



新世纪高等学校教材



北京市高等教育精品教材



面向21世纪课程教材

心理学基础课系列教材



全国优秀教材二等奖

# 普通心理学

(第6版)

General Psychology

彭聃龄 陈宝国 ◎主编 ■



北京师范大学出版集团  
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP  
北京师范大学出版社

---

### 图书在版编目 (CIP) 数据

普通心理学 / 彭聃龄, 陈宝国主编. —6 版. —北京: 北京师范大学出版社, 2023.12

新世纪高等学校教材 心理学基础课系列教材

ISBN 978-7-303-28947-9

I. ①普… II. ①彭… ②陈… III. ①普通心理学—高等学校—教材 IV. ① B84

中国国家版本馆 CIP 数据核字 (2023) 第 034147 号

---

教材反馈意见 [gaozhifk@bnupg.com](mailto:gaozhifk@bnupg.com) 010-58805079

---

### PUTONG XINLIXUE

出版发行: 北京师范大学出版社 [www.bnupg.com](http://www.bnupg.com)  
北京市西城区新街口外大街 12-3 号  
邮政编码: 100088

印 刷: 三河市兴达印务有限公司  
经 销: 全国新华书店  
开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16  
印 张: 36.75  
字 数: 699 千字  
版 次: 2023 年 12 月第 6 版  
印 次: 2023 年 12 月第 33 次印刷  
定 价: 88.00 元

---

策划编辑: 周雪梅 张丽娟 责任编辑: 宋 星  
美术编辑: 陈 涛 李向昕 装帧设计: 陈 涛 李向昕  
责任校对: 陈 荟 责任印制: 马 洁

---

### 版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-58800697

北京读者服务部电话: 010-58808104

外埠邮购电话: 010-58808083

本书如有印刷质量问题, 请与印刷管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-58805079

## 第三编 行为调节和控制

# 第九章 动 机

一个男孩在出生后 8 个月时得了视网膜母细胞瘤，视力彻底丧失。长大后他却成为一位才华横溢的盲人歌手，登上了舞台，并夺得某年度的总冠军。他为什么能够成功？在他 1 岁多时，他的父母就训练他用触觉和听觉感知世界，使他对世界充满了好奇。从 5 岁起，父母开始培养他对音乐的兴趣和他独立生活的能力。逐渐地，这个男孩有了和健全人一样的人生愿望，有了强烈的学习需要和兴趣，并且磨炼出了坚强的意志。

这位盲人歌手所具有的好奇、愿望、需要、兴趣和意志等，都是动机心理学探讨的问题。本章首先论述动机的含义和功能；其次介绍人类拥有的各种不同的动机，如生理性动机和社会性动机；最后介绍几种重要的动机理论，如本能论、驱力理论、诱因理论等。动机是一个十分重要的研究领域，掌握了动机形成和发展的规律，就可以掌握人们行为的规律，提高活动效率，更好地从事各个领域的实践活动。

## 第一节 动机概述

### 一、动机的含义和功能

#### (一) 什么是动机

人们除了睡眠之外，都在从事各种各样的活动。有些活动是短暂的，如喝一杯水、打一次电话等；有些活动是比较长久而持续的，如开发一个新产品、解决一个新问题等。这些活动都有一定的原因。同时，人们在同一活动中的行为表现方式和参与活动的积极性也是有差别的。例如，上课时，有的学生认真听课，有的学生则低头玩手机。为什么会有不同的表现，人们仅从行为的外部观察不可能了解，必须从行为的内部寻找原因。这种直接推动行为的内部动因就是动机。

动机是一种十分复杂的心理现象。从动物的本能行为到人类高级的决策行为都离不开动机，因此，研究者对于动机的概念或定义有着各种各样的看法。当代心理学家认为，动机是一种由目标或对象引导、激发和维持个体活动的内部动力（Pintrich & Schunk, 1996）。也就是说，动机是一种内在心理动力，由一定的目标或对象引导，或者说由某种刺激引导，并能激发和维持个体的活动或行为。这种内部动力的源泉与基础是人的各种需要和环境中的各种诱因。例如，对一个要上学的孩子来说，学校是外部诱因，在成人的引导或同龄小朋友的影响下，孩子对学校有了一定的认识，进而产生了入学的愿望或要求，也就是有了入学学习的

需要，这种需要后来转化为孩子上学的动机。

动机可分为内部动机和外部动机。内部动机是由个体内在的需要、兴趣、爱好等引发的，外部动机是由外在的刺激（如表扬、奖励、酬金）、要求等引发的。一般来说，内部动机对行为的驱动力更强，外部动机也起作用，两者共同影响个体的行为。

动机的一个显著特点是它的隐蔽性。动机是一种内部心理过程，人们不能直接观察到它的存在，但是可以通过个体对任务的选择、努力的程度、对活动的坚持性和言语表达等外部行为间接地推断，进而了解动机强度的大小。例如，在周末，一个学生早晨去了图书馆，在那里聚精会神地阅读文献、翻阅资料。从这个学生的行为表现，我们可以初步推断他具有较强的学习动机。

动机又是和活动密切联系的。它不但通过活动表现出来，还通过活动达到它的目的。动机涉及心理活动和身体活动。其中心理活动主要有认知活动，如计划、组织、监督、决策、解决问题和评估，也有情绪活动的参与，如高兴、悲伤等。身体活动反映出个体活动的努力和坚持，并且负责一些外在的行为。只有身心协同活动，个体才能实现动机所追求的目标，满足自身的需求。

#### (二) 动机的功能

动机具有激活功能、指向功能、维持和调整功能。

### 1. 激活功能

动机是个体能动性的一个主要方面，具有发动行为的作用，能推动个体产生某种活动，使个体由静止状态转向活动状态。例如，为了消除饥饿而吃饭，为了获得好成绩而努力学习，为了取得他人的赞扬而勤奋工作等。动机激发力量的大小是由动机的性质和强度决定的。一般认为，在完成某种具体任务时，中等强度的动机有利于任务的完成。

### 2. 指向功能

动机不仅能激发行为，而且能将行为指向一定的对象或目标。例如，在学习动机的支配下，学生会去图书馆或教室；在休息动机的支配下，人们会去电影院、公园；在成就动机的支配下，人们会选择具有挑战性的任务等。可见，动机不同，个体活动的方向和所追求的目标也不一样。

### 3. 维持和调整功能

动机具有维持功能，表现为行为的坚持性。当动机激发个体的某种活动后，这种活动能否坚持下去，同样受动机的调节和支配。动机的维持作用是由个体的活动与他所预期的目标的一致程度来决定的。当活动指向个体所追求的目标时，这种活动就会在相应动机的支配下维持下去；相反，当活动背离了个体所追求的目标时，活动的积极性就会减弱，或者活动完全停下来。人们在成功的概率较小时，有时也会坚持某种行为，这时人的长远信念起着重要作用。

## 二、动机与需要

动机是在需要的基础上产生的。当某种需要没有得到满足时，它会推动人们去寻找满足需要的对象，从而产生行动的动机。也就是说，当需要推动人们去行动，并把行动引向某一目标时，需要就成为人的动机。例如，天气炎热时，人们会寻找比较凉爽的地方；饥饿时，人们会寻找食物并奔向有食物的场所。这时，需要就成为人们行动的动机。

### (一) 什么是需要

需要 (need) 是机体内部的一种不平衡状态，表现为机体对内部环境或外部生活条件的一种稳定的要求，并成为机体活动的源泉。这种不平衡的状态包括生理的和心理的不平衡。例如，血液中水分的缺乏，会使个体产生喝水的需要；社会秩序不好，会使个体产生安全的需要等。在需要得到满足后，这种不平衡的状态会暂时得到消除；当出现新的不平衡时，个体就会产生新的需要。

需要是个体活动的基本动力，是个体行为动力的重要源泉。人从事的各种活动，从吃饭、喝水、睡眠到物质资料的生产、艺术作品的设计、科学技术的发明与创造，都是在需要的推动下进行的。

需要的产生受许多因素的影响，包括生理状态、情境和认知因素等。例如，人体的血糖含量减少，就可能产生饥饿感，从而产生进食的需要。情境是需要产生的外界刺激，即满足个体需要的对象。它会

促使个体进行活动，并使个体的需要得到满足。例如，食物的色、香、味会促使人们产生进食的需要。个体的认知因素在交往需要、成就需要等社会性需要的产生过程中发挥着重要作用。例如，成就的需要往往和个体对成就的认知有很大的关系。

## （二）需要的特性

需要具有对象性、独特性、阶段性和社会性。

需要是由个体对某种客观事物的要求引起的。这种要求可能来自个体的内部，也可能来自个体周围的环境。例如，喝水的需要是由个体内部的需求引起的；父母“望子成龙”使孩子积极向上，这种需要是由外部要求引起的。当人们感受到这些要求，并引起个体某种内在的不平衡状态时，要求就转化为某种需要。需要总是指向能满足某种需要的事物，不指向任何事物的需要是不存在的。所以，需要具有对象性。

人的需要既有共性，又有独特性。由于遗传、环境等因素不同，每个人的需求都有自己的独特性。年龄、身体、经济条件不同的人在物质和精神方面可能会有不同的需要。所以，需要具有独特性。

人的需要随着年龄的增长而变化，也就是说，在发展的不同时期，个体的需要的特点不同。例如，婴幼儿主要是生理的需要，少年开始发展出对知识的需要，青年发展出对恋爱、婚姻等方面需要。所以，需要具有阶段性。

人不仅有先天的生理需要，而且在社

会实践过程中发展出许多社会需要。这些社会需要受时代、社会因素的影响。在经济落后、生活水平低下的时期，人们更多寻求的是温饱的需要；在经济日益发展、生活水平不断提高的时期，人们不仅需要丰裕的物质生活，而且需要高雅的精神生活。所以，需要具有社会性。

## （三）需要的种类

人的需要是多种多样的，按起源可分为自然需要和社会需要，按指向的对象可分为物质需要和精神需要。

### 1. 自然需要和社会需要

自然需要也称生物学需要，包括饮食、运动、休息、睡眠、性的需要等。这些需要是由机体内部生理的不平衡状态引起的，对机体维持生命、延续后代有重要意义。社会需要有劳动、交往、成就、社会赞许、求知的需要等，反映了人类社会的要求，对维系人类社会生活、推动社会进步有重要作用。

### 2. 物质需要和精神需要

物质需要指向物质产品，并以占有这些产品而获得满足，如对日常生活必需品的需要等。精神需要指向各种精神产品，如对文艺作品、报刊、电视、电影等的需要。

## （四）马斯洛的需要层次理论

在现有的需要理论中，比较著名的是马斯洛（A. H. Maslow）的需要层次理论（hierarchical theory of needs）。该理论对人类的基本需要、需要之间的关系、需要的

发展顺序等问题进行了较为系统全面的论述，对于我们理解人类的需要、激发人的行为动机具有重要的理论意义。

马斯洛（1968）认为，人的基本需要是由以下五个等级构成的（见图9-1）。

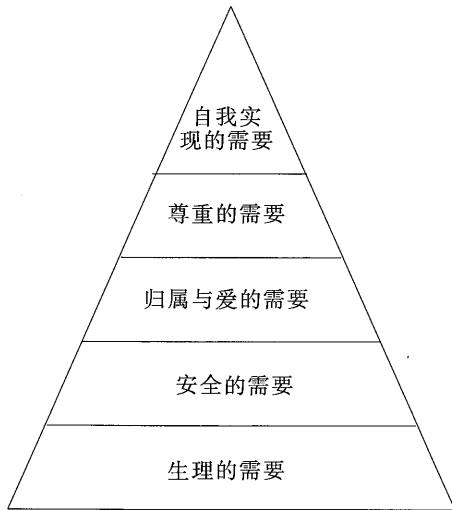


图9-1 人类需要的层次

（资料来源：Maslow, 1968）

生理的需要（physiological need）。人对食物、水分、空气、睡眠、性的需要等在人的所有需要中是最重要的，也是最有力量的。例如，当人落水之后，在为得到空气而拼命挣扎时，就会体会到自尊的需要是多么不重要了。

安全的需要（safety need）。它表现为人们要求稳定、安全、受到保护、有秩序、能免除恐惧和焦虑等。例如，人们希望得到一份较安定的职业，愿意参加各种保险，这些都表现了他们对安全的需要。

归属与爱的需要（belongingness and love need）。一个人要求与其他人建立感情的联系，如结交朋友、追求爱情、参加

一个团体并在其中获得某种地位等，就是归属与爱的需要。

尊重的需要（esteem need）。它包括自尊和希望受到别人的尊重。自尊的需要的满足会使人相信自己的力量和价值，使人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。

自我实现的需要（self-actualization need）。人们追求自己的能力或潜能的实现，并使之完善化。在人生道路上，自我实现的形式是不一样的，带孩子的妇女或开卡车的妇女、一个在流水线上工作的男人或做炊事工作的男人，他们都有机会去提高自己的能力，满足自我实现的需要。

马斯洛认为，这五种需要是人的最基本的需要。这些需要是天生的、与生俱来的，构成了不同的等级或水平，并成为激励和指引个体行为的力量。

关于低级需要与高级需要的关系，马斯洛认为，需要的层次越低，它的力量越强，潜力越大。随着需要层次的上升，需要的力量相应减弱。

在需要满足的顺序方面，必须先满足低级需要。只有在低级需要得到满足或部分得到满足以后，高级需要才有可能出现。例如，当一个人饥肠辘辘，或担心自己的安全而感到恐惧时，他是不会追求归属与爱的需要的。因此，在从动物到人的进化中，高级需要出现得较晚。所有生物都需要食物与水分，但是只有人类才有自我实现的需要。

在个体发展过程中，高级需要出现得

较晚。例如，婴儿有生理的需要和安全的需要，但自我实现的需要则要在成人后才出现。低级需要直接关系到个体的生存，因而也叫缺失需要。当这种需要得不到满足时，将直接危及个体的生命；高级需要不是维持个体生存所必需的，因此，这种需要的满足可以稍作延迟。但是，满足高级需要能使人健康、精力旺盛，能扩展人的经验，充实人的生命。在这个意义上，高级需要也叫生长需要。高级需要比低级需要复杂，因此，满足高级需要必须具备较好的外部条件，如社会条件、经济条件和政治条件等。

马斯洛的需要理论也存在一些问题，受到许多心理学家的批评。主要的问题是他认为人的需要源于先天的本能，这模糊了人的生物需要与社会需要之间的差异；马斯洛根据需要出现的早晚来划分需要发展的层次，这种划分有一定的依据和研究价值，但它没有充分说明各种需要之间的内在联系。

马斯洛的需要层次理论的核心是，只有满足个人最基本的需求，才能激发他们实现更高层次的需求。基于这个理论，教师在教学中不仅要关心学生的学习态度和学习成绩，而且要关心学生的身体状况是否健康、生活是否安定、家庭是否和睦、父母是否离异、同学关系怎样等。只有了解了这些情况，帮助学生满足需要，才能更好地调动他们学习的积极性。同样，管理者在管理工作中不仅要关心员工的工作绩效，而且要在工作绩效之外的其他方面支持他们，如提供灵活的工作时间、让员

工有时间关注他们的家庭、确保他们得到公平的报酬以获得经济上的稳定等。

### 三、动机与行为

#### （一）动机与行为的关系

动机与行为的关系十分复杂。同一种行为可能有不同的动机，即各种不同的动机通过同一种行为表现出来，不同的行为也可能有同一种或相似的动机。例如，在同一个班级中，学生的学习动机是各种各样的。有的学生是为了得到老师和同学的称赞；有的学生希望学好本领，将来为建设祖国服务等。这些不同的动机都表现在同一种学习行为中。学习动机不同，学习效果也不一样。另外，同一种动机也可以产生不同的行为。例如，在休息动机的支配下，有的人去看电影，有的人去散步，有的人去公园等。

在同一个人身上，动机也是多种多样的。其中有些动机占主导地位，为主导动机；有些动机处于从属地位，为从属动机。例如，一个学生的主导动机是学习知识，同时他也有成为优秀生、报答父母养育之恩的愿望，这些动机则处于从属的地位。主导动机和从属动机的结合组成个体的动机体系，推动个体的行为。所以，个体的活动往往不是受单一动机的驱使的，而是由他的动机体系所推动的。

#### （二）动机与行为效果的关系

动机与效果的关系非常复杂。这里的效果是指行为的社会效果。一般来说，良

## 人物介绍

## 马斯洛

马斯洛 (A. H. Maslow, 1908—1970) (见图 9-2), 美国社会心理学家、人格理论家、人本主义心理学的主要发起者。1908 年, 马斯洛出生于纽约市的一个犹太家庭, 先后就读于纽约市立学院、康奈尔大学、威斯康星大学。起初马斯洛受行为主义的吸引, 师从赫尔研究动物的学习行为, 后来成为威斯康星大学哈洛的第一个博士生, 并于 1934 年获威斯康星大学心理学哲学博士学位。1935 年, 由于他的表现非常出色, 学习理论家桑代克邀请他在其所在的哥伦比亚大学教师学院担任学习心理研究工作的助理。

之后, 由于对格式塔心理学和精神分析心理学的了解日益增多, 他对行为主义的热情减退。他的第一个孩子的出生更让他逐渐意识到用基于动物研究结果的行为主义来解释人类的行为是不切实际的。1937 年, 他在纽约市布鲁克林学院担任心理学副教授时, 结识了格式塔心理学家韦特海默、文化人类学家本尼迪克特、精神分析心理学家霍妮等, 进一步促使他放弃行为主义, 开始探索和研究自我实现的人。

1951 年, 马斯洛应邀出任布兰迪斯大学心理学系主任, 成为心理学第三势力的领袖。1954 年, 他首次提出了人本主义心理学的概念, 出版了《动机与人格》。1961 年创办了《人本主义心理学期刊》。1962 年发起并成立了美国人本主义心理学会。1964 年出版了《宗教、价值观和高峰体验》。1967 年, 马斯洛当选为美国心理学会主席。

马斯洛在批判精神分析与行为主义的基础上提倡性善论和对健康人格的研究, 重视人的潜能、自由、责任和尊严, 强调人性与社会价值的统一, 他提出的需要层次理论和自我实现论的影响深远, 被誉为“人本主义心理学之父”。

(资料来源: 杰瑞·伯格, 2014)



图 9-2 马斯洛

好的动机会产生良好的效果; 反之, 不良的动机则会产生不良的效果, 这就是动机与效果的统一。但是, 在实际生活中, 动机与效果不统一的情况时有发生。例如,

一个孩子想帮父母干点家务活, 但不小心打碎了玻璃杯。动机是好的, 但由于其他因素的影响, 却产生了不好的效果。

## 研究进展

## 一种新的需求层次理论

肯里克等人 (Kenrick et al., 2010) 提出要以变化的形式看待需要层次。需要层次受三个方面的主观因素的影响, 即功能水平的分析 (functional level of analysis)、近端水平的分析 (proximal level analysis) 和发展水平的分析 (developmental level of analysis)。

功能水平的分析以基本需求, 如生存和繁殖为基础, 激励人们去寻求生命的必需品, 如食物、水、温暖和庇护等动机。只有满足这些动机才会引起社会性的需求。近端水平的分析是聚焦在能马上影响动机的事件、物体、诱因和威胁刺激上, 如诱人的食物引起饥饿的动机, 或正在看书时, 有人喊“着火了”, 立刻引起恐惧和自我保护的动机。这些近端刺激能短暂地改变人们平常的动机层次。发展水平的分析展示在整个生命周期中动机的优先级是如何改变的。在婴儿期, 饥饿和接触安抚处于中心地位, 到了成年, 社会认可成为需求层次的主导动机。所以个体的动机层次不是固定的, 会受到近端刺激和发展水平的影响。

(资料来源: 津巴多等, 2016)

### (三) 动机与行为效率的关系

动机与行为效率的关系主要表现在动机强度与行为效率的关系上。心理学研究表明, 在解决具体问题时, 动机强度与行为效率之间的关系不是一种线性关系, 而是倒 U 形曲线的关系。中等强度的动机最有利于任务的完成。也就是说, 动机强度处于中等水平时, 工作效率最高, 一旦动机强度超过了这个水平, 对行为反而会产生一定的阻碍作用。例如, 学习动机太强、急于求成, 会产生焦虑和紧张, 干扰记忆和思维活动的顺利进行, 使学习效率降低。考试中的怯场现象主要是由动机过强造成的。

心理学家耶克斯和多德森 (Yerkes & Dodson, 1908) 的研究表明, 各种活动都存在一个最佳的动机水平。动机不足或过强, 都会使工作效率下降。研究还发现, 动机的最佳水平随任务性质的不同而不同。在比较容易的任务中, 工作效率随动机的提高而上升; 随着任务难度的增加, 动机的最佳水平有逐渐下降的趋势, 也就是说, 在难度较大的任务中, 较低的动机水平有利于任务的完成。这就是耶克斯-多德森定律 (Yerkes-Dodson Law), 如图 9-3 所示。

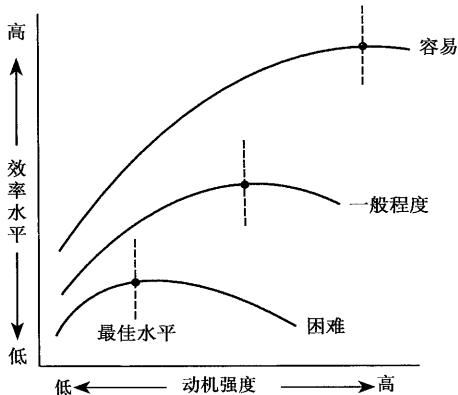


图 9-3 耶克斯-多德森定律

## 四、动机的神经机制

关于动机的神经机制的研究最早是在动物身上进行的。20世纪50年代，美国心理学家通过对动物的脑实施电刺激，发现了下丘脑处主管愉快的区域（Olds & Milner, 1954）。近年来，随着认知神经科学的发展，以及相关技术的出现，人们对动机的神经机制有了更深入的了解。

越来越多的证据表明，与动机相关的大脑区域可以分为三个不同的神经网络：奖励回路、价值决策的路径和目标导向控制的神经网络（Kim, 2013；Rangel et al., 2008）。

### （一）奖励回路

我们日常生活中的大部分行为是由奖励决定的，因此奖赏的大脑机制得到了广泛的研究。研究表明，参与奖赏处理的神经回路包括中脑腹侧被盖区、杏仁核以及腹侧纹状体。腹侧纹状体内包括尾状核和伏隔核（见图9-4）。它们通常在期待和受到各种奖励时被激活（Aron et al., 2005；Salim et al., 2011）。



图 9-4 奖励激活的大脑区域

（资料来源：Kim et al., 2016）

### （二）价值决策的路径

决策时时发生，如今天午饭吃什么，明天要不要拜访朋友等。个人的选择是一个有效的动机行为指标。决策过程是在几个方案中选择价值最高的行动或目标，在动机中发挥着核心作用（Kim, 2013）。

价值决策的神经基础包括前额叶皮层、纹状体、杏仁核、岛叶在内的皮层和皮层下结构的广泛网络（Rangel et al., 2008）。其中，眶额皮层和腹内侧前额叶皮层是参与价值决策的主要脑区（见图9-5）。

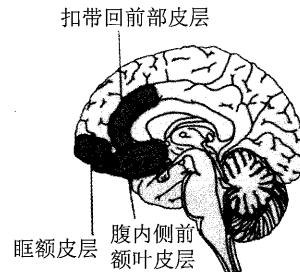


图 9-5 参与价值决策过程的大脑区域

（资料来源：Kim et al., 2016）

### (三) 目标导向控制的神经网络

参与认知控制过程的两个核心脑区是扣带回前部皮层和背外侧前额叶皮层(见图9-6)。在检测到错误或冲突时,扣带回前部皮层会被激活(Botvinick et al., 2004),而背外侧前额叶负责工作记忆和执行功能(Miller, 2000)。目标导向控制的神经网络的主要功能是维护目标相关信息,规划和监控目标相关信息的实现过程。

总体来说,动机的神经机制可以理解为在腹侧纹状体和杏仁核接收由中脑腹侧被盖区发出的各类奖赏信息之后,眶额皮

层和腹内侧前额叶皮层做出价值判断与目标导向的决策,并把相应信息传送到扣带回前部皮层和背外侧前额叶皮层,从而在认知控制层面维持目标导向的行为。



图9-6 与目标导向控制有关的脑区

(资料来源: Kim et al., 2016)

## 第二节 生理性动机

生理性动机是为了维持生命所必须满足的动机,如饥、渴、性欲、睡眠、排泄等动机,都是生理性动机。它推动人们去活动,从而满足生理的需要。当这种生理的需要得到满足时,生理性动机便趋于下降。

### 一、饥饿

#### (一) 饥饿与体内平衡

饥饿是由体内缺乏食物或营养引起的一种生理的不平衡状态,表现为一定程度的不安,从而形成个体内的紧张压力,并使个体产生求食的行为。

在一项实验中,坎农(Cannon, 1934)让被试把一个气球吞进胃里,然后往气球内充气。结果发现,当气球充气引起胃壁收缩时,被试便出现饥饿感。这似乎说明胃壁收缩与饥饿状态有关(见图9-7)。

但是,有研究发现,通过外科手术把胃完全切除后,患者不能感受到胃壁

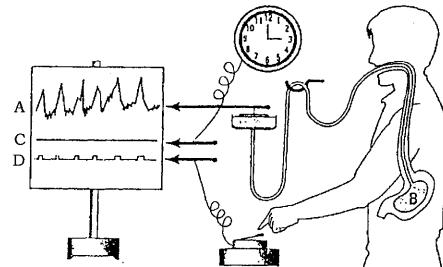


图9-7 胃壁收缩与饥饿的关系

(资料来源: Cannon, 1934)