

讲义

第八章 幼儿学习的动机

第一节 动机的实质

接下来我们首先来了解动机的实质。什么叫动机呢？我们在日常生活当中也经常讲到“动机”这个词。在这里，动机是直接推动有机体活动以满足某种需要的内部状态，是行为的直接原因和内部动力。你之所以会去做某件事，往往是因为我们某种需要的推动，这样就构成了动机。动机是行为的直接原因和内部动力。如果要做个比喻的话，我们可以把动机比作一部蓄势待发的机动车，它所起到的作用有这么几个方面：首先是激发的作用，就好像是机动车的马达，我们把它启动，给这辆车以动力，它能够跑起来；其次，动机又好像一辆车的方向盘，这个“方向盘”是为我们的行为、行动把握方向的，所以动机在人的行为中还起到了方向引导的作用；除此之外，动机还像一部机动车里的油，它为机动车的运行提供了能量，以维持其不断运行，而动机对人的“运行”也起到了维持的作用。

1. 动机的作用

动机的作用有这么几方面：第一，激发行为。激发指的是从无到有，比如一个人本来不想做一件事，但因为有了某种需求而想做这件事，这时候动机对行为起到的就是激发的作用。第二，行为定向。人的行为被激发了之后，并不是会散掉，而是朝着某个方向发展，这时候动机则引导人的行为的发展方向。那么这个行为朝着某个方向继续

发展的过程还包含了一个因素，就是维持行为，所以第三个作用就是动机对行为的维持作用。除此之外，当我们在某个行为中遇到了失败，可能会灰心丧气，但假如我们有较强的动机，就能够对我们的行为起到调节作用，让我们在这个方向继续保持，而不是去注意别的事情；当然，假如我们发现这个失败是无法避免的，我们也会调节我们的行为，让它发生转向，也就是用另外一种方式来处理这件事情，这也是动机对行为的调节作用。

2.实例分析

在学习的动机的作用之后，我们一起来看一组图片故事，以便更加深刻地体会动机是怎样在一个人的身上发生作用的。这个故事发生在黑龙江，图片上的人叫张守江。他的生活并不是一帆风顺，中年时他患上了脉管炎，只能通过截肢来保住自己的生命，因为脉管炎如果在全身蔓延，则性命不保。所以，当病情在脚上刚刚有一点苗头的时候，他膝盖以下的部分就被锯掉，而他也因此由一个四肢健全的人变成了残疾人。这个变故使得他的妻子带着孩子离他而去，母亲见他孤身一人，只好搬来照料他。但此时母亲已经七八十了，照顾他就显得十分困难。张守江见自己不但没能孝顺母亲，反倒要让母亲来照顾自己的饮食起居，感到非常过意不去。为了减轻母亲的负担，他想来想去，觉得只有一条路可走，那就是结束自己的生命。他多次趁母亲外出买菜时在枕头下藏了剪刀、刀子之类的利器，企图自杀，但幸运的是每次都被母亲及时地发现并制止了，而且母亲对他的这种行为感到非常生气，责备他说：“你怎么这样不争气？我这么努力地照料你，

是为了让你更好地活，而不是为了让你死。”

渐渐地，张守江体会到了母亲的一片苦心，明白了自己的轻生行为只会让母亲更加难过，所以为了让母亲高兴，他决定振作起来。我们可以看到，之前他为了不拖累母亲而选择了自杀，后来他的意识发生了转变，为了让母亲高兴，他要求自己振作起来。他开始下床，活动筋骨，锻炼身体，久而久之，他发现很多事情还是自己力所能及的。于是，他决定在家门口摆摊卖花，但是很快他就发现卖花并不容易，因为每天的搬运要花费很大的功夫，而且还要花心思照看这些花朵。就在此时，他发现有人每天都拉着一车糖葫芦从他家门口经过，而回来的时候拉的则是空车。于是他想，卖糖葫芦这个生意不错，就和这个人做了一些了解，而这个人也热心地介绍他到批发地，去批发糖葫芦，张守江便开始尝试每天推着糖葫芦车去卖。一段时间之后，他发现这个生意很适合他，于是心想，一定要努力把事情做好，让母亲高兴。

在这张图片上，有一个很吸引眼球的地方，就是有只小狗在帮他拉糖葫芦车。这只小狗是他在市场上买来为了满足自己的情感需要的，虽然他有母亲为伴，但他还是希望能有一个孩子般的宠物，并给它关爱，而事实证明，这只小狗非常通人性，在张守江出去卖糖葫芦的时候，它也寸步不离地跟在身边。后来张守江灵机一动，用一条绳子将小狗拴在车上，当他推车时，小狗也非常努力地帮他拉车。从此，街上就多了一道风景线——主人在后面推车，小狗在前面拉。

那么接下来我们一起来看看在这个故事中，张守江的动机推动着

他的行为一共经历了几次变化。刚开始，他为了不拖累母亲而想要自杀；然后，为了让母亲高兴，他努力地站了起来，锻炼身体；再后来，为了让母亲过上好日子，他想方设法地做好自己的生意。所以我们可以看到，在整个过程中，他行为的几次变化都是动机在起着作用。动机激发了他的行为，同时也保持了他的行为定向，维持了他的某种行为。而在他的动机发生了变化之后，他的行为也随之改变，这时，动机则对行为起到了调节作用。所以通过这个图片故事，我们能够又一次地感受到，在我们的日常生活中，动机对我们行为的发生、发展和变化都起到了重要的作用。

3.关于动机的学说

那么关于动机的学说，也是众说纷纭。一种说法是“欢乐说”，指的是人本身就会趋乐避苦的，喜欢做让自己开心的事，回避让自己痛苦的事；也正是因为如此，在生活中我们才会选择一些事情来做，而回避另一些事。另一种学说是“本能说”，即动机是为了能够适应环境。它认为，人都具备一种生存繁衍的本能和愿望，所以动机事实上是为了促使我们去适应环境。人们常说“生活”，而悲观地说，生活指的就是“生下来，活下去”。生下来当然不归我们管，但是想要活下去，就必须得适应环境，因为求生是人类的本能，而这种本能又会驱使人去适应环境，调节自己。

还有一种学说是“趋利说”，它强调人之所以会发出某种行为，是为了满足内部的需要；而这种需要能够给人一种内驱力；除了这种内部的推动力，外部还会有一些诱发的因素，也就是诱因；由于这个诱

因，人又会指向某种目标。比如，一个学生在学习的过程中想参加某个比赛，在这其中，就有几个因素：首先，他想展现自己的风采，让别人认可自己，这就是内部的需要；这个需要对他好好学习，努力准备比赛产生了一种推动力；另外，假如他参加爱比赛取得了好成绩，比赛举办方将会发一定的奖品，而这个奖品又对他有一定的诱惑力，那么这个奖品就是外在的诱因。需要是内在的推动力，诱因是外在的拉动力，二者的共同作用使得他努力地参加比赛。那么这就是从趋利说的角度来分析人的动机。除此之外，还有“认知说”，它认为，人是如何思考的，就是如何行动的。人对事情的认识决定了人的行为。假如一个人认为一件事情非常重要，那么他就会去做，因为他认为这是他所需要的；假如他认为一件事对自己根本就无所谓，甚至觉得做了会对自己有不好的影响，那么他就会回避他。所以，行为是和人的知识由一定的关联。

以上这四种都属较为古老的学说。那么在这儿，对于趋利说，我们主要来看看动机和需要以及诱因的关系。需要是集体内部的一种不平衡状态，是人对客观要求的一种反应。而这种需要往往是动机的基础。刚才我们提到。需要是一种推动，诱因是一种拉动，所以诱因主要是一种吸引力，是外因，需要则是内因。既然需要是一种内在的因素，所以有时候它是相对隐蔽的。一个人做一件事，我们可能不能一下子看到他内在的动机，但对于外在的因素，有时候我们是非常明确的。比如，一个人要参加《中国好声音》的比赛，在别人看来，他的想法是，通过这个比赛，让自己成名，所以过上一种明星般的生活，

是他参加比赛的诱因；但是其内部的需要往往是隐藏于内的，旁人也不太容易看得到，比如，某歌手唱完歌之后，站在领奖台上说：“我之所以站到这个舞台，是因为从小受到爸爸的鼓励，想让爸爸感到欣慰。”那么此时，他便是从内在的需要出发来做这件事，如果他不说明，外人并不知道。所以，需要是一种隐藏在内的内因，对我们的行为具有推动作用。

4.动机、需要和诱因三者的关系

那么动机、需要、诱因三者之间又是怎样一种关系呢？可以说，动机是由需要和诱因共同组成的。需要和诱因是静态的。歌手为了让爸爸高兴而参加比赛，这个内部需要一直存在，没有发生变化；假如比赛获胜，会获得一种明星般的生活，这是外因，它是明确的，且也是静态的；而由需要和诱因组成的内部动机，却是动态的。因为在一个人行动的过程中，会受到其他因素的影响，动机也会发生改变。这就是这三者之间的关系。

第二节 学习动机理论

1.学习动机的定义

至此，我们学习了什么是动机以及关于动机的一些古老的学说，接下来，我们一起来了解学习动机。所谓学习动机，是直接推动学生进行学习的一种内部动力。那么学习动机的基本结构又是什么呢？动机系统主要由两个方面组成，一个方面是内在的学习需要，指学习者心里感到有某种欠缺而力求满足，这对于学习行为来说，是一种内在

的内驱力。这种内驱力可以分为三种类型：第一种为附属内驱，电影《一地鸡毛》讲述的是以为作家和他的女秘书在采风、写作的过程中发生了婚外情，当他回到家，面对自己的妻子和孩子的时候，就想离开，以避免产生一种愧疚感。在他走的那天早上，他的孩子一直背对着他拉小提琴，临走时，他对孩子说：“跟爸爸说再见”，孩子转过身时，眼中噙满泪水，说：“爸爸，我一直努力拉琴，就是为了让喜欢你，你能不能别走。”通过孩子的这几句话，我们可以看到，他之所以要努力地练琴，其内在的推动力就是为了让爸爸喜欢他，而这种内在的推动力则被称为附属的内驱力。这种动机作用往往发生在年纪不大的孩子身上。

而随着年龄的增长，人的内部需要发生改变，此时，附属内驱力可能会变成第二种作用力，即自我提高的内驱力。它指的是在同伴中，为了赢得与自身能力相匹配的尊严和地位而产生的作用力。它往往十分明显地体现在青少年身上。因为青春期的孩子，自己得到了发展，成人意识突出了，在自己活动的小群体中特别关注自己的形象，不仅仅是外表，还包括了能力和地位。此时他们非常希望能够得到同伴的认可。此种情形下，他们所发生的行为则为一种自我提高的内驱力所推动。当然，并不是说其他年龄段的人没有这种需求，只是这种需求在青少年身上体现得比较明显。

第三种内驱力被称为认知内驱力。这种内驱力则是为了获得某种知识，解开自己的某种困惑的，是实实在在的，从内心发出的。所以学习的需要从内驱力的角度来分析，可以分为这三种。那么外在的是

一种学习的期待，是对活动所要达到的目标的主观估计，是一种拉动力或诱因。通过某种活动能够达到一个怎样的目标，是自己做的一个主观估计。而达到的这个目标，则是一种外在的诱因，是一种期待，它起到的就是一种拉动的作用。这就是动机系统主要的组成。

2.学习动机对学习过程的影响

那么接下来，我们就来看看学习动机和学习之间有着怎样的关系。应该说，学习过程中，学习动机的作用是非常重要的，学习动机对学习过程起到了这么几个影响：第一，它能够加强注意。比如，在我们的课堂当中，注意力非常集中的几个学生往往是有比较强的学习动机的。如果他没有这样的需要，对于学习的结果也毫不在意，那么他坐在课堂上听老师讲那些相对比较枯燥的内容的时候，他往往会走神；只有具备这样的需求，并且对学习的结果也十分在意，才会集中注意力去学习。

第二，学习动机会动员个体立即对学习做好准备。桑代克的学习定律当中就有“准备律”，你的准备的状态和学习效果其实是有很大的关联的。如果能让个体很好地进入学习准备状态当中，对其学习效果也是有一定的帮助的。在我自己参加高考的时候，就遇到了这样一个小插曲。当年的高考是在七月，被我们戏称为“黑色七月”，当时我考位的边上是一条走道，再边上是一个男孩。记得下午那场考试，打了铃了他还没来，又过了几分钟，他才从外面“叮叮咣咣”地进来坐下。由于他迟到了，所以监考老师已经将他桌上的卷子收了起来，现在见他来了，赶忙将卷子递给他，想尽量不耽误他的时间。由于他

就坐在我的右边，再加上只有他一人在动，比较容易引起注意，我的余光便捕捉到了他的动作。奇怪的是，他并不急着写名字、填考号，而是拿起卷子不停地扇，并且左顾右盼，似乎是在休息。我非常好奇地看了他一眼，他也注意到了，就说了这么一句话：“一点儿都不想来，非让来。”看来他根本就不在意这个考试，对于自己是否能上大学是持无所谓态度的，也就是说，他没有非常强烈的要上大学的动机，所以他坐下来时没有那种紧张的状态；也正是因为他没有那种强烈的动机，所以他才没有像其他人一样，定好闹钟按时来到考场。所以我们可以看到，当一个人缺乏学习动机的时候，对学习的准备就做得不够到位。这就是学习动机对学习过程的第二个影响。

第三，较高水平的学习动机能够提高学习的坚持性。因为我们在学习的过程当中常常会遇到各种各样的困难，有时这样的困难对我们的情感乃至意志都是一种非常大的考验。在面对这些困难的时候，不少人也许会望而却步或是中途退出；但假如一个人学习动机较强，则会使得我们学习的坚持性保持在一个较高的水平。当学习困难且没有学习动机的情况下，正如我们前面所说，人都是趋乐避苦的，当然不会愿意继续学习。试想，在一个炎热的大夏天，你坐在屋子里，外面声声的蝉鸣扰得人心烦意乱，再看看手里天书似的题目，假如此时有人喊你出去玩儿，而你又不具备足够的动机，那么你肯定跟着出去玩儿了。只有在学习动机水平相对较好的情况下，我们才会具有较好的学习坚持性。

所以，从以上几方面我们可以看到，学习动机对学习过程本身就

会产生影响。而除此之外，学习动机对我们的学习效果又会产生什么样的影响呢？

3.学习动机对学习效果的影响

在这里，我们先来看一小段视频。这是 2012 年伦敦奥运会，大家应该都记得，我们中国的射击女选手郭文珺在女子十米气手枪的比赛中荣获了冠军，但事实上，这个冠军来得并不容易。我们一起来看看她的比赛过程。

郭文珺第一环打得一点也不理想，把她在预赛中获得第一名的优势完全丧失掉了，她为什么会这么紧张呢？其实就在于，她打这一枪，是带有非常强烈的愿望的，就是要获得卫冕冠军，通过采访我们也看到，她说她“确实想拿”。在这样很强的动机之下，她临场发挥的效果并不好。因为当你动机水平很高的时候，你会出现高焦虑、高紧张的状态，会使得你的意识变得紧缩、狭窄，同时对你的动作，也会造成一种变形的影响。那么接下来呢，因为第一枪没打好，用郭文珺的话来说就是“老实了”，此时的她便没有什么多余的想法，只能一枪一枪地“守住动作”。于是在这种情况下，当打到第九枪，也就是倒数第二枪的时候，她的成绩又追到了第二，离第一的法国选手只差一点点，也就是说冠军几乎是近在咫尺，唾手可得了。谁不想拿冠军呢？所以此时，法国选手的动机水平则变得很高。这就导致了她意识的狭窄和动作的变形，所以她的最后一枪打得非常不理想也是在意料之中的事。而郭文珺呢，也正是因为没有什么思想压力了，动机水平平稳了，则发挥出了非常出色的水平，打出了最后一枪的神来之笔，

让她一下子实现了反超，得到了冠军。

从这个例子中，我们想想看，动机水平是不是一定要非常高才行呢？刚才我们说到，动机水平太低会影响学习的积极性和坚持性，那么是不是动机水平非常高就好呢？从视频中我们看到，动机水平不能太高，过高的动机水平对学习效果也不会产生积极的影响。只有动机水平适中的情况下学习效果才最好。动机要有，但也不能过高，必须适当。所以这就是耶克斯—多德森关于学习动机对学习效果影响的定律。

耶克斯—多德森定律

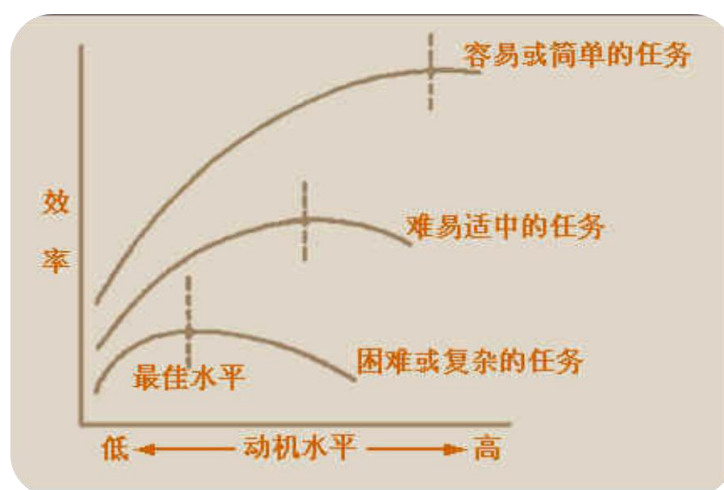


图 1 耶克斯—多德森定律

如图 1 所示，耶克斯—多德森定律就是：动机强度与学习效果之间呈倒 U 型关系。但是在我们的学习过程中，这个倒 U 型关系并不是非常简单地呈现，它还跟学习或任务的难度水平有关。任务越简单，动机水平就需要越高，才能取得好的学习效果；但假如任务非常难，就比如要拿到奥运会的射击冠军，则需要放轻松，调节到较低的动机水平，才会取得较好的效果。这也正是历届奥运会中都会出现黑马的

原因。所谓“黑马”，就是之前并不被人看好，所以在比赛中，也不会又太多的人去关注他们，他们也没有非常强烈的愿望去拿到冠军，动机水平较低；而事实上，对于这种高水平的比赛来说，这种低水平的动机是非常需要的，所以这种情况下，选手往往容易发挥出好的水平。综上，学习动机强度与学习效果之间呈现的就是这样一种倒 U 型的关系。当学习动机水平适中的时候，学习效果最好。这就是耶克斯—多德森呈现给我们的内容。

4.学习动机的分类

我们了解了学习动机对学习过程以及学习效果的影响，接下来，我们一起来看看学习动机的分类。学习动机可以被分为不同的类型，而一种非常重要的分类方法就是将其分为内部动机和外部动机。内部动机是发源于内，由内部需求的推动而产生的动机。比如，有非常强烈的学习兴趣，往往会使我们在学习中保持高水平的坚持性、注意力，从而获得较好的学习效果。我们说“兴趣是最好的老师”，这里的兴趣就是内部动机。外部动机则像前面我们提到的诱因。比如参加某个比赛就会得到某种奖励，这个奖励就是诱因，由这个奖励而发起学习，此时所具有的动机就是外部动机。所以，外在的强化都可以算是外部动机。但是在此要提醒大家的是，外在的强化有可能会削弱个体的内部动机。这句话要怎么理解呢？请大家听我讲一个故事：

一群小孩在他们上学的路上要经过一个小区，这个小区有一段时间在进行整修，小区里就了很多钢管。调皮的孩子们则往往会在中午上学的路上在钢管前停留一会儿，拿着石头、小棍敲击它，让它发出

很大的声音，而中午时分恰好是小区居民午休的时间，所以常常会有大人出来制止他们。对此，孩子们的应对方式是，大人出来时一哄而散，但是当大人走了之后，又跑出来继续敲敲打打，一时间这个影响午休的事情解决不了，大人越赶，孩子越敲。而就在大人们唉声叹气的时候，一个老大爷站出来了，他说：“以后这件事情我负责解决，孩子们来的时候你们谁也别出来，给我几天的时间。”大家都乐得有这么一个活雷锋来揽这个活儿，所以也就都同意了。

这一天，孩子们又在“叮呤咣啷”地敲钢管了，老大爷拿了一大袋子的糖出来了，对他们说：“孩子们，我最喜欢听敲钢管的声音了，你们敲得越响，时间越长，我越高兴。你们使劲敲吧，一会儿你们不想敲的时候，我把这些糖给你们吃。”孩子们一听，都觉得很诧异，今天敲钢管居然还有糖吃，所以很开心，便很起劲地敲起来。上学的时间到了的时候，孩子们问老大爷讨糖吃，老大爷先是表扬了他们一番，然后大方地一人抓了一大把糖，并与他们约定明天继续来这儿敲钢管，还许诺再给糖吃。第二天，老大爷如期出现，又给了他们糖吃。就这样持续了几天，但不同的是，老大爷给他们的糖都会减少一点，直到有一天，糖已经少得可怜了，甚至到了最后，老大爷不再给他们带糖了。在这几天中，老大爷一直都很享受地在一旁听敲钢管的声音，但是孩子们却不乐意了，和老大爷理论：“我们这么卖力地为你敲钢管，你给我们的糖却越来越少，你这不是‘克扣工资’吗？”老大爷解释说：“你们就担待着点儿吧，我最近给你们买这些糖花了不少钱，这个月已经没钱了。你们就继续给我敲会儿吧，我喜欢听。”小孩回

答：“我们才不干呢，不给我们糖吃还想让我们帮你敲钢管，想得美！我们再也不来了！”从此以后，这些孩子们真的再也不来敲钢管了，小区的中午也从此宁静了。

为什么大人驱赶孩子，孩子们却敲得很有劲，而老大爷用发糖的方式反倒解决问题了呢？因为大人驱赶孩子，孩子就和大人玩捉迷藏，他们觉得这件事情很有趣，把惹火大人当成自己的本事，这是一种内部的动机。而老大爷出来解决这个问题的时候，他用“你们使劲儿敲，我就发糖”这个办法，巧妙地将孩子们的内部动机转化成外部的强化，使孩子敲钢管的目的变成了“为了得到糖”这样一个外部动机。随着这个外部强化的越来越少，起到了对孩子敲钢管行为的消退作用，外部强化少了，外部的诱因小了，拉动作用也随之变小。这种情况下，孩子们自然也对敲钢管不感兴趣了，因为达不到“得到糖”这个目标。所以从这个故事可以看出，外部动机对学习的作用不如内部动机强；同时它还有一个弊端，就是假如一直用外部强化来推动学习，就有可能削弱个体的内部动机，使学习者对学习的内在需求和坚持力降低。所以，我们应该十分谨慎地实施外部强化。

那么对于学习动机的分类，第二种分法就是从内驱力的角度进行分类。可以分为：认知内驱力、自我提高内驱力和附属内驱力。刚才我们对内驱力已经做了介绍，在此就不再赘述。

5.学习动机理论

接下来，我们再来了解一下学习动机的理论。学习动机的理论有很多。在此我们介绍几种，

(1)强化理论

强化理论来源于行为主义。行为主义认为,学习就是形成刺激(S)—反应(R)的过程,动机是由强化所引起的。小老鼠之所以会不断地按动杠杆,就是因为每一次按动杠杆都可以得到一粒食团,那么这种外在的强化就成为了它按动杠杆的一个重要动机。所以行为主义认为,动机是由强化所引起的。

(2) 马斯洛的需要层次理论

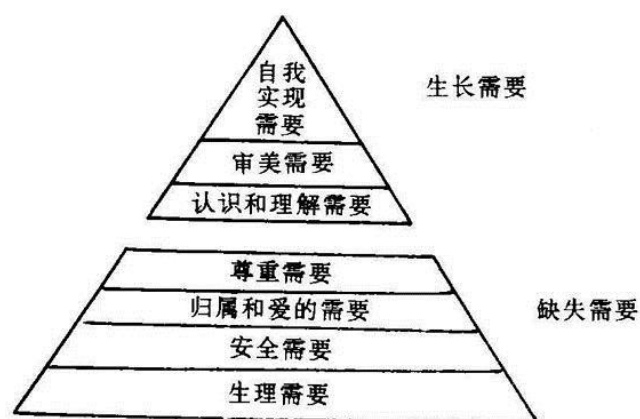


图2 马斯洛需要层次金字塔

如图2所示,他认为,人有很多种需要,这些需要是分层次的。那么这些需要在动机研究者看来,人的动机往往源于内在需要。比如,人在饿得已经不足以维持自己生存的时候,为了一口粮食,可以做出很多事,有的可以贱卖自己的人格,有的愿意卖掉自己的孩子等等。都为了维持自己最基本的生理需要。这个需要得不到满足,他上面的层级也得不到满足。所以,“人为财死鸟为食亡”说的就是为了生理的需要,很多时候可以不惜一切,可以不顾自己的安全去做一些事情。

只有生理的需要得到满足了才会考虑要生存在一个安全的环境中。所以，每一种需要都会推动某种行为的发生，所以说，行为的动机来源于内在的需要。

(3)自我效能感理论

它是班杜拉在 1982 年提出的。班杜拉这个名字我们应该也不陌生，在折中主义学派社会学习理论中，我们讲过班杜拉的理论以及他的一系列实验。而自我效能感理论主要是用来解释学习动机的。它认为，影响学习的因素有先行因素和结果因素。结果因素指的是某种行为的结果得到了奖励还是惩罚，也就是强化。在班杜拉看来，强化能够激发和维持行为的动机以控制和调节人的行为。这点是我们刚才在行为主义的理论中也提到的，用强化来维持行为。但是，在日常生活中，我们会发现，其实有时候，没有强化，学习也能够发生。比如，某人在环境中自发地进行探索，并没有受到任何强化。那么此时影响他学习的因素是什么呢？班杜拉认为，是一种先行因素，或者称为期望，这个期望包括了人对结果的期望和对效能的期望。所谓结果期望，指的是人们对自己行为结果的推测和预期。比如参加《中国好声音》的比赛，如果在参加比赛之前就觉得自己唱得不错，应该可以得到奖励，这种对结果做出的推测和预期可能会推动比赛者去参加比赛。试想，有很多活动我们可能会不愿意去参加，为什么呢？就是因为觉得胜算不大。所以，结果期望会影响我们行为的发出。

第二种期望是效能期望，指的是人们对自己是否有能力实施某种行为的推测和判断。比如，在参加比赛之前，希望拿到大奖，但假如

预测自己并没有这个能力去拿奖,那还会不会参加呢?再比如一个学生,他知道假如上课注意听讲就能学习好,这是一种对结果的期望;但假如他知道,就算注意听讲也听不懂,这就是对自己效能的期望,即有没有能力去实施这个行为,而这个时候,他一定不会注意听讲了,因为效能的期望阻止了他的这种行为。所以,期望包括了结果期望和效能期望。那么在这样的效能期望下,人们就会产生一种自我效能感。所谓自我效能感,指的是人们对自己实现特定领域行为目标所需能力的信心或信念。比如,认定自己即使努力也不会有好的结果,那么他就不会去努力。而他对自己能力的这种信心指的就是自我效能感。所以,班杜拉认为,在个人的成就动机中,起主要作用的不是能力本身,而是个体对自己的能力、对自己是否能够胜任任务的知觉和推测。比如你从来都不知道自己能够跑得很快,现在让你去参加一个赛跑,你可能会推脱,但事实上跑起来的时候你很可能会发现自己跑得比其他人都快。也就是说,起主要作用的不在于跑的能力本身,而在与你认不认为自己跑得快。所以,自我效能感在成就动机中起到了非常重要的作用。

● 自我效能感的功能

那么自我效能感的功能是什么呢?首先,自我效能感决定人们对活动的选择以及对该活动的坚持性。如果你有这样一种自我效能感,你在活动当中就会选择和你能力匹配的这些任务,在这个活动当中你也会坚持下来。其次,它会影响人们在困难面前的态度。如果一个人不具备自我效能感,觉得自己什么都不行,那么一遇到困难,往往就

会退缩。再次，它会影响新行为的获得和习得行为的表现。指的就是你会不会去学习新的行为以及你所获得的行为是怎么表现的。最后，自我效能感会影响活动时的情绪。

在这里我们介绍一个小实验，这个实验是赛里格曼做的，他的实验对象是一只狗。他把狗锁在一个很结实的铁笼子里，并给笼子上通电，并且随机控制通电的时间。狗很快被电击，但却摸不准要等多久才会被第二次电击。赛里格曼观察到，刚开始，狗在笼子里奋起反抗，又是跳又是叫，想出来。可是，如此反复很多次之后，狗就发现，无论它怎么努力，始终不可能逃出笼子。那么在形成了这样一个信念之后，狗就待在笼子里，任凭怎么电击，都一动不动。它趴在笼子里，小声痛苦地呻吟着，但是再也不反抗了。此时，之所以狗不再反抗了，是因为它认为，它的反抗无济于事，而这种无助感并不是一开始就有的，而是通过它的“学习”得来的。所以，这种现象被称作习得性无助。刚才的这个实验中，狗认为自己再怎么反抗也没有用，它的自我效能感的水平已经确定了，这就影响到了它在困难面前的态度，所以干脆不动了。同时它的情绪不可能积极，用的是一种消极的情绪来面对。那么它还回去获得新的行为吗？也不会了。所以，自我效能感对人们的行为，尤其是学习行为，有着非常重要的影响。

● 影响自我效能感形成的因素

接下来我们一起来看看影响自我效能感形成的因素。自我效能感的来源主要有四个方面：第一，是直接经验。所谓直接经验，指的是人在任务完成时获得的成败体验。任务难度、由易到难排列任务，能

够比较容易让我们体会自我效能感，如果一下子就接受一个很难的任务，则很难体会自我效能感；另外，在行为的过程当中，若能妥善地处理竞争和合作，也容易让我们体会到自我效能感。假如在合作的过程当中，总是一个人在起作用，别人都不怎么发挥作用，即便这个任务成功了，大多数的组员还是不能感受到自我效能感。因为这种体验就来源于自身的成功或失败。假如你经常去 KTV 唱歌，并且每次都会有人为你鼓掌喝彩，那么时间一长，你也会觉得自己唱得不错。它来源于自己的一种体会。那么我们要如何帮助学生体会到这种成功呢？我们应该帮助提高他们技能、知识的掌握，让他们在学习的过程中体会到自己是可以的，从而产生成就感。那么他的自我效能感也就随之产生。

我在美国的时候，有这样一个小经历。我帮助一个美国的孩子说汉语。他要念书上的几句话：“种子生长需要水，种子生长需要太阳，种子生长需要泥土。‘啪！开了一朵美丽的花。”就这么几句话，很简单，但是对于一个说英语的外国小孩来说很不容易。前几句他没有什么问题，问题就在于最后一句“‘啪！开了一朵美丽的花。”这句话他说得少，所以不怎么会，所以我就帮助他。每当他说完“种子生长需要泥土”时，我就拿一支笔“啪”的一声放在桌上，利用了这个象声词的作用。刚开始，他没有意识，但后来，他反应过来这是对他的一个提醒。所以后来，每当我一敲桌子，他就能想起“啪！”再后来，每当说完“种子生长需要泥土”时，他变自己去找一支笔，在桌上“啪”地一敲，并说“啪！”接下去，“开了一朵美丽的花”，“开”

字他不会说，但他会会说“开门”，所以我就指着门提醒他。这时候，我通过辅助，让他逐渐地掌握了这项技能，能够开口说。慢慢地，他就体会到了一种成就感。

平时，他非常不愿意练习中文，但从那时起，他通过我的提示，学会了说最后一句，能够把整段联系起来了，于是非常开心。当语文课结束，我陪他们去操场上做户外活动时，这个孩子一路上都拉着我的手，不断地想跟我再重复一遍那段话。直到小朋友们要开始活动了，他还搂着我的脖子，又说了一遍，并得到了我的表扬之后，他才心满意足地加入到其他小朋友的活动中去。所以从这里我们就可以看到，这个成功的体验激起了他的自我效能感，让他有了成就感，而后面他的不断重复则是由于自我效能感激发了他的行为。

第二，是替代经验。有些经验可能不是来源于个人的，而是来源于替代的。比如榜样行为。你和你的一个好朋友一起参加了一个比较难的任务，而他又很优秀，一直都比你强。假如在这个任务中，他失败了，那么轮到你去做的时候，你很可能就会底气不足。你会想，他都不行，我能行吗？此时，你的自我效能感并不是来源于你的直接经验，而是来源于榜样的作用，来源于榜样给你的一种替代性的体验。这里的替代经验和我们讲到的班杜拉的替代强化是一致的。

第三，自我效能感还可能来源于说服。比如，请你去参加某个比赛，你觉得自己不行，此时老师来给你做思想工作，说“你一定行的，看，你在***活动中不是表现得很好吗？在这一批人当中你一直都很优秀啊。”通过他给你分析形势以及对你的鼓励，你又有自己能行

这样一种感受，这就是言语说服所起的作用。所以，作为教育工作者，在学生的学习过程当中，如果想要让学生有自我效能感，有所提升，老师可以帮助学生分析他的优势、劣势，同时在他学习的过程中可以帮他选择合适的目标，以此鼓励他做出某种行为，由此可以有效地提升他的自我效能感。

第四，来源于情绪的换唤起。积极的情绪有助于自我效能感的提升。那么积极的情绪从何而来呢？一般来讲，我们保持一种健康的身心状态，就能够让我们有一种积极的情绪。在体育锻炼当中，也容易激起我们的积极情绪。当然，我们难免会遇到一些让我们焦虑、紧张的事情，面对此类事情，我们需要做一些放松训练，通过焦虑、紧张的缓解，我们也可以激发自我效能感。

以上就是自我效能感对我们的生活、学习所具有的影响。

(4)韦纳的归因理论。

“归因”这个词我们可能不常听到，但是在生活中，它却常常影响着我们的行为。所谓归因，指的是人们对他人或者自己行为结果产生原因的知觉或判断。以前我们做事往往是因果推理，也就是由因到果，但实际上，有不少人会从行为的结果倒退产生这种结果的原因，这就是一种归因。归因反应了人类行为的积极性、主动性和能动性。对于归因本身，我们很难看出它的影响，但如果我们归因的方式不同，归结的原因的维度不一样，它对我们的行为就会产生影响。韦纳提出，成就动机的变化主要是由于归因的维度不同，并提出三维模式理论：原因源、可控性和稳定性。第一个维度，原因源。比如，考试失败的

原因在于没有认真复习，这就是一个内在原因；但有的人会想，之所以失败，是因为老师出的题太难了，这就是外部原因。归因的影响就在于：假如你把考试的失败归结为内部原因，认为考不好是因为自己笨，那么肯定不会对下次能考好抱有期望。所以，归因的原因源不一样，也会有不同的影响。

第二个维度，可控性，所归的原因可能是可控的，也有可能是不可控的。比如你归结于能力不行，那么能力是相对稳定的，是不可控的；假如把原因归结为没有努力，那么其实你下次可以努力，这就是可控的了。

第三个维度，稳定性。比如归结为能力不够，则是稳定的；假如归结为运气不好，那么就是不稳定的了。不同的人对于同一件事的归因方法不同，同一个人对不同的事情的归因方法也不一样。所以，归因可以从这三个维度来看。

● 归因的影响

那么归因对我们的行为会有什么样的影响呢？从影响的内容上来看，第一，归因会影响到期望。一般来讲，把成功归结为内在的可控的原因时，会引发我们对下一次的行为产生积极的期望。假如，你把你的考试成功归结为你的能力很强。那么能力是内在的、相对稳定的一个因素，那么下一次，你再参加考试，你还会积极地期望你会考得很好；但假如你觉得自己能力很差，那么你对下一次的考试也不会抱太大的期望了。第二，归因会影响情感。假如把考试的成功归结为外在因素，比如觉得自己是因为运气好，那么它就很难激起你对自我效

能的积极体验。因为运气好是外在因素，不可控制，所以它对你下一次考试就不会起到积极的作用。

从影响的性质上来看，归因也会产生不同的影响，有积极影响和消极影响。把成功归结为内在因素，往往会对人产生积极的影响，而把失败归结为内在因素，是不可控制的，那么对人产生的则是消极影响。所以，归因看似简单，但事实上对人的行为影响很大。

在此，我请大家思考一个问题——对于一个孩子，我们要引导他进行归因，我们是进行正确归因的引导，还是进行积极归因的引导？请注意，这两者是不同的。正确归因并不一定是积极归因。比如一个孩子考试总是失败，你对他进行正确归因的引导，告诉他就是这么笨，所以考试才总是失败。此时，对孩子的继续学习肯定会产生消极的影响。所以，对于孩子的学习，我们要进行积极归因的引导，比如，提醒孩子，是不是因为学习的方法还不够好。因为学习方法是可控的，把失败归结在可控的因素上，产生的就不会是消极的影响，而是积极的影响。所以，在现实的教育实践中，我们要对学生进行积极的归因引导，而不一定要是正确的归因引导。

(5)成就动机理论

好，接下来我们再来看成就动机理论。成就动机理论的主要代表人物是默里、麦克里兰、阿特金森等。所谓成就动机，就是人们具有从事对自己有重要意义、有挑战性的活动，并在活动中取得完满的结果或超越他人的愿望。

个人的成就动机是由追求成功和避免失败的意向组成。比如，我

曾经在电视上看到过一个招聘的节目。一次，来了三个应聘者，几家大公司给他们出了个题目，在舞台的一个角落里放了一个矿泉水瓶子，并给每个应聘者一个圈，要他们去套矿泉水瓶。我们平常去参加套圈游戏的时候，都会画一条线，从线外开始套，但是在这个节目中，却没有这样的规定，让应聘者自由地去套。第一个应聘者拿着圈，走过去，在离瓶子一米多的地方稍做停留，就把圈扔出去了。整个过程显得有点随意，且没有套上。第二个应聘者却不一样，他拿着圈，走到瓶子边，非常正式地从放瓶子的位置开始走了三大步，转过身，非常认真地把圈扔了出去，也没有套上。而第三个应聘者呢，拿着圈，快速走到瓶子前，直接把圈套上去，然后退场。从结果上来看，只有第三个应聘者把圈套在瓶子上，但大多数的公司都希望能招到第二个应聘者，因为他们要招聘的是一个中层管理岗位的职务。

从三个人的表现当中，可以观察到他们的成就动机的组成是不一样的。第一个人站在一个差不多的位置，随意地扔出圈，可见他对于这个活动没有一个积极的思考，没有一个认真的定位。可以推测，他在将来的工作任务当中可能会不够认真，没有计划，对自己的能力也没有事先的预计。第三个人直接把圈套在瓶子上，说明他比较会钻空子，可能营销方面比较擅长，但对于中层管理干部来说，要的是执行力，听从上级，部署下级。过于灵活对于中层干部来说不太适合。至于第二个人，首先他很认真，其次他对自己的能力有一个估计，且非常认真。这就是一个中层干部所需的品质。

而且，这三个人的成就动机也不一样。第三个人片面地追求成功，

追求成功和避免失败的意向都很强烈，所以他耍了一个小花招，直接把圈套在瓶子上。第一个人太随意，追求成功的意向不够强烈。而第二个人，追求成功和避免失败的意向都处在一个适中的水平，所以他的成就动机也就处在一个比较好的水平。

假如用一个数量化的公示来表示趋向成功和回避失败这两种动机的话，那么，趋向成功的总动机=成功的动机水平×成功的可能性×成功的意向，其中，等号右边的任何意向为零，成功的总动机就为零；而回避失败的动机也是如此。另外，动机的总强度=趋向成功的动机-回避失败的动机。也就是说，趋向成功的动机高，回避失败的动机低，那么动机的总强度就比较高。

在这里，我们可以看到，阿特金森有一个非常经典的实验。在这个实验当中，他分配了一项任务，由 20 人来完成，但每次获得成功的可能性不一样。第一组 20 个人，其中只有一个人可以完成任务，成功的概率很小；第二组的 20 人种有 5 个人可以完成任务，成功概率为 25%；第三组的 20 人种有 10 个人可以完成任务，成功概率为 50%；第四组的 20 人种有 15 个人可以完成任务，成功概率为 75%。

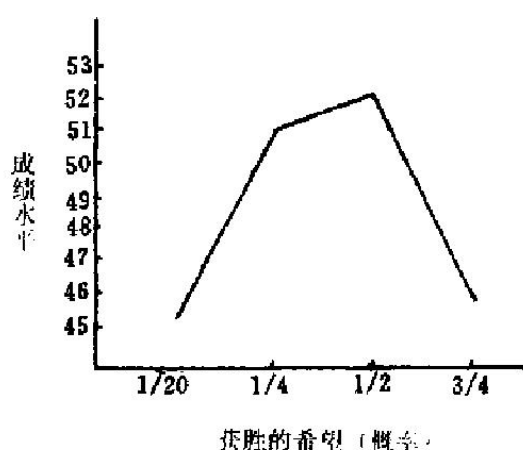


图 3 成绩对成功的估计

在这个实验之后，如图 3 所示，把四组的成绩水平进行对比，结果发现第一组和第四组是成绩水平最低的两组。因为对第一组来说，成功概率小，大多数人都要面临失败，就没有人愿意努力，大家的动机都不强烈；对第四组来说，成功概率大，大多数人都会成功，大家会认为，不需要努力也能成功，所以动机也不强烈。而中间的两组，成功概率适中，组员会认为，成功与不成功就在于努力，稍加努力便会成功，而不努力也很容易失败。所以，第三组的动机水平是最高的。从这里我们可以看到，成就动机是由趋向成功和回避失败两种意向组成的，这两组意向都和成功或失败的可能性有关联。

(6)自我价值理论

接下来我们来看自我价值理论。前面我们讲到自我效能感，而自我价值感也是和成败体验、胜任力的感知有关联，另外，它还跟趋向成功和避免失败有关。假如我们的动机是趋向成功的，那么则能获得较高的自我价值感；而假如我们的动机中的主要成分是避免失败的，那么为了保护已有的自我价值感，我们就会做出一些防御措施。

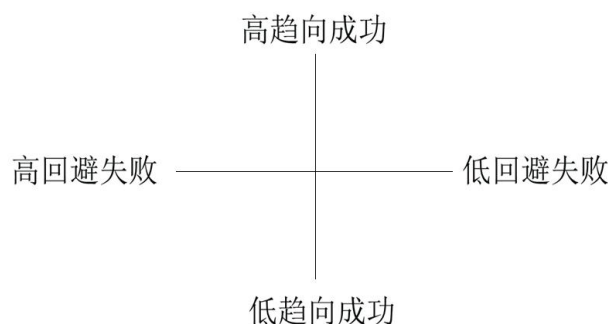


图 4 自我价值感图解

接下来我们一起来看自我价值感的图解。如图 4 所示，有四个象限，横坐标代表回避失败，纵坐标代表趋向成功。我们先来看第二个象限，它代表的是“高趋低闭”，在这样的情况下，如果用成就动机理论来看，动机水平相对较高，不害怕在活动当中避免失败，并把失败看作是走向成功的必经之路。也只有不害怕失败，才能积极进取，所以这时候就会对自己定一个比较有挑战性的目标。从刚才阿特金森的实验中，我们可以看到，成功概率为 50% 的时候，最具挑战性。所以这种人的开拓进取的精神非常强。

我们再来看第三个象限，“低趋高闭”，这样的人就是一个比较典型的“失败回避者”，害怕失败，就像有些心上任的领导，不求有功，但求无过。所以进取精神较弱。而为了避免失败，他往往会采取一系列自我保护的措施，比如把目标定的非常高，让大多数人都达不到，此时，他的失败就不会对他的自尊进行威胁。比如体育课调高，老师定 1.2 米的高度，大部分同学都可以跳过去，而轮到一个同学的时候，他要求定到 2 米，但事实上，他根本就跳不过去。尽管大家都笑了，但对于这个同学来说，他成功地保护了自己的自尊，因为这是一个过高的目标，大家都跳不过去。这样，他也很巧妙地掩盖了自己的真实水平，不会影响到他的自我价值感。

再来看第二象限，“高趋高闭”，只想成功，不想失败。这样的人是“过度努力者”，他往往是一个自我评价较高的人，但却不是很稳定，有时高，有时又信心不足。所以他的压力很大。那么他在活动当中，也会采取一些保护措施，就是掩蔽、隐讳努力。比如，我在大学

时候的一个同学，她表现得非常与众不同，越是到考试的时候，她越放松。她时常在考试复习期间把自己收拾得漂漂亮亮的，那一个小包，要么对我们说她准备去跳舞了，要么准备去看电影了，要么准备去玩了。我们都很纳闷，考试了怎么还去玩呢？而奇怪的是，每次考完试，她成绩都不错，中上水平。这让我们不免想，她天天玩儿还考得那么好，可见她非常聪明。直到我快毕业的时候，我的一个同乡才“揭穿”了她，同乡说：“她经常去我们教室学习，尤其在考试的时候。”那时候我才明白，她撒了谎。而她的目的就在于让我们觉得，她根本没有努力学习，所以加入她考得不好，我们也不会觉得她很差。她就是用这种方式来回避失败，给将来可能的失败找一个台阶。同时她又渴望成功，所以她悄悄地努力，想让我们把她的成功归结为她的能力。这样才能获得自我价值的最大收益。那么假如在日常生活中遇到了这样的人，你千万别觉得他虚伪，而是应该同情他，因为他这样做是为了减轻自己的压力。

我们再来看第四象限，“低趋低闭”。既不追求成功，也不回避失败。这样的人往往会在任务面前放弃努力，经常退缩。而他们自我价值的感受也不会太高。

第三节 幼儿学习动机的主要特征

那么我们了解了学习动机的几个主要理论之后，再来看看幼儿学习动机的主要特征。幼儿的学习动机往往是以内在动机为主。在前一

章幼儿学习概述中，我们学习了，幼儿是主动的学习者，因为他内在的推动力来源于对外部世界的好奇。但随着他的成长，他的教育者不断地在他的学习过程中提供奖励，此时，他的外在动机也逐渐开始增长。当然，外在强化可能会削弱内在动机。而在他的学习过程中，会形成较稳定的学习成败归因。比如，让一个孩子画画，他不愿意，问他为什么，他回答不会。这就可能是因为在之前学习画画的过程中他形成了自我效能感，形成了对归因的一种倾向和风格。所以幼儿的学习动机表现出以内在动机为主、外在动机逐渐增长、成败归因逐渐稳定这样的特征。

第四节 如何激发幼儿的学习动机

那么我们了解了幼儿的学习动机之后，再来看看学习动机应该如何激发。激发学习动机和强化有关，说到强化，就必然会有奖和罚。所以第一点，就是运用奖罚措施。那么一般来讲，奖比罚好，因为奖励能够调动人呢的积极性。我自己也有亲身的体会。在工作中，有一次领导对开政治学习会议制定了一个政策，一次不参加，罚款 20 元。但第二次，领导就调整了政策，凡是参加一次，奖励 20 元。因为许多老师反映，惩罚会打击大家的积极性，会让大家和领导形成对立。而调整过后就形成了很好的效果。可见奖比罚好。但当奖励已经不起作用的时候，就应该适当地用惩罚。应该注意的是，运用奖和罚的时候，都应该及时、公正。不要等事情已经过了很久了才来奖励和惩罚，

因为孩子容易忘记为什么奖或罚。

第二点，在于要给学生一定的积极的期望。因为它能够让学生读懂老师对他的能力及行为的认可，容易形成向上的动力。在罗森塔尔效应中，我们可以看到很明显的结果。罗森塔尔和他的助手去一所小学发放问卷，并告诉老师在测孩子的潜能。调查完之后，他钩了名单上的几个名字，并告诉老师，这些被打钩的孩子都是非常有潜力的，老师信以为真。奇迹就这样发生了，一年之后罗森塔尔进行回访，问被打钩的孩子的情况，老师赞叹说：“不愧是专家！您打钩的这几个孩子中有一些我们觉得没什么潜力，但现在都表现得很积极，他们以后肯定都很成功！”此时罗森塔尔揭开谜底，其实一年前并没有进行测评，而是随机地钩了几个名字而已。这个例子中，其实是专家的预言影响了老师的期望。对于被打钩的孩子，老师产生了积极的期望，所以对学生的态度及言行都发生了改变。试回想，老师是不是对他们认为好的孩子态度积极，而对他们认为不好的孩子比较消极。有这样的例子，对于同样在睡觉的两个孩子，老师往往会批评他认为不好的那个：“你怎么一看书就想睡觉？你看人家，在睡觉的时候还看着书。”这就是对学生期望的不同产生的影响。学生会从老师对他的态度中产生自我效能感和自我价值感，从而进一步影响自己的行为。所以，想要激发学生的动机，一定要给学生积极的期望，而不要戴着有色眼镜去看待他们。

另外，要激发学生的学习动机，我们可以利用他们的好奇心，去激发他们学习的兴趣。因为孩子们都很喜欢探索。所以在传授孩子知

识之前，我们可以先提出一些疑问来激发他们的兴趣，因为兴趣是最好的老师，也是最有效的内部动机。再有，我们可以利用反馈来激发学生的学习动机。同样是做作业，假如没有反馈，学生就会觉得没有意思。而且，反馈要及时，反馈的信息要尽量全面，告诉学生好在哪、差在哪。除此之外，我们可以通过引入竞争和合作来激发学生的学习动机。不过，竞争会引起人和人之间的相互对立，这个方法要慎用；而合作往往是一种双赢的模式，所以我们要鼓励孩子多合作，多分享，在合作和分享中体会到自己的效能，体会到学习的乐趣。这对激发他们的动机更具帮助作用。

总结

今天，我们对学习动机进行了介绍。在这一讲当中，我们学习了动机的实质——什么是动机、它有什么作用，也介绍了好几种有关学习动机的理论，通过这些理论，我们可以更加容易地分清动机的不同类型及作用，而对于孩子们的动机，我们也可以从不同的维度来进行激发。另外，我们还了解了幼儿学习动机的主要特征以及激发学习动机的方式。希望这一讲的内容可以对教育实践中提高动机水平，激发他们的动机或通过帮助他们认识动机的主要意向来形成好的动机有所帮助。谢谢大家！