



XINLI MIJUE

Motives That Defeat Your Goals

心理秘诀

影响目标实现的六个潜在动机

(美) 詹姆斯 R. 鲍 © 著

张真 王晓丹 © 译

什么样的动机在驱使着你？
这些动机是怎样帮助或者妨碍着你？

将动机带到意识中来！

动机驱动着你的行为！

让习惯更有效！

让目标更明确！



首都师范大学出版社
CAPITAL NORMAL UNIVERSITY PRESS



心理揭秘系列

心理揭秘

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密

揭开你内心的秘密



XINLI MIJUE

心理秘诀

Hidden Motives That Defeat Your Goals

心理秘诀

影响目标实现的六个潜在动机

(美) 詹姆斯 R. 鲍 © 著

张真 王晓丹 © 译



首都师范大学出版社
CAPITAL NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

心理秘诀：影响目标实现的六个潜在动机 / (美)鲍(Baugh, J. R.)著；
张真, 王晓丹译. —北京：首都师范大学出版社, 2012.9

ISBN 978-7-5656-0993-0

I. ①心… II. ①鲍…②张…③王… III. ①心理调节—通俗读物
IV. ①R395.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 219436 号

Six Hidden Motives That Defeat Your Goals by James R. Baugh

Copyright © 2003 by James R. Baugh

This edition arranged by Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc.

Simplified Chinese edition copyright © 2008 by Capital Normal University Press

All rights reserved.

版权登记号 图字：01-2008-5170

XINLI MIJUE YINGXIANG MUBIAO SHIXIAN DE LIUGE QIANZAI DONGJI

心理秘诀：影响目标实现的六个潜在动机

(美)詹姆斯 R. 鲍 著 张 真 王晓丹 译

首都师范大学出版社发行

地 址 北京海淀区西三环北路 105 号

邮 编 100048

电 话 68418523(总编室) 68982468(发行部)

网 址 www.cnupn.com.cn

三河市博文印刷厂印刷

全国新华书店发行

版 次 2012 年 10 月第 1 版

印 次 2012 年 10 月第 1 次印刷

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 15.75

字 数 233 千

定 价 35.00 元

版权所有 违者必究

如有质量问题 请与出版社联系退换

献给我的妻子埃斯特。你一直支持我。

致 谢

感谢那些向我提出建议的人,他们为本书作出了贡献。他们告诉我什么理论有用,什么理论没有用。谢谢我的编辑。



引言

我来到我的候诊室，希望能见到玛格丽特和山姆，一对来做婚姻咨询的新夫妻。但只有玛格丽特在，她说山姆迟到了，而她不想他不在就开始。

山姆一到，这对夫妻走进我的办公室，一边还争吵着山姆的拖拖拉拉。“你不想来，所以故意迟到。你总是这样，用消极的态度来伤害我。”玛格丽特说。

“你只说对了一半。我是不想到这里来，不过，那是因为你见到我就要埋怨，抱怨我搞乱了你的生活。我是迟到了，不过那是因为高速公路上堵得厉害，我花了十五分钟才赶到这里。”

“我抱怨是因为你是我见过的最糟糕的家伙，”玛格丽特说，“每天你都要把什么东西搞糟，就像今天迟到。而且你总有理由，是不是？”

“你也总是能找出理由来指责我，是不是？”

他俩这么来来回回地吵了几分钟，为他们之间的麻烦相互责备。我打断他们：“帮个忙，让我知道你们两个人期望从今天的会谈里得到些什么呢？”

玛格丽特先回答说：“我没期望今天我们可以解决问题，我来这儿是要处理我的婚姻的。”山姆同意。

“想想从会谈开始到现在都发生了些什么。你们是在处理你们的婚姻吗？”我问。

“是的。”山姆说。

“我们正在努力解决我们的问题，改善我们的婚姻。”玛格丽特也说。

很明显，两个人都有目标，都希望改善他们的婚姻，

但他们的行为却都显示出一种动机，那就是尽量降低自己的责任，同时希望对方有所改变，以使婚姻关系得到改善。动机是一些为感受所左右的惯常行为模式，它们通常是潜意识的。

在本书中，你会发现你的潜意识动机，并学习如何管理它们。你要学会如何表现得成熟，特别是在人际关系当中。成熟意味着知道如何应对在特定环境中发生的任何事件。人际关系的成熟是最难达到的。

常见于所有人的的是这六种动机：

1. 遵从你的自我利益
2. 避免人际关系中的冲突
3. 保护你的个人现实图像
4. 让他人为你无法应付的情况来承担责任
5. 为你自己承担责任
6. 当你感觉无望时就屈服或者放弃

玛格丽特和山姆两人都认为他们是在积极地实现他们所声称的目标——补救他们的婚姻。但显然，他们的动机都是想让对方有所改变，承担解决问题的重担。这种动机的全名叫做尽量降低你自己的责任，尽量扩大他人的责任。目标是有意识的，而动机大多数时候是悄悄隐藏着的。这些潜意识的动机会扼杀意识目标，除非目标树立者具有管理动机的技巧。本书的前四个部分将探讨这些动机，而第五部分将讨论如何通过管理你的动机从而使你的行为成熟起来。

认识隐藏的动机

这本书讲的是什么样的动机在驱使着你，以及这些动机是怎样帮助或者妨碍着你。你可能会认为你知道你的动机。“我很清楚我想要干什么。”你可能会这样说。但动机通常是在你的知觉之外指导着你的行为。认真思考一下我们要在人际关系中保证安全的动机。从我们生命的早期开始，我们的智力就一直同生存竞争相连。同时，在捕猎大型野兽的时候我们还需要相互合作。今天，你需要满足你的竞争需求，同时不威胁到你对安全的人际关系的需求。在我们的近代历史中，不

太具有体能天赋的男人可以通过观看竞技体育比赛来满足竞争需求。女人们，不管是否有魅力，可以通过时装来竞争。这些竞争都不会真正影响到关系。当今的世界上，越来越多的女人对观看体育运动感兴趣，男人也更认真地对待时装。关键在于，你可能没有意识到，你花费很多时间参与这两种活动的动机是竞争，而这种竞争不会对你的人际关系造成压力。

大多数人都能辨别出这些不同的动机，但却认为它们是处于被控制状态。好消息是，如果你的动机妨碍了你的话，你会对它们加以管理。做到这一点的关键之处在于，你的责任动机要在心中进行对话。来看一下约翰和比尔的内心独白吧。当他们在向各自的公司做汇报时，都说了一些不正确的话，不过他们都立刻意识到错了。约翰的习惯是犯了错误的时候就原谅自己。他想：“我很好。我们都会犯错误。我需要道歉，然后继续我的报告。”约翰可能会把注意力集中在汇报上。而比尔的习惯是一旦自己犯了错误，他就惩罚自己。他相信如果对自己的行为足够厌恶，他就可能在将来少犯错误。实际上，他更可能犯别的错误。他想：“我真是蠢。我可以看出老板的失望。他可能正在想办法解雇我！”比尔这时的动机是想办法降低自己的责任。他责怪他的秘书给了他错误的信息，责怪他的妻子昨天晚上请客，让他没时间浏览他的报告。他对别人的责怪只能带给他暂时的轻松。然而，他仍旧认为他会成为他的错误的牺牲品，并为此感到焦虑。

你可以期待什么

本书包括五个部分。第一部分展示的是，你要为维持日常生活的安定而做的努力，以及确认你的个人现实图像的动机。第二部分是有关你的需求，你需要在你的社会需求和个人需求之间建立一种情感平衡。你的动机是追求安全的人际关系——避免冲突和被摒弃，和追求自我利益——满足你的欲望和需求。第三部分描述的是，面对生活中的情感危机你所做出的反应，或者选择自己承担责任的动机，或者选择将自己责任降到最低的动机。第四部分概述了在处理无望和无助情感时的一些健康或不健康的方式，以及屈服或放弃的动机。本书的最

后一部分是关于情感的成熟，以及提高你应对生活中的困难的能力。动机管理上的任何改善，都有助于你的成熟。最后这一部分提供了一种方法，可以帮助你成熟地处理你生活中的问题。

将动机带到意识中来

动机在绝大多数时候是潜意识的。要将动机带到意识层面，并对其进行管理，就要识别出与动机相关联的各种行为。你需要熟悉这些行为，它们显示在图表 1 中。列在每种动机下的是由这种动机所引起的行为。在遇到本书中所讨论的各种动机时，查阅一下这张图表可能会对你有所帮助。

图表 1 六种动机引起的行为

尽力扩大他人的责任，尽量减少你自己的责任的动机	亲自承担责任的动机	被自我利益所驱动	想要获得安全的人际关系动机	想要放弃或者认输的动机	想确认你的个人现实的动机
因为情形超出了你的应对技能，你感觉自己是个受害者	解决问题，处理事务	对自己真实，是你本来的样子，感受你的情绪，并且表达你所感受到的	尽量减少人际关系上的问题，运用你的社交技巧建立新的人际关系	无法解决你的问题，并且相信其他人也解决不了	与那些分享你的个人现实的人交往
指责、批评、侮辱、使人困窘、威胁、恐吓	解决冲突	确定你想要的，并为之行动	和善、避免冲突、取悦、完美、寻求认可、寻求放心	没有希望，否认解决办法	寻求能支持你信念的证据
感到不安、受伤、恐惧、担忧、无助、困惑；悲切地抱怨，怪罪自己	与自己积极地对话；承认、安慰、鼓励、建议，激励自己	知道你要什么并要求得到它，知道你不喜欢什么，并且说出来	依赖、总是道歉、避免做出可能伤及别人的决定	憎恨自己，觉得丢脸，愤恨，情感冷淡，暴力，可怜，挫败感，无能为力	否认质疑你信念的证据

续表

躲避、否认、让自己忙忙碌碌、找借口、退缩、不在乎、幻想、回避	分析形势，识别出导致问题发生的非本质性行为	自然，快乐，有趣，亲密	开玩笑、逗弄，掩盖弱点，回避亲密，装假	孤独，隔绝，被抛弃	虽然结果是负面的，但还是重复那些行为
没有能力解决问题，人际关系恶化	直面自己，激励自己做得更好，或者，如果处理不成熟，会使你感到：受到不公正的对待，被漠视，不重要，被指责，被贬低，羞辱，被拒绝，不讨人喜欢，不舒服或无能为力	给予自己空间和时间的而不感到内疚以自我为中心，易冲动，常引起人际关系问题了解自己，并且能够保持自己的本来样子	规避风险，更努力，解救他人公平用“我可以、我应该、我想、我尽量”为说辞来找借口以“你知道吗？”“你明白吗？”“你了解吗？”或者“这明白吗？”等问话获得信心试图做一个你认为应当那样的人，而不是你现在的样子	陷入困境，左右为难如果成熟地处理，能承受无能为力感，通过哀伤处理并宽恕	如果成熟地处理，当行动没有带来你想要的结果时会愿意改变

影响你日常生活的各种动机

是什么激励着人们？你被很多不同的事物吸引着，于是产生了管理自己行为的需求，以便获得想要的结果。为了理解这些动机，你需要将它们分类。动机驱动着你的行为。你的动机和满足这些动机的方式可以将你带至情绪的顶峰，也经常使你感到绝望。仔细考虑一下你生活中的这些动机：亲自承担负责和它的反面；面对你生活中的问题，

你尽力降低自己的责任，同时尽量扩大他人的责任，而这导致对他人加以指责。另外两种相反的动机是，得到你想要的东西的欲望——自我利益，和避免人际关系的冲突或被拒绝、以获得安全感的动机。放弃的动机会在你情绪最低落、感到无助、无望的时候找上你。抑郁通常是这种动机的一种外在表现。最后的那一种动机，确认你的个人现实，使你相信你拥有一幅能够指引你人生的精准的图。

动机选择通常是一种习得的习惯性功能，由某种特定的情境激发，通常在你的意识之外。要想有效地达成你的目标，你就必须将你的动机带进意识层面，有意地行动而非习惯性地行动。在你形成一种新的、有效的习惯之前，你必须更受目标的指引。

你的动机会与你的目标相左吗？

动机和目标可以是相同的，但也经常不一致。你的目标通常反映的是你认为自己应该想要的。你可能会意识到你的动机，但大多数时候你并没注意到它们。然而，你的动机总是可以从你的行为中观察到。一个对自己的生活有个五年计划的人可以清楚地解释这个计划，但是，如果五年之后，那个人并没达成那个目标，他或她可能理解不了失败的根源。很可能这是因为潜意识动机挫败了意识层面的目标。

动机是驱使你采取行动的内心需要或欲望。目标是你心中的意图或者目的。你心里可能有一个被内心需要或欲望挫败了的意图。你可以通过观察那些会挫败心中意图的行为来诊断这种情形。比如说，我的目标是重建受到损害的和老朋友的关系，但是我的情绪却使我让我的这位朋友对他自己过去的所作所为感到愧疚。因此，我的动机和行为就是要让我的朋友感觉难受。在这种情况下，我的目标和动机就是矛盾的了。如果我的目标是合作，并且我的行为也是令人愉快的，那么我的目标和动机就是一致的。我说我想要为解决自己的问题负起责任，但我的行为反映出我是在放弃，或者我似乎是在为我的问题而责备他人，让他们承担责任。

一个潜在的动机可能刺激你设定目标。如果你的有动机的习惯性行为不能满足你的需要时，每一动机都会随之产生相关联的目标。比如，当你企图摆布他人情感而导致冲突发生时，你可能会设定一个学习解决冲突的目标。如果你的动机是让别人承担责任来解决你的问题的话，那么这时最大的可能性是因为你不知道怎么解决这些问题。一个非常成熟的人会设定第一个目标，放弃指责，然后设定第二个目标，学习如何解决问题。动机总是比目标更原始。

当你的动机是自我照料时，你可能会设定目标学习承担责任，并发展技能来决定什么对你才是最好的。你必须懂得如何管理你的思维，中止那些导致你不想要的后果的重复性行为。

你的保持安全的人际关系的社交动机，需要你懂得在怎样的情况下你是侵犯了他人。相互尊重、相互信任和和睦相处是保持安全和可信的人际关系的基本条件。确认你的个人现实图像是一个潜在动机。因为没有人拥有完美无瑕的图像，所以你的客观环境经常地威胁你的个人现实。

你的放弃或者屈服的动机看起来像是一个没有价值的抉择。不过每个人都会面临丧失和失望，那是你无力改变的。一个重要的目标是知道怎样从这种丧失当中恢复过来。

一些目标直接与动机有关，并且这些目标有助于你管理那个动机。因此，把你潜意识里的动机带进意识层面，设定一些目标，养成新的习惯来协助你管理那些动机是非常重要的。当你的行动妨碍你完成你想要做的事的时候，你会感觉失控。你为什么会在这么复杂的目标和动机下进行活动呢？通常，一种行为是有意义的，而与其相反的另一行为却会带给你暂时的放松或者欢愉。这样，你就必须在两种行为间做出一个选择，是选择明智合理的还是选择带来舒服感觉的。人们经常选择的是立即获得满足而不是长远目标。正是这一选择产生了问题。

引言这部分强调大多数动机都是潜意识的。不过有些动机是比较显而易见的。责任动机表达了你照料自己的一些方式。你早在小时候

就学会了这些手段，只是自己不知道。然而，这种负责任行为中的许多都涉及策划、决定、创造性地思考和目的，这些都需要意识。当你被自我利益的动机驱动的时候，你可能会设定目标去获得你想要的。不过，你的很多欲望和需要都是下意识的，有一些是生理上的，另外一些则是情绪上的。当你在关系当中寻求安全感的时候，你可能会意识到你的社交行为，但是不大会意识到驱使着你的基本信念和期望。虽然你可能声称你想要放弃，但是你说服自己不要放弃的方法则可能完全不被你所知晓。人们很少了解限定他们承担责任解决自己问题的那个动机。当被迫面对这样的责任的时候，他们常常会否认。最终，你的个人现实图像就模糊不清了。大多数人说他们知道他们信仰什么，但经常发生的是，他们并不把由信念产生的行为与他们自己声称的信念联系起来。你的信念系统参与所有其他动机。你的个人现实图像构成了一间小房子的墙壁，你在那里表达你的动机和目标。

从一个动机转向另一个动机

在某种意义上说，每个人都有多种人格。就是说，在某一特定时刻，你可能用这种方式对待生活，而在另外的时刻，则是完全不同的另外的方式。这种转换可能在很短的时间里就会发生，也可能你会在一个角色里停留较长的一段时间。由于你的动机发生变化，你就会自动地，而不是由意识来决定地，去承担那些有目的的角色。这本书就是要帮助你学会如何在有意识状态下，在牢记你的长期目标的同时，决定你想要使用什么样的方法，去加强沟通，满足你的需要。就像前面提到的，从动机所产生的行为中我们可以辨别出六种动机源。你可能会积极主动地去关注你的自我利益(表达你的感受、获得你想要的)，寻求安全的人际关系(避免冲突和拒绝)，将责任转移给其他人(指责)，感到绝望(放弃)，承担照料自己的责任(自我对话并解决问题)，或者相信你知道什么是对的(与那些分享你的信念的人交往)。有效率的人会管理这些动机，使它们与自己的个人目标相一致。

在写这本书的时候，我是在与你——我的读者进行沟通。当我坐在书桌前打字的时候，我可以按照我的愿望和需要去做事，而不用考虑你可能会怎么想。你不会对我造成任何直接威胁。但假如你是坐在我的办公室里，我的行为会不一样。我可能会在你的脸上寻找赞同或者让我放心的暗示。我会积极地寻求交流中的安全感。

但如果你直接抨击我的假设，我会怎么办？依据我的动机，我可能会转向解决问题（为我自己承担责任）或者进行防守，并把责任推回给你。假如我以负责任的方式行动，我可能自己会想：“我的听者没明白。我得用另外的方式来说。”

假如我因为自己的不愉快而责怪你，我可能会想办法让你觉得自己很愚蠢：“我很想知道你上学上了多久。我已经把这同一件事情跟很多人讲过了，所有人都懂。”出于同样的这种角色，我还可以制造借口来获得同情：“抱歉，昨晚我没睡着，今天状态不好。”如果你的抨击和论据很有说服力，我可能并不理会你正在说的并换一个话题，以保护我自己的信念。

如果与你的对峙让我感到绝望，我可能会放弃、后退。我会觉得羞耻和无能为力。我可能会责备我们两个人，并感觉没有希望：“我没法把我所知道的东西表达得让你理解，不管我用多少方法去解释你也明白不了。没有希望。”于是我会主动地放弃。

不过，有的人对动机这个概念有着不同的想象。这些人相信，合乎情理的动机意味着做那些他们认为正确的事情。有个父亲形容他的儿子彼得是“完全没有动力”。让他解释的时候，他回答说：“在家里的的时候，他待在自己的房间，听很响的音乐，或者在电话里聊天。我觉得他在吸毒。”这位父亲认为“动力”就是做他认为重要的事情的愿望。彼得的目的是与家人分开，在电话里聊天或者听音乐，抽大麻。对他的行为的更加准确的描述是自利。人们被自己的价值和目标激励着。别人的价值和目标不会成为他们的动力。

你的动机的源头

动机是那些发展出来的有助于你生存的惯常行为模式。从出生时起，你的存活就有赖于让别人知道你的需要和欲望。婴儿使用某种特定的声响、动作和表情，很早就学会了告诉别人他们自己的需要。更准确地说，成年的养育者，特别是母亲，学会了给婴儿的表情赋予意义。因此，第一个动机是自利。

有时候，养育者没有因为婴儿的需要信号而一跃而起。这种被遗弃感激发了婴儿的求生本能，它便进入被动—受害者动机。婴儿用痛苦的啼哭表达他的悲伤，这种啼哭明显不同于它的最初的为食物、换尿布或者关注的啼哭。这种痛苦的啼哭是绝望的。

到两岁时，学步的幼儿开始寻求独立，想要自己做一些决定。这种需要使他们具有了竞争性。他们可能开始打人，对父母说不。他们开始学习具有攻击性的行为，这是“麻烦的两岁”的特征。当学步的小孩继续长大，开始学说话时，他们会说：“你坏”或者“你讨厌”。他们决心让照顾他们的人感觉难受，这样那些大人就会把他们想要的东西给他们。

到三岁时，儿童已经懂得通过合作而不是竞争获得更多的东西。他们学到了社交技巧，发展出了安全感动机。他们懂得了要想得到他们想要的东西就得按照别人的要求去做。他们尝试服从别人对他们的期望。有时候，他们无法控制他们的需要，他们的安全感就受到了威胁。他们学着隐瞒他们的行为，以便重新建立安全感。一项研究显示，小孩子通常不隐瞒他们的感受，但是经常为他们所做的事情撒谎，以避免批评或者惩罚。

当孩子长大，他们开始模仿他们的养育者。这一模仿过程需要无条件的爱。如果早期养育者总是采取批评、设限或者其他会产生负面后果的行为方式，儿童可能会变成一个总是自我批评的人。为了使孩子社会化，养育者经常是很严厉的。儿童可能会遵循这种有害的方式，

相信这么做能让他们安全。他们正在发展他们人格特征中的尽责角色，其发展结果最终将变得非常复杂，而且这个成长过程会伴随其终生。

儿童经常被阻止得到他们想要的东西。他们可能会表现出放弃的动机，会感觉没有能力去采取纠正行动。他们会觉得无助，走投无路和孤独。有时候，放弃是有益的，这让你能够继续生活，允许你把力量放在能够实现的目标上。如果你在生活的所有方面，不是一个方面，都觉得无望，那可能是发生了严重的抑郁。你通过在心中产生一张现实图像来总结你的所有经验。要有前进的勇气，你必须相信你的图像是准确的。成熟就是在你的图像中发现错误，并修正它们。

逻辑与感觉

你能够学会平衡动机和目标，让它们丰富你的生活，而不是让你感到无助和失控。感觉(动机)是重要的，但是它们也能把你引入歧途。逻辑推理产生的目标是最好的，除非那是基于一个错误的演绎。没有情感的逻辑会剥夺你的人性、悲悯以及同情的能力。