

第三章 动 机

相传慧能禅师在广州法性寺传教时，有风吹幡动，引起众僧争议：有人说是风动，有人说是幡动。慧能则道：“不是风动，不是幡动，仁者心动。”这句话的意思是，风动和幡动的现象并不存在，只是应人心的变化所生的感官幻象而已。大师的禅宗妙语充满了启蒙人心的智慧。但以现代科学精神的眼光来看待，却让人觉得难以成立。

以现代科学的原则解释事物的运动变化，一般要经历三个步骤：先是发现某一现象，确定解释的对象，解决“是什么(what)”的问题；接着描述和分析这一现象，看它是如何表现的，解决“怎么样(how)”的问题；最后探究这一现象背后的原因，解决“为什么(why)”的问题。以“风吹幡动”这一现象为例，众人发现幡在运动，产生疑问，想要解释这种现象；他们通过观察了解到幡并非上下移动，而是呈波浪状地连续摆动，这使人联想到有一种肉眼看不见的流体经过幡，使它飘动；最后，经过试验，发现这种流体就是空气。得到的答案就是：空气的流动(风)引起了幡的运动。与这种解释相比，慧能师父的“仁者心动”虽另有深意，但从逻辑上讲就显得突兀。当然，慧能师父也许只是想借此调侃一下那些心不在焉的听众，并没有做科学研究的意图。这使我们萌生另外的兴趣：幡动是因为风吹，那么“心”又因何而动呢？换种问法就是，上课走神这一现象背后的原因是什么？这个问题的答案也可以用科学的步骤找到吗？

答案是肯定的，适用于自然科学的研究步骤，也适用于生命科学的研究，当然同样适用于心理科学的研究。探究“幡动”现象背后的原因，属于物理学中对“动力”的研究；而探究“心动”现象背后的原因，则属于心理学中对“动机”的研究。只有了解了个体心理和行为活动背后的原因，才能对其进行预测和控制。因此，研究学生上课走神的问题，应该着重了解其上课走神行为背后的动机，这样才能采取正确的防范措施，尽量减少这一行为产生的不利影响。由此可见，动机研究是心理学中十分重要的一环。

本章将主要讨论以下几个与动机有关的问题：

1. 动机是什么,它有什么功能和特点?
2. 需要、驱力和动机有什么区别与联系?
3. 现代科学是如何阐释饥饿、性及母性等生理性动机的?
4. 心理学家们又是如何解释交往动机和成就动机的?
5. 心理学领域迄今有哪些动机理论,它们分别是怎么论述动机的?

第一节 动机的概述

我们日常与人交往时,不仅要听其言,观其行,还要体察对方言行背后的意图。显然,知道一个人为什么这么说和为什么这样做比了解他说什么和做什么要重要得多。警察办案,洞察罪犯的作案动机往往是破案的关键;法官有时也要根据犯罪嫌疑人动机的有无来裁定惩罚的力度。可见,动机往往比行为更受关注,更费思量。那么,什么是动机,它在心理学中又是如何被界定的呢?

一、动机的涵义及功能

我们关注一个人的动机时,就是企图解释这个人的某种行为的主观原因。英文动机(motivation)一词,来源于拉丁文 movere,意思是移动、推动或引起活动。心理学中所讲的动机就是指促使个体从事某种活动的内在原因。具体而言,动机是指引起个体活动、维持该活动并使该活动朝某一目标进行的内在动力。动机不是用来说明活动本身是什么(what)或怎样进行的(how),而是用来说明一个人为什么(why)要从事这种活动。

动机既然是活动的内在动力,因而它本身是不可直接观察的,只能根据刺激情境和行为反应去推测。但这种推测不一定正确,可能是“以小人之心度君子之腹”,当然也可能相反。动机和行为之间的关系不一定是直接的、简单的关系。相似的行为可能出于完全不同的动机,相似的动机也可能引起差异很大的行为。正所谓“知人知面难知心”,这里的“心”就是指动机。动机是心理学中特别重要又特别难以研究的课题。

动机对于个体的活动而言,具有三种功能:第一,始动功能,即引起某种活动;第二,导引功能,即促使活动朝向特定的目标进行;第三,维持和调节功能,即维持某种活动直到达到目的,并在此过程中调节有机体活动的强度和具体途径。例如,觅食行为背后的动机是饥饿,饥饿引起觅食行为,使这一行为朝向有食物的方向进行。在找到食物之前,动机会使这一行为维持下去,并调节有机体的活动以便有效地达到目的。通常情况下,这类行为持续时间较短。而求学、追求成

就等社会性活动则可能持续很长时间甚至终生,动机的这些功能就发挥得更充分了。

二、需要、驱力与动机

在整个心理学的概念体系中,有一些概念(需要、驱力等)与动机十分相似。它们有时难分彼此,可以互相换用;有时又有细微的差别,不能混为一谈。为了慎重起见,必须对它们进行辨析。

(一)需要和动机

需要(need)是人的行为的基本动力。但究竟什么是需要?心理学上有多种解释。从需要的产生根源上讲,可以把需要解释为有机体内部的某种缺乏。如血液中血糖降低到一定程度会引起紧张。正是由于这种紧张驱使人去行动,行动的结果使得有机体内部的缺乏状态得到改善,紧张得以消除,有机体不再焦虑不安,从而满足了需要。

但有的需要似乎并非产生于缺乏,如分享、主动地关心和同情他人等需要。我们通常讲人有哪些需要,更多的是从人性的一般性而言的,不仅仅指像缺乏或紧张这样具体的情境或状态。也就是说,当人们谈到需要时,是从其身心的存在和发展出发的。人为了生存和发展,离不开各种条件的保障,这些条件只有通过行动才能具备并服务于人的生存和发展。需要,正是对这些条件的反映。食物,是维持生存的条件;和谐的人际关系,是维持正常的身心存在的条件;学习,是身心发展的条件。这些条件反映到人的头脑中,为主体所感受或体验,就是需要。所以,需要是主体对维持其身心存在、促进其身心发展的条件反映。

动机是在需要的基础上产生的,是需要的动态化和具体表现。需要是人从事活动的积极性的源泉,动机则是活动的直接动力。在实际的心理生活中,二者之间是难以明确区分的,如交往动机也可叫交往需要,成就动机也可叫成就需要。所以,有时把需要和动机视为同义词。许多需要理论也可被视为动机理论。

(二)驱力和动机

驱力(drive)和**动机**也是两个难以区分的概念。驱力是指有机体缺乏某种东西所引起的内在促动力量,这种力量迫使有机体去获得这种东西。这一过程是,缺乏—需要—紧张—驱力—行为。引起驱力的所缺乏者,通常指生理性的,有时也指社会性的。因而,需要、驱力、动机三者有时意义相同,可替代使用。

动机这一概念比驱力要宽泛。并非所有的动机都是因缺乏而生的紧张所引起的,有时个体即使并无因缺乏而生的紧张,仅由外部刺激,也会引起动机,从而

激起某种活动。饥而求食是通常现象,但不饥饿而美食当前,也可能引起食欲。凡是能引起个体动机的外部刺激,称为诱因(incentive)。诱因又分正负两种:凡是能引起个体趋近或接受并因之获得满足的刺激,称为正诱因,如各种奖励(美味的食物、金钱、崇高的荣誉等);凡是能引起个体躲避或逃离,并因逃避而感到满足的刺激,称为负诱因,如各种惩罚(肉体的痛苦、自由的剥夺、人际的疏离等)。

因此,动机不仅仅指需要、驱力等内部的推动力,也包括诱因这样的外部拉动力量。人类活动就是在内部需求和外部条件的一推一拉之下持续进行的。

三、动机强度和工作效率

根据叶克斯和多德森(Yerkes & Dodson 1908)的研究,动机不足或动机过分强烈,都会使作业成绩下降;最佳的动机强度与工作难度有关。在简单的工作情境下,较高的动机强度会导致较佳的成绩;在难度适中的工作情境下,中等强度的动机会导致最佳的成绩;而在难度较大的工作情境下,较低的动机强度会导致较佳的成绩(图 3-1)。这一有关动机强度、工作难度、作业成绩三者之间关系的研究结果,被称为叶克斯—多德森定律(Yerkes-Dodson law)。这一定律与我们的生活经验是基本相符的。我们做任何工作,都必须具备相当的动机水平,否则无法维持注意,导致工作效率下降。而做复杂困难的工作,需要动用高水平的思维能力,过高的动机强度使人过于紧张,会干扰认知活动,妨碍能力的正常发挥,这种现象正是人们常常讲的“关心则乱”;这时如果能保持平常心,以无为而为的态度对待手头的任务,就能充分实现本来的能力,有时甚至能超常发挥,取得意想不到的成绩。简单的工作,多半是机械性的或自动化的,认知思考的因素较少,且容易使人产生轻视麻痹的思想,因而较高的动机强度会维持更高的注意力水平,使活动速度和质量得以提高。

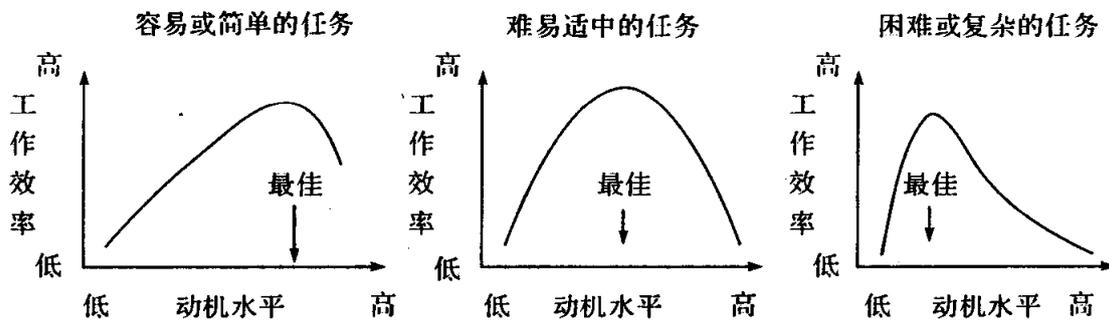


图 3-1 动机强度、工作难度、作业成绩的关系

四、动机的分类

人的动机是复杂的,多种多样的。为了研究的需要,可以按照不同的标准对其进行分类。目前心理学研究领域的动机大概有十几种,通常用两分法将它们归为如下几类进行讨论分析。

1. 按动机的性质可分为生理性动机(physiological motives)和社会性动机(social motives) 生理性动机以有机体自身的生物需要为基础,如饥、渴、疼痛、母性、睡眠、排泄等。但人是生活在社会中的,生物需要的满足还是要受到社会环境的影响,因此很少有纯粹的生理性动机。本章第二节将专门介绍几种生理性动机。社会性动机是以社会需要为基础的动机。它们是后天习得的,具有持久性特征,其内容十分丰富,成就动机、交往动机等都属于社会性动机。社会性动机将在本章第三节中专门介绍。

2. 按学习在动机形成和发展中的作用可分为原发性动机(primary motives)和继发性动机(secondary motives) 原发性动机,即生物性动机,是与生俱来的,以人的本能需要为基础,如饥、渴、母性动机以及婴儿最初探索周围环境的动机等。继发性动机,即习得性动机,是后天获得的,经过学习产生和发展起来的动机。如婴儿出生后不知道恐惧和赞许,随着不断参与生活,与人交往,才逐渐明白什么是恐惧和赞许,因而才会以回避恐惧和追求赞许为动机产生相应的行为。

3. 根据动机来源可分为外源性动机(internal motives, 外在动机)和内源性动机(external motives, 内在动机) 外源性动机是在外界的要求与外力的推动下产生的,是诱因所致的动机,如有的学生努力学习只是为了得到教师的奖励(正诱因)或免受父母的责备(负诱因)。内源性动机是由个体的内在需要引起的动机。如有的学生坚持不懈地努力学习数学是因为乐在其中。外源性动机和内源性动机的划分不是绝对的,外在要求只有转化为人的内在需要时,才能成为行为的动力。如果存在外在要求,个体并没有意识到,或没有当回事,就不会产生行为动力。

第二节 生理性动机

生理性动机又称原始性动机、生物性动机、原发性动机,它是以生理性需要为基础的动机,如饥饿、渴、睡眠、缺氧、性欲、排泄、躲避危险等。生理性动机会驱使有机体采取相应行动以维持体内物质和能量的平衡。当生理需要得到满足

时,生理性动机便趋于下降。对人类生理性动机的讨论主要是从生理学的观点出发,在这个主题之下包括了多种多样的动机,但是本节只讨论饥饿、性、母性、刺激寻求等四类主要的生理性动机。

一、饥饿动机

古人说:民以食为天。中国人见面首先问吃饭了没有,吃的重要性由此可见一斑。人要维持生命,就要吃饭,而吃饭是因为饥饿。饿了想吃,吃了就不饿。饥饿动机(hunger motive)或饥饿驱力(hunger drive)是进食的原因,这似乎是常识。但仍有几个问题需要探究:饥饿感从何而来?如果说肚子空了就想吃,为什么整个胃被切除的人或动物照样有饥饿感和进食行为?为什么有人在超出正常营养水平的情况下仍贪吃不已,造成肥胖症而不能自持?为什么有人在营养严重不良、骨瘦如柴的情况下仍食欲不佳,形成厌食症?

(一)饥饿的生理机制

饥饿感和痛感一样,都具有适应性的信号作用:痛是身体受损的信号,而饥饿是身体需要进食的信号。痛感产生的根源业已查明,是受损器官处的自主神经末梢向中枢传递神经冲动所致;而对于饥饿感产生的根源,科学家们经过长期探索,目前也有了一定的认识。

1. 胃壁收缩与饥饿 日常生活中,我们感到饥饿时总是会说“我饿得肚子咕咕叫”。这里的肚子是指胃。按照这种经验,人们推测饥饿感可能与胃部的肌肉感觉有关。坎农就认为饥饿感来自胃壁的收缩(Cannon,1934)。为了验证这一假设,他将一个气囊自食道放入被试胃内,再将气体注入囊内,让气囊与胃壁贴全,使之能够反应胃壁的收缩或舒展。体外有一与气囊相接的记录装置,胃壁收缩使气囊所受的压力的的大小由记录装置通过曲线显示出来。同时让被试在感到饥饿时,用手按键。实验结果表明,当被试按键表示饥饿之时,也正是胃壁收缩最剧烈之时。这一结果似乎证实了上述推断。但是,临床观察发现,切掉整个胃的病人和老鼠仍然能够感到饥饿,而且可以进食。坎农的实验结果无法解释这种现象。这说明胃壁收缩不是饥饿的根本原因,“胃壁收缩→饥饿感”这一过程是不能成立的,至少是不完整的。

2. 葡萄糖和胰岛素 有人从人类进食是为了获取能量这一事实出发,推论饥饿感产生于血液中葡萄糖含量的变化。因为葡萄糖是身体能量的来源,其在血液中的含量降低,可能预示着能量缺乏,需要补充。其实,在坎农之前,就有人提出,胃壁收缩与否,并不取决于胃中空虚与否,而是取决于血液中葡萄糖的含量。这一结论是在对狗进行换血的试验中得出的。研究者将饥饿狗的血液与饱

食狗的血液交换,发现饱食狗在换了饥饿狗的血后,即使胃内充满了食物,胃壁却收缩起来;而饥饿狗换了饱食狗的血后,即使胃内空空如也,早已剧烈收缩的胃壁却停止了收缩(Templeton & Quigley, 1930)。如此可以推论,饥饿信息来自血液中化学成分(葡萄糖)的变化:血糖降低,产生饥饿感;血糖升高,产生饱足感。

进一步的临床发现表明,情况并非如此简单。在对糖尿病患者的治疗过程中发现,有时他们感到饥饿时,血糖不仅不低,反而偏高。糖尿病患者的病因是,他们无法将葡萄糖转换成热能,结果使葡萄糖滞留在血液中无法吸收,最后只能将多余的糖分通过小便排出。而他们之所以利用葡萄糖的能力减弱,是由于负责代谢糖类的胰岛素分泌不足。所以,治疗糖尿病就需注射或口服胰岛素。结果发现,病人使用胰岛素之后,胃壁就开始收缩,随之感到饥饿。这就导致另外一种推论,饥饿感产生的根源是胰岛素:血液中胰岛素的含量增加,产生饥饿感;含量降低,产生饱足感。

两种推论,哪个正确?由于血液中的葡萄糖含量降低时,胰岛素会同时自动增加分泌,这一事实更加使人感到扑朔迷离。饥饿感是由于血液中葡萄糖含量的降低,还是因为胰岛素的分泌,这一具有争议的问题最终还是得到了解决。研究者将葡萄糖的变化与胰岛素的分泌两个变量加以控制,避免二者的交互影响,发现饥饿感发生于胰岛素变化之后,而非发生在血液中葡萄糖含量的变化之后。可见,胰岛素的变化才是饥饿感产生的原因。

3. 饥饿中枢 既然胰岛素决定着人类的饥饿感,那么中枢神经系统中就必定有某种组织调节胰岛素的分泌,以调控人的进食行为。这种组织在下丘脑。临床观察发现,下丘脑底部生瘤或受伤,会导致患者食欲激增,身体变胖。破坏动物该部位的细胞,会引起类似现象,而且血液中胰岛素含量会增高。用微电极刺激这一部位会使动物的进食速度减慢,如果将电流加强,则会使之停止进食。注射胰岛素,或使胃中空虚,能使下丘脑底部细胞抑制,导致人和动物增加进食;而注射葡萄糖,或使胃中充满,则能使其兴奋,导致减少进食。可见,有机体的饱足状态能激活该部位的细胞,使其兴奋,产生饱感;而饥饿状态会抑制该部位的细胞。因此,下丘脑底部似乎是抑制胰岛素分泌的中枢,此部位被称为“饱中枢”。

下丘脑外侧部的功能则恰好相反,将白鼠的该部位切除,它就无法产生饿感,进而导致其丧失食欲,如果不强行喂食,就会饿死。用电极刺激该部位能使已吃饱的动物再去吃。注射胰岛素,或胃壁运动增强,或血糖水平降低,能使下丘脑外侧部的细胞兴奋,促使动物进食;注射葡萄糖,或胃中充满,或血糖水平增

高,则使其抑制,动物停止进食。可见,有机体的饥饿状态能激活该部位的细胞,使其兴奋,产生饿感;而饱足状态会抑制该部位的细胞。因此,下丘脑外侧部似乎是刺激胰岛素分泌的中枢,此部位被称为“饥中枢”。

肥胖与厌食

1. 肥胖 身体脂肪过多,以致体重远远超过应有标准的现象,称为肥胖或肥胖症(obesity)。肥胖是现代富裕社会中令人苦恼的问题。它不仅造成行动不便,影响自尊,而且是引发糖尿病、高血压、心脏病的重要原因。通常标准为,超出标准体重 20% 时,为体重超常;超出标准体重 50% 时,为肥胖症。如身高 170 公分的男性,理想体重为 65 公斤左右,若超过 78 公斤,即体重超常;超过 97.5 公斤,即肥胖症。肥胖者贪吃,与其情绪特征有关。人们在焦虑时,通常食欲降低,肥胖者在焦虑时反而食量大增(Mckenna, 1972)。肥胖者在任何情绪唤醒状态都会增加食量。为什么在消极情绪状态下会食欲增加?一种解释是,可能是在婴儿期间,父母因缺乏经验,孩子一哭就喂奶,不管是不是因饥饿而哭,形成了将消极情绪与吃联系起来的习惯,似乎吃在某种程度上能减缓消极情绪。另一种解释是,咀嚼时,面部肌肉的活动使其紧张度降低,使人间接感到情绪的紧张度也降低,久而久之,形成一种习惯性的适应。研究还发现,与普通人比,肥胖者的饥饿驱力更容易被外界线索即诱因引起,在被试不知的情况下,将实验情境中的钟表拨快(被试自己未戴表),当钟表时间已到用餐时间时(实际时间未到),肥胖被试所吃食品量,比正常被试多一倍(Schachter & Gross, 1968)。

2. 厌食 因担心发胖而过分节食会导致厌食,如果体重迅速下降 25% 以上,可诊断为神经性厌食症(anorexia nervosa)。神经性厌食症的主要症状除体重急剧下降之外,还表现为对食物极度厌恶。患者先是忍着饥饿不吃食物,后来发展为即使长期不进食,面对食物也无食欲。当在劝说的压力下勉强进食后,他们会以自行引导的方式将吃下的食物呕吐出来,这时患者已由厌恶食物演变为恐惧食物。厌食症患者多为年轻女性,她们羡慕苗条,害怕没有吸引力而吃得越来越少,以致在饿死的威胁下仍提不起食欲。神经性厌食症没有生理上的病因,完全是心理因素造成的。目前,对其致病机制的探索仍在进行中,较为一致的看法是生物、心理、社会因素均对本病的产生起一定作用。调查发现,在同胞姐妹中,患病的一致率为 6%~10%,远高于正常人群的预期患病率。这说明遗传在该病的发生中起一定作用。

患者有严重的体温调节障碍和月经紊乱,丘脑受损可能是本病的生物学基础。其形成可能与以下因素有关:(1)婴幼儿期的饮食问题;(2)病人的父母过于关注饮食;(3)家庭关系影响了儿童期自我认同的发展。有人认为厌食是向儿童期退行的表现,是对青少年期情绪问题的回避。

肥胖症和厌食症都是当代社会危害人类健康的顽症,现代科学还没有十分有效的方法来对付它们,这是对人类相当大的挑战。正因为如此,它才更应当成为心理学研究中的重要课题。

综上所述,饥饿感和饱足感与下丘脑的这两个部位的功能有关。除下丘脑以外,其他脑区似乎也参与了饥饿驱力的调节。如果破坏通向下丘脑底部的神经通路,即使下丘脑底部本身完好无损,老鼠也会超量进食以致肥胖起来。研究者推测,脑的其他区域,尤其是脑干和边缘系统也参与了饥饿驱力的调节。准确地讲,下丘脑是调节饥饿驱力的各脑区之间的关键性联结区。

(二)影响进食的其他因素

视觉、味觉和嗅觉也是影响进食行为的重要因素。中国的饮食文化讲究菜肴的“色、香、味”俱全。可见,视觉、味觉和嗅觉都可以促进人的食欲。品尝美味食物、闻到香味、预期美味,甚至见他人狼吞虎咽,都可能促进唾液、胰岛素、消化酶的分泌和胃壁的收缩。

如果对某种食物产生强烈偏爱,可能是由于缺乏某种营养成分。用无脂肪食品喂养白鼠一段时间后,再让白鼠在脂肪、糖和小麦之间选择,它会偏爱脂肪食物。同样,剥夺糖或小麦的白鼠会偏爱糖和小麦。这表明,对白鼠而言,似乎含所需营养的食物更加美味。食物偏爱或厌恶还受学习和经验的影响。如果白鼠吃了某种新食物而染病,以后就会避开与那种食物气味相似的任何食物。食物偏爱还受民族的或文化的因素影响。另外,人的情绪状态对饥饿驱力也有明显的影响。

二、性动机

1. 人类性动机的特征 性动机(sexual motive)或性驱力(sexual drive)是另一种重要的生理性动机。孔子把它与饥饿相提并论,称“食色,性也”,又说“饮食男女,人之大欲存焉”。但性欲在许多方面不同于饥饿:饥饿驱力贯穿个体的一生,性驱力只是个体发展到一定时期才出现;饥饿驱力不满足,最终会危及生命,但性驱力的满足与否不是维持个体生命的必要条件,而是种族生存的必要条件;饥饿产生于机体能量的缺乏,寻求补充,性似乎产生于能量的积累,寻求发泄或消耗;饥饿动机的满足方式主要是单独的,是个体与食物的接触,但性驱力的满

足通常涉及同类的其他个体,是个体与个体的接触,所以具有更大的社会性。

2. 性驱力的生理机制 性驱力的生理机制是性激素的分泌。当个体性器官发育成熟时,雄性的睾丸分泌雄性激素,雌性的卵巢分泌雌性激素。性激素的分泌促使性驱力的产生,使两性之间彼此吸引而产生性行为,也使个体在身体的外表上显示出第二性征。将幼小动物的睾丸切除,使其不能分泌雄性激素,它长大后就无性行为能力。在人类历史上以及当今社会,都发生过将儿童睾丸切除使其成年后没有性能力的残忍现象:古有皇宫里的太监,今有泰国的人妖。同样,将幼小的雌性动物的卵巢切除,它长大后也无性驱力。性激素的分泌受脑垂体腺的调节。切除未成熟动物的脑垂体,其性机能不能得到发育。对未成熟动物注射脑垂体素,会加速性的发育。对出生只几天的雄雏鸡注射脑垂体素,它会提前长出肉冠,像成熟公鸡一样鸣叫,并且提前出现对母鸡的性行为(Ford & Beach, 1952)。但成熟以后的动物,激素对性行为的影响程度,会因种属的进化水平不同而有异。阉割后的成熟雄鼠,性行为可维持六个月,然后逐步完全丧失性能力。阉割雄狗导致其性行为的更缓慢的丧失,但那些性经验较多的狗并未减少性行为。大多数雄性灵长目动物被阉割后,性行为很少受影响。成年男性因病或事故失去睾丸后,其性驱力不降低或降低很少。但从爬虫到猿猴等一切雌性动物,在切除卵巢后,都会完全丧失性驱力。人类女性不同,在因病切除卵巢或更年期后卵巢不再分泌雌性激素的情况下,其性驱力很少受影响。下丘脑后部较多地参与了性行为的调节。在雌性和食物面前,电刺激雄性白鼠的下丘脑后部,它便去与雌鼠交配;当电刺激下丘脑外侧部时,它便放弃雌鼠而去吃食;恢复刺激下丘脑后部,它又中断吃食而去接近雌鼠(Caggiula, 1967)。但这种机械式的行为,在更高级的哺乳动物中不会发生。大脑皮层控制着性的唤起和性行为。越是高等动物,这种控制能力越强。

人类性驱力是极其复杂的,除了激素和低级中枢的作用外,大脑皮层也是性行为的最高调节中枢。同时,还应该看到,人类性驱力还受经验和学习的影响。这种影响在猴子身上就可看到。将雄猴子在分离的笼子里饲养,使其能看见其他猴子但不能直接接触,成熟后虽有性驱力的表现,但不能成功地与雌性交配(Harlow, 1971)。猴子在性成熟之前与母亲和同伴的身体接触和“感情”联系,是成熟后与异性正常接触的重要基础。一个人在青春期前与家人、与两种性别的同伴的亲密交往,也是成年后发展健康的异性爱的基础。与动物相比,最根本的区别是,人类性驱力和性行为要受到文化的影响。不同的法律制度和道德规范,不同个体对待性问题的不同态度,都使人类的性活动呈现出极大的群体差异和个体差异。

3. 同性恋 同性恋是男女性关系的一种例外。以上谈到的性动机,其对象都是异性;而同性恋者性动机的对象是同性。这种奇异的现象古已有之。中国古代有“断袖之癖”和“龙阳之好”的典故,讲的都是同性恋之间的故事。据说,古希腊时代也曾经有同性相恋之风,大哲学家柏拉图和亚里士多德都是同性恋者。如今有多少同性恋,谁也说不清楚。有研究者(Kinsey et al., 1948)在自己的样本中发现 37% 的男性至少有过某些同性恋经验,而大约 4% 的男性是纯粹的同性恋者。但是,有过同性恋经验,未必就是真正的同性恋。比较近期的研究(Michael et al., 1994)在样本中发现,约 4% 的女性被同性的个体所吸引,但只有 2% 的女性在过去一年与另一个女性发生过性关系;约 6% 的男性被同性的个体所吸引,但只有 2% 的男性在过去的一年与同性发生过性关系。

同性恋到底是怎样形成的? 至今没有一个确定的答案。有一种观点认为性取向部分由遗传决定。对同性恋者的双生子研究(Bailey & Pillard, 1991; Bailey et al., 1993)支持这样的论点。研究者找到同性恋者中的双胞胎个体,然后从他们身上收集他们的孪生兄弟姐妹或其他同胞的性别取向信息,结果不出所料。在女性中,48% 的同卵双生子同时都是女同性恋,而异卵双生子只有 16% (Bailey et al., 1993); 在男性中,52% 的同卵双生子都是男同性恋,而异卵双生子只有 22% (Bailey & Pillard, 1991)。在一项研究中,研究者让被试在同样照明条件下看 4 种图片:裸体男子、裸体女子、风景画、母亲和婴儿,并分别记录被试的瞳孔放大或缩小的百分数。结果发现:(1) 男女被试都对异性的裸体照片有显著的瞳孔放大反应;

(2) 女性被试对母亲和婴儿图片的瞳孔放大反应显著高于男性;(3) 风景画不仅不会导致瞳孔明显放大,反而可能导致瞳孔缩小;(4) 根据对女性裸体图片的瞳孔反应可以将同性恋男性被试与异性恋男性被试区分开来(Hess & Polt, 1960)(图 3-2)。显而易见,对某些同性恋特征的出现,生物因素不可忽视。

社会心理学家贝姆(Daryl Bem, 1996, 2000)则认为生物特征并不影响性偏好,而是通过影响小孩子的性情和活动来对性偏好产生间接影响。男孩和女孩具有不同的性别活动,这些活动使他们获得正确的性别意识。如果孩子进行不

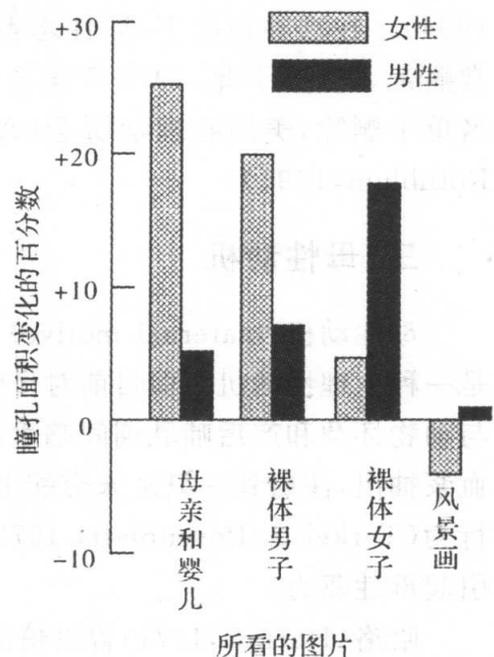


图 3-2 男女被试对不同图片的瞳孔反应

正常的(与自己的生理性别和社会期望不符)性别游戏,他会感到与同性伙伴的差异,这种感觉随着时间的推移会演变为同性恋的倾向。尽管这两种理论都有一定的道理,但都还没有得到足够的证据支持。看来要揭开同性恋的形成之谜,还需要时间和努力。

到目前为止,社会对同性恋这种看似违反常理的现象依然是敌视的。但是真正的同性恋者似乎并不认为自己行为异常。一些研究指出,大部分的同性恋者都是快乐积极的人,他们认同自己的性取向,即使有机会改变也不乐意这么干(Bell & Weinberg, 1978; Siegelman, 1972)。同性恋者的焦虑主要来自社会对他们的歧视,许多同性恋者都经历过被称为内在的同性恋憎恶和内在的同性恋排斥的阶段(Allen & Oleson, 1999; Ross & Rosser, 1996; Shidlo, 1994)。在这种情况下,同性恋者把社会上的否定态度埋藏在了心里,感到非常痛苦。有鉴于此,1973年美国精神医学协会一致同意将同性恋从心理障碍名单中删除,美国心理学协会(APA)也于1975年响应了这种做法(Morin & Rothblum, 1991)。

三、母性动机

母性动机(maternal motive)或母性驱力(maternal drive),从起源上讲,也是一种生理性动机。但目前对母性驱力的生理机制,所知甚少。现在只知道它与动物怀孕和产后哺乳期间脑垂体分泌的泌乳激素有关。将刚刚分娩的母鼠的血浆抽出,注射到一只从未交配未怀孕的雌鼠身上,它会在一天之内表现出母性行为(Terkel & Rosenblatt, 1972),可能是泌乳激素刺激了某种中枢组织而引起母性驱力。

哈洛(Harlow, 1971)曾以恒河猴为研究对象,研究其“母爱”的表现过程,发现这一过程可分为三个阶段:第一阶段是安全保护期,小猴刚出生,完全依靠母亲的保护。母猴表现出对婴猴的极其强烈的需要,只有与其保持身体接触(喂奶、舔舐),才感到满足。如果强行将婴猴拿走,它会哭叫、发怒,甚至向人发起攻击。第二阶段是收放管教期,母猴一方面放开幼猴,让它自由行动,另一方面又不放心,随时将它收回。第三阶段是指幼猴长大独立以后,在群体生活中所存留的母子关系。

母性在动物身上是一种强有力的驱力。瓦顿(Warden, 1931)设计了一个障碍箱,用来测量和比较各种驱力的强度。如图 3-3,将一只被剥夺了某种需要的白鼠放

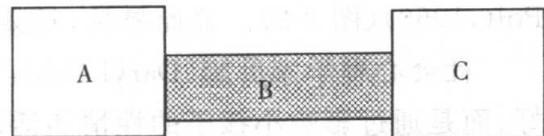


图 3-3 障碍箱

在 A 箱内,将其所需要的物体(诱因)放在 C 箱内,白鼠要得到目标物必须通过一个遭电击的栅格 B,并且每当白鼠即将得到诱因物时就将其重新放回 A 箱。用白鼠穿过栅格的次数来表示驱力的强度。在同样长的时间内,几组白鼠在不同驱力下穿过栅格的平均次数如表 3-1 所示。从实验结果看,母性驱力最强烈,母鼠为了到它的一窝小鼠身边去,在 20 分钟内冒着电击的痛苦竟穿过栅格 22.4 次。

表 3-1 各种驱力强度的比较

驱 力	穿越栅格次数	缺乏目的物的久暂 (小时)	诱因(目的物)
母性	22.4	0	婴鼠
渴	20.4	24	水
饥饿	18.2	96	食物
性(雄)	13.8	24	雌性
性(雌)	13.8	动情期	雄性
探索	6.0	0	积木、锯屑等
控制组	3.5	0	无

(白鼠在 24 小时不进水时其穿越栅格次数为最大值,其他同理)

人类母爱的情形要复杂得多,其中生物性的因素所起的作用似乎很小。儿女即使长大成年,母爱却不一定减弱。“慈母手中线,游子身上衣。临行密密缝,意恐迟迟归。”有关母爱的感人记载不计其数。但相反的例证也不胜枚举,虐待、遗弃乃至杀害子女的母亲,大有人在。仅在美国,估计每年遭此厄运的婴幼儿有 35 万之多(Wolfe, 1985)。在中国,这类事件也时有报道。因担心体形变得不够苗条而拒绝以母乳喂养孩子的母亲,在当今都市妇女中,更是常见,以至母乳喂养竟成为一个社会问题。

四、刺激寻求的动机

1. 刺激寻求驱力(stimulus drive) 刺激寻求驱力或感觉寻求(sensation seeking)是对探险、操作、好奇和刺激的一种反射性需要。动物和人类都需要刺激,并会积极地寻求刺激。猴子的探究行为可以完全出于刺激寻求驱力。在一个试验中,让猴子在一个灯光昏暗的箱子里学习一项简单任务,目的是打开一扇窗子,窗子开了,猴子们就能看到外面的世界。在另一个试验中,墙上有缠在一起的金属插销、环和搭扣,让猴子们自己去发现和解决难题。猴子们很快都学会了如何操作。在这两种情况下,没有任何其他外部强化鼓励猴子们的探索或操作行为,猴子们的不断尝试和操作似乎只是为了活动本身的乐趣。人类的一些

行为与猴子的这些活动类似,如下象棋、猜字谜、玩电子游戏或魔方等,似乎只是出于好奇心。人类似乎有着很强的动机,想了解一切事物。人们从事科学研究、探讨未知问题和进行各种高级智力活动的兴趣,可能都是来自这种基本动机。从进化论的角度讲,这种动机有着很重要的适应意义。它基于认识食物源、危险源以及其他重要环境信息的需要,而这些信息关系到种系的生死存亡。除此之外,还有其他一些需要也会引起寻求刺激的动机。

2. 唤醒理论(arousal theory) 心理学家们用唤醒理论解释这种追求刺激的需要。唤醒指身体和神经系统被激活。人在情绪激动或慌乱状态下唤醒水平较高,在日常活动中保持在中等水平,睡眠中很低,死时为零。唤醒理论认为,不同活动需要不同的适度唤醒水平,人在唤醒水平太低或太高时都会感到不舒服,会感到乏味、害怕、焦虑和慌乱。所以人们会经过努力,把唤醒水平保持在理想水平。好奇心和寻求刺激的需要可以理解为在唤醒水平太低时,一种提高唤醒水平的尝试。大多数成年人为了保持唤醒水平而经常变换自己的活动,使自己感到舒适。生活中,需要把听音乐、聚会、运动、谈话和睡眠等活动结合在一起,从而使自己保持一种适度的唤醒水平,以避免过度单调或过度刺激。

3. 感觉寻求量表(Sensation-Seeking Scale, 缩写 SSS) 不同的人,其刺激寻求需要的强烈程度也不同。有些城里人到农村去旅游,往往感到乡下“太静了”,“没事可干”。一些住在农村的人来到城市,则抱怨城里人太多,太乱,“到处闹哄哄的”,认为还是小地方好,平静。唤醒理论认为,我们每个人都在试图寻找适合自己唤醒水平的“理想家园”。为了测量人的感觉寻求水平,研究者朱克曼(Marvin Zuckerman)设计了一个感觉寻求量表。见表 3-2。

表 3-2 感觉寻求量表中的项目举例

<p>寻求刺激和冒险(thrill and adventure seeking)</p> <p>我愿意去尝试跳伞。</p> <p>我认为我会喜欢从一个很高的山坡上飞快下滑时的感觉。</p>
<p>寻求新体验(experience seeking)</p> <p>我喜欢一个人在陌生的城市或地方探索,迷路也不要紧。</p> <p>我喜欢品尝那些我过去从来没有吃过的食物。</p>
<p>不受束缚(disinhibition, 去抑制)</p> <p>我喜欢那些可以激情四射的狂欢晚会。</p> <p>我喜欢经常体验一下酒后(或吸大麻后)的飘然感觉。</p>
<p>单调敏感性(boredom susceptibility)</p> <p>凡是我已经看过的电影,我绝不再看一遍。</p> <p>我喜欢和那些机智但尖刻的人在一起,即使他们有时会出口伤人也没关系。</p>

追求惊险是高刺激寻求者的人格特征之一。对于不同程度刺激的偏爱,反映人们在这一人格特质上的差异。不同的人对新颖的、特殊的、意外的或者强烈的刺激的反应方式不同:一些人是高强度刺激寻求者,另一些人是低强度刺激寻求者。在感觉寻求量表的施测中,得分比较高的人在外向、独立和重视变革等项目上得分较高。与低分者相比,高分者中吸烟者更多,他们在爱情生活中更浪漫,更偏好吃酸或辣的刺激性食物。低感觉寻求者一般更尊重传统,为人和蔼,有奉献精神,容易与人相处。当然,大部分人的感觉寻求水平在两极间的某个位置。

第三节 社会性动机

社会性动机(social motives)又叫习得性动机和心理性动机,是以社会需要为基础的动机。社会性动机最初由先天的生物性需要发展而来,以后似乎独立于生物性需要而存在。例如,婴儿需要食物维持生存,但自己不能获得,只有依靠父母来满足这些需要,这时的社会性需要(交往)和生理性需要(进食)是难分彼此的;在抚育婴儿的过程中,父母会爱抚并逗弄婴儿,使他感到舒适和愉快。于是,在婴儿的心目中,父母的出现与满足、舒适和愉快等积极的感觉是相伴出现的,久而久之,父母本身就变成了孩子的目标物体。孩子希望父母继续对他好,照顾他;因此他们会做一些讨好父母,引起他们赞许和喜欢的事情,产生一种愿意和父母在一起并保持亲密的动机,这样的社会性动机(交往动机)就似乎与生理性动机不太相干了。

社会性动机是人类社会行为的内在动力。而人类的社会性行为比本能行为要多得多,也复杂得多。求学、求知、求胜、避败等是与成就有关的社会行为;而交友、恋爱、求婚、成家等是与交往有关的社会行为。每一种社会行为的背后都有其产生的动机。因此,社会性动机比生理性动机范围要广阔得多,种类要繁杂得多。本节仅对心理学家们所关注的两大类社会性动机即交往动机和成就动机作简单的说明。

一、交往动机

交往动机(affiliation motive, 亲和动机)是指个人在社会生活中与他人亲近、交流、往来以获得他人的关心、理解、合作的动机。这种动机促使人去结交朋友、追求爱情、参加社团活动等。这是一种极其重要的社会性动机,当它引发的交往行为得以顺利进行时,个人就感受到安全、温暖、有信心;交往行为受到挫折时,个人就感到孤独、无助、焦虑和恐惧。人与人之间的和谐关系,是个人心理健

康的重要标志,也是一个社会健全的重要标志。

从种系发展来看,凡是群居动物都存在合群和个体间的亲近行为,这是它们固有的生存方式。从这类动物的生活中可以观察到,谁要是破坏这种生存方式,谁就会受到孤立,而孤立就是对它的一种惩罚。人类自古就是群居动物,交往动机可能有某种生物学的根源。但交往动机主要是由人类社会生活本身的特点所决定:(1)人的幼年期特别长,而幼年期的生活尤其离不开他人(主要是父母)的帮助。(2)即使是成年人,遇到危险时,也需要别人的保护。(3)从事活动遇到困难时,需要他人的帮助。(4)尤其是人类的社会生活,首先是生产劳动,不能没有分工协作、经验传递以及信息交流。所以,交往动机根源于人类的存在方式。

研究表明,个体交往动机的强度与幼年时期形成的依赖倾向有关,而依赖倾向又与母亲的抚育方式有关。西尔斯等人(Sears, Whiting, Nowlis & Sears, 1953)研究了这一问题。他们首先观察学前儿童(共40人)在各种场合所表现的对教师、同伴及游戏情境中的父母角色等的依赖行为。然后访问这些儿童的母亲,了解她们在其子女还是婴儿时的抚育方式。母亲的抚育方式可分为两类:(1)自我需求制,对喂奶时间、奶量以及断奶等都以婴儿自己的要求为准;(2)定时制,完全按成人的一套规定来抚育。结果发现,婴儿期接受自我需求制抚育的孩子,在学校阶段表现出较少的依赖。自我需求制与依赖行为之间呈负相关关系(男孩为-0.08,女孩为-0.38)。接受定时制抚育的孩子,在学前阶段表现出较多的依赖。定时制与依赖行为之间呈正相关关系(男孩为0.40,女孩为0.54)。之所以出现这一结果,可能是因为定时制易使婴儿遭受挫折,挫折使其依赖性增强,进而使其在成年后的交往中表现出更多的依赖性;而在自我需求制抚育方式下成长的儿童,其自我的要求从来就没有什么阻碍,因此在成年后的交往中表现出更多的自主性。

交往动机的强度还与个人所处的情境有关。个人在焦虑的情境下,会产生较强的合群或亲近他人的动机。沙赫特(Schachter, 1959)以女大学生为被试,研究了这一问题。他们将被试分为实验组和控制组。对实验组被试,主试先让她们看一些令人生畏的仪器,并告诉她们将用这些仪器在她们身上做实验,实验会有电击,能使人痛苦但无伤害。对控制组的被试,既不让她们看见仪器,也不告诉她们电击之类的事。然后对两组被试说,实验开始之前要提前几分钟到实验室等候,既可一个人到实验室来等候,也可与别的同学结伴而来。结果,实验组被试中有62.5%的人选择结伴,控制组被试中只有33.3%的人选择结伴。这说明越是在焦虑、恐惧的情境下,合群或亲近他人的倾向越强烈。

沙赫特等人的研究还发现,出生顺序与人的交往动机的强度也有关。长子、

长女、独生子女的交往动机较强,在恐惧情境中更多地亲近他人,老二及其以下的交往动机不如老大强烈(图 3-4)。顿伯(Dember, 1964)把这种现象归结为老人在婴儿期受到父母亲较多的关怀和照顾。

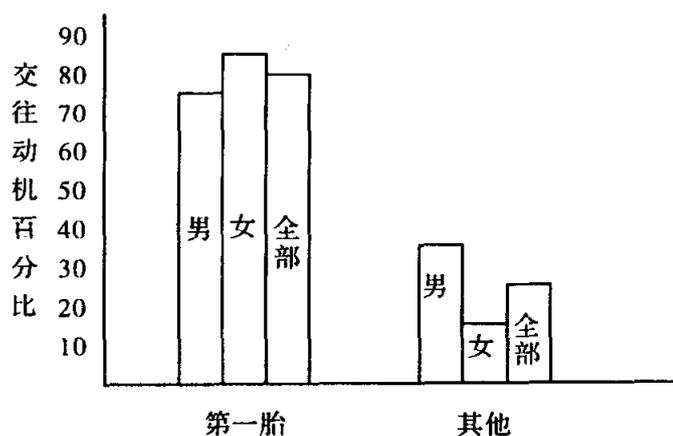


图 3-4 交往动机与出生顺序

二、成就动机

成就动机(achievement motive)是指个人在从事某种重要的活动时力求获得成功的内在动力。它使个人不断进取以追求新的目标,使人克服困难以实现既定的目标,使人对所从事的活动精益求精,力求达到完美的地步。

(一)成就动机与个人和社会发展

心理学中最早重视研究成就动机的是默里(Henry A. Murray, 1893—1988),他在 20 世纪 30 年代就开始将成就需要作为 20 种需要中的重要的一种加以研究。40 年代末期以后麦克里兰(D. C. McClelland)系统地展开了成就动机的研究。麦克里兰及其同事对成就动机的研究成果主要体现在以下四个方面:

1. 利用和改进了默里的主题统觉测验(TAT),形成了一套测定成就动机的技术 这里不可能全面介绍这套定性和定量研究的技术,但可举一例以便得到初步的了解。主试向被试展示这样一张图片:一个作坊里有一个工作台,周围有各种工具。地板上的一台机器由一个很大的飞轮带动,飞轮有一半沉入地坑。画面中有两个人,一个人侧着身体在机器旁边工作着;另一个人站在后面,注视着那人的工作。下面是两位被试按照这幅图片编写的故事,从中可以看出两人在成就动机上的差异。

被试甲:有什么东西正在熔炉中加热,好像是金属。这两个人是铁匠。他们正在对某种合金进行研究,这是一次决定成败的关键性试验。他们需要一种特殊类型的金属。他们在为政府的利益工作。他们已经发明了一种具有坚固、耐

热、重量又轻等优点的金属。这一次也可能成功，在科学发展中又迈出真正的一步。

被试乙：有两个人在某一机器作坊中工作。他们正在制造一种螺栓或别的什么。其中一个人的螺栓断了，汽车不能开动。于是，作为一个相当出色的车工，可以制造一个新的螺栓。他正在和另一个人讨论如何制造这一螺栓，并说明制造过程中的一些细节问题。完成之后，他拿着这个新螺栓换下汽车上的坏螺栓。这样，汽车又能开动了。

麦克里兰认为以上两位被试的成就动机有高低之分，前者较高，后者较低。在后者的叙述中见不到在前者的叙述中所出现的带着重号的那一类词语。但从后者的叙述中仍可看出成就动机的特点，如制造一个螺栓的目标，结果获得了成功。还有的被试在其叙述中讲到图片中人物的工作失败了。总之，可以通过TAT这一套技术来了解个体成就动机的特点和水平。

2. 研究了个体成就动机与其实际成就或后来职业选择之间的关系 麦克里兰等人先以TAT方法测出被试成就动机的水平，然后让这些被试完成各种作业，如解字谜或解答算术题，发现成就动机较高者比较低者做得好。研究还发现，智力接近的学生，成就动机较高者比较低者的学业成绩要好。他们还对一些个人进行了追踪研究。将55位被研究者所从事的职业与其14年前在大学时代所做的成就动机测验结果联系起来分析，结果发现，从事企业家职业的被研究者中有83%的人当年在成就动机测量中得分较高，而那些从事非企业家职业的被研究者中只有21%的人在当年的测量中得分较高，对这一研究的解释是，企业家这一职业更多地要求自己做决定，自己承担责任，具有挑战性和冒险性，能够较好地实现个人的成就动机。

3. 研究了社会成员的成就动机与社会经济发展之间的关系 麦克里兰以总贸易额、电力消费量等作为一个国家的发展水平的客观量数，以该国著名的文献(诗歌、戏剧、学生、语文课本等)中与成就有关的词汇或主题数量代表社会成员成就动机的水平，发现二者之间存在较高的相关。例如，他研究了一些国家1925年使用的儿童语文课本，并以此作为成就动机的评分依据，进而预言这些国家到1950年时的经济发展状况。因为1925年使用这些课本的孩子，在25年之后就长大成人，成为影响经济发展的重要力量了。结果，当年的成就动机分数与后来的经济发展水平之间呈正相关($r=.53$)。当年成就动机分数高的国家比分数低的国家，在20世纪50年代的经济成就要高。他的这些研究试图说明，经济的发展不仅取决于经济制度、政治背景、地理环境等因素，社会成员的成就动机也是一种重要的力量。

(二)成就动机的心理结构

继麦克里兰之后,阿特金森(Atkinson, 1958, 1964)对成就动机作了进一步研究。他对成就动机的性质,提出了相对心理向度的解释。就是说在成就动机的形成过程中,有两种方向彼此相对的心理作用:一种是希望成功(hope for success),另一种是害怕失败(fear of failure)。前者使人在行动上趋近目标以追求成功,后者使人回避目标以避免失败。一事当前,这两种力量往往同时起作用。当二者力量相等时,就会造成心理冲突,使人焦虑和痛苦。当希望成功的倾向在力量上大于害怕失败的倾向时,个体就去追求目标。当害怕失败的力量占优势时,个体就会退缩不前。所以,成就行为取决于这两种力量的相对强度和彼此作用。

阿特金森认为追求成功的倾向(a tendency of success, 简称 Ts)受三种变量的影响:追求成功的动机(Ms)、成功的可能性(Ps)、成功的诱因值(Is)。它们之间的关系为: $Ts = Ms \times Ps \times Is$ 。其中,Ms 代表成功愿望的强度;Ps 代表个人对达到目的可能性的估计,包括对任务难度的估计等;Is 代表成功的吸引力,包括成功后能引起的积极情感的体验的强度。Is 与 Ps 之间是相反的关系,即 $Is = 1 - Ps$,如完成简单的任务(Ps 值增大)取得成功,并不使人自豪(Is 降低);但完成难度大的任务(Ps 值减小)取得成功,就使人自豪和满足(Is 值提高)。

回避失败的倾向(Taf)也受三种变量的影响:回避失败的动机(Maf)、失败的可能性(Pf)、失败的诱因值(If)。它们之间的关系为: $Taf = Maf \times Pf \times If$ 。其中,Maf 代表回避动机的强度,可用一种考试焦虑量表(Test Anxiety Questionnaire, 简称 TAQ)来测量 Maf 的强度;Pf 代表个人对失败的可能性的估计;If 代表失败的打击力量。If 与 Pf 之间也是相反的关系,即 $If = 1 - Pf$ 。如果估计失败的可能性很大,那么失败后的打击就较小。

根据以上分析, $Is = 1 - Ps$, $If = 1 - Pf$, $Ps = 1 - Pf$, 所以, $If = Ps$ 。

追求成功的倾向减去回避失败的倾向就可得出成就动机的合成倾向(Ta)。那么

$$Ta = Ts - Taf = Ms \times Ps \times Is - Maf \times Pf \times If。$$

如前所述, $Is = 1 - Ps$, $Pf = 1 - Ps$, $If = Ps$, 所以

$$\begin{aligned} Ta &= [Ms \times Ps \times (1 - Ps)] - [Maf \times (1 - Ps) \times Ps] \\ &= (Ms - Maf)[Ps \times (1 - Ps)] \end{aligned}$$

从以上推导结果可看出,当一个人的 $Ms > Maf$ 时, Ta 是正值,他就会趋向目标;当 $Maf < Ms$ 时, Ta 是负值,他就会回避目标;当 $Ms = Maf$ 时, Ta 是零,他就会犹豫不决。Ms 可用 TAT 测得, Maf 用 TAQ 测得,然后通过统计学方法换

算成可比量数。表 3-3 中列出了 TAT 和 TAQ 的高低与合成成就动机高低的几种情况。

表 3-3 TAT(希望成功)、TAQ(害怕失败)的强度与合成动机

TAT	TAQ	合成成就动机
高	低	高
高	高	中间
低	低	中间
低	高	低

再看 P_s 值(主要是任务难度)的变化情况。当 $M_s > M_{af}$ 时, $P_s = 0.50$ 时, T_a 值最大。就是说对追求成功的动机高于害怕失败的动机的人而言,面临中等难度的任务时,成就动机力量最强,任务的吸引力也最大。如在体育比赛中,对手水平过高或过低,都不易激起队员的积极性;当对手的水平与自己的水平相当时,获胜的劲头最足。当 $M_s < M_{af}$ 时, $P_s = 0.50$ 时, T_a 值最小。就是说对于受害怕失败的动机支配的人而言,面临中等难度的任务时,逃避的力量最强,他们宁可接受非常难的或非常容易的任务。当 $M_s = M_{af}$ 时,不管 P_s 等于多少, T_a 值都等于零。即任务难度不会改变其犹豫不决的焦虑状态。

后来有认知心理学家从目标取向来解释不同成就动机的人对不同难度的工作的选择。追求成功的人所设定的目标有两种:一是学习目标(learning goal),一是表现目标(performance goal)。学习目标取向者,一方面追求成功,另一方面追求自我成长,使自己的知识与能力有所长进。这种人倾向于选择中等难度的工作。成功了,有成就感;失败了,也会从中学到东西,受到锻炼,在知识和能力上仍会有所收获,能以“失败乃成功之母”来勉励自己。但表现目标取向者,追求的并非工作成功本身,而是想得到他人的好评和赞许。这种人倾向于选择最困难或最容易的工作。困难的工作,成功了,能成为英雄;失败了,也不会丢面子,别人也会原谅。容易的工作则能保证成功(Dweck, 1986)。

从事同样的活动,不同成就动机水平的人,在活动开始前对自己能取得什么样的成绩,其估计是不同的。这种估计不同,成败的标准也不同。如果实际成绩高于估计的水平,就有成功感;如果实际成绩低于估计的水平,就有失败感。因此,同样的成绩,对不同的人而言,可能意味着成功和失败两种相反的心理效应。我们把个人面临某种工作时估计自己能取得的成绩,叫做志向水平或抱负水平(level of aspiration),也可以将志向水平看成是成就动机高低的体现。

(三)成就动机与习得性无助

当个体发觉无论他干什么,无论他如何努力,都以失败而告终时,那么他的

精神支柱就会解体,从而丧失斗志,放弃一切追求,陷入绝望的心境之中。因为此种绝望心境是由一系列的失败经验造成的,所以称为**习得性无助**(learned helplessness)。它是指因一系列失败经验而造成的无能为力的绝望心境。中国谚语说“破罐子破摔”,习得性无助也可

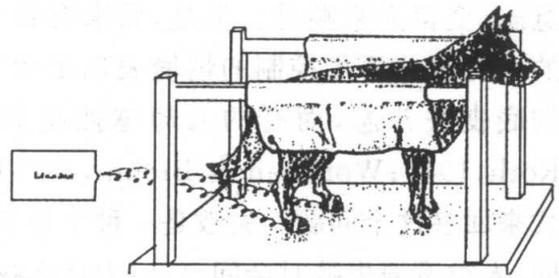


图 3-5 电击而不能逃脱

称为“破罐子心理”或“破罐子效应”。塞里格曼(Seligman,1975)以狗为被试,将其分为实验组与控制组。实验组的实验分两个阶段:(1)将狗置于一个无法逃脱的装置中(图 3-5),施予电击,电流强度以能引起狗的痛苦,但不伤害其身体为限。电击引起狗的惊叫与挣扎,但无法摆脱电击。(2)然后将狗置于中间立有隔板的房间中,隔板一边通电,另一边不通电。隔板的高度是狗可以轻易跳过的

(图 3-6)。将经过第一阶段实验的狗放入通电的一边,它们除了在头半分钟内惊恐一阵之外,就一直卧倒在地板上接受电击的痛苦,那么容易逃脱的条件,它们连试也不去试一下。控制组的狗,不经过第一阶段实验,直接从第二阶段开始,结果全部能逃脱电

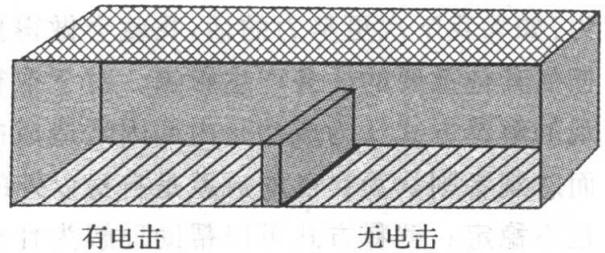


图 3-6 电击而容易逃脱

击之苦,轻而易举地从有电的一边跳到无电的一边。以上实验所用被试均为在笼子中豢养的狗,若改为以不在笼中豢养的狗为被试,结果实验组被试不如笼中豢养者那么容易陷入习得性无助的状态。即使是笼中豢养的狗,如果实验组被试在以上两个阶段实验之前,先让它得到成功逃脱的经验,即先经过控制组被试所经历的那段实验,然后再经过那两个阶段的实验,结果它们也不容易陷入习得性无助的状态。

习得性无助的实验,在人的身上也得到了验证。希罗特(Hiroto,1975)发现让大学生被试经历一连串不可解决的猜字谜问题后,随后的一些简单的课题,他们也放弃尝试。而控制组被试则能轻易地解决这些简单的课题。

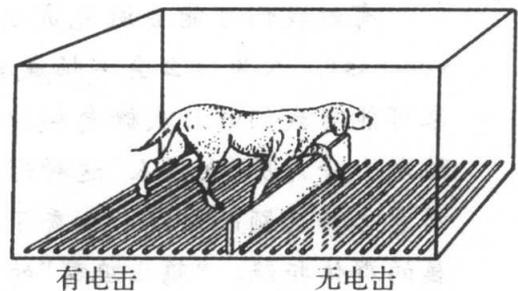


图 3-7 控制组的表现

上述研究说明,不论是动物还是人,只要感到自己无法控制情境,就会丧失努力的

意志,变得逆来顺受。但是,后来有很多研究者发现,人类毕竟不同于动物。有的人对某些不可控制的情境表现出无助,有的人却没有。有的人遭遇失败时会彻底丧失斗志,而有的人却越挫越勇(Costllo, 1978; Depue & Monroe, 1978; Roth, 1980; Wortman & Brehm, 1975)。为什么会这样呢? 心理学家们用解释方式来回答这个问题。失败是一种十分常见的挫折情境,与动物的反射性不作为不同,人类遭遇失败时会问自己:为什么我不能控制这种情境。回答这个问题的方式会大大影响他的成就动机水平。塞里格曼的研究小组(Seligman, 1991)用乐观和悲观的解释方式来说明:为什么有的人可以抵抗失败,而另一些人却不能。

悲观的解释方式把失败的原因看成是内部产生的(问题出在自己身上),而且那些造成失败的不良环境和个人因素是稳定的和整体性的(从来不会变化而且会影响所有的事情)。乐观的解释方式把失败看成是外部因素(如考试不公平)的结果,这种因素是可以变化的,而且影响范围不大。持这种观点的人会认为:如果我下次更努力的话,我就会做得更好,并且认为这个挫折不会对我完成任何其他重要的任务产生影响。对于取得成功的人,上述原则就会反过来。乐观的解释方式认为成功是内部因素造成的,这种因素稳定可靠,而且影响广泛;而悲观者则认为自己的成就是自身以外的因素促成的,这种因素影响范围小,而且不稳定。解释方式可以帮助理解为什么有的人即使失败也不丧失斗志,而有的人虽然成功却还是意兴阑珊。这个领域的研究也启示我们,可以努力发展一种乐观的解释方式,通过检察环境中的随机因素,有助于避免对失败采取消极的、不变的和宿命论的解释方式。不要让暂时的挫折损害我们的成就动机。

总而言之,成就动机是影响个人发展和社会发展的重要的心理因素,因此,它是心理学研究中的重要课题,也是当代动机心理学中最受重视的课题。

成功恐惧

有时我们可能会避免成功,心理学家称这种现象为成功恐惧(fear of success)。人为什么会害怕成功呢? 通常是出于以下原因:(1)成功者的形象可能与我们的自我概念相冲突。如果一个女职员被提升为部门主管,而她却十分讨厌“女强人”这种形象,那辞职就是一种合情合理的选择。(2)成功意味着脱颖而出,而“木秀于林,风必摧之”,有些人害怕会因此被自己所属的群体拒绝。“鹤立鸡群”的滋味并不好受。(3)人们对成功者会有额外的要求,所谓“能者多劳”,有些人不愿意背上额外的包袱。

不论女性还是男性,都可能产生成功恐惧,而女性似乎更加害怕成功。

这是事实吗？如果是，又是什么缘故呢？首先，这种观点在一定程度上是对的。但是，女性害怕成功，与她们本身的抱负水平无关，而是为传统的道德观念所束缚。传统的社会观念认为“女人不应该出人头地”。古今中外，莫不如是。因此，成功带给女性的心理冲突要更加严重。对许多优秀的女性而言，“成就”和“被社会接受”这两种需要就好像鱼和熊掌不可兼得。而两者孰为“鱼”，孰为“熊掌”，的确是一件颇费思量的问题。对于年青一代有才华、有理想的女性来说，如果不能首先改变束缚女性的传统道德观念，则将很难干出一番事业。

很明显，成功恐惧会抑制一个人的成就动机，因此是一种不可取的态度。但是，过于强调“成就”也是不合适的。许多为了创业而一天工作十四个小时的工作狂，即使取得了很高的成就，其幸福感也很低。在现实生活中，真正的成功者靠的是把握好成就需要与其他需要之间的关系。

第四节 动机理论

动机理论是指心理学家对动机所作的系统性的解释。历代思想家多从人性善恶的假设出发来解释人的行为。这些哲学人性论的解释是心理学家中动机理论的思想渊源。在现代心理学中，不同学派的心理学家对动机的解释各不相同，概括来讲，主要有本能论、驱力论、认知论和社会学习论。由于在现实的心理生活中，动机与需要之间没有明确的界线，所以也可将需要理论视为动机理论，特别是马斯洛的需要层次论和自我实现论，也是一种非常重要的动机理论。

驱力的概念在前文中已多次涉及。坎农(Walter B. Cannon)指出：行为的动力是有机体内部失去平衡(如饥饿)后所产生的驱力，这种驱力使个体通过某种行为释放紧张从而恢复到平衡状态。新行为主义心理学家赫尔(Clark L. Hull, 1884—1952)提出了驱力降低论。他认为个体的行为起于驱力，如果行为结果导致驱力降低，那么以后同样的驱力就会引起同样的行为反应。使驱力得以降低的刺激物与行为反应之间的多次联结就形成习惯，习惯又会成为一种驱力来影响行为。由于这种理论只能解释简单的动机，所以在现代心理学中不再受重视了。以下介绍几种影响较大的动机理论。

一、本能论

本能论将个体行为的动力归结为本能，即生来就有的倾向。英国心理学家麦独孤(McDougall, 1908, 1921)认为本能就是遗传的倾向，它是人的行为的天

生的推力,也是人的个性形成和发展的基础。他把本能区分为特殊的和普通的两大类。特殊本能主要有求食、逃避、好奇、拒绝、争斗、生殖、求知、自夸、自卑、父母爱、建设等。普通本能主要有同情、暗示、模仿等。本能是一种原始的动态过程,它使人对特定的刺激格外敏感,在认知上优先注意这一刺激,并产生相应的情绪,进而使个体的行为趋向特定的目的。其中情绪是这一过程的核心。如争斗本能以愤怒情绪为核心,逃避本能以恐惧情绪为核心,父母爱本能以柔情为核心。在后天生活中,本能虽受学习的影响而发生变化,但本能的核心不变。如争斗的对象或行为可以改变,但与之相伴的愤怒情绪则不变。若干本能以某一对象为中心结合起来,形成某种心理组织,就是情操(sentiment)。它是人的复杂的社会行为的动力,如爱情、爱国心等。它们是由许多本能和相应的情绪构成的。

弗洛伊德把人的身心组织看成一个能量系统,能量可以被压抑,但不能被消除,它必须寻找途径。这些能量就是与生俱来的本能。弗洛伊德早期把本能分为性本能(sexual instinct)和自我本能(ego instinct)。自我本能是回避危险,使自我不受伤害的本能。他最重视的是性本能,将性本能的能量称为力比多(libido),把它看成人行为的最重要的动力。力比多寻找满足的过程通常是不顺利的,往往要受到压抑。真正通过两性活动得以释放的力比多仅仅是一小部分,那些被压抑的本能能量会通过做梦、玩笑、变态行为等形式释放出来。他甚至把艺术、科学等创造性活动都看成是性欲的升华。力比多被压抑后就作为潜意识动机来支配人的行为。这样,人的许多行为都可用性本能来解释。因此,弗洛伊德的这种理论被称为“泛性论”。

第一次世界大战使弗洛伊德修正了他的本能理论。他把本能分为生本能(life instinct)和死本能(death instinct)。性本能和自我本能统称为生本能。生本能使人倾向于爱和建设,死本能使人倾向于恨和破坏。死本能表现于外,使人去破坏、攻击、侵略、战争;向外表现受挫折,就可能退回到自我内部成为一种针对自我的力量,使人自虐甚至自杀。

弗洛伊德在这种本能理论的基础上建立了一种庞大的体系,用以解释人类生活的各个领域。它产生了广泛的影响,也受到广泛的批评。本能论的主要困难是循环推理:一个人经常争斗,为什么?因为他有强烈的攻击本能。怎么知道他有这种本能?因为他经常争斗。这样一来,本能可解释一切行为,可又解释不了任何行为。所以,1913年行为主义兴起以后,本能论的影响越来越小,赫尔等人就用驱力论代替了本能论。

但20世纪30年代以后,以洛伦兹(Konrad Lorenz, 1903—1989)为代表的

动物学家创立了在自然环境中研究动物行为的习性学(ethology),使本能概念得以复兴。他们的研究在1973年获得了诺贝尔生理学 and 医学奖。习性学将本能定义为某种动物所特有的天生的固定动作模式。其行为特征是:(1)是天生的;(2)从一个时期到下一个时期,它是不变的;(3)在同一种属的所有成员身上都可见到;(4)这种模式是那一种属所特有的。

天生的固定动作模式被激发出来,取决于两个条件:一是动作特殊能量,二是符号刺激。前者是由遗传而得的,每积累到一定程度就要求释放;后者是环境中的某种特定的能使动作特殊能量释放出来的刺激。如松鼠埋藏坚果的动作模式,可由任何又硬又圆的物体所激发。把一个钢珠放在水泥地上,松鼠也会做出一系列动作企图埋藏它,尽管不是坚果,也没有松

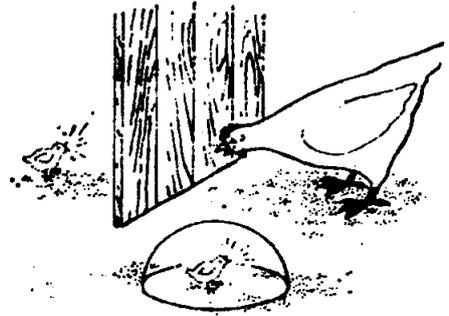


图 3-8 母鸡的母性行为

土。对三脊刺鱼而言,雄性入侵者会激起它的攻击行为。研究者发现,释放攻击行为的符号刺激是雄性入侵者的红色腹部。一个非常逼真但腹部没有漆上红色的雄性入侵者闯入其领地,不会引起攻击行为;一个粗糙的模型只要腹部是红的,就能引起攻击行为;即使一个浮在水上的红球,也能激起该行为。被关在门内的母鸡会拼命搜寻门外看不见但能听见叫声的小鸡,而对门内看得见却不能听到叫声的正遭不幸的小鸡漠不关心。可见,小鸡的声音是母性行为的刺激,而看得见的景象不能激起母性行为。

习性学家急于把他们对动物的研究推及于人,如他们推论人有攻击性的本能、保卫自己的领土的本能。这样,他们又回到用本能来解释战争(如阿拉伯人与以色列人的冲突)等人类社会现象的老路上。

二、认知论

认知论者从个体对环境中影响自己行为的事物的认知、理解或解释的角度来研究动机的产生和改变。认为凡是个体的有目的的活动,都受个体对环境中事物及环境与自己行为的关系的认知所支配。动机的认知论中影响较大的是认知失调论(cognitive dissonance theory)和归因论(attribution theory)。

(一) 认知失调论

费斯廷格(Festinger, 1957)认为个体在心理场中有一种寻求平衡的倾向。如果心理上失去平衡,个体就感到紧张和不适,这种张力驱使个体去恢复平衡。当个体对同一事物产生两种(或多种)彼此矛盾的认知时,就会产生认知失调。

这种失调会推动人做出消除失调以恢复平衡的行为。如吸烟者一方面知道自己爱吸烟,另一方面认为吸烟无害,这两种认知之间是协调的。如果得了病,医生说这是吸烟造成的。这样吸烟有害与他爱吸烟二者之间就出现不协调。这时他就要在戒烟或继续抽烟之间进行选择。如果他相信医生的话,改变原来的观点,那么他就戒烟,认知失调的感受就会消失。如果他寻找各种理由去反驳医生的话,仍认为吸烟无害,那么他就继续吸烟,认知失调也会消除。

在一项实验中,让被试做一小时枯燥乏味的绕线工作,当他离开工作室时,主试请他告诉等候在外的下一个“被试”(其实是主试的助手)说所做的工作很有趣。说谎的被试因此可得一笔酬金,酬金有两种:1美元和20美元。但被试之间互不知道对方所得报酬。然后主试请被试填写一张问卷。让被试表达他对绕线工作的真实态度。结果得20美元的人对工作的评价低,得1美元的人对工作评价高,似乎喜欢起这种工作。

费斯廷格对这一结果的解释是:被试对他人说工作有趣时,心口不一。绕线工作乏味,却对人说有趣,这两个认知因素之间是失调的。为了恢复协调,被试就要采取一定的策略。得20美元认为自己说谎得了一笔报酬,值得。绕线工作是乏味,但我说它有趣,得了20美元。这样,不必改变对绕线工作的评价,就使认知恢复平衡了。得1美元者所得报酬与说谎行为之间不相称,心理仍不平衡。这就要寻找别的策略。对人说的话(工作有趣)是已做之事,无可挽回。如果将对工作的评价改变一下,那么不平衡就可消除:我是有点喜欢这一工作,所以我对人说有趣。这两种认知因素之间一致了,就恢复了心理平衡。这好比一个自诩为烹饪高手的人,结果做的菜并不好吃,而他本人却要做出喜欢吃的样子。

(二) 归因论

归因就是对他或自己行为的原因给予解释的心理过程。归因主要是社会心理现象,但对自己行为的归因会影响今后同类行为的动机,所以也可用归因论来解释动机。如一个学生将某次考试成绩不佳归因为运气不好,或归因为自我努力不够,这两种归因对其学习动机的影响是不同的。归因为运气不好不会提高其学习动机,归因为努力不够很可能会提高其学习动机。

归因论创始人海德(Heider, 1958)将人的归因倾向分为两种:一是外向归因,将行为原因归结为环境因素,如工作难易、运气好坏等;二是内向归因,将行为原因归结为个人内部的因素,如能力高低、努力程度等。

韦纳(Weiner, 1972, 1974, 1980)提出,一个人对自己行为成败进行归因时,通常从以下六个方面着手:对自己能力高低的评估,对自己努力程度的反省,对工作难度的评价,对运气好坏的感受,对身心状况(心情或身体好坏)的认知,以

及他人对于事情成败所起的作用。但不同人在面临成败时的归因倾向,在这六个方面的组合是不同的。

(1)外在与内在 将活动成败归因于能力、努力、身心状况等因素,为内在归因者;将活动成败归因于工作难度、运气、他人作用等因素,为外在归因者。如果将成功归因于内在因素,会使人感到自豪,会增强他以后从事同类活动的动机;如果将成功归因于外在因素,会使人感到惊奇和激动,但不一定会增加以后从事该种活动的动机。如果将失败归因于内在因素,会使人感到内疚、自卑和自责,通常会降低以后从事该活动的动机;如果将失败归因于外在因素,会使人感到怨恨或愤愤不平,既可能提高也可能降低以后从事该活动的动机,这要视不同的人与环境的关系而定。

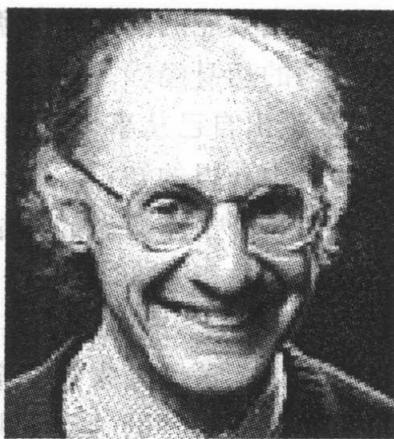


图 3-9 韦纳

(2)能自控与不能自控 以上六方面的归因,有的是可由自己控制的,如努力程度;但多数是不能由自己控制的,如能力、工作难度、运气、身心状况、他人作用等。将工作成败归因于能自控的因素者,对工作的动机水平较高,以后从事该活动的动机也较高。

(3)稳定与不稳定 影响工作成败的因素,在性质上有稳定和不稳定之分。能力和工作难度是稳定的身心状况;努力、运气、身心状况和他人作用是不稳定的,可能随情境的变化而变化。把成功归因于稳定的因素,有利于提高以后的工作动机;归因于不稳定的因素,以后的动机可能提高,也可能降低。把失败归因于稳定的因素,如任务难、能力差,会降低以后的动机;归因于不稳定的因素,可能提高也可能降低以后的动机。

三、社会学习论

社会学习论的创始人班杜拉(Bandura,1982,1986)试图调和行为主义(他早期深受赫尔的影响)和信息加工的认知心理学,建立一种新的理论。他于1982年提出自我效能论用以解释动机的形成。该理论认为个人在追求目标的过程中,面临一项具体工作时,其工作动机的强弱,取决于个人的自我效能的高低。所谓自我效能(self-efficacy)是指个人对某种事务有过一些成败经验后,对自己相应的能力所形成的一种评估。自我效能的形成过程也是一种认知过程。自我效能高,则动机水平高。所谓“艺高人胆大”,“艺高”是自我效能,“胆大”是动机。

自我效能的高低和正确与否来自四个方面的学习:(1)直接经验。个人对某种活动的切身经验。(2)间接经验。个人通过观察他人从事某种活动的成败情形,推论出自己从事该活动时会是何情形。(3)书本知识。从有关某种活动的书面材料中获得的知识。(4)体能训练。经过适当的训练后,对自己的身体状况能否适应某种工作所做的评估。

班杜拉于1986年进一步指出,个体已经习得的行为,在以后的生活情境中是否表现出来,或者是否有表现已习得的行为的动机,取决于情景中是否存在积极的诱因。诱因又来自三个方面:(1)直接诱因。如果个人发现表现某种行为能导致奖赏或有益的结果,他就倾向于表现这种行为;如果个人发现表现某种行为会导致惩罚或无益的结果,他就倾向于不表现这种行为。(2)替代诱因。看到他人行为获得奖励或成功,会增加自己表现这种行为的倾向;看到他人行为遭到惩罚或失败,会减少自己表现这种行为的倾向。(3)自我生成的诱因。根据个人的标准,个人更愿意表现那些令自己满意的行为,不愿意表现那些不能使自己满意的行为。

四、需要层次与自我实现论

美国心理学家马斯洛(Maslow,1954)提出,人有五种基本需要:(1)生理需要,如对食物、水、睡眠、性的需要等。(2)安全需要,如对稳定、秩序、免受恐吓、焦躁和混乱的折磨等需要。(3)归属和爱的需要,如需要被所在的群体接纳,受到家人和周围其他人的关心、爱护和支持以及异性爱等。(4)尊重需要,如对于实力、成就、优势、胜任,面对世界时的自信、独立和自由的需要,对于地位、声望、荣誉、支配、赞赏等的需要。(5)自我实现的需要,即充分发挥自己的潜力的需要。

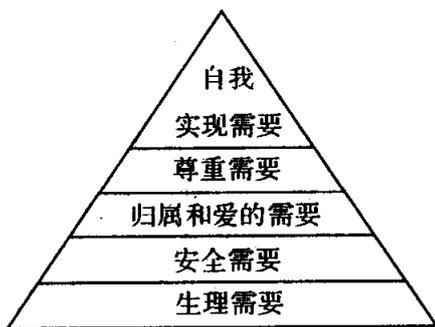


图 3-10 需求层次论图示

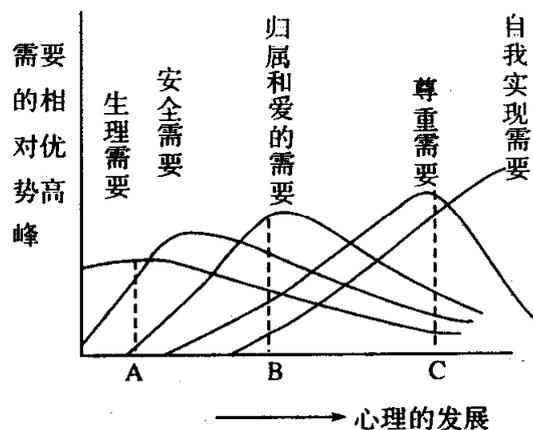


图 3-11 优势需要的发展

人的基本需要具有层次性。在通常情况下,以上五种需要按顺序依次排列,形成需要的层次结构(图 3-10)。生理需要是最低层次的需要,自我实现的需要是最高层次的需要。需要的层次性是以力量的强弱和出现的先后为根据的。越是低层次的需要,力量越强,越力求优先得到满足。如果所有的需要都没有得到满足,那么生理需要最有可能主宰整个有机体。只有较低层次的需要得到基本满足之后,较高层次的需要才会出现。当较低层次的需要占优势时,必须得到基本满足之后,较高层次的需要才能占优势。所以,占优势的需要也是依次出现的(图 3-11)。占优势的需要支配人的行为。层次较高的需要成为优势需要后,较低的需要对行为的影响就减弱了。

越是高级需要,在种系的和个体的发展中出现得越迟,越能体现人类的特征和人的价值。生活在高级需要的水平上,意味着更长的寿命、更少的疾病、更好的睡眠和胃口,意味着更深刻的幸福感、宁静感以及内心生活的丰富感,意味着更有益于公众和社会。

马斯洛所讲的高级需要还包括求知和理解的需要、审美的需要,这两种需要也属于基本需要。但在讨论了以上七种需要之后,仍说需要的层次是五个。所以,可以把这两种需要看作与自我实现的需要处于同一层次,也可以把这两种需要看成是处在尊重需要与自我实现需要之间的需要,这样需要的层次就是七个。

马斯洛还把人的基本需要分为缺乏性需要(deficiency needs)和成长性需要(growth needs)。前者可用有机体的不平衡状态所导致的紧张这种理论来解释,这类需要包括生理、安全、归属和爱、尊重这几种,它们由缺乏引起,如果得到满足,紧张就减弱。但成长性需要,如求知、审美和自我实现的需要,就不适合于这种理论模式。这些需要的满足不是为了紧张的缓解,而是为了不断地获得新的满足,使自己的潜能得到更多的发挥。

马斯洛也注意到,有些人能克制低级需要以追求高级需要,就是说,在有些人身上存在着层次颠倒的现象。如有的人表现出高度的自尊,对归属和爱似乎无所谓。有的人能够为了坚持真理而忍受饥饿、迫害、孤立,甚至牺牲生命。

人的基本需要具有似本能的性质,即一方面人的基本需要是生来就有的,像动物的本能一样,顽强地要求获得满足,这些需要受挫会导致疾病,满足这些需要则产生有益的、良好的、健康的效应;另一方面,人的基本需要,即使是生理需要,也与动物的本能不同,它们的满足有赖于社会和文化条件的帮助,越是高级需要,越具有易变性和可塑性。环境既可以促进也可以扭曲和压抑人的需要的表现和满足。本能论者把人的本能归结为动物性,因而是邪恶的、贪婪的、自私的;而马斯洛则认为人的似本能的需要是好的,至少是中性的。在健康的人那

里,理性与似本能的冲动并不互相排斥,而是指向同一个方向的。

自我实现(self-actualization)是马斯洛心理学的一个中心概念。作为最高层次的需要,它指一个人希望自己的潜能得以发挥,希望干适合于他干的事情,希望成为他能够成为的人。一位作曲家必须作曲,一位画家必须绘画,一位诗人必须写诗,否则他无法安静。马斯洛进而将自我实现视为人性的本质。他认为任何生命生来就具有实现其潜能的倾向,人更是如此。自我实现就是个体使自己身心各方面的潜能获得充分发展的过程和结果。但在现实生活中,真正达到这一人生最高境界的人是少数。然而,自我实现并非普通人所不可企及的,运动员、工匠乃至家庭主妇都有可能获得自我实现的体验。

自我实现的体验是一种**高峰体验**(peak experience)。这是自我实现的人所经历到的一种心灵上的满足感和完美感,充满着敬畏、迷狂和极度的幸福之感,自我与世界融为一体,不再有时空限制和矛盾冲突。这种体验虽难以言传,但确实存在,普通人偶尔也有这种体验,但自我实现的人体验较多。

马斯洛的理论对人性提出了一种新的理论模式,强调了传统心理学所忽视的问题,并对管理和教育等实践领域产生了深刻的影响。尽管有的心理学家对其在理论和方法上也提出了一些批评,但这种批评所引起的深入研究本身,也可以看成是马斯洛对心理学的贡献的一个方面。