



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 010-58805079

PUTONG XINLIXUE

出版发行: 北京师范大学出版社 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

第四节 动机理论

动机是一个较古老的研究课题，已经有一百多年的研究历史。人们对动机的实质进行了多方面的探讨，提出了不同的看法，从而形成了不同的理论。

一、本能论

19世纪末20世纪初，在达尔文进化论的影响下，许多心理学家相信，人类的大部分行为都是由本能控制的。所谓本能(*instinct*)，是指生物体趋向于采取某一特定行为的内在倾向。其固定的行为模式是“不学而能”的。本能论主张人的行为由本能支配，不受环境、经验、学习或其他后天因素的影响。本能论的倡导者是美国心理学家麦独孤(McDougall, 1871—1938)。他认为，人类的所有行为都是以本能为基础的，本能是人类一切思想和行为的基本源泉与动力，包括能量、行为和目标指向三种成分。个人和民族的性格与意志也是由本能逐渐发展形成的。他认为人类有18种本能，如逃避、拒绝、好奇心、好斗、获取、自信、生殖、合群性、自卑、建设等(McDougall, 1926)。20世纪20年代末，本能论开始受到人们的怀疑与批评，因为它不能确切地解释行为差异的原因，且有循环论证之嫌。

本能论虽然受到了批评，但仍有一些研究领域占统治地位。一个是弗洛伊德的精神分析理论，它建立在本能论的基础上，认为人的心理活动的原动力是由人类

生来固有的本能驱力决定的，这种本能驱力使人产生一种紧张状态，驱使人采取行动，并通过消除紧张来获得满足。弗洛伊德的精神分析理论还认为，人类最基本的本能是生的本能与死的本能，它们是人类行为的两种基本动力。另一个是马斯洛的需要层次理论，认为人类的需要都是先天的，行为是由生来固有的自我实现的潜能决定的。

二、驱力理论

由于本能论在解释人类行为时遇到了困难，20世纪20年代，武德沃斯提出了以驱力(*drive*)概念代替本能概念，认为驱力是推动行为的力量。所谓驱力，是指个体由生理需要(如食物的需要、性的需要)而产生的一种紧张状态，驱动个体的行为以满足需要，消除紧张，从而恢复机体的平衡状态。赫尔是驱力理论的集大成者，他的理论被称为驱力降低理论(*drive-reduction theory*)。赫尔认为，个体要生存，就要有需要。需要产生驱力，驱力为行为提供能量，从而推动个体从事某种行为满足需要。需要得到了满足，驱力水平就会下降，所以寻求驱力水平的降低就成为个体行为的动机。例如，口渴使人产生紧张感(驱力)，这种紧张感促使人去饮水，饮水后紧张感就降低了。所以寻求紧张感的降低就成为饮水的动机。

赫尔认为，有些驱力来自个体内部，不需要习得，被称为原始驱力(*primary drive*)，如饿的驱力、渴的驱力等。这些

原始驱力维持着人类的生存。后来为解释个体行为的复杂性，赫尔又提出了获得性驱力的概念，也称二级驱力（secondary drive）。获得性驱力是通过学习和经验的作用形成的。例如，人们对金钱、荣誉和地位的追求就是获得性驱力。根据赫尔的观点，这种获得性驱力是先前学习的结果，即过去某个时候人们学会了把金钱、荣誉和地位这些外在的刺激与原始驱力联系起来，因此这些刺激成为获得性驱力。

赫尔认为，个体行为反应的潜能（ P ）

是由驱力强度（ D ）和习惯强度（ H ）两个因素决定的，用公式表示为：

$$P=D \times H$$

习惯强度是指刺激和反应之间的联结的力量，制约着行为的方向。根据这一公式，如果内驱力为零，那么反应的潜能将是零。在习惯强度一定的情况下，行为反应的潜能与驱力的强度呈正比。

赫尔的驱力理论能够在一定程度上解释人的生理行为，但是很难解释复杂的社会行为。例如，为什么一个人可以通宵达

人物介绍

赫 尔

赫尔（Clark Hull, 1884—1952）（见图9-9）生于美国纽约州的阿克隆，1913年毕业于密西根大学，1918年获威斯康星大学哲学博士学位。此后十年间他在该校相继任心理学助理教授、副教授和教授。1929年任耶鲁大学人类关系研究所教授。他在该校任教期间，培养出了许多心理学家，如斯彭斯（K. W. Spence）、米勒（N. E. Miller）、吉布森（E. J. Gibson）等。1936年，赫尔当选为美国科学院院士。

赫尔是美国新行为主义的重要代表人物，重视需要和驱力，构建了一套假设—演绎行为主义（hypothetico-deductive behaviorism）体系，把学习定律加以数量化，坚持和发展了严格客观的行为主义路线。其学说是20世纪30年代至60年代影响最大的学说之一。他是动机驱力理论的主要代表人物，认为由机体的需要产生驱力，驱力能激发机体的行为。赫尔对强化、驱力、消退和泛化的解释已经成为后来的研究者讨论这些概念的标准理论框架。其主要著作有《行为的原理》《行为要义》《一个行为体系》等。



图9-9 赫尔

且地工作？为什么政治家可以绝食数日？而且，有时候即使是对于生理行为，驱力理论也不能很好地解释，如人为什么会过度进食等。另外，驱力理论也不能解释为什么有时候我们的行为恰恰是为了唤起紧张，如看恐怖电影、蹦极等。

三、诱因理论

驱力理论强调个体的活动来自内在动力，但忽略了外在环境在引发行为中的作用。针对这种缺陷，人们提出了诱因(inducement)的概念。诱因是指能满足个体的需要，驱使个体产生一定行为的外在因素，具有激发或诱使个体朝向目标的作用。例如，诱人的美食能激发人的进食欲望，漂亮的时装能引起人的购买欲，具有挑战性的任务能激发人的成就需要。诱因可以是物质的，如食物、时装等；也可以是精神性的，如获得名誉等。凡是人们希望得到的、有吸引力的刺激都可能成为诱因。诱因有积极和消极之分，有吸引力的刺激物被称为积极诱因，个体回避的刺激物（如痛苦、贫困、失败等）被称为消极诱因。

诱因与驱力是分不开的，诱因是由外在目标激发的，只有当它变成个体的内在需要时，才能推动个体的行为，并具有持久的推动力。

后来，赫尔接受了诱因这一因素对动机的影响，并修改了自己的公式，在其中增加了诱因(K)这一因素，即 $P=D\times H\times K$ 。根据这一公式可以看出，人

类的动机受内部驱力和外在诱因等多种因素的影响。

四、唤醒理论

人类的活动有时不是为了减少驱力，而是为了增加驱力，如冒险探究新环境、参加惊险的竞技比赛等。针对人类的这种行为，赫布(Hebb, 1949)和柏林(Berlyne, 1960)等人提出了唤醒理论(arousal theory)。这一理论认为，人们总是被唤醒，并维持着生理激活的最佳水平，不是太高，也不是太低。对唤醒水平的偏好是决定个体行为的一个重要因素。一般来说，个体偏好中等强度的刺激水平，因为它能引起最佳的唤醒水平，而对于过低或过高水平的刺激，个体是不喜欢的。

研究表明，当人们进入感觉剥夺状态，如蒙上眼睛，塞上耳朵，不能移动，或者进入刺激单调的情境时，他们会变得烦躁和渴望刺激。研究还表明，当在强烈光线或噪声的作用下，人们会尽量使自己降到一种较低的唤醒水平上(Bexton, Heron, & Scott, 1954)。在日常生活中，人们在安静的办公室里工作了一天后，回到家里总喜欢放首歌曲放松一下；而负责管理孩子的老师在工作了一天后，回到家里常常愿意安静一点。

唤醒理论提出了三个原理。第一个原理是人们偏好最佳的唤醒水平。研究发现，每个个体都有自己的最佳唤醒水平，高于这个水平时就需要减少刺激，低

于这个水平时就需要增加刺激。刺激水平和偏好之间的关系呈倒 U 形曲线（见图 9-10）。

第二个原理是简化原理，即重复进行刺激能使唤醒水平降低。例如，一首新的流行歌曲，大家很爱听，人人都唱它，它的唤醒水平是最佳的。之后，经过多次重复，人们的喜欢程度可能就下降了，由它引起的激活水平也就降低了。过了几年，人们又唱了起来，觉得很好听，这首歌曲的唤醒水平又恢复到了较佳状态。

第三个原理是个人经验对于偏好的影响。研究表明，富有经验的个体偏好复杂的刺激，如有经验的音乐爱好者喜欢欣赏复杂的音乐。

五、动机的认知理论

现代认知理论认为，个体对来自外界的信息进行编码、存储、提取等加工过程，在头脑中形成了各种不同的观念。这

些观念在刺激和行为之间起中介作用，既能引起行为，又能改变行为。在这个意义上，认知具有动机的功能。近年来，动机的认知理论深受人们的重视，这些理论强调认知因素在动机产生过程中的作用。

（一）期待价值理论

期待价值理论是动机心理学中最有影响的理论之一。新行为主义者托尔曼的期待价值理论是动机的早期认知理论，这种理论把个体对达到目标的期待看作行为的决定因素。他将期待定义为刺激与刺激之间的联系或反应与刺激之间的联系（Tolman, 1932）。例如，看见闪电，期待雷声，这是由刺激引起的期待；平时努力学习，期待在考试中取得好成绩，这是由反应引起的期待。期待能帮助个体完成目标，因而对行为的影响很重要。

期待价值理论的基本思想是，个体完成任务的动机是由他对任务成功可能性的期待及对任务所赋予的价值决定的。如果

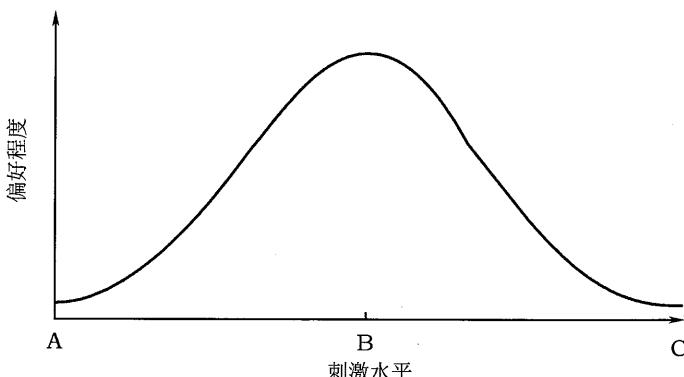


图 9-10 刺激水平与偏好的关系

（资料来源：Arkes, 1982）

个体认为达到目标的可能性大，从中获取的激励值也大，那么个体完成任务的动机就越强。人们基于过去的经验会对完成目标的难度做出估计。如果相信能够完成目标，并得到期望的回报，动机就会增强；如果不想要得到回报，或者不相信自己的努力能够完成任务，动机就会减弱。按照这种理论，教师或管理者在教学或管理的过程中，就是要帮助学生或员工设定可实现的目标，并提供有吸引力的奖励。例如，表扬、晋升都可能会调动他们学习和工作的积极性，增强他们学习和工作的动机。

(二) 动机的归因理论

归因是指从人们行为的结果寻求行为原因的过程。海德（Heider, 1958）指出，当人们在工作和学习中体验到成功或失败时，会寻找成功或失败的原因。一般来说，人们会把行为的原因归结为内部原因和外部原因两种。内部原因是指个体自身的因素，如能力、努力、兴趣、态度等。外部原因是指环境因素，如任务难度、外部的奖励与惩罚、运气等。有研究者进一

步把人区分为内控型和外控型。内控型的人认为成败是由自身的原因造成的，而外控型的人则认为成败是由外部因素造成的（Rotter, 1966）。

韦纳（Weiner, 1971）提出了动机的归因理论，认为成功和失败的归因是成就活动过程的中心因素。这些因素分别是能力、努力、身心状况、工作难度、运气、外界环境等。韦纳进一步将这些因素纳入三个维度，即内外因、稳定性和可控性，从而形成动机归因的三维度模式，见表 9-1。

韦纳等人认为，我们对成功和失败的归因会对以后的行为产生重大影响。例如，如果把考试失败归因为缺乏能力，那么以后的考试就还会期望失败；如果把考试失败归因为运气不佳，那么以后的考试就不大可能期望失败。韦纳还发现，归因使人出现情绪反应。如果把成功归结为内部原因，那么在成功时会感到满意和自豪，在失败时就会感到内疚和羞愧。但是，如果把成功归结为外部原因，那么就不会产生太突然的情绪反应。根据韦纳的

表 9-1 归因的三维度模式

因素	内外因	稳定性	可控性
能力	内部	稳定	不可控
努力	内部	不稳定	可控
身心状况	内部	不稳定	不可控
工作难度	外部	稳定	不可控
运气	外部	不稳定	不可控
外界环境	外部	不稳定	不可控

归因理论，在教学或管理工作中，要寻找成败的原因，对学生或员工提供反馈，让他们知道失败是可以改进的，以及如何改进，防止他们将失败归因于稳定因素、不可控因素和内部因素；并且指导他们，只有努力工作，才可能成功。

（三）自我决定理论

自我决定理论（self-determination theory）是由美国心理学家德西和瑞安（Deci & Ryan, 1975）共同创立的。自我决定理论强调自我决定在行为选择和个人发展中的作用，认为人们拥有内在的自我决定的倾向性。这种倾向性引导人们从事感兴趣的、有利于能力发展的活动，灵活地控制

自我和社会环境的相互作用，自由选择行动的目标，并通过一系列活动完成目标。自我决定是行为的决定性因素，而非强化、驱力和外在的力量；自我决定是外部环境和内部心理资源（如兴趣、价值、目标等）相互作用的结果。

自我决定理论把动机划分为内部动机、外部动机和无动机三种。由无动机到外部动机再到内部动机是一个连续体。无动机行为缺乏目的性、自主性。外部动机源自外在环境的要求，如行为是为了获取奖励、荣誉或者避免受到惩罚等。只有自我决定的动机才是内部动机。由无动机到内部动机经历了复杂的内化过程。

自我决定理论从基本心理需要、外

人物介绍

韦 纳

韦纳（Bernard Weiner, 1935—）（见图9-11），美国心理学家、动机归因理论的奠基人。1963年获密歇根大学博士学位，1963—1965年任明尼苏达大学助教，1965年至今任加州大学洛杉矶分校教授。曾先后到纽约大学、德国马克思—普朗克研究所、密歇根大学、华盛顿大学等做访问教授。1990年获美国心理学会社会心理学分会颁发的卓越研究贡献奖。1994年获美国教育研究会出版奖。1991年获德国比勒费尔德大学荣誉博士学位，2000年获芬兰图尔库大学荣誉博士学位。历任《认知与情绪》《教育心理学》《人格与社会心理学杂志》《人格研究杂志》《动机与情绪》《人格与社会心理评论》等杂志顾问编辑。其发表论著10余部，学术论文150余篇。

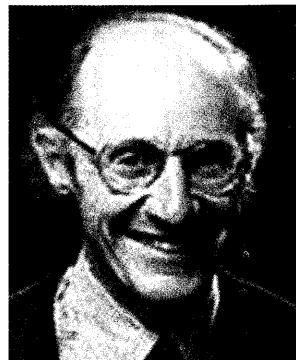


图9-11 韦纳

部动机内化、环境事件的理解等方面来理解行为的自我决定性，阐述了外部环境因素促进内部动机，以及外部动机内化的过程，极大地加深了我们对行为动机的理解。

(四) 自我效能理论

班杜拉认为，人类的行为不仅受行为结果的影响，而且受人对自我行为能力与行为结果期望的影响 (Bandura, 1977)。

班杜拉把期待分为结果期待和效能期待两种。结果期待是人们对自己的某一行为会导致什么结果的推测，效能期待是个体对自己实施某一行为的能力的主观判断。班杜拉认为，人的行为既受结果期待的影响，也受效能期待的影响。他提出了自我效能感 (self-efficacy) 的概念，自我效能感是指个体对自己在特定的情境中是否有能力得到满意结果的预期。

班杜拉认为，在自我效能感的形成与发展的过程中，个体的成败经验、替代性经验、言语劝说、生理和情绪状态等都是自我效能感的来源。其中个体的成败经验对自我效能感的影响最大。人们也可以通过观察他人的行为而获得间接的经验或者通过他人，包括说服性的建议、劝告以及自我规劝的方式等来影响自我效能感。个体的生理和情绪状态也会影响自我效能感。例如，高度焦虑、紧张、恐惧等会降低自我效能感水平。

自我效能感的作用主要是调节和控制行为，表现在对行为的选择和坚持性、努力程度和对困难的态度、思维方式和行为

效率上。自我效能感水平高的人倾向于选择符合自己能力水平又富有挑战性的任务，自信，勇于面对困难和挑战，把注意集中在积极分析问题和解决困难上，使思维与解决问题的能力得以超常发挥；而自我效能感水平低的人恰恰相反，他们倾向于选择容易的任务，怀疑自己的能力而在困难面前犹豫不决，纠结于个人缺陷和潜在困难，行为效率比较低 (Bandura, 1997)。

自我效能感是可以培养和提高的，在教学或管理工作中可以采用一些方法提高学生或者员工的自我效能感。首先，帮助他们制定切实可行的目标，积累成功的经验。其次，引导他们观察他人，通过榜样的作用获得替代性经验。再次，寻求积极的肯定，听取别人的积极反馈。最后，寻找减轻压力和消极情绪的方法，帮助他们树立自信心。

(五) 成就目标理论

20世纪80年代，尼科尔斯 (Nicholls, 1984) 和德韦克 (Dweck, 1988) 等人将成就目标概念引入成就动机领域。成就目标是指个体对从事成就活动的目的或者意义的知觉，表明个体从事成就活动的目的和理由。该理论把成就目标分为两种。一种是掌握目标 (mastery goals)，个体的目标定位在掌握知识和提高能力上，认为达到了上述目标就是成功；另一种是成绩目标 (performance goals)，个体的目标定位在取得好名次和好成绩上，认为只有赢了才算成功。

研究发现，不同的成就目标对应不同的动机和行为模式。具有掌握目标的个体往往采取主动、积极的行为，如选择适当的具有挑战性的任务，并使用深层加工策略等；而具有成绩目标的个体往往有较高的焦虑水平，有时不敢接受挑战性的任

表 9-2 两类成就目标的特点

对任务的取向	掌握目标	成绩目标
成功	提高、进步、掌握、创新	高成绩，比他人有更好的表现，在标准化测量中取得相当的成就，不惜一切代价取胜
价值	努力，挑战困难的任务	避免失败
满足感的产生	进步、掌握	成为最好的，低努力的成功
喜欢的工作环境	有助于个人潜能的成长、学习	能建立不同的成绩等级
努力的理由	活动内在的、个人的意义	证明个人的价值
评价依据	绝对标准，进步的证据	社会比较
错误	成长过程的一部分	失败，缺乏能力和价值的证据
能力	通过努力发展的	天生的、固有的

研究进展

3×2成就目标模式

埃利奥特等人主张以能力为基础的目标来定义目标定向。他们将个体行为的原因和目的分开，阐述了个体行为目标定向中的目标成分，并根据能力评价使用了三个参照标准（即任务、自我及他人），再加上两个效价维度（趋近/回避）提出了6种目标：任务趋近目标、任务回避目标、自我趋近目标、自我回避目标、他人趋近目标、他人回避目标。

任务趋近目标是指学习者以工作为参照，强调了解、学习与掌握工作；任务回避目标是指学习者以工作为参照，避免了解、学习与掌握工作；自我趋近目标是指学习者以自己为参照，希望自己现在的表现比从前好；自我回避目标是指学习者以自我为参照，希望自己现在的表现不比从前差；他人趋近目标是指学习者以他人为参照，希望自己有能力，能维持自我优越感；他人回避目标是指学习者在学习与工作时，避免让人觉得自己无能或愚笨。

（资料来源：Elliot, Murayama, & Pekrun, 2011）

务，遇到困难容易退缩。安德曼和梅尔总结了两类成就目标的特点（Anderman & Maehr, 1994），见表 9-2。

一般认为，掌握目标更能激发人们的内在动机，产生持久的推动力，促进人们取得更大的成就。因此，在组织教学或管理工作中，为学生或员工创建自我成长的环境，就要有意识地创建具有掌握目标的课堂气氛或工作情境，减少竞争气氛，努力建构有利于发展学生或员工的自尊及创造性的环境。在避免与他人比较、竞争的前提下，对他们的肯定或奖赏最好是个别进行，引导他们对能力形成自我参照的觉知。对个体的进步给予奖励，注意让所有人有均等接受奖励的机会。为了培养掌握目标的动机，最好进行个别的学习任务或工作任务。当学习情境不适合采用个别任务时，也可采用小组合作任务。合作学习不仅能使个体相互帮助，而且能使个体的学习或工作更为有趣。

本章内容小结

1. 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。
2. 动机具有激活功能、指向功能、维持和调整功能。
3. 需要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。需要具有对象性、独特性、阶段性和社会性。需要可分为自然需要和社会需要、物质需要和精神需要等。

4. 马斯洛认为，人的基本需要是由生理的需要、安全的需要、归属与爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要五个等级构成的。在高级需要出现之前，必须先满足低级需要。

5. 动机与行为的关系是十分复杂的。同一种行为可能有不同的动机，不同的行为也可能有同一种或相似的动机。动机强度与行为效率之间呈现倒 U 形曲线关系。

6. 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。

7. 饥饿是由于体内缺乏食物或营养引起的一种生理不平衡状态。引起饥饿除了胃排空后的收缩、血液中营养物质（如血糖浓度）的减少等原因之外，还与中枢神经系统的下丘脑功能有关。研究发现了“饥饿中枢”和“饱食中枢”。

8. 渴是由体内水分不足引起的一种生理的不平衡状态。在两种生理状态下刺激下丘脑会引起渴的感觉。一种是由细胞脱水和血容量减少引起的，也就是体液的体积过少，使机体产生渴感，被称为低血容量性渴。另一种是体液内的盐类浓度增加，使渗透压升高，使机体产生渴感，被称为渗透性渴。

9. 性动机与个体的性成熟有着密切的关系。人类的性动机与性激素的分泌有关。

10. 睡眠是机体为恢复精力而产生的一种驱力。

11. 成就动机是人们希望从事有重要意义、有一定困难、具有挑战性的活动，

并能取得优异的成绩，超过他人的动机。成就动机的高低影响到人们对职业的选择。人们的成就动机是在生活环境的影响下形成的。

12. 麦克兰德的研究发现，父母的教养方式会影响儿童成就动机的形成。

13. 阿特金森把成就动机分为力求成功的动机和避免失败的动机。

14. 权力动机是指人们具有的某种支配和影响他人以及周围环境的动机。权力动机可以分为个人化权力动机和社会化权力动机。

15. 交往动机是在交往需要的基础上发展起来的一种重要的社会性动机。交往需要表现为人们愿意归属于某个团体，喜欢与人来往，希望得到别人的关心、友谊等。

16. 兴趣是以认识或探索外界的需要为基础，推动人们认识事物和从事活动的动机，表现为人们对事物、活动的选择性态度和积极的情绪反应。兴趣可以分为直接兴趣和间接兴趣，还可以分为个体兴趣和情境兴趣。

17. 学习动机是推动人们学习的内部动力。知识价值观、学习兴趣、学习能力感、成就归因是学习动机的主要内容。

18. 本能论认为，人类行为是在进化过程中形成、由遗传固定下来、不学而会的、固定的行为模式。

19. 驱力是指个体由于生理需要而产生的一种紧张状态，驱动个体的行为以满足需要，消除紧张，从而恢复机体的平衡状态。动机的唤醒理论认为，人们总是要

求达到一种生理激活的最佳水平。

20. 诱因是指能满足个体的需要，驱使个体产生一定行为的外在因素，具有激发或诱使个体朝向目标的作用。诱因有积极和消极之分。诱因是由外在目标激发的，只有当它变成个体的内在需要时，才能推动个体的行为，并具有持久的推动力。

21. 期望价值理论认为，个体完成任务的动机是由他对任务成功可能性的期待及对任务所赋予的价值决定的。

22. 动机的归因理论认为对行为的归因影响动机。韦纳提出了动机的归因理论，构建了归因的三维度模式。

23. 自我决定理论强调自我决定在行为选择和个人发展中的作用，认为人们拥有内在的自我决定的倾向性。这种倾向性引导人们从事感兴趣的、有利于能力发展的活动。自我决定是行为的决定性因素。

24. 班杜拉认为，人类的行为不仅受结果期待的影响，而且受效能期待的影响。自我效能感的形成受个体的成败经验、替代性经验、言语劝说、生理和情绪状态等因素的影响。

25. 成就目标是指个体对从事成就活动的目的或者意义的知觉，表明个体从事成就活动的目的和理由。

思考题

1. 什么是动机？它有哪些功能？
2. 试评述马斯洛的需要层次理论。

3. 简述耶克斯-多德森定律。
4. 什么是成就动机？它对人们的生活和工作有什么意义？
5. 驱力理论与诱因理论各自的特点是什么？
6. 简述动机的唤醒理论。
7. 期待价值理论的基本思想是什么？
8. 阿特金森的成就动机理论的主要观点是什么？
9. 简述韦纳的动机归因理论。
10. 自我决定理论的基本思想是什么？
11. 什么是自我效能感？它受哪些因素的影响？
12. 简述成就目标理论。