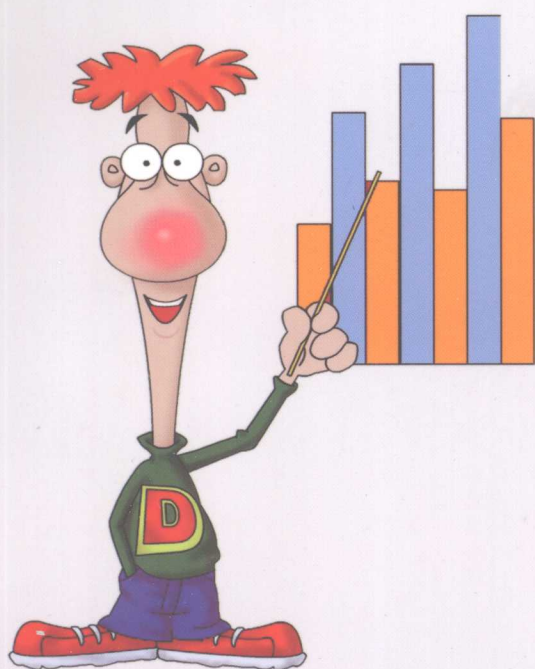


应用心理学

(第二版)

Applied Psychology (Second Edition)

主 编 朱宝荣
副主编 肖永春 马前锋



清华大学出版社

应用心理学

(第二版)

Applied Psychology (Second Edition)

主 编 朱宝荣

副主编 肖永春 马前锋



清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书分上、下两篇,共20章。上篇为“现代心理学原理及应用技巧”,包括动机与工作效率、注意与意识控制、知觉与信息控制、记忆与信息获取、思维与问题解决、情绪与心理健康、能力与素质培养、性格与个性优化、意志与行为决策、交往与人际关系等;下篇为“现代心理学原理的主要应用领域”,涉及心理学原理在管理、教育、司法、环境、思政、经济、消费、传播、医学和工程等领域中的应用。

第二版在初版的基础上,增加了心理学基础知识、基本原理的新成果,同时增加了合适的案例分析解读,有助于解析现代社会中的现象。还侧重增加了与学生身心发展成长相关的知识点,使知识结构趋于完善、合理,融现代心理学的主要原理和心理学原理的应用技巧于一体,有助于学生了解成长中的困惑,解除身心烦恼。

本书适用于高校文、理、工、农、医等学科非心理学专业的本科生。通过本书的教学或自学,读者能对现代心理学的主要原理及其主要应用领域有概括的了解,并能从中习得优化自身心理素质的基本途径和主要方法,从而在各种实践中扬长避短,发挥自身优势,处理好所遇到的问题,成为竞争社会的强者。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。
版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

应用心理学(第二版)/朱宝荣主编. —北京:清华大学出版社,2009.2

ISBN 978-7-302-19184-1

I. 应… II. 朱… III. 应用心理学 IV. B849

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第000178号

责任编辑:吴颖华

封面设计:刘超

版式设计:侯哲芬

责任校对:姜彦

责任印制:何芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦A座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京市人民文学印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:32.25 字 数:745千字

版 次:2009年2月第2版 印 次:2009年2月第1次印刷

印 数:1~5000

定 价:45.00元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:029806-01

高等学校是培养人才的基地,肩负着造就千百万具有良好综合素质的社会主义事业接班人的重任,而心理素质是学生综合素质的重要组成部分。良好的心理素质是青年学生适应竞争社会、胜任未来事业、协调人际关系、解决各类问题与保障身心健康的主观条件。我国高等学校的各级领导与教师已充分认识到培养青年学生良好心理素质的重要性。目前,全国几乎所有的综合性大学及理、工、农、医专院校都将“心理学”作为全校非心理学专业学生的公共课,以提高、塑造学生良好的心理素质。然而,国内的心理学教材,大多是系统专论原理的普通心理学教材,或者是脱离原理纯粹介绍应用知识的心理学普及读物,这些都不适合非心理学专业的本科生使用。为此,我们在近十多年的心理学教学实践中,不断修改教学体系与教学内容,许多学生也对“应用心理学”课程的教学体系和教学内容提出了不少建议。这些建议多半围绕一个共同主题展开,即如何使本课程内容既能反映现代心理学的最新研究成果,又能体现实用性,以符合非心理学专业大学生学习心理学的需求,能对他们的生活和学习有实际指导意义。依据学生的建议和希望,我们对“应用心理学”课程的教学内容先后进行了9次大的调整与充实,现已基本符合文、理科学生的要求。所以,这本《应用心理学》(第二版)是在十多年大学教学实践的基础上,经教师和学生集思广益,反复修改、充实和完善,而逐渐成形的。

鉴于本教材主要为高校非心理学专业的文、理、工、农、医科学生所编,因此本书的特色在于:(1)通俗易懂,深入浅出。本书适用于没有系统学过心理学基础知识的读者,希望通过本书的教学或自学,能使其对现代心理学的主要原理及其主要应用领域有一个概括的了解,为今后进一步学习高深的心理学知识或专门的心理学分支学科奠定基础。(2)体现应用性。本书在体系的确立、内容的取舍方面,坚持了应用性原则,即尽可能多地介绍心理学的应用性知识,及其对现实生活有指导意义的相关内容。即使在阐述基本原理时,也十分注重原理的应用,引导读者运用原理去解决学习、生活中的现实问题,牢固掌握优化自身素质的基本途径和主要方法。(3)将原理与应用相结合。本书不是系统专论原理的普通心理学教材,也不是脱离原理纯粹介绍应用知识的普及读物,而是立足原理,引申至应用,并将原理与应用有机

结合的通俗性教材。这样,就能使读者既掌握原理,又懂得原理的具体应用,从而对现代心理学的两大研究领域有一个全面的了解。

就本书的结构而言,全书分上、下两篇,共20章。上篇10章(第一章至第十章)介绍心理过程和个性心理方面的知识,涉及与动机、注意、知觉、记忆、思维、情绪、能力、性格、意志和交往等有关心理现象的一般规律,叙及在现实生活中如何运用这类规律性知识,去正确处理自己所面临的各类问题,以提高自身素质,搞好学业与事业,改善人际关系等。总之,通过本篇的学习,学生既能较为全面地掌握现代心理学的主要原理,又能懂得心理学原理的应用技巧,使自己的知识结构趋于完善、合理。

下篇10章(第十一章至第二十章)分别介绍应用心理学10个分支学科的有关内容,即心理学原理在管理、教育、司法、环境、思政、经济、消费、传播、医学和工程等领域的应用现状及其最新的研究成果。了解这些应用性知识,对于在相关领域中工作的领导和管理人员,或将来有志于从事相关职业的大学生,都会有所启发与帮助。

为提高本书的编撰质量,我们邀请了十几位在复旦大学、上海交通大学、同济大学、北京财经大学、华东师范大学、上海财经大学、青海民族学院、新疆师范学院、上海理工大学、上海体育学院等高校中长期从事心理学教学的教授、博士与骨干教师共同参与编写。因而,本书是众多心理学教师集体智慧的结晶,这为其成为一本精品教材奠定了基础。本书由朱宝荣担任主编,肖永春、马前锋担任副主编。参与本书撰写的有:沈尹婧(第一章),马前锋(第二章),瞿晓韵、郑佩英(第三章),张晓清(第四章),刘明波(第五章),肖永春(第六章),许燕萍(第七章),顾莺(第八章),朱宝荣(第九章),朱珠(第十章),蒋强(第十一章),宋慧锋、邹如浩(第十二章),齐熙泽(第十三章),林正行(第十四章),孜维达(第十五章),朱韶晖(第十六章),史秀红(第十七章),隆玲、高丁(第十八章),马敏芝(第十九章),鞠晓英(第二十章)。

作为教材,应反映本学科最新的研究成果。因此,本书在编写中吸收了一些著作中的有关资料,在此特向原作者表示衷心感谢。此外,本书出版过程中,得到清华大学出版社领导及编辑的大力支持和帮助,在体系的确立、内容的取舍等方面吴颖华同志均提出了诸多建设性意见,在此一并表示真诚的谢意。

鉴于本书作者都是高校教师,平时教学、科研任务繁重,有的还兼任了院系领导职务,因而撰书时间仓促,书中如有疏漏之处,恳请专家、读者们批评、指正!

朱宝荣

2008年12月于复旦大学



上篇 现代心理学原理及应用技巧

第一章 动机与工作效率.....	2
第一节 动机概述.....	2
第二节 动机理论.....	14
第三节 动机强度与工作效率.....	25
第四节 动机的测量方法.....	26
第二章 注意与意识控制.....	30
第一节 注意概述.....	30
第二节 注意的生理机制及理论.....	34
第三节 意识活动与意识控制.....	38
第四节 常见意识状态.....	41
第三章 知觉与信息控制.....	57
第一节 知觉概述.....	57
第二节 知觉的基本特性.....	60
第三节 知觉类型.....	64
第四节 错觉.....	74
第五节 模式识别.....	77
第四章 记忆与信息获取.....	84
第一节 记忆概述.....	84
第二节 记忆程序.....	90
第三节 记忆品质及其培养.....	104
第五章 思维与问题解决.....	109
第一节 思维概述.....	109
第二节 概念及其形成.....	114
第三节 问题解决与推理.....	120
第四节 创造性思维及其培养.....	129

第六章 情绪与心理健康	138
第一节 情绪概述	138
第二节 情绪与健康心理	145
第三节 情绪自我测试	153
第四节 情绪的自我调节与控制	157
第七章 能力与素质培养	168
第一节 能力概述	168
第二节 影响能力形成的主要因素	172
第三节 鉴定能力水平的主要方法	177
第四节 培养良好能力的基本途径	184
第八章 性格与个性优化	200
第一节 性格概述	200
第二节 影响性格形成的主要因素	205
第三节 了解性格的主要方法	208
第四节 现代人应有的性格特征	218
第五节 性格异常及矫正对策	222
第九章 意志与行为决策	226
第一节 意志概述	226
第二节 意志行动的冲突与决策	231
第三节 意志品质及其培养	234
第十章 交往与人际关系	240
第一节 人际知觉	240
第二节 人际沟通	245
第三节 人际吸引	251
第四节 人际影响	256
第五节 交往中障碍的应对	263

下篇 现代心理学原理的主要应用领域

第十一章 心理学原理在管理领域中的应用	274
第一节 管理心理学概述	274
第二节 人性假设在管理中的应用	276
第三节 创造性在管理中的运用	280
第四节 激励在管理工作中的效能	284
第五节 领导理论与管理工作	292

第六节 企业文化与知识管理	296
第七节 冲突与管理	300
第十二章 心理学原理在教育领域中的应用	304
第一节 教师心理	304
第二节 学生心理	309
第三节 学习心理	314
第四节 教学心理	319
第十三章 心理学原理在司法领域中的应用	325
第一节 司法心理学概述	325
第二节 犯罪心理测试技术	326
第三节 心理学在司法领域的应用分析	337
第十四章 心理学原理在环境领域中的应用	353
第一节 影响心理的环境要素	353
第二节 以人为本的环境设计	359
第十五章 心理学原理在思政领域中的应用	364
第一节 思想政治教育与心理学	364
第二节 心理学知识在思想政治教育中的具体运用	366
第三节 思想政治教育者的素质与工作技巧	376
第十六章 心理学原理在经济领域中的应用	381
第一节 经济心理学概述	381
第二节 民族经济心理	384
第三节 金融投资心理	387
第四节 股民的心理分析	399
第十七章 心理学原理在消费领域中的应用	405
第一节 消费心理概述	405
第二节 广告和包装的消费技巧	414
第三节 现代消费热点讨论	420
第十八章 心理学原理在传播领域中的应用	428
第一节 传播心理学概述	428
第二节 认知心理学在传播中的具体应用	436
第三节 社会心理学在传播中的具体运用	443
第十九章 心理学原理在医学领域中的应用	451
第一节 心理因素在建构新医学模式和新健康模式中的作用	451
第二节 心理因素在疾病发生、发展、康复中的作用	452
第三节 心理因素在临床医疗活动中的作用	457

第二十章 心理学原理在工程领域中的应用	483
第一节 工程心理学概述	483
第二节 人、机器、环境协调	493
第三节 安全事故与失误心理分析	499
参考文献	506

上篇

现代心理学原理及应用技巧



⇒ 第一章 动机与工作效率

⇒ 第二章 注意与意识控制

⇒ 第三章 知觉与信息控制

⇒ 第四章 记忆与信息获取

⇒ 第五章 思维与问题解决

⇒ 第六章 情绪与心理健康

⇒ 第七章 能力与素质培养

⇒ 第八章 性格与个性优化

⇒ 第九章 意志与行为决策

⇒ 第十章 交往与人际关系

第一章 动机与工作效率

第一节 动机概述

一、动机及其功能

动机是引发以及持续个体某种活动，并使活动朝向某一目标的内在动力。动机一词来源于拉丁文 *movere*，即推动（to move）的意思。动机的引发，需要两个条件：内在条件和外在条件。引起动机的内在条件是需要。动机是在需要的基础上产生的，离开需要的动机是不存在的。但需要在强度上必须达到一定水平，才能引起动机。引起动机的外在条件是诱因。诱因是引起个体动机并满足个体需要的外在刺激，它可分为正诱因和负诱因。个体趋向或接受某种刺激而获得满足的，称为正诱因；个体回避或离开某种刺激而获得满足的，称为负诱因。诱因可以是物质的东西，也可以是精神的东西。就学生而言，教师的表扬或奖励是正诱因，教师的批评或惩罚是负诱因。

动机是行为活动的内在原因，因此它不能被直接观察，只能靠行为者自己内省，或观察者根据刺激情境和行为者的行为反应去推测。例如，当我们看到一个人在大口大口地喝水时，便可以推测他一定非常口渴，在他大口喝水的行为背后是口渴动机在起作用；同样，一位学生努力学习的背后则是学习动机在起作用。

动机作为内在动力，对人的行为有三种功能：

1. 引发功能

个体各种各样的活动都由一定的动机所引起，没有动机就没有相应的活动。当个体由静止状态转向活动时，这一定涉及到动机。如为了消除饥饿而引发寻找食物的活动，为了摆脱孤独而引发寻找伙伴的活动，为了获得优异的成绩而引发努力学习的活动，为了获得他人的欣赏而引发勤奋的活动，等等。

2. 指引功能

动机引发行为，同时也指引行为向预定的方向前进。当饥饿时，饥饿动机指引人们寻找食物，而不是指向其他非食物的东西；在学习动机的支配下，我们会去学习场所，如图书馆或教室，而不是去其他非学习场所，如游戏厅或卡拉 OK 厅。

3. 激励功能

动机是人的积极性的主要方面，它对行为具有激励的功能，即对行为起着维持和加强的作用。动机的性质和强度不同，对行为的激励作用也不同。一般来说，高尚的动机比低

级的动机更具有激励作用,强度大的动机比强度小的动机对行为的激励作用更大。

行为是由动机引发、指引和激励的,但动机和行为之间并不是一一对应的关系。类似的动机引发的行为可能在表现上截然不同,如同样都是休息,有的可能去散步,有的可能去打球等;同样都是爱护自己的子女,有的父母是呵护有加,有的父母却是非常严厉。而类似的行为可能由不同的动机所引发,如同样是努力学习,有的学生是希望成为优等生,得到老师和同学的称赞;有的学生是为了得到父母、爷爷奶奶等亲人的表扬;有的学生是在英雄人物事迹的激励下,希望将来当上军事家、科学家、文学家等。此外,一种活动或行为可能是由多种动机引起的,如一个学生刻苦学习就可能是由多种动机所引发的。

二、动机与需要

为什么成绩下滑时,学生会比以往更加努力地学习?为什么缺乏资金时,上班族会更加拼命地加班?因为动机与需要有密切的联系,可以说,动机常常建立在需要的基础上。下面,剖析一下需要到底是什么,它给人们带来什么。

1. 需要的含义

需要(needs)是人脑对生理的和社会的需求的反映,它是个体的心理活动和行为的基本动力。马克思主义认为,需要是个体行为积极性的源泉,它与个体的活动紧密联系着,正是个体的这样或那样的需要,推动个体积极地活动。如个体饥饿时寻找食物、孤独时寻找伙伴等,都是在相应需要的推动下进行的。

需要永远带有动力性,它并不会因暂时的满足而终止。有一些需要带有明显的周期性,如对饮食和睡眠的需要;有一些需要满足后,会产生新的需要,新的需要又推动人们去从事新的活动,在活动中不断满足需要,又不断产生新的需要,从而使活动不断向前发展。如对学习的需要,通常是在低层次的学习需要满足后,会产生较为复杂、较为高级的新的学习需要。

人对客观事物所产生的情绪或情感是以需要的满足与否为中介的。凡能满足个体需要的事物,则能促使个体产生积极的情绪或情感;凡不能满足个体需要的事物,则使个体产生消极的情绪或情感。

2. 需要的分类

人的需要是多种多样的,一般来说,可以按需要的起源,分为生理性需要和社会性需要;按需要所指向的对象,分为物质需要和精神需要。

(1) 生理性需要和社会性需要

生理性需要是人脑对生理需求的反映。如对饮食、运动、休息、睡眠、排泄、性等需要,都是生理性需要。这些需要对保护和维持有机体生存和延续种族等具有重要意义。生理性需要往往带有明显的周期性。如果生理性需要长期不能得到满足,会严重影响个体的身心健康。睡眠需要是基本的生理性需要,如果睡眠需要不能得到满足,则会对个体的生理和心理带来不同程度的影响。日本东京大学(1966)曾进行过一项“剥夺睡眠”的实验:对一名23岁的男青年进行“剥夺睡眠”约101小时8分30秒(即四天多),结果,睡眠被

剥夺两天后,被试的注意力便难以集中,甚至出现了幻觉和错觉。哈特曼(Hartmann, E., 1972)根据剥夺睡眠的研究指出:睡眠在集中注意力及与注意相联系的学习和记忆等方面具有重要意义,而且对保持情绪正常和适应环境等方面也有一定作用。

生理性需要是最基本的需要,人和动物都有生理性需要,但人的生理性需要和动物的生理性需要有本质的区别,二者在需要的具体内容和满足需要的手段等方面均有根本性区别。动物只能依靠周围环境中的自然物体作为满足需要的对象,而人主要是通过社会生产劳动生产出所需要的对象。

社会性需要是人脑对社会需求的反映。如对劳动、交往、学习、奉献、尊重等的需要,都属社会性需要。社会性需要是社会存在和发展的必要条件,是在社会实践和教育影响下发展起来的。如果人的社会性需要得不到满足,虽然不会直接威胁机体的生存,但会对个体的心理产生重大的影响,给个体带来消极的情绪和情感体验。

(2) 物质需要和精神需要

物质需要是对衣、食、住、行等有关物品的需要,如对劳动、学习条件的需要,对日常生活必需品的需要,对住房和交通条件的需要等。精神需要是对交往、美、尊重等的需要,这是人类特有的需要,如与父母、同学、教师、朋友等交往的需要,阅读文章、观看电视、欣赏歌剧等的需要,得到他人尊重或喜爱的需要等。

应该注意的是,对需要的分类是相对的,不是绝对的。不同的分类可能有重合或交叉。

3. 需要理论

关于需要的理论,主要有德国心理学家勒温(Lewin K.)的需要理论、美国心理学家默瑞(Murray H. A.)的需要理论、美国心理学家马斯洛(Maslow A. H.)的需要层次理论(hierarchical theory of needs)等。其中,最深入人心、引用次数最频繁、使用最广泛的是马斯洛的需要层次理论。

马斯洛(1908—1970)是美国的比较心理学家和社会心理学家,人本主义心理学的创始人之一。他于1954年提出需要层次理论后又不断地加以发展,形成了颇有影响的需要理论。

马斯洛认为,人类的基本需要是按优势出现的先后或力量的强弱排列成等级的,人类有五种基本需要,即生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重需要和自我实现的需要,如图1-1所示。后来他又在尊重需要和自我实现的需要之间增加了认知需要和美的需要。

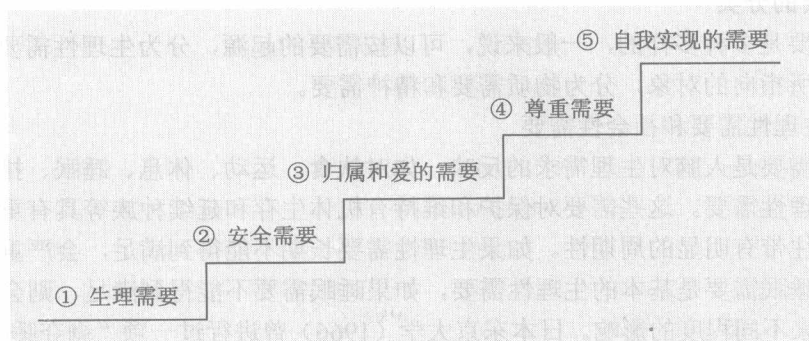


图 1-1 人类需要的层次

马斯洛认为,人类的基本需要是相互联系、相互依赖和彼此重叠的,它们排列成一个由低到高逐级上升的层次。他认为,只有低级需要得到基本满足后,才会出现高一级的需要,只有前面几种需要相继得到满足,才会出现自我实现的需要。马斯洛还认为,最占优势的需要将支配一个人的意识,并组织有机体的各种能量,而不占优势的需要将被减弱,层次较高的需要发展后,层次较低的需要依然存在,但对行为的影响则减弱了。

生理需要(physiological needs)是直接与生活有关的需要。马斯洛认为,在人类各种基本需要中,生理需要是最基本的,也是最有力量的需要,是其他一切需要产生的基础。生理需要包括对食物、空气、水分、温度、性和睡眠等的需要。如果这些需要中有一种不能满足,就会严重影响个体的正常生活。但对大多数人来说,这些需要是容易满足的。在这一层级的需要基本满足后,人们就会去追求更高层级的需要。

生理需要相对满足后,就会出现安全需要(safety needs)。安全需要表现为人们要求稳定、安全、受到保护、能免除恐惧和焦虑等。马斯洛认为健康成人的安全需要都能得到充分满足,但儿童和精神病患者经常会有安全需要的表现,如婴儿看到陌生人会哭闹等。

生理需要和安全需要基本满足后,个体就会受归属和爱的需要(belongingness and love needs)的支配。归属需要是参加和依附于一定的组织等的需要,爱的需要包括接受他人的爱和给予他人爱。如果这种需要不能满足,个人将感到孤独和空虚。

如果一个人非常幸运地在生理的、安全的、归属和爱的需要等方面都得到了满足,那尊重的需要(esteem needs)就开始支配他的生活。尊重的需要包括自尊和受他人的尊重。自尊需要的满足会使人相信自己的力量和价值,在生活中变得更有能力、更富有创造性。相反,缺乏自尊会使人感到自卑,没有足够的信心去处理面临的问题。除了自尊之外,人们还希望受到他人的尊重,希望自己的工作才能得到别人的承认、赏识、重视和高度评价,亦即希望获得威信、实力、地位等。受到他人尊重的需要得到满足,会使人相信自己的潜能与价值,从而进一步产生自我实现的需要;反之,缺乏他人尊重会使人丧失自信心,怀疑自己的能力和潜力。

认知与理解的需要(the needs to know and to understand)是一种建立在好奇心基础之上的,对于神秘的、未知的、杂乱无绪的或没有答案的事物进行探索的欲望。马斯洛认为,认知和理解的欲望同基本需要的满足相关。它表现为喜欢分析,常常把事物还原为其基本组成部分;喜欢做实验,希望看到实验结果;喜欢对事物作出解释,并构成某种理论体系等。认识与理解的需要也是一种强有力的需要,在人类历史上,不少人为了寻求知识,不惜冒着生命危险,把安全需要置之度外。在这个需要层次中,认知需要处于较低层次,理解需要处于较高层次,认知需要比理解需要更有力。

美的需要(aesthetic needs)是对美的追求的欲望,是对秩序、匀称、完整、结构以及存在于多数儿童和某些成年人身上的对行为的圆满的需要。马斯洛认为审美需要是人的本性,它不仅在成年人和普通儿童身上存在,甚至在洞穴人的文化中也存在。审美的需要在自我实现者的身上得到充分表现。美有助于人更健康地发展。

认知需要和审美需要的强度低于生理需要和安全需要等,而且人与人之间的个体差异很大。例如,有人可以不顾个人安危追求真理,有人为艺术废寝忘食,但也有人

艺术需要相当淡薄。认知和审美也是人的高级心理能力,马斯洛认为这种能力本身就是一种动机。

前面几种需要满足之后,人还会产生自我实现的需要(self-actualization needs)。自我实现的需要指个人特有的潜能的极度发挥,个人价值的充分实现,做一些自己认为有意义、有价值的事情。自我实现是马斯洛个性发展理论中最高的理想目标。他认为自我实现者都是中年人或年长者,或者心理发展比较成熟的人。同时他认为能自我实现的人只有少数,绝大多数人只能在归属和爱的需要、自尊需要之间的某一个层次上度过一生。

马斯洛还认为需要有高级和低级之分,低级需要比高级需要更为强烈。随着需要层次的上升,需要的力量相应减弱。高级需要强度较弱,但是越高级的需要越能体现人类的特征。在高级需要满足之前,必须先满足低级需要。只有在低级需要得到满足或部分满足之后,才可能出现高级需要。在个体成长中,低级需要出现较早,高级需要出现较晚,而且需要越是高级,出现得就越晚,婴儿期主要是生理需要占优势,而后产生安全需要、归属和爱的需要,到了少年期才产生自尊和尊重他人的需要,到了青年期由于知识经验的增加和参加社会工作,才逐渐产生自我实现的需要。这种对需要层次的设计基本上符合人的年龄发展和人的社会化程度。

马斯洛的需要层次理论最初带有一定的机械性。但是,后来马斯洛在谈到基本需要层次的固定程度时指出,基本需要的各个层次的固定程度并非那样刻板,实际上有许多例外,有许多常见的颠倒情况。例如,有些人把尊重需要看得比归属和爱的需要更为重要,有些人为了自己的理想可以牺牲一切等。

马斯洛的需要理论在实践中也产生了重要的影响,许多国外的企业根据他的理论,具体分析企业职工的需要层次,并且按需要层次制定职工需要管理措施,调动职工的生产积极性。

但是,马斯洛的需要理论也受到了国内外许多学者的批评。比如,有人指责他有忽略社会因素的倾向,将问题看得过于简单。事实上,在满足了基本生理需求之后,人们可能滞留在低层并把需要放大,也可能选择正常的阶梯发展,更可能是跃迁式发展。分化的方向可能和两个因素有关:一是人格因素,例如,同样在革命年代,既有江姐也有甫志高;二是社会环境因素,例如,需求大规模跃迁发展,往往发生在很有激情的年代:抗美援朝的踊跃参军、三大战役时期的独轮车后勤……法国著名作家大仲马的小说《三个火枪手》中也提到,中世纪法国流行找情妇,很多人是饿着肚子去满足爱的需求的;而需求层次停滞的现象,则更多出现在拜金主义不良风气盛行的年代,上海 20 世纪 30 年代时的纸醉金迷也有些这样的影子。

当社会环境倾向于低层次需求的时候,人们会更关注那些低层的需求,同时对低层次需求的胃口也会变大,出现需求在低层不断扩大、拒绝向上发展这种情况。同理,如果整个社会环境都在强调一个高于基本生理需求的因素的时候,就会出现需求的跃迁式发展,在未满足低层次需求的情况下,先去满足特定的高层次需求。当然,如果社会环境因素比较和谐的话,需求按照标准的阶梯状发展就顺理成章了。

此外,还有一些心理学家认为:首先,马斯洛的需要理论没有摆脱本能论的影响,把

人的需要统统说成是先天的、与生俱来的,这就模糊了人的生活需要和社会需要的差别,降低或否定了后天社会环境和教育对人的需要发展所起的重要作用。其次,马斯洛的需要层次理论从抽象的人性出发,没有顾及到自我实现与社会生活之间的关系。他提出的自我实现就是实现自我,一切努力都是指向改变自我,而不是改变人们生活和活动的世界。这说明自我实现带有个人主义思想倾向。再者,马斯洛的需要层次理论依据观察和推理较多,虽然反映了一些客观事实,但缺乏实验依据和客观测量指标,他的需要层次理论带有假设的性质。

4. 需要是动机产生的基础

当某种需要没有得到满足时,它就会推动个体去寻找满足的对象,从而产生活动的动机。如饿时寻找食物,并奔向有食物的场所;渴时寻找水源等。动机是在需要的基础上产生的。人的绝大部分动机,都是需要的具体表现,或者说是需要的动态表现。需要是人的积极性的重要源泉,动机则是这种源泉的具体体现。需要在强度上必须达到一定水平,并指引行为朝向一定的方向,才有可能成为动机。

三、动机的分类

1. 动机分类的概述

人类的动机非常复杂,对动机的分类也比较困难。通常情况下,心理学家们根据动机的起源、性质、持续时间长短、影响力大小等,将动机分为若干类。

(1) 根据动机的起源,可将动机分为生理性动机和社会性动机。生理性动机起源于人的生理性需要,它是以有机体的生理需要为基础的。解除饥饿、干渴、困倦、危险等需要的动机都被认为是生理性动机。人类的生理性动机受社会生活条件的限制,并且打上了社会的烙印。社会性动机起源于人的社会性需要,它是和人的社会性需要相联系的。成就动机、交往动机等都是重要的社会性动机。社会性动机如果长期得不到满足,虽然不会直接危及人的生命,但却有可能导致适应不良,出现某种心理障碍等。例如,交往动机长期得不到满足,会使人感到孤独,并有可能出现交往方面的心理障碍或问题。在许多时候,社会性动机对人类行为的作用比生理性动机的作用更大,如为了维护自身的尊严,人们宁愿挨饿,也不吃“嗟来之食”;人们为了完成自己的事业,而不顾自身的安危等。

(2) 根据动机的性质和社会价值,可把动机分为高尚的动机和低级的动机、正确的动机和错误的动机。高尚的动机是符合社会发展规律和人民利益的动机,它能促使人为社会作出贡献;低级的动机是违背社会发展规律和人民利益的动机,它不利于社会向前发展。

(3) 根据动机所持续的时间长短,可分为长远的动机和短暂的动机。长远的动机持续作用的时间长,比较稳定,影响的范围广,这种动机一般来自于对活动意义的深刻认识,如一个学生为了在将来能成为一名优秀教师而努力学习等;短暂的动机作用的时间短,不够稳定,往往受个人情绪的影响。

(4) 根据动机对活动驱动作用的大小,可把动机分为主导动机和辅助动机。人的活动往往由几种动机来推动,对行为具有决定、支配作用的动机便是主导动机。主导动机不是

固定不变的,随着个体的成长,主导动机会不断发展和变化。例如,刚入学的小学生其学习的主导动机可能是得到家长的赞扬,得到同伴的认可等,随着时间的发展,学习的主导动机变成对学习本身的喜爱等。辅助动机是对行为起着辅助作用的、次要的动机。主导动机对行为具有决定作用;辅助动机则强化主导动机,坚定主导动机所指引的方向。

对动机进行分类,目的是从不同的侧面来研究动机的性质和作用。当然,上述各种分类只是相对的,各种分类之间又有交叉或重叠。根据研究的需要,还可以对动机进行其他方式的分类。

2. 内在动机与外在动机

外在动机可以逐渐转化为内在动机。如学生起初学习是为了得到老师和父母的表扬与奖励,但在学习活动过程中可能逐渐体会到学习带来的乐趣,从而自己愿意学习。当然,内在动机也有可能转化为外在动机。例如,一个孩子原本对学习本身充满兴趣,学习纯粹是为了自身的需要和兴趣,但他的父母为了督促他好好学习,不断地给予他物质上的奖励,这种奖励多了,孩子的学习动机就可能会由学习知识的内在动机变成获取父母奖励的外在动机。当外在动机取代了内在动机时,个体可能对自己原来喜欢的活动失去兴趣,这种现象被称为“过度辩护效应”(overjustification effect,也有翻译为“过分合理化效应”),即当个体认为自己的行为是由很强的外在原因引起时,则会低估其内在原因对行为的影响程度。

老头如何赶走孩子:有一位喜欢安静的老头住在郊外,他的房屋旁边有一片美丽的草坪。有一段时期,一群孩子每天都在这草坪上踢足球,他们笑啊、闹啊,极大地影响到老头的安静生活。于是老头冥思苦想,希望把这些调皮的孩子赶走。老头用了很多方法,如好言相劝、威吓等,但都无济于事,孩子们每天都按固定的时间来这儿踢球,毕竟这片草坪太好了。有一天,老头灵机一动,想出了一个方法。老头笑嘻嘻地对孩子们说:“孩子们,欢迎你们每天来这儿踢球,我非常喜欢。这样吧,为了感谢你们每天来这儿踢球,我每次给你们每人10元钱作为感谢。”孩子们很狐疑,但这是真的。老头果然每天给他们每个人10元钱。过了一段时间,老头说:“很遗憾,我这段时间经济有点紧张,我只能给你们每人5元钱。”又过了一段时间,老头又说:“孩子们,我最近比较穷,我只能给你们每人1元钱了。”第二天,来的孩子少了,第三天来的孩子更少了,他们都愤愤不平:“这老头太抠门了,我们这么辛苦地为他踢球,可他给的钱却越来越少。我们为什么要那么卖命地为他踢球啊?”后来,没有一个孩子来踢球了,他们都忘了他们最初来这儿踢球是为了什么。只有老头独自偷偷地高兴,草坪上终于恢复了安静。

上述例子说明,当外在动机凸现出来时,内在动机可能因此而降低。所以在执行奖励的时候,应注意一下奖励的方式和方法。在保护人们的内在动机时,要尽可能避免奖励的负面影响。为此,有研究者提出了以下几点意见:

(1) 奖励并非在所有的情况下都能起激励作用。如果内在动机本来就低,人们对于从事某项活动没有多少兴趣,那么,奖励就成为促使人们进行此活动的主要动力。例如,对于不爱学习的学生,奖励就是一个促使他学习的办法。