksterhuis, 2000)。目标是行为满意状态或结果在个体头脑中的表征 (Bargh, 1990)。目标受到动机和认知规范的支配 (Chartrand & Bargh, 2002)。与社会态度、刻板印象、图式等一样, 目标也可以通过相应环境特征自动激活, 并在个体没有意识到的情况下指导其行为 (Shah, 2005)。关系对象如朋友、家庭成员、恋爱伴侣和同事等是最重要的社会环境特征, 因而也具有激活相关目标的能力。

关系对象会影响个体的目标设置和目标追求; 同样, 个体在日常生活中的追求目标也会影响其人际关系的进程 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。越来越多的研究者认识到了目标追求与人际关系间的相互作用, 考察了人际关系情境下的目标追求过程。Fitzsimons 和 Bargh 提出了人际目标 (interpersonal goals) 的概念, 认为人际目标是个体为了人际关系或关系对象而实现、保持或回避的具体结果状态 (Fitzsimons & Bargh, 2003)。帮助同伴、保持亲密关系、避免拒绝等都是人际目标。Fitzsimons 等人将人际表征和目标认知性质的相关

理论结合起来, 提出了人际目标认知三视角模型 (triangular model of associations), 强调目标在自我和他人关系中的重要作用 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。本文拟以人际目标认知三视角模型为框架对已有研究进行总结, 在阐述人际目标认知三视角模型的基础上分析目标与人际结构之间的复杂联系, 并进一步探讨目标和人际结构之间关系的未来研究方向。

2 目标与人际结构的关系

目标是行为满意状态或结果在个体头脑中的表征, 它与许多认知建构之间都存在着联系 (Kruglanski, Shah, Fishbach, Friedman, Chun, & Sleeth-Keppler, 2002)。除了目标之间、目标及其追求手段之间有认知联系外, 目标和人际结构之间也存在着联系 (Shah, 2005)。生活在社会中的每个人都不是独立存在的, 都受到周围环境中他人的影响。鉴于他人在日常生活中占有十分重要的地位, 理解他人表征对个体的影响具有重要的意义。重要他人是对个体的社会化和心理形成过程具有重要影响的他人, 包括父母、兄弟姐妹、朋友、同事、恋爱伴侣等 (Fitzsimons & Bargh, 2003)。重要他人不仅会影响个体的情绪和生活满意度, 也是个体动机和需求的对象, 与目标有着直接的、不断的联系。

重要他人是目标追求的对象, 这是重要他人影响目标追求的基本方式。日常生活中, 个体追求的很多重要目标都是人际性质的, 如亲密目标、依恋目标等 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。亲密目标是个体生活基本的驱动力, 是健康

收稿日期: 2008-09-25

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

心理功能的特征。它不仅会影响关系满意度,也会对健康产生积极的影响。除此之外,个体对依恋关系和关系安全也有很强的动机。近年来,成人依恋关系研究也开始考察依恋焦虑和依恋回避的个体差异在不同人际目标和行为策略中的表现,从而使目标成为此类研究的重点(Mikulincer, 1998)。除了亲密目标和依恋目标外,成功的人际关系还需要关系保护目标(*relationship-protecting goal*),遇到人际冲突或同伴背叛(*transgression*)时信守承诺的目标,以积极的态度知觉重要他人的目标等等(Johnson & Rusbult, 1989)。由此看来,个体的很多目标都与人际结构有着密切的联系。生活环境中的他人,特别是那些对个体的社会化和心理形成过程具有重要影响的他人,对个体的自我管理有着重要的意义。重要他人是目标追求的对象,能引导个体追求并保持亲密关系,通过改变自我知觉保护关系,并寻找安全关系和依恋关系。

随着人际关系的深入,人们会形成详细的关系表征,即关系图式(Fitzsimons & Bargh, 2003)。关系图式中包含有自我图式、他人图式和关系脚本,而人们对重要他人的心理表征则包含有个体与重要他人一起时经常追求的目标。激活关系图式就可以激活相应的人际目标,从而使个体自动地追求与重要他人一起时经常追求的目标。研究者通过大量的实证研究发现,看到重要他人、与重要他人交往甚或仅仅思考有关重要他人的事情就可以在特定情景下自动激活个体的目标,并指导其行为(Fitzsimons & Bargh, 2004)。重要他人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目标追求成败的体验(Shah, 2003b)。Baldwin等人还考察了重要他人表征的激活对个体自我知觉的影响。研究发现,阙下呈现皱着眉头的教皇的照片时,实践信仰的天主教徒对自我的评价更加消极(Baldwin, Carrell, & Lopez, 1990)。除此之外,很多研究者还得出了有关“移情”现象的研究证据(Berk & Andersen, 2000; Hinkley & Andersen, 1996)。研究发现,如果陌生人身上存在重要他人的相关线索,则该陌生人就可以自动激活重要他人的很多特征以及个体和重要他人在一起时具有的特征,从而指导个体的知觉和行为。当重要他人表征被激活时,人们会主动靠近与积极重要他人相似的陌生人,疏远与消极重要他人相似的陌生人(Andersen, Reznik, & Manzella, 1996)。

目标与人际结构的关系不仅表现在重要他人影响目标追求方面,还表现在一般他人可以激活个体的目标方面。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(Aarts & Gollwitzer, 2004)。观察他人的目标导向行为就可以激活相应的目标心理表征,使个体的行为开始服务于相同的目标,并具备目标导向的性质(Dik & Aarts, 2007)。也就是说,行为受到目标强度的影响,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会更欣然地追求目标等。值得注意的是,如果他人的目标追求是不合适的、不被社会认可的,个体就会自动对这些目标免疫。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现象。

3 人际目标认知三视角模型

大量的理论和研究表明,目标认知表征受可及性和激活规则的约束(Gollwitzer & Bargh, 2005)。目标表征与重要他人表征相互联系,并镶嵌于自我和他人的关系之中。基于关系自我理论,研究者认为这些联系能够对个体的知觉和行为自动产生影响(Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。Fitzsimons等人将人际表征和目标认知性质的相关理论结合起来,提出了人际目标认知三视角模型(如图1所示),着重阐述重要他人表征和目标表征之间的双向内在联系,强调对二者与自我之间关系进行考察的重要性(Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。研究者将此模型作为形成假设的框架,考察了重要他人对目标导向行为的影响以及目标对人际知觉和行为的影响。人际目标认知三视角模型指出,自我表征、重要他人表征和目标表征之间存在着认知联系,并且这些联系会影响个体的行为(Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。首先,由于自我与重要他人之间,自我与目标之间都存在着联系,因而重要他人与目标之间也必然存在着一定的联系。重要他人能够影响个体的目标和行为。其次,自我表征、重要他人表征以及目标表征之间的认知联系能够在没有意识介入和控制的情况下产生影响。仅激活关系亲密的重要他人的认知表征就能够以“全有全无(all-or-none)”的方式激活个体的相关目标,目标能否得以激活受到目标与重要他人的关系、重要他人与自我的关系以及自我与目标的关系的调节。重要他人表征的激活能够增加相关目标表征的可及性,从而影响个体的知觉和目

标导向行为。最后，目标与重要他人的关系是双向的。重要他人能够影响个体的目标追求，处于激活状态的目标也能够增加重要他人表征的可及性，从而影响个体的人际知觉和行为。在此过程中，自我、目标和重要他人之间相互关系的性质起调节作用。

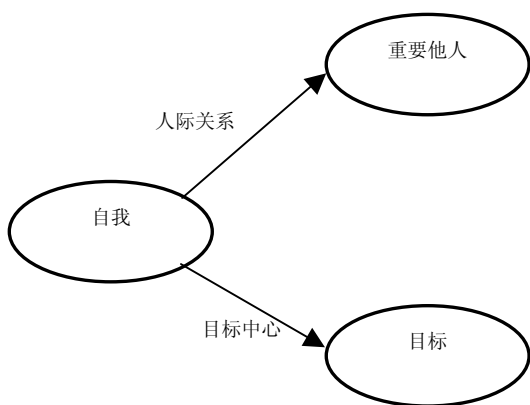


图1 人际目标认知三视角模型

3.1 重要他人对目标追求的影响

重要他人能够激活相关目标，使个体在没有意识到的情况下追求目标，从而影响其目标导向行为（Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005）。而这—效应受到个体与目标的关系、个体与重要他人的关系、重要他人与目标的关系等多个变量的调节。

3.1.1 重要他人的目标激活效应

重要他人可以自动激活与其在一起时个体经常追求的目标，自动影响个体的自我管理过程（Fitzsimons & Bargh, 2003; Andersen, Reznik, & Manzella, 1996）。随着时间的推移，个体和重要他人在一起时经常追求的目标会自动与重要他人表征之间建立联系。激活个体的重要他人表征就可以激活相关目标，并影响个体对目标的评估和目标追求行为。

在Fitzsimons和Bargh（2003）的研究中，实验者阈下激活被试的重要他人表征，然后提供追求相关目标的机会。结果发现，虽然重要他人没有在实验现场出现，但几乎所有的被试都表现出与重要他人相关目标一致的行为。学期开始时，研究者要求大学生列出自己和母亲一起时追求的目标，大约一半的被试提到通过学业成绩使母亲高兴。几个月后，被试参加“记忆测验”，实验组回答有关母亲的问题以激活其母亲表征，控制组则回答与人际无关的问

题。研究者认为，母亲表征的启动会激活被试和母亲一起时追求的所有目标，包括成就目标。“记忆测验”完成后，所有的被试都参加“言语成就测验”。结果发现，启动了母亲表征的被试在“言语成就测验”上的得分明显高于控制组，但是这一现象仅存在于那些在学期开始时报告说希望通过学业成绩使母亲高兴的被试身上。研究者认为，这可能是因为目标的重要性是重要他人激活目标这一过程的中介变量。

重要他人表征不仅可以激活与其在一起时个体追求的目标，也可以激活重要他人个体设定的目标（Shah, 2003a）。重要他人能够在心理背后“监视”个体，使个体为实现重要他人设定的期望、标准、目标而行动。作为个体的内部观众（inner audience），重要他人可以唤起个体需要追求的目标和评价标准，以与重要他人愿望一致的方式影响个体行为。当然，在很多关系情境中，个体与重要他人在一起时追求的目标和重要他人个体设定的目标是相关的。个体之所以想通过取得好成绩使母亲高兴，很可能是因为母亲希望他取得好成绩。但是，在人际关系中这也可能是截然不同的两种过程。个体与重要他人一块时追求的目标中，也有很多并不是重要他人个体设定的目标，如控制他人、给他人留下深刻印象、分析他人的行为等等。

为了考察个体对重要他人所设目标的反应，Shah（2003a）要求被试分别列出希望自己作业表现好的重要他人和不关心其作业表现的重要他人。研究结果发现，阈下启动重要他人的名字影响了被试的目标承诺、目标可及性和作业成绩。启动“父亲”表征的被试对成就目标有更高的承诺，目标可及性更强，目标追求的程度更大。但是，这种现象的出现是有条件的，即被试认为自己和父亲关系很亲密并且父亲重视自己在该项作业上的成绩。Chartrand, Dalton和Fitzsimons（2007）使用不同的研究范式得出了相同的结论。实验者要求被试分别列出为自己设定各种目标的重要他人的名字，然后阈下启动重要他人的名字，并要求被试进行词汇决策作业。结果发现，当重要他人个体设定的目标与词语决策作业中出现的目标词一致时，被试对目标词的辨别速度更快，目标可及性更高。

3.1.2 目标激活效应的调节变量

重要他人可以激活相关目标，并使个体在没有意识到的情况下追求该目标。但是，这一效应很大

程度上取决于自我与目标、目标与重要他人以及重要他人与自我之间的关系 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。这些关系的性质都会调节重要他人对目标导向行为的影响。

首先, 只有个体认为自己和重要他人的关系亲密或重要时, 重要人才会影响其目标追求 (Aron, Aron, Tudor, & Nelson, 1991)。Shah通过一系列研究发现, 人际关系的亲密程度和重要性会调节重要他人对目标导向行为的影响 (Shah, 2003a)。被试越是认为自己与重要他人的关系亲密、重要, 其行为越可能与重要他人设定的目标一致。

另外, 个体对重要他人控制性程度的知觉, 即在多大程度上将重要他人希望自己做的事视为外部对自己施加的压力, 也会调节重要他人对目标的激活效应 (Chartrand, Dalton, & Fitzsimons, 2007)。如果个体认为重要他人是控制性的或专制的, 就会对重要他人的目标和希望做出异常反应 (Deci & Ryan, 2000)。个体可能会主动抑制重要他人激活的目标, 甚至追求完全相反的目标, 做出与重要他人期望相反的行为。在一项研究中, 阍下启动重要他人的名字, 而这些重要他人中有的希望被试努力工作, 有的则希望被试放松、快乐 (Chartrand, Dalton, & Fitzsimons, 2007)。结果发现, 当被试认为重要他人具有控制性时, 被试的行为方向与重要他人为其设定的目标完全相反。控制性的重要他人越希望个体努力学习, 个体在“言语成就测验”上的成绩就越差。

最后, 重要他人与目标之间的关系也会对重要他人的目标激活效应起调节作用, 这表现在重要他人相关目标的数量方面 (Shah, 2003a)。重要他人为个体设定的目标越多, 重要他人激活任意一个目标并引导个体行为的可能性越小。如果重要他人希望个体在学业任务上成功, 那么被试报告出的与该重要他人相关的目标越多, 其学业成绩受到重要他人影响的可能性越小。这可能是因为当重要他人与多个目标有较强关联时, 目标间会相互竞争、相互抑制, 从而消弱目标的激活效应。

3.2 目标对人际知觉的影响

人际目标认知三视角模型指出, 自我、目标和重要他人的认知表征之间都存在着相互联系 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。重要他人表征会影响个体的目标导向行为, 处于激活状态的目标也会影响个体对重要他人的知觉和行为。

激活的目标不仅能够激活相应的重要他人表征, 使个体想起与目标相关的榜样或有助于目标进展的重要他人, 还会影响个体对重要他人的评估和行为 (Ferguson & Bargh, 2004)。这又取决于重要他人和目标之间关系的具体性质。

3.2.1 重要他人表征的可及性

重要他人和目标之间有很多种联系方式。如果个体将重要他人看作是目标追求行为的榜样, 重要他人和目标之间会建立联系。如果重要他人与个体有相似之处、有联系, 或者有相同的目标建构, 重要他人和目标间会建立联系。除此之外, 既然目标能够以至下而上的方式被有助于目标实现的手段激活, 那些有助于目标追求的重要他人必然也与目标有联系。有些重要他人可能会主动帮助个体实现目标或仅仅反映个体渴望的结果状态, 成为个体评估目标进程的榜样 (Shah & Kruglanski, 2003)。以上各种联系都会影响目标追求与人际结构的关系。激活的目标会自动增加重要他人表征的可及性, 使有助于目标实现的重要他人更容易进入个体头脑, 而无助于目标实现的重要他人更不容易进入个体头脑。

Fitzsimons和Shah研究发现, 激活的目标能够使有助于目标追求的重要他人表征更加可及, 而无助于目标追求的重要他人表征更加不可及 (Fitzsimons & Shah, 2008)。在一项研究中, 实验者要求被试分别列出有助于目标实现的朋友和无助于目标实现的朋友的名字。然后, 通过“组句作业”启动部分被试的积极社会生活目标, 并再次要求被试列出能想到的所有朋友的名单。研究者认为, 罗列法可用作测量认知表征可及性的指标, 即列在前面的名字可及性较高, 列在后面的名字可及性较低。结果发现, 有助于社会性目标实现的朋友出现的位置较靠前, 而无助于目标实现的朋友出现的位置较靠后。这表明, 目标的确能够自动影响相关人际表征的可及性。正如工具性手段可以激活目标一样, 目标也可以激活有助于目标实现的重要他人的认知表征, 抑制无助于目标实现的重要他人的认知表征 (Shah & Kruglanski, 2002)。

3.2.2 人际知觉

处于激活状态的目标不仅会增加相关重要他人表征的可及性, 而且会影响个体对重要他人的知觉。研究者认为, 激活的目标会自动影响个体对环境中客体的评估, 使其更加积极地评估有助于目标实现

的客体 (Ferguson & Bargh, 2004)。同样, 当目标处于激活状态时, 个体对重要他人的知觉也有赖于目标和重要他人关系中所包含的信息, 其中重要他人有助于目标实现的程度也是人际知觉的基础。激活的目标会使个体更加积极地评价有助于目标实现的重要他人。

Fitzsimons和Shah (2008) 的研究证实了这一观点。实验者要求被试列出有助于目标实现的朋友和无助于目标实现的朋友的名字。一系列的无关作业之后, 被试进行“组句作业”以激活其成就目标, 并回答一些有关自己和朋友关系的问题。问题涉及到的朋友分别为有助于学业成就目标实现的朋友和无助于学业成就目标实现的朋友。结果发现, 激活的成就目标影响了被试对自己与朋友关系的评估。对于成就目标没有激活的控制组而言, 被试对两类朋友关系的评估并不存在差异。成就目标启动组被试则不同, 他们认为自己与有助于目标实现的朋友关系更亲密、更重要, 被试计划和这类朋友在一起待的时间也 longer。而且从被试的报告可以看出, 他们并没有意识到目标的存在, 更没有意识到激活的目标影响了自己对朋友关系的评估。研究结果表明, 个体对朋友和亲密他人的知觉部分取决于处于激活状态的目标的性质, 并且目标对人际知觉的影响是自动的, 不需要意识的参与。

既然如此, 人们在日常生活中经常追求的目标会不会也影响他们对不同人际关系的知觉呢? 有研究者指出, 随着时间的推移, 个体经常追求的目标的可达性会逐渐增加, 从而影响个体的人际知觉 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005)。并且, 随着目标可达性的增加, 个体对关系亲密度的知觉也越来越多地受到重要他人有助于目标追求程度的影响。Fitzsimons和Shah的研究中, 实验者在相隔两周的时间两次测量了目标的可达性、重要他人有助于目标实现的程度以及关系的亲密度 (Fitzsimons, Shah, Chartrand, & Bargh, 2005; Fitzsimons & Shah, 2008)。结果发现, 目标可达性的改变和重要他人有助于目标实现的程度二者的交互作用显著影响了个体对人际关系亲密度的评估。如果第二次实验时目标的可达性较高, 被试则更有可能将重要他人有助于目标实现的程度作为评估关系亲密度的基础。相反, 如果第二次实验时目标可达性较低, 则被试更不可能将重要他人有助于目标实现的程度作为关系亲密度评估的基础。

总之, 处于激活状态的目标的确会影响个体对他人的知觉, 而且人际知觉的性质取决于目标和重要他人关系中包含的信息, 如重要他人是否有助于目标的实现。个体会积极地评价与目标追求一致的他人, 消极地评价与目标追求不一致的他人。另外, 个体和重要他人关系的性质和质量, 包括关系亲密度、重要性、个体对重要他人的认同等, 也会调节目标对人际的作用 (Shah, 2003a)。最后, 个体与目标追求之间的关系, 如目标承诺的高低、目标对个体的重要性等, 也会影响目标的人际效应。由此看来, 目标、他人、个体之间关系的性质都会影响激活三者中任意一个认知表征所产生的结果, 影响个体的自我管理和人际关系。

4 结论与展望

目标是个体渴望的结果状态在头脑中的表征。目标可以通过相应环境特征自动激活, 并在个体没有意识到的情况下指导行为。人际关系对象是最重要的社会环境特征, 因而也具有激活相关目标的能力。反过来, 个体在日常生活中追求的目标也会影响其人际关系的进程。Fitzsimons等人提出的人际目标认知三视角模型, 强调重要他人与个体的动机、需求和渴望之间的复杂动态关系, 认为重要他人和目标之间的认知联系是双向的、相互的。重要他人能够无意识地激活个体的人际目标, 指导个体的目标知觉和行为; 处于激活状态的目标也会增加重要他人认知表征的可达性, 影响个体的人际知觉和行为。另外, 重要他人和目标之间的关系受到个体与目标、目标与重要他人、重要他人与个体之间关系的调节。人际目标认知三视角模型为目标研究提供了新的视角, 极大地推动了目标和人际关系研究的发展。但是, 目标和人际关系研究还存在诸多不足, 有待于进一步完善。

首先, 真实人际交往情境中重要他人对目标追求的影响有待进一步考察。以往的研究基本上都是在实验室进行的, 是在虚拟的人际关系中激活重要他人表征, 进而测量个体的目标导向行为。然而, 在真实的人际交往中, 所有的个体都拥有自己的目标, 并且往往同时追求多个目标。个体多个目标之间的关系, 以及这些目标和他人的目标之间的关系都会对个体的目标导向行为产生很大的影响。因此, 现场研究和实验研究相结合具有重要的现实意义。

其次, 已有研究发现, 重要他人和目标之间的关系受到个体与目标、目标与重要他人、重要他人

与个体之间关系的调节。然而,很少有研究考察文化和人格变量对重要他人和目标之间关系的影响。Chartrand, Dalton和Fitzsimons(2007)研究发现,个体对重要他人控制性程度的知觉会调节重要他人对目标的激活效应。个体对重要他人控制性程度的知觉往往反映个体的逆反特质,高特质性逆反的个体更倾向于认为他人是控制性的、专制的。因此,考察特质性逆反对目标激活效应的影响具有重要的意义。除逆反特质外,个体对关系的知觉和态度也会影响目标与重要他人的关系。已有研究发现,只有个体认为自己和他人的关系亲密或重要时,他人才会影响目标追求(Aron, Aron, Tudor, & Nelson, 1991)。然而,东西方文化下的个体对人际关系的知觉有着很大的差异。自由、平等、独立是西方人的人际基础;而中国人则对其他人的存在具有高度的觉察能力,对自己的存在、独特性、方向感、目标和意愿均没有很强的自觉(何有晖,陈淑娟,赵志裕,1991)。这种差异在目标和重要他人的关系方面是否有所体现呢?鉴于国内还没有目标和重要他人关系的实证研究,这一问题仍有待探讨。

最后,人际目标认知三视角模型主要探讨了个体自我、目标、重要他人之间的复杂关系,尤其强调重要他人是如何影响个体的目标追求,以及处于激活状态的目标是如何影响个体对重要他人的知觉和行为的。然而,日常生活中,除了重要他人会影响个体的目标追求外,一般他人也会对个体的目标追求行为产生影响。虽然已经有研究者发现观察他人的目标导向行为可以导致个体追求同样的目标,但很少有研究探讨一般他人影响目标追求的心理机制。因此,未来研究不仅要进一步探讨目标和重要他人之间的复杂关系,还要考察目标与一般他人的关系及其心理机制。

参考文献

- 何有晖,陈淑娟,赵志裕.(1991).关系取向:为中国社会心理学方法论求答案.见杨国枢,黄光国(编).*中国人的心理与行为*(pp.49-66).台北:桂冠图书公司.
- Aarts, H., & Dijksterhuis, A. (2000). Habits as knowledge structures: Automaticity in goal-directed behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 53-63.
- Aarts, H., & Gollwitzer, P. M. (2004). Goal contagion: Perceiving is for pursuing. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*, 23-37.
- Andersen, S. M., Reznik, I., & Manzella, L. M. (1996). Eliciting facial affect, motivation, and expectancies in transference: Significant-other representations in social relations. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 1108-1129.
- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M., & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 241-253.
- Baldwin, M. W., Carrell, S. E., & Lopez, D. F. (1990). Priming relationship schemas: My advisor and the Pope are watching me from the back of my mind. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 435-454.
- Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. In E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp. 93-130). New York: Guilford Press.
- Berk, M. S., & Andersen, S. M. (2000). The impact of past relationships on interpersonal behavior: Behavioral confirmation in the social-cognitive process of transference. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 546-562.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (2002). Nonconscious motivations: Their activation, operation, and consequences. In: A. Tesser, D. A. Stapel, & J. V. Wood (Eds.), *Self and motivation: Emerging psychological perspectives* (pp. 13-41). Washington, DC: American Psychological Association.
- Chartrand, T. L., Dalton, A. N., & Fitzsimons, G. J. (2007). Nonconscious relationship reactance: When significant others prime opposing goals. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 719-726.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry, 11*, 227-268.
- Dik, G., & Aarts, H. (2007). Behavioral cues to others' motivation and goal pursuits: The perception of effort facilitates goal inference and contagion. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 727-737.
- Ferguson, M. J., & Bargh, J. A. (2004). Liking is for doing: The effects of goal pursuit on automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*, 557-572.
- Fitzsimons, G. M., & Bargh, J. A. (2003). Thinking of you: Nonconscious pursuit of interpersonal goals associated with relationship partners. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*, 148-164.
- Fitzsimons, G. M., & Bargh, J. A. (2004). Automatic self-regulation. In: R. F. Baumeister, & K. D. Vohs (Eds.), *Handbook of self-regulation* (pp. 151-170). New York: Guilford.
- Fitzsimons, G. M., Shah, J. Y., Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (2005). Friends and neighbors, goals and labors: Interpersonal and self regulation. In: M. Baldwin (Ed.), *Interpersonal cognition* (pp. 103-125). New York: Guilford.
- Fitzsimons, G. M., & Shah, J. Y. (2008). How goal instrumentality shapes relationship evaluations. *Journal of*

- Personality and Social Psychology*, 95, 319–337.
- Gollwitzer, P. M., & Bargh, J. A. (2005). Automaticity in goal pursuit. In: A. J. Elliot, & C. S. Dweck (Eds.), *Handbook of competence and motivation* (pp. 624–646). New York: The Guilford Press.
- Hinkley, K., & Andersen, S. M. (1996). The working self-concept in transference: Significant-other activation and self change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1279–1295.
- Johnson, D. J., & Rusbult, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 967–980.
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Fishbach, A., Friedman, R., Chun, W. Y., & Sleeth-Keppler, D. (2002). A theory of goal systems. *Advances in Experimental Social Psychology*, 34, 331–378.
- Mikulincer, M. (1998). Adult attachment style and affect regulation: Strategic variations in self-appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 420–435.
- Shah, J. Y. (2003a). Automatic for the people: How representations of significant others implicitly affect goal pursuits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 661–681.
- Shah, J. Y. (2003b). The motivational looking glass: How significant others implicitly affect goal appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 424–439.
- Shah, J. Y. (2005). The automatic pursuit and management of goals. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 10–13.
- Shah, J. Y., & Kruglanski, A. W. (2002). Priming against your will: How accessible alternatives affect goal pursuit. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 368–383.
- Shah, J. Y., & Kruglanski, A. W. (2003). When opportunity knocks: Bottom-up priming of goals by means and its effects on self-regulation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 84, 1109–1122.

Triangular Model of Significant Other-goal Associations

MA Li-Li, GUO Yong-Yu

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

Abstract: Interpersonal relationship is very important to the self-regulation process. Relationship partners influence the goals individuals choose to pursue in daily life, their success at attaining them, and the consequences of those goal pursuits. Just as importantly, the goals that individuals pursue shape and influence the course of their interpersonal relationships. Fitzsimons and his colleagues proposed a triangular model of interpersonal cognition that focuses on the essential role that goals play in the links between self and other. The present article introduces the triangular model, outlines the ideas about how the self's goals are cognitively linked with representations of significant others, and the interpersonal and motivational factors that may moderate the effects of these associations, and proposes possible future research directions.

Key words: interpersonal goal; significant other; triangular model