

个体及同伴调节聚焦对目标追求的影响*

汪玲 张敏 方平** 李一辰

(首都师范大学心理系, 北京市“学习与认知”重点实验室, 北京, 100089)

摘要 探讨个体与同伴的调节聚焦对目标追求的影响及感知相似性在其中的作用。回归分析显示, 个体促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著预测同伴作用评价、求助意愿及动机水平, 简单斜率分析表明, 同伴为高促进聚焦时个体促进聚焦的积极效应更明显。中介分析表明, 感知相似性是个体促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项与同伴作用评价、求助意愿之间关系的中介变量。总的来说, 同伴调节聚焦能调节个体调节聚焦与目标追求的关系, 且这一作用部分受到感知相似性的中介。

关键词 调节聚焦 目标追求 感知相似性

1 前言

目标追求即个体通过各种策略的运用使目标得以达成的过程 (Kruglanski et al., 2000)。作为社会性动物, 人们的目标追求会受到环境中他人的影响, 比如父母、朋友、同事、恋人等 (Fitzsimons & Bargh, 2003)。人们会与他人之间展开互动, 寻求他人的建议和帮助, 以促进目标的达成 (Righetti, Finkenauer, & Rusbult, 2011), 他人可能对个体的目标追求产生促进或抑制作用 (Fitzsimons & Bargh, 2003)。感知相似性, 即个体所感知到的他人与自己的相似程度, 会影响个体与他人的人际交往, 他人与自己之间的相似程度可以正向预测两人之间关系的质量, 此即所谓“相似相吸” (黄飞, 朱浩亮, 张建新, 2011; 贾凤翔, 石伟, 2012)。而且, 感知相似性对个体的目标追求也具有重要影响, 人们倾向于做出与相似同伴相似的目标选择 (Bittner, 2011; Naju, Oettingen, & Gollwitzer, 2015), 也更愿意接受与自己相似的人对于自己目标追求方面的建议 (Shah, 2003)。相似性对个体目标追求方面的这种影响, 可以称之为“相似相利”。

调节聚焦指个体在实现目标的自我调节过程中表现出的特定倾向, 它包括促进聚焦和防御聚焦 (Higgins, 1997)。促进聚焦基于理想自我与现实自

我的差异进行自我调节, 关注成长与进步; 防御聚焦基于应该自我与现实自我的差异进行自我调节, 关注安全与保护 (Franks, Chen, Manley, & Higgins, 2016; Idson, Liberman, & Higgins, 2000)。促进聚焦与防御聚焦都涉及实现目标的动机, 只不过在完成目标的方式上存在差异: 促进聚焦通过最大化积极结果的方法追求目标, 而防御聚焦通过最小化消极结果的方法追求目标 (Righetti et al., 2011)。促进聚焦个体在人际方面更为积极, 而防御聚焦个体倾向于认为环境可能具有潜在威胁 (Grant & Higgins, 2003)。而且, 个体对与自己调节聚焦相似的他人的相似度评价更高, 且对其更有好感 (Liu, Bian, Gao, Ding, & Zhang, 2016)。

调节聚焦对目标追求具有重要的影响。促进聚焦个体具有更高水平的活动流, 更愿意收集他人的意见, 而防御聚焦个体可能由于过于谨慎而导致对行为积极性的抑制, 且较少主动寻求他人建议 (Förster & Higgins, 2005; Liberman, Molden, Idson, & Higgins, 2001)。而且, 个体的调节聚焦与任务同伴的调节聚焦会发生相互作用, 共同影响个体的目标追求。比如, Righetti 等 (2011) 发现促进聚焦的个体会受益于促进聚焦的同伴, 不过防御聚焦的个体不能受益于防御聚焦的同伴。Winterheld 和 Simpson

* 本研究得到教育部人文社科基地重大项目 (16JJD190005) 的资助。

** 通讯作者: 方平。E-mail: pfang2007@126.com。

DOI:10.16719/j.cnki.1671-6981.20170324

(2011)也发现,促进聚焦的个体对同伴的评价更积极,并且当同伴也是促进聚焦时会表现出任务动机的增强,而防御聚焦的个体倾向于对同伴做出较低评价,而且当同伴为促进聚焦时并不会表现出任务动机的增强。他们认为,这可能是因为促进聚焦个体偏好全局性的信息处理风格,对包括人际支持在内的任何有助于实现目标的信息和资源持有更为开放的态度,故而更能受益于同伴的促进聚焦(Förster & Higgins, 2005)。

Righetti等(2011)的研究虽然发现个体调节聚焦和同伴调节聚焦在对目标追求的影响上具有交互作用,但未针对这种影响的可能机制进行探讨。而Winterheld和Simpson(2011)所关注的人际情境较为特殊(恋人或夫妻),故其结论是否适用于普通的人际关系尚需进一步探讨。此外,感知相似性对目标追求具有重要影响(Bittner, 2011),且在人际情境中感知相似性与调节聚焦之间关系密切(Liu et al., 2016),因此感知相似性可能会影响个体及同伴调节聚焦对目标追求的效应;但是,这一构想尚未在实证研究中获得证实。综上所述,本研究试图结合感知相似性探讨个体调节聚焦与同伴调节聚焦对目标追求的共同影响及其发生途径。其中,我们重点关注的是两种调节聚焦之间可能存在的交互效应,以及感知相似性在两种调节聚焦与目标追求之间可能具有的中介作用。

前述文献表明,个体调节聚焦和同伴调节聚焦在对目标追求的影响上具有交互作用(Righetti et al., 2011)。另一方面,个体与他人之间的相似性是影响个体目标追求的重要因素之一(Bittner, 2011; Naju et al., 2015)。故而我们提出以下假设:假设1:个体的目标追求受到个体自身调节聚焦与同伴调节聚焦的交互影响,具体来说,当个体的调节聚焦与他人的调节聚焦一致时,更有益于其目标追求;假设2:感知相似性可以中介个体调节聚焦与同伴调节聚焦及其交互项对目标追求的影响

2 研究方法

2.1 被试

北京市某高校大二、大三本科生170人(男34女136),平均年龄19.64岁。

2.2 材料

一般调节聚焦问卷(Lockwood et al., 2002)。含促进聚焦维度(7题)和防御聚焦维度(5题),

9点计分(1=完全不符合,9=完全符合)。两个维度单独计分,Cronbach α 分别为.86和.67。

同伴调节聚焦操纵材料(Righetti et al., 2011)。要求被试选择一位符合指导语的朋友作为接下来的任务同伴。促进聚焦同伴的指导语强调理想与抱负、激进策略等,而防御聚焦同伴的指导语强调责任与义务、谨慎策略等。

同伴调节聚焦操作检验材料(Righetti et al., 2011)。促进聚焦与防御聚焦各3道题,7点计分(1=完全不符合,7=完全符合)。两个维度Cronbach α 分别为.61和.60。

决策任务及目标追求问卷。参照Kogan和Wallach(1964)两难选择任务,共包含3个决策任务;参照Righetti(2011)的研究,要求被试在每个任务中针对同伴作用、求助意愿、任务动机3个方面进行评定,7点计分(1=完全不符合,7=完全符合)。取三个任务上的平均值作为因变量3项指标。3项指标的Cronbach α 分别为.62,.63和.74。

感知相似性问卷。参考Batson, Lishner, Cook和Sawyer(2005)及Aron, Aron和Smollan(1992)的研究要求被试评定同伴与自己的相似程度。7点计分(1=完全不相同,7=完全相同)。

2.3 程序

先完成一般调节聚焦问卷;随后随机接受促进或防御同伴调节聚焦的诱发,并完成操作检核问卷;进行决策任务并填写目标追求问卷;报告感知相似性。整个过程约20分钟。

3 结果

3.1 共同方法偏差检验

为避免共同方法偏差,问卷为匿名施测,且各维度题目相互交叉,部分题目为反向计分。Harman单因子分析显示,共8个因子特征根大于1,总贡献率64.83%,且第一个因子的变异贡献率仅18.7%,故可认为不存在严重的共同方法偏差。

3.2 同伴调节聚焦诱发的操作检验

t 检验显示,促进聚焦同伴组对同伴的促进聚焦评分($M = 5.17, SD = .76$)显著高于防御聚焦评分($M = 4.37, SD = .92$), $t(82) = 6.56, p < .001$, Cohen $d = .95$,而防御聚焦同伴组对同伴的防御聚焦评分($M = 5.11, SD = .86$)显著高于促进聚焦评分($M = 4.51, SD = 1.11$), $t(86) = 4.40, p < .001$, Cohen $d = .60$ 。可见同伴调节聚焦的诱发有效。

3.3 个体调节聚焦与同伴调节聚焦对目标追求的影响

将个体促进聚焦、个体防御聚焦、同伴促进聚焦、同伴防御聚焦得分中心化,并将中心化后的分数相乘,获得自身促进 \times 同伴促进、自身促进 \times 同伴防御、自身防御 \times 同伴促进、自身防御 \times 同伴防御4个交互项,然后,分别以同伴作用、求助意愿、任务动机为因变量,进行3项层次回归分析。

在对同伴作用的评价上,第一层方程中,同伴促进聚焦、同伴防御聚焦显著正向预测同伴作用($\beta_{\text{同伴促进}} = .180, p = .007, \beta_{\text{同伴防御}} = .131, p = .05$)。加入交互项后 R^2 改变量显著($\Delta R^2 = .073, p = .009$),且自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著($\beta = .188, p = .001$)。简单斜率分析表明,在高促进聚焦同伴组,自身促进聚焦显著正向预测同伴作用($\beta = .266, t = 3.180, p = .002$),而在低促进聚焦同伴组,自身促进聚焦的预测不显著($\beta = -.049, t = -.690, p = 0.491$)。

在向同伴的求助意愿上,第一层方程中,自身促进聚焦对求助意愿具有显著正向预测($\beta = .145, p = .049$),加入交互项后 R^2 改变量显著($\Delta R^2 = .108, p = .001$),自身促进聚焦的预测仍然显著($\beta = .223, p = .002$),且自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著($\beta = .277, p < .001$)。简单斜率检验表明,在高促进聚焦同伴组,自身促进聚焦显著正向预测求助意愿($\beta = .409, t = 4.219, p < .001$),但是在低促进聚焦同伴组,预测不显著($\beta = -.044, t = -.531, p = .596$)。

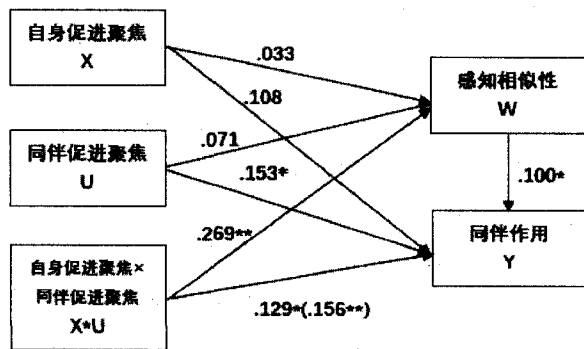
在任务动机水平上,第一层方程中,同伴防御聚焦正向显著预测任务动机($\beta = .168, p = .007$);加入交互项后 R^2 改变显著($\Delta R^2 = .074, p = .009$),且自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项的正向预测显著($\beta = .117, p = .028$)。简单斜率分析表明,在高促进聚焦同伴组,自身促进聚焦显著正向预测任务动机($\beta = .243, t = 3.187, p = .002$),而在低促进聚焦同伴组中,预测不显著($\beta = .027, t = .409, p = .683$)。

3.4 感知相似性对个体调节聚焦、同伴调节聚焦与目标追求的中介作用

采用温忠麟和叶宝娟(2014)的方法,首先检验个体调节聚焦和同伴调节聚焦的交互项对感知相似性的预测系数,然后检验感知相似性对因变量的预测系数,最后检验个体调节聚焦和同伴调节聚焦

的交互项对因变量的直接效应。

同伴作用上的结果表明(图1),自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著正向预测同伴作用($\beta = .156, p = .003$);自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著正向预测感知相似性($\beta = .269, p = .004$);加入感知相似性后,感知相似性显著正向预测同伴作用($\beta = .100, p = .021$),自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项也显著正向预测同伴作用($\beta = .129, p = .014$)。即感知相似性可部分中介自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项与同伴作用的关系,中介效应占总效应21%。



注: *表示 $p < .05$, **表示 $p < .01$ 。下同。

图1 感知相似性对自身调节聚焦、同伴调节聚焦与同伴作用的中介作用

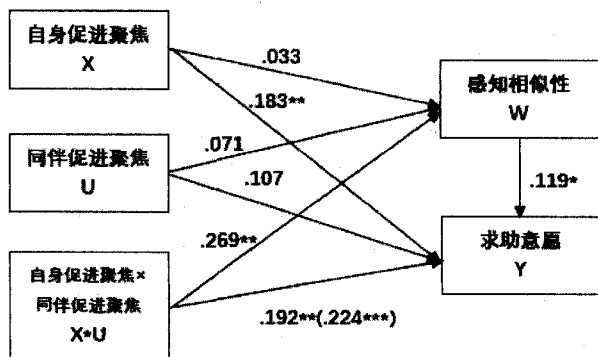


图2 感知相似性对自身调节聚焦、同伴调节聚焦与求助意愿的中介作用

求助意愿上的结果表明(图2),自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著正向预测求助意愿($\beta = .224, p < .001$);自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著正向预测感知相似性($\beta = .269, p = .004$);加入感知相似性后,感知相似性显著正向预测求助意愿($\beta = .119, p = .018$),自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著正向预测求助意愿($\beta = .192, p = .002$)。即感知相似性可部分中介自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项与求助意愿的关系,

中介效应占总效应 18%。

任务动机水平上的结果表明（图 3），自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项可显著正向预测动机水平（ $\beta = .107, p = .024$ ）；自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项显著正向预测感知相似性（ $\beta = .269, p = .004$ ）；但感知相似性对动机水平的预测不显著（ $\beta = .001, p = .99$ ）。可见，感知相似性不能中介自身促进聚焦 \times 同伴促进聚焦交互项与任务动机水平的关系。

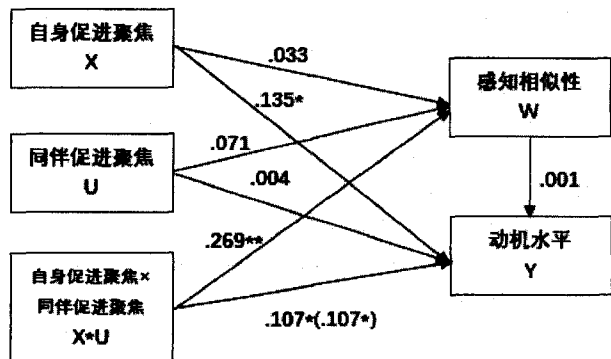


图 3 感知相似性对自身调节聚焦、同伴调节聚焦与任务动机的中介作用

4 讨论

本研究发现，个体的目标追求受自身调节聚焦和同伴调节聚焦的交互影响，当个体和同伴的促进聚焦都较高时，个体更认为同伴对自己是有帮助的，并且更倾向于寻求同伴的帮助，且追求目标的动机水平更高。这与我们的假设一致，也与已有文献的结论一致。Winterheld 和 Simpson（2011）报告，当被试与同伴都是促进聚焦时，个体表现出更强的动机，并能在冲突中仍觉知到同伴的支持。Righetti 等（2011）也发现，当被试与同伴都是促进聚焦时，同伴更能促进被试的目标追求。在已有文献中，促进聚焦的积极效应得到诸多研究的支持，比如，促进聚焦与较高的人际目标支持相关联（Righetti et al., 2011），促进聚焦的个体更能从人际关系中获益（Grant & Higgins, 2003）。而我们的研究进一步表明，如果将个体置身于环境之中进行考察，那么，促进聚焦的上述积极效应可能会受制于环境因素，比如同伴的促进聚焦；具体来说，如果同伴的促进聚焦水平较低，那么个体自身促进聚焦对目标追求的积极效应会被削弱。

本研究还发现，感知相似性对同伴促进聚焦和自身促进聚焦交互项与目标追求的关系具有中介

作用，因此，感知相似性是同伴促进聚焦与自身促进聚焦对目标追求的上述交互影响的可能途径。这一发现与我们的假设一致，且可从已有研究中获得支持。已有研究表明，感知相似性是影响个体目标追求的重要因素之一（Bittner, 2011; Naju et al., 2015），相似性会导致更好的人际互动（贾凤翔，石伟，2012; Cheng & Grühn, 2016），且使个体在目标追求过程中更愿意参照对方的建议、寻求对方的帮助（Bittner, 2011）。另一方面，个体认为与自己调节聚焦相一致的他人与自己之间的相似度更高（Liu et al., 2016）。因此，之所以个体与同伴的促进聚焦都较高时促进聚焦对目标追求的积极效应较为明显，原因可能在于，调节聚焦上的一致性会使得个体认为同伴与自己具有更高的相似性，而由于前文所述“相似相利”则进一步导致了目标追求方面的积极影响。

本研究具有较为重要的理论意义和实践意义。多项研究表明，个体调节聚焦对目标追求具有重要的影响（Cornwell, Franks, & Higgins, 2015; Higgins & Cornwell, 2016; Rosenzweig & Miele, 2016; Strauman et al., 2015）；本研究则进一步支持了 Righetti 等人（2011）的结论，即在有同伴的任务情境中，个体调节聚焦对目标追求的影响部分取决于同伴的调节聚焦。更进一步，本研究关于感知相似性中介作用的结论是对已有研究的重要补充，在一定程度深化了我们对于个体及同伴调节聚焦对目标追求的影响机制的理解。此外，本研究也具有一定的实践意义，比如，在团体合作任务中，可以基于成员调节聚焦的匹配性进行分组，以最大程度地激发成员互动并进而促进任务动机。

本研究具有以下局限。首先，样本的性别比例不太平衡（男女比例约为 1:4），这可能会对研究结果具有一定影响，因此在将本研究的结论推广至男性群体中时需持谨慎态度，且未来研究应尽量达成被试性别比例的平衡，以获得更具代表性的结论。此外，感知相似性的测量仅采用了一道题目，未来研究可扩展题目数量以增加结论的说服力。

5 结论

本研究发现，同伴调节聚焦能调节个体调节聚焦与目标追求的关系，个体自身促进聚焦的积极效应主要表现在同伴促进聚焦倾向也较高的情形中；且这一作用部分以感知相似性为中介而发生。

参考文献

- 黄飞, 朱浩亮, 张建新. (2011). 人格相似性与关系质量的关系: 单向视角. *心理学探新*, 31(2), 154-159.
- 贾凤翔, 石伟. (2012). 自我扩张模型的研究述评. *心理科学进展*, 20(1), 137-148.
- 温忠麟, 叶宝娟. (2014). 中介效应分析: 方法和模型发展. *心理科学进展*, 22(5), 731-745.
- Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), 596-612.
- Batson, C. D., Lishner, D. A., Cook, J., & Sawyer, S. (2005). Similarity and Nurturance: Two possible sources of empathy for strangers. *Basic and Applied Social Psychology*, 27(1), 15-25.
- Bittner, J. V. (2011). Implicit processing goals combine with explicit goal standards to motivate performance through underlying comparison processes. *European Journal of Social Psychology*, 41(2), 210-219.
- Cheng, Y. H., & Grühn, D. (2016). Perceived similarity in emotional reaction profiles between the self and a close other as a predictor of emotional well-being. *Journal of Social and Personal Relationships*, 33(6), 711-732.
- Cornwell, J. F. M., Franks, B., & Higgins, E. T. (2015). Distress from motivational Dis-integration: When fundamental motives are too weak or too strong. In E. H. Simpson & P. D. Balsam (Eds.), *Behavioral neuroscience of motivation: Current topics in behavioral neurosciences* (pp. 547-568). Switzerland: Springer.
- 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(1), 148-164.
- Förster, J., & Higgins, E. T. (2005). How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16(8), 631-636.
- Franks, B., Chen, C., Manley, K., & Higgins, E. T. (2016). Effective challenge regulation coincides with promotion focus-related success and emotional well-being. *Journal of Happiness Studies*, 17(3), 981-994.
- Grant, H., & Higgins, E. T. (2003). Optimism, promotion pride, and prevention pride as predictors of quality of life. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(12), 1521-1532.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300.
- Higgins, E. T., & Cornwell, J. F. M. (2016). Securing foundations and advancing frontiers: Prevention and promotion effects on judgment & decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 136, 56-67.
- Idson, L. C., Liberman, N., & Higgins, E. T. (2000). Distinguishing gains from nonlosses and losses from nongains: A regulatory focus perspective on hedonic intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(3), 252-274.
- Kogan, N., & Wallach, M. A. (1964). *Risk taking: A study in cognition and personality*. Oxford, England: Holt, Rinehart & Winston.
- Kruglanski, A. W., Thompson, E. P., Higgins, E. T., Atash, M. N., Pierro, A., Shah, J. Y., & Spiegel, S. (2000). To "do the right thing" or to "just do it": Locomotion and assessment as distinct self-regulatory imperatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 793-815.
- Liberman, N., Molden, D. C., Idson, L. C., & Higgins, E. T. (2001). Promotion and prevention focus on alternative hypotheses: Implications for attributional functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(1), 5-18.
- Liu, R. D., Bian, R., Gao, Q., Ding, Y., & Zhang, J. (2016). I like you more when your behaviors fit my motivational orientation: The effect of interpersonal regulatory fit on interpersonal evaluation. *Personality and Individual Differences*, 99, 166-173.
- Lockwood, P., Jordan, C. H., & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 854-864.
- Naju, J. N., Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. G. (2015). Goal projection in public places. *European Journal of Social Psychology*, 45(5), 575-586.
- Righetti, F., Finkenauer, C., & Rusbult, C. (2011). The benefits of interpersonal regulatory fit for individual goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(4), 720-736.
- Rosenzweig, E. Q., & Miele, D. B. (2016). Do you have an opportunity or an obligation to score well? The influence of regulatory focus on academic test performance. *Learning and Individual Differences*, 45, 114-127.
- Shah, J. (2003). Automatic for the people: How representations of significant others implicitly affect goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 661-681.
- Strauman, T. J., Socolar, Y., Kwail, L., Cornwell, J. F. M., Franks, B., Sehnert, S., & Higgins, E. T. (2015). Microinterventions targeting regulatory focus and regulatory fit selectively reduce dysphoric and anxious mood. *Behaviour Research and Therapy*, 72, 18-29.
- Winterheld, H. A., & Simpson, J. A. (2011). Seeking security or growth: A regulatory focus perspective on motivations in romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(5), 935-954.

The Influence of Individual Regulatory Focus and Partner Regulatory Focus on Goal Pursuit

Wang Ling, Zhang Min, Fang Ping, Li Yichen

(Beijing Key Laboratory of Learning and Cognition, Department of Psychology, Capital Normal University, Beijing, 100089)

Abstract Goals are an important source of motivation. Many factors can influence the process of goal pursuit. Research showed that individual regulatory focus has important influences on goal pursuit. Previous research has found that both promotion focus and prevention focus contain motivations to achieve goals. For instance, while people with promotion focus may try their best searching for help and resources to make a decision, they can always have more than one choice because they are open to the information that may be useful to goal pursuit, and people with prevention focus may use tactics that can avoid the risk in decision-making. However, the literature has revealed that during the course of goal pursuit, individuals benefit more from promotion focus than from prevention focus.

Significant others can be another factor that can influence goal pursuit. Previous research shows that the regulatory focus could influence people's relationship and interaction with others. On the other hand, the perceived similarity with others can improve the quality of interpersonal relationship. Furthermore, people are more likely to pursue goals that their significant others like. Thus, the perceived similarity with their partner might be an important factor that influences the pursuit of a goal, which means the similarity could be the possible mechanism underlying the relationship. This study attempts to explore how individual regulatory focus and partner regulatory focus interplay to influence the goal pursuit process, as well as the possible mediating role of perceived similarity.

A total of 170 college students completed General Regulatory Focus Measures, then they were randomly allocated into one of the two groups (the partner promotion focus group, and the partner prevention focus group). Finally, they finished the decision-making tasks and goal pursuit questionnaire, as well as the perceived similarity scale. The hierarchical regression showed that, the interaction between individual promotion focus and companion promotion focus can significantly and positively predict partner's value, help-seeking intention, and the level of task motivation. Simple slope tests further indicated that participants' goal pursuit would benefit from promotion focus among participants with a high promotion focus partner rather than among participants with a low promotion focus partner. Furthermore, the mediating effect analysis showed that the interaction of partner and individual promotion focus and help-seeking intention, partner's value can be partially mediated by perceived similarity. However, the perceived regulatory similarity cannot mediate the relationship between the interaction of partner and individual promotion focus and the motivation level.

In general, individual regulatory focus and partner regulatory focus interact to influence the process of goal pursuit. Partner's regulatory focus can moderate the relationship between personal regulatory focus and goal pursuit, the positive effect of promotion focus mainly appears among participants with a high promotion focus partner, but not among participants with a low promotion focus partner. Furthermore, the interaction of partner promotion focus and individual promotion focus on goal pursuit is partially mediated by perceived similarity.

Key words regulatory focus, goal pursuit, perceived similarity