

潛意識，左右人心的隱形力量

現代心理學暫把佛洛伊德的理論放一邊，透過實證研究窺探潛意識思維如何影響人們的行為與日常生活。

撰文／巴夫（John Bargh）翻譯／謝伯讓

重點提要

■人們在投票、買東西、尋找度假地點或者為許多生活瑣事做決定時，通常不會耗費太多心思。

■潛意識思維影響我們的思考方式和日常生活中的決策，而且理由充份。例如，當我們要閃避迎面而來的車子，自動化思考就很重要。

■潛意識思維不僅只於幫助我們注意四周環境，潛藏其中、無法從意識中察覺的心態，也形塑我們對其他事物的各種態度。

■佛洛伊德終其一生都在窮究潛意識思維的意義，而現代的研究則在人際關係上提出比較務實的觀點。

當心理學家試著了解我們的心智如何運作時，他們常常得出一個可能會令人驚訝的結論：人們常常不假思索就做出決定，或更準確地說，在「有意識地」思考之前就做出決定。當我們決定投票給誰、買些什麼、去哪裡度假和其他許多事情時，我們都沒有察覺到的潛意識思維往往扮演著很重要的角色。而最近的一些研究，揭露了潛意識思維如何深刻影響人們的日常互動。

探討人們在決策過程中受潛意識影響程度的研究中，最廣為人知的一項研究是關於人們如何決定候選人是否適任。實驗者讓受試者在極短時間內檢視一些非自己選區的美國州長及參議員候選人照片，接著要求他們做出評斷。沒想到，這樣的模擬投票竟然和稍後開出來的正式結果十分接近。根據比眨眼更短的瞬間看到的候選人臉孔來做出能力評量，像這樣的判斷過程，竟然符合三個州之中兩個州的選舉結果。

100 多年來，研究心智的科學家著迷於潛意識對思考與行為的影響。佛洛伊德（Sigmund Freud）的大量研究強調，人的意識層面負責理性的思維與情緒，而潛意識層面是非理性的大本營。不過現代的認知心理學家則把佛洛伊德的觀點重新定位於不再如此兩極化的心理動態歷程上，他們發現，藉由融合與重整這些「心智資源」，兩種思維歷程都可以幫助人們適應並存活在千變萬化的環境中，從石器時代智取乳齒象、中世紀的騎士長槍競技，一路到在 21 世紀賣空蘋果股票。

後佛洛伊德（Post-Freudian）的心理學學派把本我和自我放在一旁，並採取了比較務實的方式來定義我們的潛意識心智。諾貝爾獎得主卡恩曼（Daniel Kahneman）曾探討過自動化思考和受控思考的現代區分方式。卡恩曼在他的暢銷書《快思慢想》（Thinking Fast and Slow）中提到，自動化思考十分快速、有效率且通常不在意識思維的範疇，因此無關深思熟慮，也缺乏計畫性，只需要簡單的刺激就能有所反應，例如看到此頁的文字，就可以輕易聯結它儲存在腦中的字意。受控思考則完全相反，需要刻意且相對緩慢地在意識思維中進行推敲，想想你在填所得申報書時得花多少心力就知道了。

我們必須先知道潛意識思維對我們的影響，才不會被這些難以理解和控制的衝動所淹沒。各種行為（例如交友、快速適應新工作或克服酗酒問題）的調控能力，除了受到基因、性格和社會支持網絡的影響之外，也取決於我們是否能辨識並克制各種影響我們日常生活的自發衝動和情緒。我們如果想要自在地生活，就必須先認識自我的潛意識思維。

最直接的反應

當我們遇到陌生人時，對他的第一印象甚至在對話開始前就已經產生了。我們可能會觀察對方的種族、性別或年齡，一旦察覺到這些特徵就會自動聯結到已經內化的刻板印象，並讓我們認為什麼樣的人就會有什麼樣的行為模式。這些對於某些社群的預期心態，例如懷有敵意、懶散、討喜、機智等，其實很多時候都無法套用在我們眼前這位來自此族群的陌生人，而他通常也沒做過什麼來讓你產生這些好或壞的印象。

研究潛意識如何影響個人對自己與他人的認知，通常著重在探討刻板印象和偏見，但其實這方面的研究，範圍更廣。一般來說，人們很難釐清各種正面和負面情緒的來源，並且時常誤解它們真正的起因，有一項經典的電話訪談研究，就顯示出這種現象：訪談當天的天氣會影響受訪者對自己人生的整體評估。如果當天是好天氣，受訪者較會認為自己的一生過得不錯。此外，若受訪者察覺到這項效應，他們的反應也會立即不同。當受訪者被要求注意當天的天氣時，天氣對他們造成的情緒影響便不復存在。

生理影響心理

有一些潛意識知覺的研究探討環境如何影響人們的心理狀態。現在任職於德國烏茲堡大學的施卓克（Fritz Strack），在 1980 年代和同事進行一連串的實驗發現，受試者的臉部表情（微笑或皺眉）會影響他們對眼前物品的評價。要求受試者用牙齒咬住鉛筆（此動作使用的肌肉與微笑時相同）或用嘴唇抵住鉛筆（使用的肌

肉與皺眉時相同)，結果顯示如此操弄臉部肌肉會促發相應的心理狀態。

這類型的「體驗認知」(embodied cognition) 研究發現，有許多生理動作和知覺感受都會誘發出具有象徵性或隱喻內涵的心理狀態。例如，想起過去曾經傷害別人的情感，會讓你比較想要友善地幫助別人並和他人合作，這是一種對過去惡行的補償心態。另一項廣為人知的研究也顯示，提醒受試者回想起某件感到罪惡的行為之後，如果受試者有洗手(研究人員佯稱實驗室中容易傳染感冒而要他們去洗手)，則洗手行為似乎可以「洗去」他們的罪惡感；和沒有洗手的受試者相比，有洗手的受試者所有的友善或幫助傾向都會在洗手之後消失。這個現象稱做「馬克白效應」，取名來自於莎士比亞劇作角色馬克白夫人的強迫性洗手儀式。

同樣地，對抗疾病似乎也會產生社會與政治效應。一項研究顯示，一些政治傾向較為保守的受試者接種 H1N1 流感病毒疫苗之後，和沒有接種疫苗的受試者相比，對新移民的態度會比較友善。流感疫苗對他們的保護似乎也延伸到他們對新移民的觀感，讓他們覺得新移民比較安全、沒有侵略性也不會剝奪自己現有的文化。

人們時常用隱喻來描述我們周遭的人，例如「緊密」的人際關係或「冷酷」的父親。最近一個稱做「概念鷹架」(conceptual scaffolding) 的理論認為，人們之所以能如此善用比喻，是因為心中的抽象概念和外在真實世界的事物有強烈聯結。研究顯示，短暫握住一杯熱咖啡的受試者，與握住冰咖啡的受試者相比，容易覺得眼前的人較「溫暖」、友善且大方。一些相關的研究也探討其他生理經驗如何透過比喻的方式，不知不覺地影響人們的決策和行為。研究發現，讓受試者在談判時坐硬椅子，比起坐軟椅子的受試者，前者顯得比較「強硬」而且不願妥協；此外，握住粗糙的物品也會讓受試者對社交狀況感到突兀且不順利。

我們很容易不自覺地對接觸到的一切事物進行粗略的好壞分類。這些無法察覺的自動化反應甚至會轉化成許多我們的基本行為，而影響我們去接近或遠離某項事物。荷蘭阿姆斯特丹大學的臨床心理學家維爾斯(Reinout Wiers) 最近根據這個想法，成功開發出一種介入療法來治療酗酒與藥物濫用。在療程中，當病人看到許多與酗酒有關的圖片時，必須不斷推開一個把手，除此之外，並沒有要求對圖片的意涵做出任何評價。和對照組相比，被要求他們看到圖片時要推開把手的病人，一年後的復發率明顯降低，而且對酒精也反射性地出現較多的負向態度。肌肉運動在非意識層面與迴避反應建立了聯結，並發展出對酒精的負面心態和根深柢固的拒絕反應，使得病人在離開醫院後仍然可以成功克制飲酒的衝動。

重新檢視佛洛伊德

最近的研究首重探討潛意識的動機與目標，也是就關於「人們想要什麼？」這個

基本問題，當然這也是佛洛伊德畢生探究的議題。關於行為的動機，現代理論對於驅策行為的因素抱持的觀點，與當年這位奧地利神經學家主張的不盡相同，因為前者根據的是一般人的群體研究，而後者則是來自精神病患的個案研究。現代理論主張每個人都擁有一套心理系統，此系統可以在意識可察覺或不可察覺到的兩種狀態下運作；而佛洛伊德認為，潛意識心靈具有和意識活動完全獨立的運作方式。

事實上，現代心理學探討慾望的研究發現，無論我們是否意識到某個自我設定的目標，我們追求該目標的方式都不會有太大的差異。皮斯格林尼（**Mathias Peesiglione**）和傅瑞斯（**Chris Frith**）在英國倫敦大學學院威爾康基金會神經造影中心時，曾研究過這個現象。研究人員要求受試者一收到他們給的訊號就以最快速度去推動一個把手，而在每次給予訊號前，受試者都會被有意或無意地暗示，推完把手後會有什麼樣的獎勵。結果發現，高獎勵的暗示（數英鎊，低獎勵則是數便士）會讓受試者的反應變快，無論暗示是否被意識到都一樣。此外，腦造影顯示，對動機有反應的腦區，在收到意識可察覺或無法察覺的獎勵暗示時都會活化。這項研究以及其他類似的研究都顯示，潛意識訊息也可以刺激人們去追求某個目標，即使沒有察覺到動機來源也沒關係，也就是說，不需要意識或自由意志涉入其中。

幸好，大多數人的目標都是想要促進他人的福祉，例如父母總是把對孩子有益的擺在首位。如果權力真的會普遍讓人在潛意識中激起重要個人目標，那麼這些以「社會」福祉為優先的人應該會變得更願意幫助他人且不會只在乎自己。的確，研究發現，權力可以讓這些人更容易採取一種利他的觀點，並且較不會勞煩他人。這是在他們完全沒有意識到自己的動機之下發生的，還有他們也會變得比較關心別人對自己的看法，並且比較不會有種族偏見。

佛洛伊德用了成千上萬的文字解釋，為什麼人們無法達成的願望會以影像和故事的方式出現在夢境中？最新的研究提供一種比較務實的觀點，來解釋潛意識思維和情緒如何影響我們與上司、配偶和孩子之間的關係。這表示，我們可以把過時的伊底帕斯情結丟在一旁，並接受一個事實就是：潛意識思維時時刻刻影響著我們，無論我們是完全清醒或沉浸在深沉的夢鄉中。

謝伯讓是美國達特茅斯學院認知科學博士，麻省理工學院腦與認知科學系博士後研究員。現任教於杜克 - 新加坡國立大學醫學研究院，研究主題為人腦如何感知世界。

巴夫是美國耶魯大學心理學教授，他所領導的「自動化認知、動機與評估實驗室」專門研究潛意識思維對行為的影響以及自由意志是否存在等問題。

不一致：當呈現的顏色和字意不相符時，受試者說出顏色的速度會變慢，這類測驗可用來測試意識無法察覺到的注意力分散。

[回應評論]

為何某些社會科學實驗結果無法重現？

最近一些研究和評論指出，有些早期關於潛意識思維影響社會行為的實驗，例如聽到與年老有關的詞彙（像是「弗羅里達」和「賓果遊戲」）後，走路速度會變慢，但這類的研究結果無法重現。不過這些批評通常都忽略不提過去 10 年中還有許多與潛意識思維和行為有關的實驗結果，已成功重現多次，並且發展出新的研究方向。

這些研究證實某些身體姿勢或常用詞彙一旦形成強烈的反應聯結，之後即使當下沒有察覺到這些姿勢或詞彙，仍可改變人們的行為（社會心理學家稱為「促發效應」）。許多證據顯示，潛意識引發的行為動機和可受意識控制的行為一樣，都會運用到相同的心理歷程（包括短期記憶和認知執行功能），而且，當人們受到潛意識衝動的影響時，還時常會誤解左右自己行為的真正原因。

根據過去的研究經驗，有一些方法可以提高潛意識思維對行為的影響效果，可惜那些企圖重現實驗結果卻失敗的研究通常都沒有採用這些方法。許多早期的原始研究，多半採用文字或口語的刺激來促發行為。後來的研究如果避免使用與語言有關的刺激，而改用較自然且真實的方式（例如優秀運動員的照片）來促發行為，通常都會有比較好的效果。畢竟，這些才是日常生活中比較會造成潛意識促發效應的刺激。

還有一些社會心理學的證據來自於腦造影研究。這一些研究顯示，意識無法察覺的暗示訊號如何讓大腦產生反應，讓我們得以了解促發效應的生理基礎。從腦造影可發現，對物體表面細緻或粗糙有所反應的腦區，也會相對應在社會互動過程順利或不順利時產生反應；位於中腦內對溫度有反應的區域，也會對友善和大方等「溫暖」人情產生反應。

以上關鍵並不在於「某些決策和行為受潛意識效應所影響」的現象，是否為真且可重現（因為它們通常都是真的且已可重現），而是為何有人可以重現這些效應，但有人卻不行。這個問題攸關我們是否能進一步了解潛意識是如何影響社會認知，並且顯示出我們需要在能夠成功影響人們思考和行為的潛意識促發暗示（包括暗示的內容和環境條件）上，多做探究。雖然我們需要更多的研究，但目前的證據普遍明顯指出，潛意識效應在決策、情緒、行為以及動機上所造成的影響，對整個社會及每個人的日常生活都具有實用價值與重要性。

許多生理動作和知覺感受，都會誘發人們顯現出具有象徵性或隱喻內涵的心理狀態。

Automaticity in Social-Cognitive Processes. John A. Bargh et al. in *Trends in Cognitive Sciences*, Vol. 16, No. 12, pages 593–605; December 2012.

The Selfish Goal: Autonomously Operating Motivational Structures as the Proximate Cause of Human Judgment and Behavior. Julie Y. Huang and John A. Bargh in *Behavioral and Brain Sciences* (in press).

〈佛洛伊德重出江湖〉，《科學人》2004年6月號。

〈政治腦〉，《科學人》2006年8月號。

〈拋開偏見，我就是我〉，《科學人》2013年7月號。