學習與動機:

1.內在動機:

行為動機在於興趣、覺得勝任或自豪，則表示產生內在動機(intrinsic motivation)。

2.外在動機:為了預期的外在酬賞/避免懲罰而產生外在動機(extrinsic motivation)。

3.將動機歸因於內在原因，可以產生對行為的控制，當外在酬賞變成重要原因，自主感受就消失。

4.外在酬賞會損害內在動機。

動機的基本概念:

定義:

1.引發行動的一種衝動、慾望或需求。

2.動機是個體行為的驅動力，它可以使個體的行為被引發、維持、並引導至特定目標。

以需求為基礎的動機歷程:

需求未滿足->

產生緊張狀態->

採取行動->

需求滿足->

緊張狀態減除。

早期心理學家如何解釋「動機」?:

1.心理學家對「動機」問的問題:

(1)是甚麼激勵了我們會採取行動追求目標?其他人呢?

(2)朝向甚麼行動?甚麼吸引我?or甚麼讓我們厭惡?

(3)產生的行動有多密集?多強烈?

(4)為甚麼有人長時間堅持?有些人常轉換目標?

2.20世紀初對動機的解釋:

(1)本能-遺傳。

(2)驅力理論(drive theory)-生理需求。

大腦生理機能與動機:

1.生理平衡理論。

2.對抗歷程理論。

3.激發理論。

生理平衡控制理論:

1.生理平衡控制(homeostatic regulation):

指身體維持平衡狀態的傾向-透過負向回饋圈。

2.與驅力理論的比較:

(1)驅力理論-避免不足。

(2)生理平衡控制-維持平衡的需求，避免超過與不足。

3.兩個重要的生理動機:

(1)飢餓。

(2)性慾。

飢餓-飽食動機:

1.飢餓感:

2.生理基礎:

下視丘(hypothalamus)的「飢餓中樞」與「飽食中樞」(血液脂質與葡萄糖)。

(1)飢餓中樞:

(a)被激發時，動物會去覓食與進食。

(b)被破壞時，老鼠會得拒食症(aphagia)，不吃不喝直到餓死。

(2)飽食中樞:

(a)被激發時，動物會停止覓食。

(b)被破壞時，老鼠會得貪食症(hyperphagia)，破壞區域大->吃得像座山，體重達原體重之三倍。

(3)兩者之關係:

兩個中樞互相抑制，一個「開」，另一個則「關」。

3.飲食異常:

為何會出現飲食異常?:

(1)心理動力的解釋:

代表女孩子對青少年/成人性欲的抗拒，患者潛意識認為進食是一種性活動，故以拒絕進食的行為，作為拒絕性慾衝動的表徵。

(2)社會環境因素:

在工業化的社會中，時物不慮匱乏，透過媒體、報章雜誌之渲染，社會大眾常認為苗條就是美麗的表徵。

對抗歷程理論(opponent-process theory)(Richard Solomon, 1974):

1.解釋人們動機的情緒經歷模式，例如服用精神作用藥物的動機:

(1)大腦尋求的中性狀態(非正向或負向情緒的感覺)。

(2)任何情緒的引發(不論正向或負向)，同時都會被相反的動機力量影響->對抗歷程。

(3)因為對抗作用，刺激物的效力與起初相差甚大，但是對抗歷程的效果仍在，因此會進入脫癮狀態->需要更多、更強的刺激物。

2.可以解釋吸毒、與人交往、運動等現象，但仍無法說明一開始的動機。

激發理論:

激發:

1.包含警敏度、覺醒度及活化度等。

2.由於神經系統的(中樞神經系統)活動而引起的反應。

3.與工作效率的關係-Yerkes-Dodson的倒U曲線。

4.激發的效果與工作難易度、個別差異等有關，有些要激發高一點表現好，有些人相反。

心理需求與動機:

1.Murray的需求理論:

(1)20個需求組成了人格的核心。

(2)包括生理需求、支配需求、關係需求及成就需求等。

(3)特別強調個別差異。

2.McClelland(1986)成就需求理論:

(1)成就需求(Need for achievement)。

(2)權力需求(Need for Power)。

(3)歸屬需求(Need for affiliation)。

權力動機:

定義:

希望支配他人、影響他人、使他人順從自己的動機。

兩種權力動機(Lynn & Oldenquist, 1986):

1.個人化權力動機(personalized power motivation)。

2.社會化權力動機(socialized power motivation)。

個人化權力動機vs社會化權力動機:

˙個人化權力動機:

1.喜歡參與社會活動，利用機會彰顯自己，碰到能力與自己不相上下者會看成是假想敵。

2.熱衷權位追求，甚至不擇手段，喜歡參政，為的是利己，不是為人。

3.視物質為最高價值，不但盡情去享受物質生活，甚至接近所能聚積物質。

˙社會化權力動機:

1.參與社會活動，是真正想關心社會度人權做服務，以提升社會福祉。

2.當他們居於團體領導人之地位時，也擁有支配別人之權力，但是是為了眾人利益，而非為己。

親和動機:

定應:

希望與他人親近、建立和諧之人際關係的動機。

特點:

崇尚友誼、希望能維持和諧的人際關係、厭惡競爭、討厭衝突。

成就動機:

定義:

個人追求卓越成就的動機。

特點:

1.希望一個人承擔成敗之責。

2.希望工作的難度適中、成敗機率約50%(適度風險)。

3.希望能得到回饋，知道自己做得如何。

兩個力量的作用:

1.希望成功(hope for success)。

2.恐懼失敗(fear of failure)。

兩者相抵消之結果，便形成個人的成就動機(Atkinson & Birch, 1964)。

認知與動機:

1.內外在激勵物:

(1)內在激勵物:

來自個人內心的獎勵，例如滿足好奇心、成就感、自尊等

=>自己意願、偏好等的選擇。

(2)外來激勵物:來自外在的獎勵，例如金錢、禮物、名利、威脅等

=>外在的操作制約機制。

2.外在動機不好嗎?決定外來激勵危害內在動機的因素:

(1)預期性(expectancy)。

(2)相關性(relevance)。

(3)實在性(tangible)。

(4)無依仗性(noncontingent)。

3.保持內在酬賞的方法-Martin Seligman(1991):

樂觀解釋型態(<->悲觀解釋型態)。

4.外在激勵物與內/外控性格。

5.內在酬賞:

(1)好奇心的滿足。

(2)自我決定理論-勝任感(自我效能)、關聯感、及自主性的滿足。

(3)自我勝任:

(a)對自己能否勝任的感覺強烈的影響個人是否可以達到目標。

(b)自我勝任與自我願望的信念有關-相信自己有能力做事，便可能努力嘗試而得到成功

->每次的成功更強化自我勝任感

->更多的成功。

情緒(Emotion):

1.感覺及其特有的思想、生理、心理的狀態，以及相關的行為傾向(Goleman, 1995)。

2.正、負向情緒:

(1)特性:

(a)由刺激引起。

(b)主觀經驗。

(c)可變性。

(2)成分:

(a)認知評估。

(b)生理反應。

(c)表情反應。

(d)行為傾向。

3.正、負向情緒(個人):

(1)可以共存。

(2)相互影響。

情緒的迷思:

1.負面的情緒帶來負面的情緒，正面的情緒帶來正面的影響?

2.情緒都是不好的，不應該把它表現出來?

3.情緒管理的目的是要把情緒給壓抑下來?

4.情緒不能壓抑，要盡情的把它給發洩出來?

˙情緒本身無所謂的好壞，而情緒的認知、表達、行為，則有適用(當)與否的考量。

從情緒到情緒管理:

情緒管理需要的能力-EQ:

1.能監控自己與他人的感受與情緒，區辨它們，並運用這些訊息以引導個人思考與行動的能力。(Salovey & Mayer, 1990)

2.包含:

(1)覺察

->調節

->促進思考。

(2)Self & other。

覺察、調節自己的情緒:

1.What-我有甚麼樣的情緒與反應:

(1)我最常出現的情緒(正、負面皆可)?

(2)悶悶的，我在生氣?心跳好快，好緊張?

2.Why-為甚麼會有這樣的情緒:

(1)為何我有這樣的感受?是受何因素影響?

(2)我生氣是因為我表現不好?還是主管不聽我說明?

3.How-如何處理這樣的情緒?

有情緒怎麼辦?:

有情緒就表達出來，用說的、用寫的、用合適的方式皆可。

排除扭曲的思考方式:

1.情緒情境:

(1)期望要…。

(2)有困難…。

(3)有時…。

(4)我在…做不好…。

(5)我好煩惱。

(6)到目前為止。

(7)只要…就。

2.扭曲想法:

(1)一定要…。

(2)毫無辦法…。

(3)總是…。

(4)我整個人失敗。

(5)你/他使我煩惱。

(6)永遠。

(7)可是…。

對他人的理解與交流:

從他人的談話中分析出對方的需求:

1.要求行為或行動上的支持。

2.要求給予問題或情況的訊息。

3.要求給予理解。

4.要求對某些事物做出評價、比較等。

以上需求不一定是單一需求，可能是多重需求。

(以下為練習範例):

對他人的理解與回應:

1.病人對醫護人員說:

這份病況說明，我們還是不能明白，您能不能深入淺出地說明一下?

2.孩子對父母說:

我真害怕寫作文，明天學校的作文考試我應該會考不好。

3.員工對同事說:

人資處與業務部的主管又起衝突，究竟甚麼原因也不清楚，但兩個部門的同仁就辛苦了。