

無意識思維對我們行為的影響有多大?

潛意識信息和“輕推”心理學使我們相信，我們可以在自己意識不到的情況下受到外界因素影響。但我們的潛意識思維究竟有多強大呢？

你為什麼買了這輛車？你為何會與現在的伴侶墜入愛河？當我們開始思索自己做出的人生選擇是基于何種考慮時，無論這些選擇重要與否，我們都會意識到，自己其實也不清楚自己當初為何會這麼選。我們甚至會開始懷疑，我們是否真的了解自己的內心、以及自己在意識之外的思維活動。

幸好，心理學在這方面做出了一些十分重要、也頗令人意外的發現。其中最重要的發現是心理學家本杰明·李貝特在上世紀80年代做出的。他設計了一個看似簡單的實驗，却就此引發了大量討論。

參加實驗的受試者被要求以一種放鬆的姿勢坐在一臺經過改造的時鐘前。鐘面上有一個光斑，不停地繞着鐘面轉動。受試者唯一要做的，就是在產生想要彎曲手指的衝動時，記住此時光斑在鐘面上的位置。與此同時，受試者的大腦活動以腦電圖的形式被記錄了下來。

在李貝特的實驗中，時間非常關鍵，並且為我們提供了重要線索，可以幫助我們弄清潛意識是否在我們的行為中扮演了關鍵角色。實驗顯示，早在人們有意識地想要彎曲手指之前，大腦中就已經產生相關電活動了。換句話說，通過神經活動的準備過程，大腦中的潛意識機制使我們為決定採取的行動提前做好了準備。但這些全都發生在我們有意識地產生行動意願之前。這樣看來，我們的所有行為似乎都是由潛意識所主宰的。

但隨着科學的進步，我們的認知也得到了進一步更新和完善。如今我們意識到，上述實驗設置存在幾點基本問題。例如，一旦修正受試者的主觀偏差，從產生大腦活動到產生有意識意圖之間的時間間隔便會縮短。不過，就算該實驗不足以證明我們的行為完全由潛意識主宰，李貝特最初的發現依然很有說服力。



還有一種檢驗我們是否由潛意識主宰的方法：看看在哪些情況下，我們會期望潛意識操縱人們的行為。

市場營銷和廣告便是一個常見的粒子。有一種說法叫“潛意識廣告”，認為我們的消費選擇都是在受到外界因素引導、于無意識狀態下做出的。上世紀50年代，市場營銷專家、心理學家詹姆斯·維卡裏的一項實驗最早將這一概念帶入了大眾視野。他說服了一家電影院老板，在一次電影放映期間，讓“喝可口可樂吧”等信息在屏幕上閃現了1/3000秒。據他所稱，這場電影結束後，該影院的可樂銷量大增。不過，在遭到公眾對此次實驗不符倫理的聲討後，為了洗清自己，他又辯稱此次實驗數據完全是編造出來的。

事實上，即使在實驗室中，也很難證明這些閃現的詞語會引導我們做出與該刺激相關的簡單動作，更別提在現實世界中操縱我們的思維、改變我們的行為了。

最有意思的是，近期研究顯示，人們仍然相信真的有商家在使用潛意識廣告這種促銷手段。而事實上，這種行為已經被法律明令禁止了。

但我們真的會在未經有意識

思考的情況下做出決策嗎？為弄清這一點，研究人員在三方面開展了探索：一、我們的決策在多大程度上基于無意識思考過程；二、這些無意識思考過程是否帶有偏見（如性別或種族歧視）；三、如果我們會在無意識情況下做出帶有偏見的決策，能否採取某種措施來改進這一點？

針對第一點，已有一項研究考察了人們在消費情境下做出的最佳決策是否基于主動思考。而研究人員驚訝地發現，當人們完全不思考時，反而會做出更優決策，並且在複雜的消費情境下尤其如此。

研究人員認為，這是因為與有意識思考過程相比，我們的無意識思考過程受到的限制更少、更加天馬行空。主動思考對我們的認知系統要求很高，而直覺等無意識思考可以迅速將一系列複雜信息自動整合在一起，因此比起主動思考更占優勢。

就像李貝特的研究一樣，這項研究也激起了許多人的興趣。然而，如此驚人的結果却難以復制，不僅是在同樣的消費情境下，即使是在測謊等無意識思維普遍存在的情境下，也很難得出同樣令人印象深刻的結果。

話雖如此，的確有一些因素會影響我們的決策過程，並在我們

們不留意的情況下引導我們的思維，比如心情、情緒、疲勞、饑餓、壓力、過去的看法等等。但這并不意味着我們受潛意識主宰，因為我們是可以意識到這些因素的存在。我們甚至可以有意地對抗它們，或者也可以任由它們影響自己的行為。

那麼，決策過程中的偏見又是怎麼一回事呢？一項研究顯示，在接受了所謂的“內隱聯想測驗”(IAT)後，人們便會在自己意識不到的情況下，開始戴着“有色眼鏡”看待他人（比如種族或性別歧視）。這種偏見態度甚至會導致人們在僱傭員工時、或在其它可能影響他人生活的情境下，做出帶有偏見的決策。

不過，內隱聯想測驗本身也存在兩點嚴重的問題，因此人們不必過於緊張。首先，如果讓某人重復做兩次內隱聯想測驗，兩次的得分往往并不相等，說明該測試的重測信度有限；其次，研究顯示，內隱聯想測驗并不能準確預測人們真正的決策行為，說明該測驗的效度很低。

有一些做法或許可以減小潛意識偏見對我們日常決策的影響，比如學會健康飲食、養成儲蓄習慣等等。諾貝爾獎得主理查德·泰勒和凱斯·桑斯坦指出，要想改進我們的決策方式，

我們需要將無意識的決策過程向更優決策的方向誘導。我們可以採取一些所謂的“輕推”措施，讓人們自動意識到哪個才是更優選擇。例如，超市可以把水果放在較容易拿到的地方，而把甜食放在較隱蔽處，從而誘導人們購買更多的水果。

不過，近期研究顯示，這類“輕推”策略往往并不會成功，有時甚至會產生反作用，造成的結果反而比不采用這些策略更糟。這可能是因為採取了錯誤的誘導方式、或是對使用情景理解有誤。總之，要想改變人們的行為，僅憑“輕推”似乎還不夠。

話雖如此，但“輕推”策略的使用者們却希望我們相信，我們比自己所認為的更容易受到外界因素影響。而在我們的心理體驗中，我們往往將自己視為所謂的“促變因素”，無論是個人生活的改變（如決定組建家庭）還是外部環境的改變（如當下的氣候變化）。總的來說，我們更願意接受自己在各類情境下都擁有自由意志。不過，我們有時也會選擇性地認為自己在特定方面的掌控力較弱、所負的責任較少，具體取決于該決策造成的後果有多嚴重。例如，在選舉投票時，我們更傾向于聲稱自己是在有意識狀態下做出的決策；而當我們買了一包難吃的早餐麥片時，却可能歸咎于“潛意識廣告”。

心理學界那些聳人聽聞的重大發現在這方面幫不上什麼忙，因為它們就算與潛意識主宰的直覺有關，往往也都是極端情況。但有些强有力的證據顯示，與無意識思維相比，我們更容易受到有意識思維主導。我們也許會感覺自己并不清楚為何當初會做某件事。但這也許是因為我們并不會時刻注意自己的內心想法和動機，并不意味着潛意識思維會主宰我們的每一次決策過程。

那麼，你當初為何會愛上自己的伴侶呢？也許TA讓你很有安全感，也許TA身上的味道很好聞，也許還有其它多方面因素。總之，你愛上TA的原因一定與你的有意識思維有關。



川陝名吃

地址 (DC店和Rockville店)
2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

營業時間
周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

電話: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南行，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。

肉夾饃



涼皮



羊肉泡饃



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。

地道陝西名吃，聘請原陝西文、湖國兵館主廚省師傅和趙師傅及其團隊主理廚藝；同時聘有精通川菜、粵菜和各類家常菜的駐店廚師；新型的經營理念，為您提供一流的服務。店內設釣魚台豪華包廂（最多容納60人）及大型宴會廳（可容納300人以上），酒水齊全，卡拉OK助興。環境優雅，空間寬敞，自備上百停車位，可承接各類公司、社團和私人大型宴會。餐廳地處華盛頓近郊，交通便利，誠摯恭迎大華府地區各界人士前來品嘗指導。

董事長：柳奇 敬呈

釣魚台豪華包廂

