

第八章 动机与情绪



8—1 动机



动机

- 一、动机的含义
- 二、动机的种类
- 三、动机与行为
- 四、动机理论



一、动机的含义

- ◆ 动机（motivation）的定义：
- ◆ 激发、维持和调节个体进行某种活动，并促使该活动朝向某一目标的心理倾向或动力。
 - 需要（推动力）
 - 诱因（牵引力）





需要

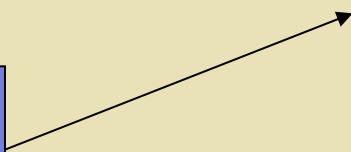
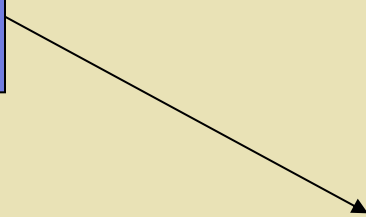
内在原因

驱力

诱因

外在原因

动机





◆ 思考：动机有什么作用？





◆ 动机的功能

- 激活功能
- 指向功能
- 调节与维持功能
- 凤梨酥的故事（2015年）



— 《127小时》 改编于亚伦·拉斯顿的真实故事

• 2003年4月25日



**真实
事件改编**

**跨越生死
的
127小时**



二、动机的分类

- ◆ （一）根据动机的起源可分为生理性动机与心理性动机
 - 生理性动机，是以生物性需要为基础的动机，又称生物性动机、原发性动机。
 - 心理性动机，也称社会性动机、继发性动机，是以社会文化需要为基础的动机。



(二) 根据起因可分为内源性动机和外源性动机

- ◆ 内源性动机，活动本身作为一种乐趣，做事不是为了得到奖赏，也没有其他功利目的。
- ◆ 外源性动机，做事有明显的外部驱动因素。
 - 思考：两种动机的关系





- ◆ 过度奖赏会损害儿童的自发兴趣，高强度的外部酬劳会减弱内源性动机。
- ◆ 在外源性动机的驱使下，人们倾向于采用最快、最直接的途径来达到目标，往往阻碍创造性的发挥。



- ◆ 在内源性动机的形成和培养过程中，外源性动机的使用必不可少。
- ◆ 内源性动机和外源性动机对人都是必需的，但不应该 过度使用外源性动机。
- ◆ 过多的外部奖赏会剥夺人们在学习和其他活动中的自发兴趣和内在满足感。



(三) 根据影响范围和持续时间可以分为
近景动机和远景动机

(四) 根据动机所起的作用可分为主导动
机和辅助动机

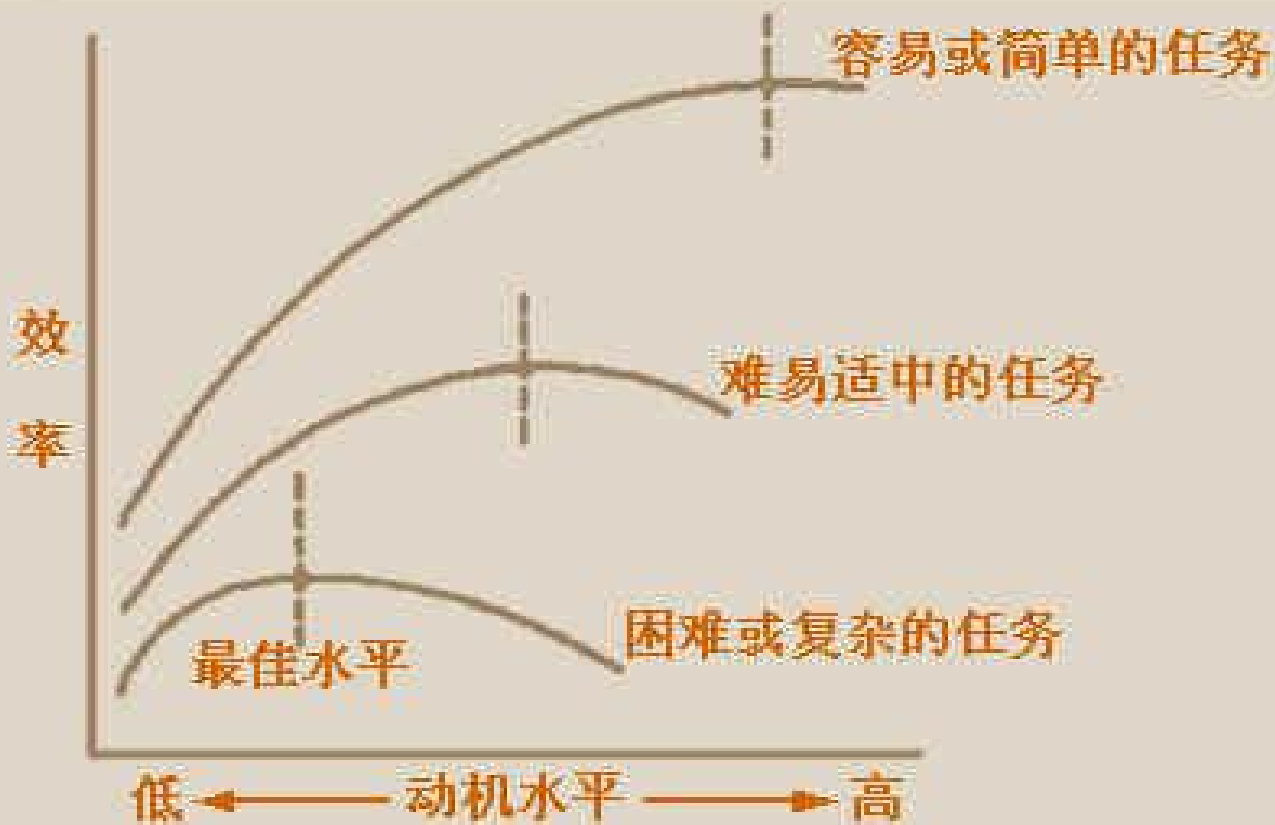




三、动机与行为

- ◆ 动机对行为效果或效率的影响取决于动机本身的强弱。
- ◆ 动机强度与工作效率之间的关系不是一种简单的线性关系，而是倒“U”型曲线关系，中等强度的动机最有利于任务的完成。
 - 耶基斯-多德森定律
- ◆ 研究表明，各种活动都存在一个最佳的动机水平

耶基斯—多德森定律



动机与工作效率的关系



四、动机理论

- ◆ 本能理论
- ◆ 驱力降低理论
- ◆ 诱因理论
- ◆ 唤醒理论
- ◆ 认知理论
- ◆ 需要层次理论
- ◆ 成就动机理论
- ◆ 归因理论
- ◆ 自我效能理论



本能理论

- ◆ 心理学家最早用本能这个概念来解释动机，本能是一种由生理因素决定的、与生俱来的、不学而能的行为模式。
- ◆ 根据动机的本能理论，人和动物天生就被赋予了生存所必需的行为，例如，进食、排泄、好奇、母性、性欲等。
- ◆ 这些本能提供了引导行为朝向特定目标的能量，对于有机体的生存和种族的繁衍是必不可少的。



- ◆ 弗洛伊德认为,人类的本能分为生的本能和死的本能两大类。都在无意识领域并驱使我们行动。
- ◆ 人的每一种动机都是生的本能和死的本能的混合物。



- ◆ 然而,关于什么是基本的本能?有多少种基本的本能, 心理学家没有达成一致的意见。
- ◆ 本能论被后来的动机理论所取代。



驱力降低理论

- ◆ 驱力（drive）,指由于个体需要而产生的一种紧张状态,它激发或驱动个体的行为以的需要,从而使机体恢复平衡状态,分为原始驱力和次级驱力两种。
 - 原始驱力：许多基本驱力如饥饿、口渴、睡眠和性都是与身体或者整个物种相关的生理需要。
 - 次级驱力：由先前的经验和学习产生的需要,这些需要没有明显的生理性质。例如成就需要。



诱因理论

动机的诱因理论认为,动机来源于对获得有价值的外部目标或者诱因的渴望。

许多心理学家认为驱力降低理论提出的内部驱动力和诱因理论的外部诱因分别对行为起着推和拉的作用。



◆ 驱力与诱因

- 驱力是一种内部状态，对生理需要做出的反应。当某种需要破坏了平衡或产生了某种心理上的紧张，内驱力就会被唤醒。
- 驱力促使个体采取消除紧张的行为，当驱力得到满足或紧张消除时，机体又恢复平衡，行为结束。
- 行为不仅由内驱力所激发，还由诱因所驱使。即外部的刺激和奖赏，与生理需要无直接联系。



- ◆ 构成行为动机的因素有两大类
 - 内发的，包括需求、驱力等，可称为内推性因素
 - 外诱的，具有正负诱因的外部刺激



唤醒理论

- ◆ 唤醒理论试图解释一些目标在于保持或增加兴奋程度的行为。
- ◆ 根据动机的唤醒理论每个人都尽力保持一定的刺激和活动水平。
- ◆ 在寻求最佳唤醒水平方面,个体差异很大。



认知理论

- ◆ 动机是人们的思维、期望、目标即人们认识的产物。
 - 个体努力学习的程度取决于对获得好成绩的预期。
- ◆ 对内部动机和外部动机做了关键性的区分。
 - 内部动机促使我们参加能带来愉快的活动,而不是为了它所带来的任何外部奖赏。



- 外部动机促使我们为了钱、分数和其他一些具体明确的奖赏去做一些事情。
- ◆ 当完成任务的动机是内在的而非外在的时候,我们更能够坚持不懈地努力工作,并且高质量地完成任务。
- ◆ 在一些情况下,给希望出现的行为提供奖赏(从而增强外部动机)反而削弱了内部动机。



马斯洛的需要层次理论

- (一) 马斯洛简介
- (二) 需要层次理论的基本内容
- (三) 需要层次之间的关系
- (四) 需要层次理论的简要评价
- (五) 自我实现者与想自我实现者

◆ （一）马斯洛简介





- ◆ 马斯洛(1908—1970,美)是人本心理学（humanistic psychology）创始人之一。他本人在人格和职业方面的发展变化和他的人格理论中的许多东西非常相近。他是犹太人，小时候生活在非犹太区，因而他的童年是孤独和不幸的，没有朋友，只有图书和他做伴。



- ◆ 他的父母是没有受过教育的俄罗斯移民，让他去学法律，于是他去了纽约市立大学，却对法律毫无兴趣，第一年就退学了，后来又去了康奈尔大学和威斯康辛大学学习心理学，初学心理学时非常着迷于行为主义，经常用猴子和老鼠做实验，并以此为基础解释和推测人类的行为。



- ◆ 后来他女儿的出生使他的研究兴趣产生了改变，他说：“我看着这个小小的、神秘的东西感到自己如此愚蠢，我很震惊，有一种失去控制的感觉，任何有了孩子的人都不可能成为行为主义者。”从此他开始在人本心理学的路上探索。
- ◆ 主要著作：《动机和人格》（1954）《存在心理学探索》（1962）《科学心理学》（1967）《人性能达到的境界》1970



- ◆ 人本心理学被称为心理学中的第三势力，因为它是继精神分析和行为主义之后出现的一个影响较大的心理学派。
- ◆ 反对精神分析，批评它是伤残心理学，该理论以精神病患者心理为基础；
- ◆ 批评行为主义是幼稚心理学，该理论以动物和儿童的心理现象为基础。



- ◆ 主张心理学的研究应以正常人为对象，研究人类有别于动物的一些复杂经验，诸如人的动机、欲望、快乐、幽默、情感、生活责任、生命意义及爱情等，真正属于人性各层面的问题。
- ◆ 对人性持乐观看法，认为人性本善，人类的本性中蕴涵无限的潜力。
- ◆ 主张改善环境以利于人的充分发展，以期臻于自我实现（self-actualization）的境界。



- ◆ 自我实现是马斯洛人格理论的中心。指个体在成长中，其身心各方面的潜力获得充分发展的历程与结果。自我实现可以视为个体发展的历程，个体之所以存在，之所以有生命的意义，就是为了自我实现，这情形如花木的生长一样，发芽、长叶、抽枝、开花，每一阶段都是在尽其天性尽力而为。马的理论把自我实现视为发展的最高境界，也可以说是人生追求的最高境界。

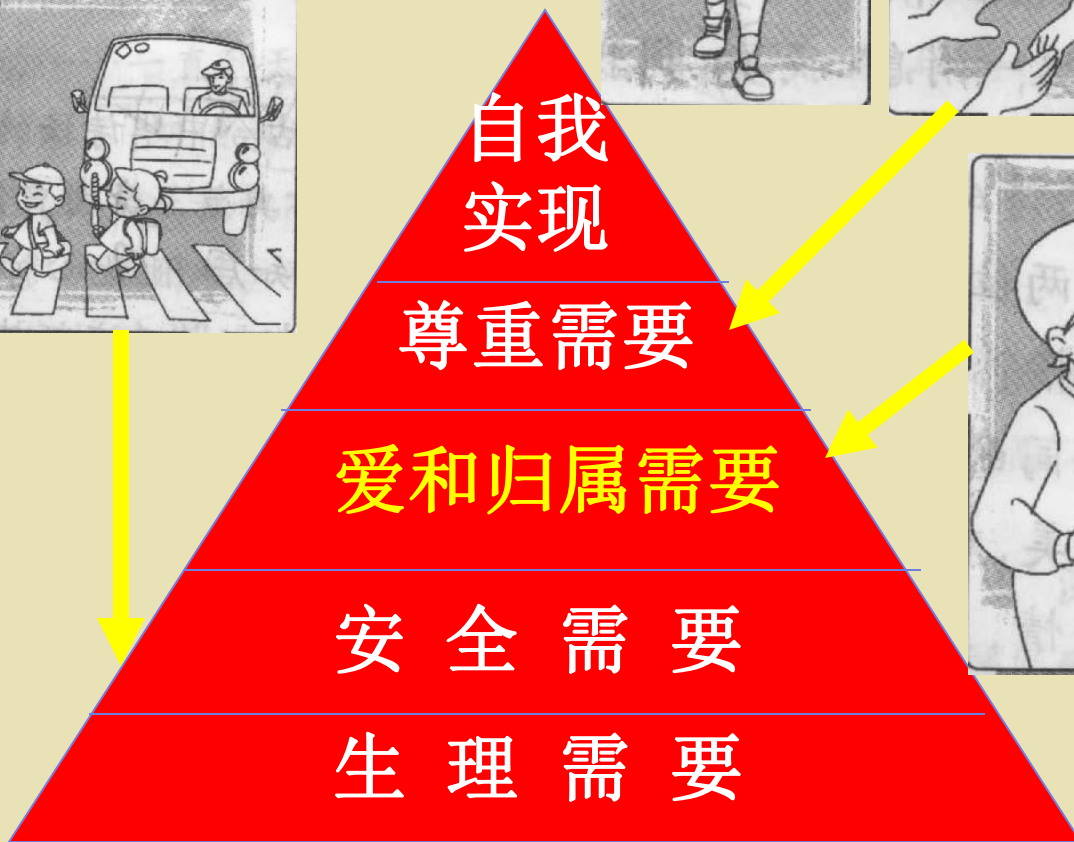
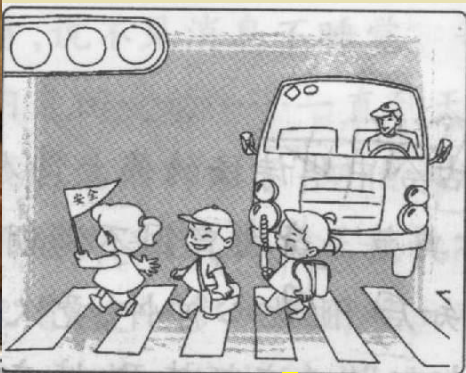


- ◆ 个体成长发展的内在力量是动机。动机是由多种不同性质的需求组成，这些不同的需要之间有先后顺序和高低层次之分，每一层次的需要与满足，将决定个体人格发展的境界或程度。

(二) 需要层次理论的基本内容



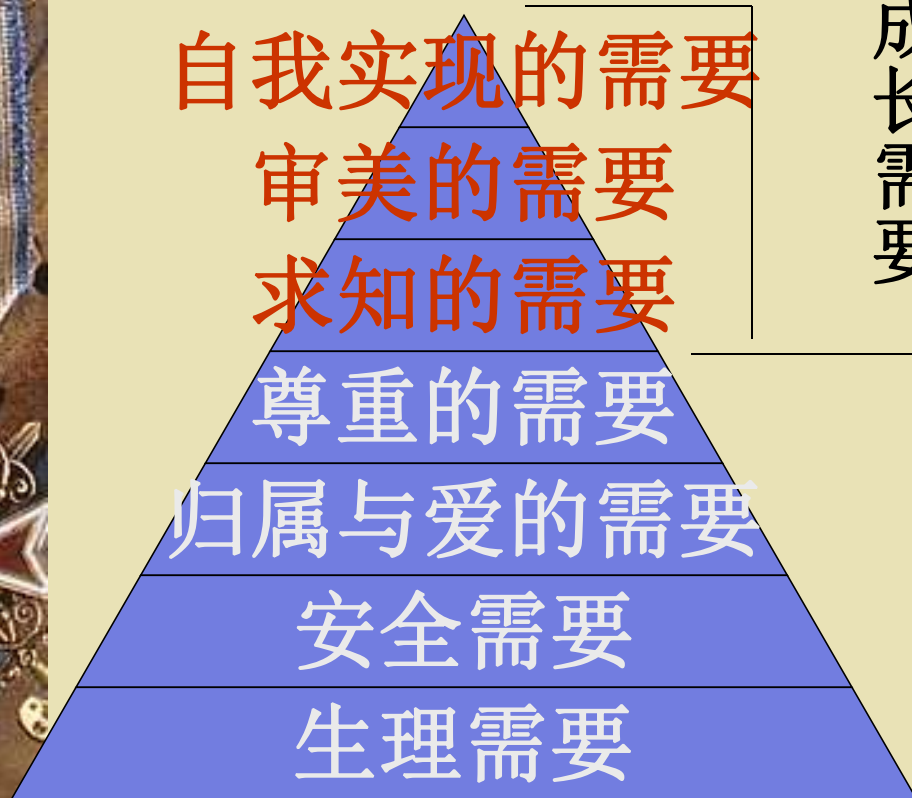
马斯洛的需要层次理论





爱和归属的需要

- ◆ 阿德勒认为人类有“归属社会的强烈需要”。
- ◆ 我们大部分社会行为的目的在于增加归属感，我们努力建立并维持某种关系。
- ◆ 社会隔绝会使我们处于智力降低和不健康的风险中（Cacioppo&Hawkley,2009）
- ◆ 接纳感和联结感增加，自尊、积极情感和帮助他人而非伤害他人的愿望都会增加（Blackhart et al,2009）。



成长需要

基本需要



（三）需要层次之间的关系

- 1、出现的层次由低到高，只有较低一层的需要得到满足，高一层的需要才会产生。
- 2、各层次需要在全人口中所占比例由大到小
- 3、七个层次可概括为两种水平：基本需要和成长需要。基本需要一旦获得满足，其强度就会降低，高级需要因获得满足而不断加强。



（四）对马斯洛需要层次理论的评价

◆ 贡献：

- 马斯洛的需要层次论注重社会正常人的需要，因此，它具有普遍性。比较客观、准确地揭示了人类需要产生的规律。他的理论在各行业中得到广泛应用。
- 需要层次理论是一个有严格组织的层级系统。



◆ 局限：

- 强调低级需要向高级需要发展，但没有认识到高级需要对低级需要的调节作用。

在某些特定背景中，即使低级需要没有得到满足也可能产生高层次需要。



古希腊哲学家第欧根尼(Diogenēs)视金钱如粪土，他几乎赤裸地住在市场中的一个被废弃的大坛子里，吃别人给的残羹剩饭。然而，他充分地实现了自我，据说亚历山大大帝曾表示如果他不是亚历山大，他愿意成为第欧根尼。



（五）自我实现者与想自我实现者

马斯洛对近代史上38位最成功的名人做了研究，包括富兰克林、林肯、罗斯福、贝多芬、史怀哲、爱因斯坦等人，归纳出16点人格特征，并认为是这些人自我实现的主观条件。



1、自我实现者的人格特征

- ◆ 了解并认识现实，持有较为实际的人生观。
- ◆ 悦纳自己、别人以及周围的世界。
- ◆ 在情绪与思想表达上较为自然。
- ◆ 有较广的视野，就事论事，较少考虑个人利害。
- ◆ 能享受自己的私人生活。
- ◆ 有独立自主的性格。



- ◆ 对平凡事物不感厌烦，对日常生活永感新鲜。
- ◆ 在生命中曾有过引起心灵震动的高峰经验。
- ◆ 爱人类并认同自己为全人类之一员。
- ◆ 有至深的知交，有亲密的家人。
- ◆ 有民主风范，尊重别人的意见。



- ◆ 有伦理观念，能区别手段和目的；绝不
为达到目的而不择手段。
- ◆ 具有哲学气质，有幽默感。
- ◆ 有创见，不墨守成规。
- ◆ 对世俗，和而不同。
- ◆ 对生活环境有时时改进的意愿与能力。



2、对希望自我实现者的建议

- ◆ 把自己的感情出口放宽，莫使心胸象个瓶径。
- ◆ 在任何情境中，都尝试从积极乐观的角度看问题，从长远的利害做决定。
- ◆ 对生活环境中的一切，多欣赏，少抱怨；有不如意之处，设法改善；坐而空谈，不如起而实行。
- ◆ 与人坦率相处，让别人看见你的长处和缺点，也让别人分享你的快乐与痛苦。



- ◆ 对是非争辩，只要自己认清真理、正义之所在，纵使违反众议，也应该挺身而出，站在正义一边，坚持到底。
- ◆ 莫使自己的生活会僵化，为自己在思想与行动上留一点弹性空间，偶尔放松一下身心，将有助于自己潜力的发挥。



归因理论

- ◆ 1、什么是归因
- ◆ 2、有关归因的观点
- ◆ 3、两种不同倾向的归因方式
- ◆ 4、归因对个体的影响
- ◆ 5、归因理论的应用价值



归因理论

- ◆ 1、什么是归因：
- ◆ 关于结果产生的原因的评价
- ◆ 2、有关归因的观点：
- ◆ 海德认为对行为的归因有两种，一种环境归因，一种是个人归因
- ◆ 罗特根据控制点把人分为内控型和外控型
 - 外控型倾向于把成功和失败归结为命运、运气或他人的力量。
 - 内控型倾向于将成功和失败归结为自己的智力、勤奋或其他个人特质。

- 
- ◆ 韦纳在海德和罗特理论的基础上对行为结果的归因进行系统的探讨，提出**三维度六因素归因理论**



- ◆ 他认为个人经历过一件事后，将根据自己所体会到的成败经验，并参照自己所了解到的一切，对行为结果提出六方面的归因解释。



- 能力：根据自己评估，应付此项工作有无能力
 - 努力：事后反省是否尽了最大努力
 - 工作难度：凭个人经验，感到困难还是容易
 - 运气：成败是否与运气好坏有关
 - 身心状态：当时的心情及身体健康状况
 - 别人影响：当时及以后别人对自己的态度
- ◆ 以上的六个因素可以分为三个维度：
- 内外在性、可控性、稳定性



- ◆ 3、两种不同倾向的归因方式（解释风格）：
- ◆ 悲观的归因方式： 将失败归咎为长期、内在的原因，且会影响所有的方面；（稳定、内在、整体）成功是外部因素的结果
- ◆ 乐观的归因方式： 失败是外部因素的结果，并且是不稳定且可变化的，成功是内部因素的结果



- ◆ 4、归因对个体的影响
- ◆ 思考、讨论





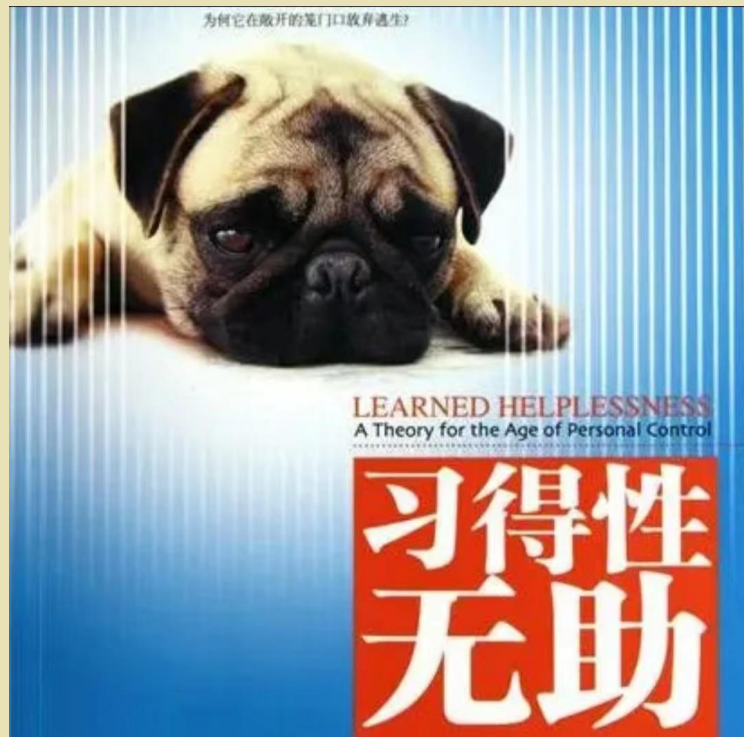
- ◆ 个人对行为结果的解释会影响他们的情绪和随之而来的动机，不管导致成功和失败的真正原因是什么。



- ◆ 有研究认为，拥有正常性格的人会在内控型和外控型两者间寻求平衡，往往会用某种自我保护的方式来解释自己的行为。
- ◆ 乐观者会有更高的成就，更好的健康状况。



- ◆ 5、归因理论的应用价值
- ◆ 了解心理与行为的因果关系
- ◆ 根据当前的归因倾向预测以后的动机
- ◆ 归因训练有助于提高自我认识
 - 习得性无助（破罐子破摔）





- ◆ 悲观消极的归因则削弱自我力量；
- ◆ 乐观积极的归因可以加强自我的力量，使自我概念和行为之间形成良性循环。



成就动机理论

◆ 小游戏

- A最近，都能中，2元
- B稍远，大部分人，4
- C再远，一半人，8
- D更远，很少，16
- E最远，几乎没人，32

◆ 测试



从测试中了解自己

——测测你的成就动机

请依据自己的实际情况对自己做出评价。

- ◆ 5：非常同意
- ◆ 4：有些同意
- ◆ 3：既不同意也不反对
- ◆ 2：有些反对
- ◆ 1：非常反对



工作分量表

- ◆ 1. 对我来说，尽自己最大努力把工作做好非常重要，哪怕我的同事们都不这样想。
- ◆ 2. 只要我尽了自己的最大努力，我自己的工作就会感到满意。
- ◆ 3. 对于完成得很好的工作我会感到满意。
- ◆ 4. 对于胜过自己从前的工作表现，我会感到满意，哪怕我并没有超过别人。
- ◆ 5. 我喜欢努力工作。
- ◆ 6. 我的快乐部分来自于改进自己的表现。



控制分量表

- ◆ 1. 我更愿意做一些能让我感到有信心及放松的事情，而不愿做那些有挑战性和很困难的事。*
- ◆ 2. 当我所属的团体正在计划一项活动时，我愿意亲自策划，而不只是协助别人或是完全由别人组织。
- ◆ 3. 我愿意学一些容易有趣的游戏，而不愿学那些费脑子的游戏。*
- ◆ 4. 如果我总是学不会某种东西，我愿意继续努力，直到学通，而不会停下来去学容易学会的东西。



控制分量表

- ◆ 5. 一旦我接受了某项任务，我就会坚持到底。
- ◆ 6. 我喜欢那种需要较高技巧的工作。
- ◆ 7. 多数情况下，我会接受那些不能确定我能否干好的任务而不是那些我确定能干好的任务。
- ◆ 8. 我喜欢忙碌充实的感觉。



竞争分量表

- ◆ 1. 我喜欢在有竞争对手的环境中工作。
- ◆ 2. 在某项任务中表现得比别人好对我来说很重要。
- ◆ 3. 无论在工作中还是在游戏中，获胜总是重要的。
- ◆ 4. 当别人的表现比我好时，我感到气恼。
- ◆ 5. 当我与别人竞争时，我更加努力工作。



计分及解释

- ◆ 测验把成就需要分成了三种因素：
- ◆ 工作因素再现了努力工作和有一份好职业的愿望；
- ◆ 控制因素反映了对困难、挑战性任务和达到优异成绩的内部描述的标准；
- ◆ 竞争因素体现了乐于加入与他人的竞争中，并希望胜出的意愿。



计分及解释

- ◆ 请把带*的题目的分值逆转(例如5=1)
- ◆ 分别算出每个分量表的得分，你的总分就是在这三个分量表分数之和。分数越高，说明你的成就动机越高。
- ◆ 工作：男：19.8 女：20.3
- ◆ 控制：男：19.3 女：18
- ◆ 竞争：男：13.6 女：12.2
- ◆ 总分：男：52.7 女：50.5



成就动机理论

◆ 成就需要

- 默瑞认为人格的中心由一系列需要构成，成就需要使人表现出追求较高目标，完成困难的任务，竞争并超过别人。
 - 成就需要的强度因人而异，影响个人接近成功和评价自己行为的倾向。
- ◆ 麦克兰德和亚特金森接受默瑞的思想，设计方法来测量成就需要的强度，寻找不同社会中追求个人成就的动机强度关系，寻求培育成就动机的条件，以及在工作领域中的作用，发展出成就动机理论。



- ◆ 研究发现成就动机高的人，喜欢选择难度较大，有一定风险的开创性工作，喜欢对问题承担自己的责任，能从完成任务中获得满足感；成就动机低的人，倾向于选择风险较小，独立决策较少的任务或职业。



- ◆ 高成就动机的人所获成就更多。
 - 一项为期40年的纵向研究
 - 智力测验分数前1%的1528名儿童
 - 事业成就最大者的特点：更有雄心、精力充沛、坚持不懈。儿时有更多的积极爱好，成人后参加更多的团体活动，喜欢参加体育活动而不只是做一名观众。



- ◆ 西蒙（simmon,1998）发现一条规律：一个领域中的世界级专家通常已经投入至少10年的努力工作——每年50周，每周40小时。
- ◆ 这些超级成功者与他人的明显不同并不在于其非凡的先天才能，而在于他们日常的**非凡自律**。

- 
- ◆ 成就动机分为两类：
 - 力求成功的动机：追求成功和由成功带来的积极情感的倾向性，力求成功者将目标定位于获取成就，成功概率为50%的任务最能调动力求成功者的积极性



- ◆ 避免失败的动机：避免失败和由失败所带来的消极情感的倾向性，避免失败者将目标定位于如何避免失败，倾向于选择非常容易或非常困难的任务



- ◆ 对于追求成功者与避免失败者应区别对待
- ◆ 不以避免失败为满足，而以获取成功为快乐



◆ 追求成就的两种目标

◆ 1、学习目标 (learning goal)

- 追求工作的成功
- 追求个人的成长，从工作经验中学习到知识与能力

◆ 2、表现目标 (performance goal)

- 所追求的并非真正工作上的成功，而意在借工作表现博取别人的好评，倾向于选择两极性的工作。



自我效能理论

班杜拉认为人对行为的决策是主动的，人的认知期待是决定行为的先行因素。

- 期待分为结果期待和效能期待两种。
- 前者指个体对自己行为结果的估计；后者指个体对自己能否有能力完成某一行为的推测和判断，即自我效能感。





◆ 影响自我效能感的因素

- 自身的成败经验
- 观察示范行为获得的替代性经验
- 情绪与身体状态
- 说服与教育
- 归因方式

7—2 情 绪



情绪

- ◆ 一、情绪概述
- ◆ 二、情绪的机体变化及外部表现
- ◆ 三、情绪的维度与两极性
- ◆ 四、情绪的状态
- ◆ 五、情绪的功能（讨论）



一、情绪概述

什么是情绪

- ◆ 情绪是有机体反映客观事物与主体需要之间关系的态度体验
 - 是人对客观现实与人的需要之间关系的反映
 - 复杂多样的需要是各种情绪产生的原因





二、情绪的机体变化及外部表现

人的情绪过程包含三个成分：主观体验（认知想法）、生理唤起、外部行为。这三种成分相对独立又有机结合在一起。



（一）情绪状态下的机体变化

情绪活动时，交感神经系统开始活动。如肾上腺分泌增加，心率加快，肝脏输出更多血糖以提供能量。

情绪活动后，副交感神经系统恢复活动，积累能量。



素缓慢地离开血液，自主神经系统的副交感神经逐渐遇危机后思考一下：在没有任何意识努力的情况下

自主神经系统控制生理唤醒

交感神经系统
(唤醒作用)

副交感神经系统
(镇静作用)

瞳孔扩张	眼睛	瞳孔收缩
减少	唾液分泌	增加
排汗	皮肤	干燥
增加	呼吸	减少
加快	心跳	减缓
抑制	消化	活跃
分泌应激激素	肾上腺	减少应激激素的分泌
减弱	免疫系统功能	增强



- ◆ 生理唤醒水平越高，情绪感受也会越强烈。
 - 实验：两组男性分别走过平稳的水泥桥和惊险的吊桥，下面是深深的山谷，都遇到美女请求他们填写问卷并留下联络方式。
 - 结果：吊桥组更多人给美女打电话。紧绷的肌肉和加快的心跳更容易让被试认为自己坠入爱河。
 - （罗密欧与朱丽叶效应）



- ◆ （二）主观体验（认知想法）
- ◆ 认知想法会影响情绪感受
 - 实验：观看非洲部落的成年礼纪录片，影像完全相同，但配音不同：
 - 1旁白强调主角所受痛苦
 - 2轻音乐没有旁白
 - 3没音乐没旁白
 - 4强调成年礼对年轻男子的心理意义
 - 结果：1组感觉最不舒服，4组最不痛苦



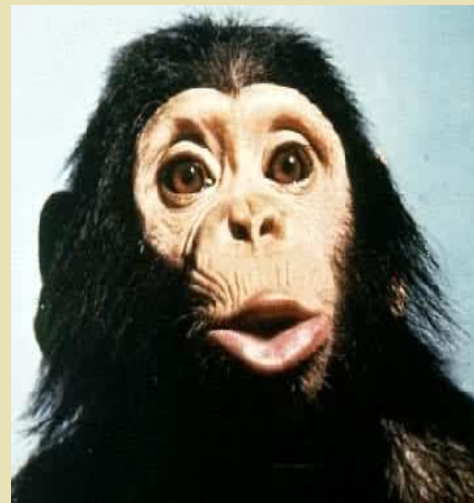
(三) 情绪的外部行为——表情

表情可以分为三种：面部表情、身段表情和言语表情

恐惧



欢喜



愤怒

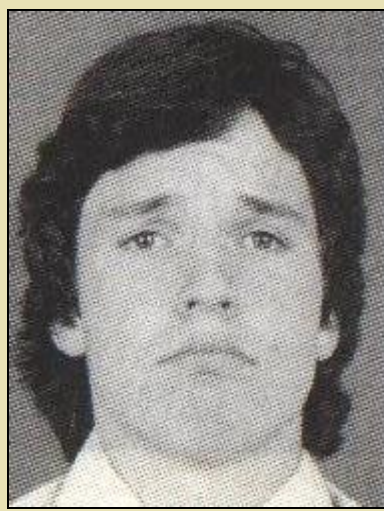
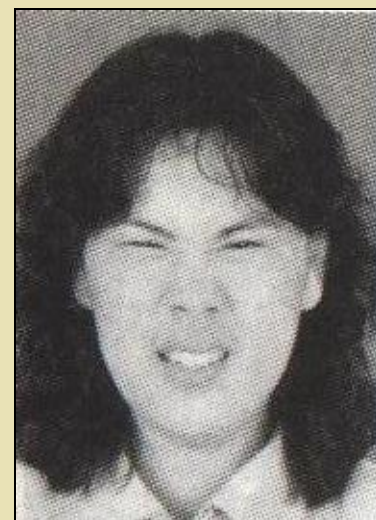
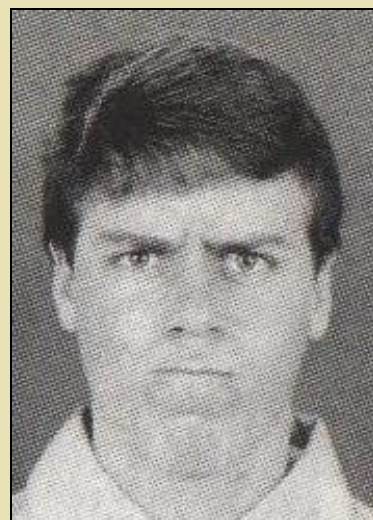
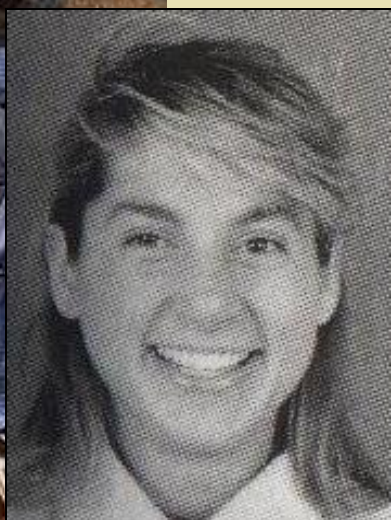


悲痛



表情的判断:

恐惧、厌恶、高兴、惊奇、轻蔑、生气、悲伤





布什的表情



赵本山家的猫



张曼玉家的猫



周杰伦家的猫



陈佩斯家的猫



冯巩家的猫



崔永元家的猫

王熙凤

- ◆ 一双丹凤三角眼，
- ◆ 两弯柳叶吊梢眉。

《红楼梦》中的
眼睛描写



贾宝玉

◆天然一段风骚，全在眉梢；
◆平生万种情思，悉堆眼角。



林黛玉

- ◆ 两弯似蹙非蹙笼烟眉，
- ◆ 一双似泣非泣含情目。



薛宝钗

- ◆ 唇不点而红，眉不画而翠。
- ◆ 脸若银盆，眼如水杏。





三、情绪的维度与两极性

◆ 内涵

- 情绪的维度是指情绪所固有的某些特征，这些特征又存在两种对立的状态，称为两极性。
- 强度：弱vs.强
- 紧张度：紧张vs.轻松
- 快感度：快乐vs不快乐
- 复杂度：悲喜交加、百感交集



四、情绪的状态

依据情绪发生的强度、持续性和紧张性

- ◆ (1) 心境
- ◆ 比较微弱而持久的情绪状态
- ◆ 弥散性 “人逢喜事精神爽”
- ◆ 持久性



◆ (2) 激情

- ◆ 强烈的、短暂的、爆发式的情绪状态。
- ◆ 这种情绪状态通常由对个人有重大意义的事件引起的。
- ◆ 激情状态往往伴有生理变化和明显的外部行为表现。
- ◆ 激情状态下，人往往出现“意识狭窄”现象。

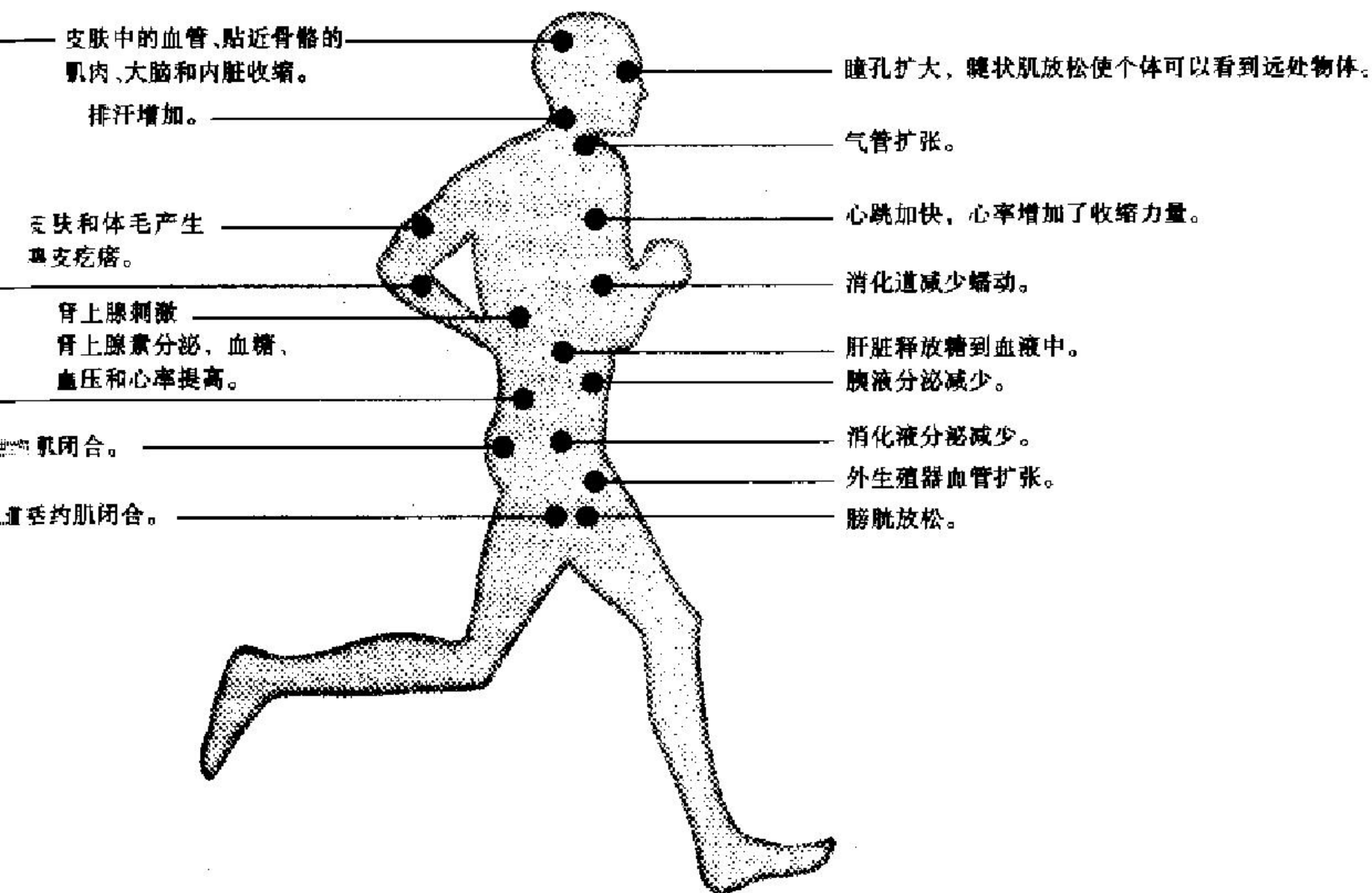


◆ (3) 应激

- ◆ 出乎意料的紧张情况下所产生的情绪状态，是人们对某种意外的环境刺激作出的适应性反应。
- ◆

应激中的躯体反应

应激对身体带来了广泛的生理变化





三、情绪的功能（讨论）

1、适应功能

适应生存与发展，如痛苦、微笑等

2、动机和唤醒作用

— 情绪能激发人的认知和行动动机

- 爱是最大的动力、误杀爱鹰、爱屋及乌
- 消极情绪往往会让人做出蠢事
- 兴奋、激情、应激等



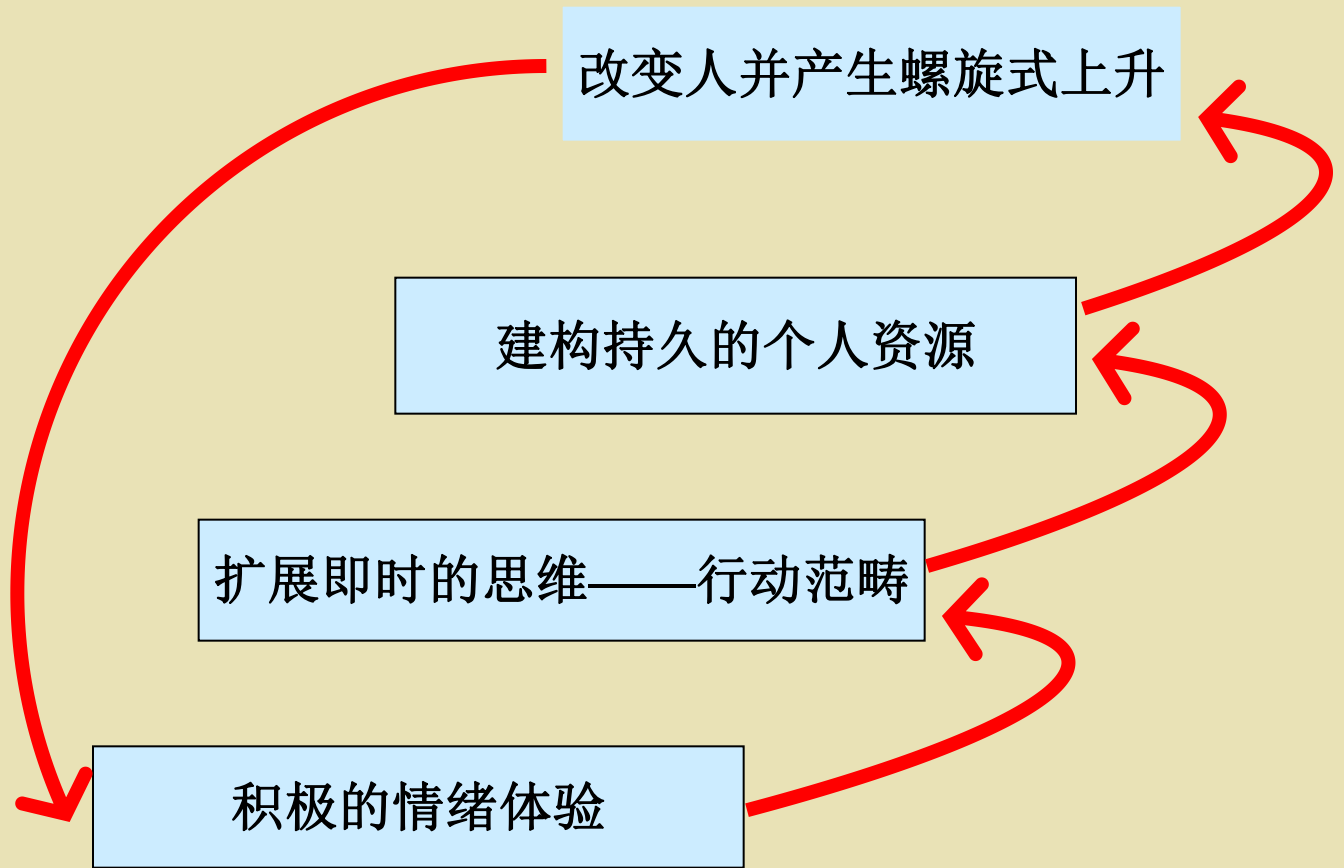
3、组织功能

主要体现在对认知和行为方面的影响

- 表现在你的注意力、你对自我和他人的知觉、以及 你解释和记忆各种生活情境的特征上
- 情绪状态可以影响学习、记忆、社会判断和创造力



- ◆ 积极情绪的扩展——建构理论
(Broaden-and-build theory)
- ◆ 该理论认为积极情绪能扩展个人的即时思维——行动范畴并为增进创造力和提高生产力提供了机会，如此反复积累的结果能增进心理资源和个人成长。





- ◆ 心境诱导实验发现：积极情绪对知觉、认知和社会交往有积极影响。
 - 诱发积极情绪
- ◆ 发展性研究证明：积极情绪状态能帮助个体建构持续的个人资源。
 - 有安全感和无安全感的儿童
- ◆ 纵向研究显示：幸福对长寿有重要影响。



4、信号功能 表情尤为明显

- ◆ 情绪是人的思想意识的自然流露，各种表情都具有一定的信号意义，有助于人际间的相互了解

5、社会性功能

- 积极的社会黏合剂，接近他人
- 消极的社会防水剂，远离他人

7—3情绪健康与情绪调节





- ◆ 讨论：怎样保持健康的情绪
- ◆ 方法：小组讨论，代表陈述观点
- ◆ 内容：
 - 什么是健康的情绪
 - 如何保持健康的情绪



一、健康情绪的涵义及其特点

1、涵义：

健康情绪是指人能表现出与环境协调一致的情绪反应。这种情绪反应不仅要符合当时的场合、氛围，还要符合人的年龄、身份、文化特点。

2. 特点：

- ❖ 有喜、怒、哀、乐正常的情绪反应。
- ❖ 积极情绪体验多于消极情绪体验。
- ❖ 随年龄增长，高级的社会情感（如道德感、理智感、美感）不断完善和发展。





二、情绪智力

- ◆ 亚里斯多德：如果你要发怒，则必须选择正确的对象，把握正确的程度，确定正确的时间，为了正确的目的，并通过正确的方式。
- ◆ 情绪感受没有对错之分，但情绪反应有恰当与否。
- ◆ 我们尊重每个人感受上的差异，但每个人在成长的过程中都必须学习，情绪在什么时候、什么场合、以什么方式来反应是恰当的，什么状况下必须做出调整。



- ◆ 戈尔曼把这种自我控制的能力称为情绪智力。
- ◆ 情绪智力是一种综合能力，包括同情心、自我控制力、自我意识、对别人情感的敏感性、耐心和自我动机，等等。
- ◆ 成就卓越的人一般都具有高水平的情绪智力，相反情绪控制能力比较差的人往往会在生活中遇到许多麻烦，并付出很高代价



◆ 情绪智力的内涵

- **了解自己的情绪**：了解、认识自身的情绪，自我认知感觉、自我体验感受与自我监控情感。
 - （烟雾警报器，及时发觉处理情绪问题）
- **妥善管理自己的情绪**：核心在于妥善管理情绪，保持情绪平衡。
 - （尽量避免消极情绪产生，一旦产生，采取适当方式疏泄）
- **自我激励**：面对挫折困苦时抱着希望想问题。人生的起起伏伏有许多因素非个人能掌握，即使再努力，也可能受到大环境的冲击，要配备面对挫折与压力的勇气以及调整心态与身段的能力。
 - （加油站）



- **了解他人的情绪**：了解他人情绪是建立良好人际关系的基础能力，而人际关系是影响个体幸福感的一个关键因素。
 - 减少自我中心
 - 了解不同年龄、性别的人对一件事可能会有全然不同解读与感受
 - 以了解为基础，处理冲突或团队合作都会更加容易
 - “不患人之不己知，患不知人也”
- **妥善处理人际关系**：人缘的好坏、能否成功建立亲密关系，主要取决于是否能够妥善处理人际互动中的情绪因素。



对下列问题请回答：“是”或“否”：

- 1、对自己的性格类型有比较清晰的了解？
- 2、知道自己在什么样的情况下容易发生情绪波动？
- 3、懂得从他人的言谈与表情中发现自己的情绪变化？
- 4、有扪心自问的反思习惯？
- 5、遇事三思而后行，不赞同“跟着感觉走”？
- 6、遇有不顺心的事能够抑制自己的烦恼？
- 7、遇到意想不到的突发事件，能够冷静应对？
- 8、受到挫折或委屈，能够保持能屈能伸的乐观心态？
- 9、出现感情冲动或发怒时，能够较快地“自我熄火”？
- 10、听到批评意见包括与实际情况不符的意见时，



- ◆ 11、在人生道路上的拼搏中，相信自己能够成功？
- ◆ 12、决定了要做的事不轻言放弃？
- ◆ 13、工作或学习上遇到困难，能够自我鼓劲克服困难？
- ◆ 14、相信“失败乃成功之母”？
- ◆ 15、办事出了差错自己总结经验教训，不怨天尤人？



- 16、对同学、同事们的脾气性格有一定的了解？
- 17、经常留意自己周围人们的情绪变化？
- 18、与人交往知道要了解和尊重他人的情感？
- 19、能够说出亲人和朋友各自的一些优点和长处？
- 20、不认为参加社交活动是浪费时间？
- 21、没有不愿同他人合作的心态？
- 22、见到他人的进步和成就没有不高兴的心情？
- 23、与人共事懂得不能“争功于己，诿过于人”？
- 24、朋友相处能够“严于律己，宽以待人”？
- 25、知道失信和欺骗是友谊的大敌？

- 
- ◆ 注：上述25个题，测量的是情商所包含的五个方面的内容：（1）认知自身的情绪；（2）控制自身的情绪；（3）自我激励；（4）了解他人的情绪；（5）人际关系管理。





- 如果你在第1～4题中答“是”的达3个以上，则表明你对自身的情绪有较高的认知。
- 如果你在第5～10题中答“是”达到4个以上，则表明你对自身的情绪有较高的控制力。
- 如果你在第11～15题中答“是”达4个以上，则表明你善于自我激励。
- 如果你在第16～18题中答“是”达3个，则表明你能够了解他人的情绪。
- 如果你在第19～25题中答“是”达5个以上，则表明你长于人际关系管理。
- 总体衡量，25个题中答“是”达到20个以上者属高情商，答“是”在14～19个之间者情商属中等，答“是”在13个以下者情商则偏低。



三、情绪的自我调节

- ◆ （一）、什么是情绪调节
- ◆ 个体管理和改变自己或他人情绪的过程
- ◆ 情绪调节包括：
 - ◆ 对正性和负性情绪的调节，
 - ◆ 对情绪唤醒水平高低的调节，
 - ◆ 对情绪成分的调节



（二）、调节情绪的几种方法

1、承认情绪，适度表达。

承认情绪是人本身的一部分，表达自己的情感是正常的、正当的。

适度表达自己的情绪有益于身心健康。

2、改变认知



3、积极的自我暗示

- ◆ 目的在于肯定自己和消除疑虑，用于排除和抵消在压力情景中的自我否定和自我怀疑，比如演讲前
 - 我心跳厉害，我害怕了。
 - 我心跳加速，说明我已经从生理上做好了准备
 - 我讲不了，我脑子里一片空白
 - 在开始演讲前，我来做几次深呼吸，对我有所帮助



4、默数及想象式的放松技巧

- ◆ 从10数到0，随着数字的减少，变得越来越放松；
- ◆ 当默数每一个数字，配合着呼吸，感觉到将紧张随着呼吸重重地吐出（自我暗示）；
- ◆ 当默数到0，轻快地感受放松后的感觉；
- ◆ 接着配合想象，去想美好、无压力 and 全然放松的情景（清楚且愉悦的景象，调动多种感官）；
- ◆ 最后想象自己回到现实空间，慢慢从3数到1，渐渐回复清醒状态，仍然十分轻松。