

<<行为背后的动机>>

图书基本信息

<<行为背后的动机>>

前言

我们都需要它 在过去一百年西方涌现的诸多概念中，潜意识是最具影响力的概念之一，但潜意识本身又是一个很难被人们理解和把握的概念。

现在，潜意识动机已经变得不可或缺了，因为即使我们没有察觉到它们，它们依然会持续地发挥作用，塑造我们的认识和行为。

精神分析始于弗洛伊德对潜意识的发现，但这些发现大部分只局限于精神分析师们的小圈子中。直到大约20年前，神经科学家们才开始探究大脑这个“黑箱子”，并实实在在地观察到了意识活动以前的神经活动，以及意识之下的神经活动。

以科学方法证实潜意识的存在，不仅使潜意识的概念获得了更多的认可，也让潜意识不再只是精神分析小圈子中的信仰，它提供了一个崭新的途径，来拓展人们对潜意识动机的认识。

虽然我们相信自己正在有意地采取某些行动，以实现意识层面的愿望和目标，但科学证据显示，早在意识到自己正在做什么之前，我们的潜意识过程就已完成。

这一发现不仅适用于我们的人际关系，也适用于我们在社会群体、商业组织、政府机构中的政治及经济活动。

想要明智而有效地生活，我们必须了解潜意识动机。

本书讲述了一些潜意识发现历程中的故事，并引入了潜意识的概念。

当然，我们从未充分理解潜意识的内容，因为它正持续不断地扩展自身。

潜意识是我们适应环境、得以生存的方式。

我们正越来越多地了解它运行的领域，它如何使我们变得脆弱，容易被影响和操纵，以及它如何为我们提供更多关于这个世界的信息。

虽然这本书是为美国读者而写的，但我丝毫不怀疑，这些描述也同样适用于中国。

我们也许喜爱不同的事物，追求不同的目标；我们也许害怕不同的事物，因不同的原因而兴奋；我们的群体也许拥有不同的行为规范，但我们的心理活动方式却是相同的。

我想在今天的中国，理解潜意识也许尤其有益，因为你们的国家正在经历深刻的社会及经济改革。

固有的旧观念不可避免地会与新的认识、思维和主张发生碰撞。

人们面临着压力，他们不可避免地被多个不同方向的力量牵扯着，因而内心不可避免地弥漫着焦虑感。

了解潜意识动机将帮助人们在这些错综复杂的情况中，把握好前进的方向。

从我的视角来看，精神分析似乎正在地球另一端的中国，获得崭新的发展机遇，那里的人们对新的概念抱有浓厚的兴趣和开放的态度。

就像西方许多努力拓展潜意识概念的人一样，我很高兴有机会加入到你们中间，为你们理解这些复杂情况做出一点贡献。

<<行为背后的动机>>

内容概要

这是一本让我们耳目一新、拓展视野的书。

作者向我指出，心理学方面的洞见其实可以被应用于更广阔的领域，比如职场、政治、商业、教育等

。因为潜意识动机，企业中出现了互相倾轧，产生了替罪羊效应；因为潜意识动机，国际冲突一直不能解决；因为潜意识动机，有人会亲手毁掉自己的成功……为什么我们无法察觉这些动机，因为我们的心智是如此复杂，认清它们是如此困难。

这本书会告诉我们如何与潜意识动机交朋友，如何成功驾驭它们。

<<行为背后的动机>>

作者简介

肯·艾索尔德

?资深企业咨询师，精神分析学家。

?组织精神分析研究国际协会（ International Society for the Psychoanalytic Study of Organizations ）前主席。

?作者擅长将精神分析与经济学、组织行为学、神经科学等学科结合起来。

?他曾为《哈佛商业评论》《华尔街日报》《国际精神分析》等知名媒体撰稿。

<<行为背后的动机>>

书籍目录

第1章 情绪和行为背后的动机

为什么玛丽琳不可救药地迷恋着与年长男子的亲密身体接触？
虽然她不相信这些男人，但又如此依赖他们。

第2章 人际关系与社会文化背后的动机

为什么5年前，人们能容忍护士主管的飞扬跋扈与不公正，而5年后，她成了可悲的替罪羊？

第3章 个性、人格、个体以及自我

什么是正常的欲望？

我们渴望被爱，但忽视了去爱别人的渴望；我们希望被人欣赏，但忽视了欣赏他人的愿望。

第4章 个人、身份及角色

阿莫斯是一位商业分析师，他智商高，数学能力强，工作得心应手，但为什么他总会给大家惹麻烦？

第5章 组织与企业背后的动机

副驾驶已经发现了燃油水平过低，并提醒了飞行员，为什么飞行员无视提醒，造成机毁人亡？

第6章 谁来帮我们找出暧昧不明的动机

潜意识动机变化无常、离奇古怪，我们怎样才能找出员工士气不高、凝聚力不强，甚至是国际冲突的真实原因？

第7章 未来社会的新动机

我们的选择越来越多，我们越来越依赖机器人为我们提供的无微不至的服务，我们的潜意识动机会应时而变吗？

<<行为背后的动机>>

章节摘录

潜意识的影响并不止步于自我范畴。

在前一章里，我们主要关注个人潜意识所涉及的领域。

现在，我们将进入关系领域，进入家庭的人际互动，进入群体的社会交往，以及进入更广阔的世界——群体关系及国家关系。

我们将要探索的这种“新的潜意识”领域，它和前面探讨的潜意识并没有本质上的差异，它们也不是截然分开、毫无关联的。

这些新的潜意识依赖于更复杂的记忆系统，这些系统是在更后期的儿童发展阶段出现的。

正如我们看到的，大脑具有可塑性，神经元会以需要的方式生长和建立连接。

大脑的构筑方式是整合性的。

我们将在此探讨潜意识的三个不同方面：语言、群体和组织过程，以及更大的社会团体。

社会心理学家、语言学家、哲学家、社会学家、政治学家、组织顾问，以及那些涉及冲突解决的专业人员，都在努力理解人类行为中令人迷惑不解又自相矛盾的方面。

他们也都发现，潜意识是一个必不可少的因素，它可以解释一些用其他方式无法解释的现象。

潜意识在这里发挥作用，但对于它的作用机制，我们还有许多要了解的地方。

背后的语言，背后的神话：语言是我们主要的沟通媒介，它也是我们用来隐藏和欺骗的最好手段。

如果没有语言能力以及使用语言的技巧，潜意识的权力和影响力可能会大打折扣。

但在语言内部，潜意识也会发挥作用，它塑造着我们的经验。

作为工具，语言并不是中立的。

通过两种方式，语言本身被潜意识所渗透：一、语言构成谈话，因此我们的谈话会以我们通常意识不到的结构方式组织起来。

二、语言为我们的个人行为赋予意义，这些意义不可避免地，并且在不知不觉中排除掉其他一些意义。

正如我们已经看到的，无论是认知性还是情绪性的潜意识，都以我们对概念快速辨别和分类的能力为基础。

我们经常不知道如何定义这些分类，虽然我们能通过我们和其他人的行为反应推测出这些分类的存在。

在成长过程中，语言大大提高了我们的能力，我们会发展出更细微和多样的分类，来解释感知到的事物。

那些研究这一过程的人们相信，在大脑中，那些表征早期分类的神经通路并没有被替换或取代，它们仍与之后发展出的通路相连。

早期分类系统会被形状、特定的运动、颜色、声音等激活，而更高层级的意识过程会通过语言能力发挥作用。

由于早期分类没有被替换或取代，当高层级意识过程被激活时，早期分类也将被放大、修改或增补。

例如，我们每天都会经历的“弗洛伊德式口误”，就很好地表明了这些分类在创造意义中的首要作用。

尽管我们尽了最大的努力，来表达我们想要表达的适宜想法，但我们有时还是会发现自己在向旧有的分类系统回归。

当我们意识层面的意图犹豫不决，不能发挥作用时，回归旧有分类系统的现象就会显现出来。

语言将我们提升到了另一个抽象思维的领域，并为我们的思维提供更多复杂性，但是，语言并不能排除掉早期经验的影响，通常也不能成功地躲避这些影响。

当一个人说“水中漂浮着许多小的性高潮（orgasms）”时，无疑他想要表达的是“有机生物（organisms）”。

一个男生对他的女朋友说：“不要认为我是在勃起（erection），”其实他想说的是，“不要认为我是在拒绝（rejection）”。

<<行为背后的动机>>

”但很显然，他头脑中有其他一些念头。

当然，许多口误也许仅仅是言语上的意外，但的确有一些口误似乎有一些意义。

例如，我已经听到许多病人在提及他们的妻子时，频繁使用了他们母亲的名字，或者将妻子的名字替换成了女儿的名字。

我自己也有过同样的口误，它们出现得太频繁了，实在不能将这些意外仅仅当做是错误而蒙混过关。

我们可以把这样的口误看做一种隐喻，其中一事物与另一事物并列出现，突显出一种出乎预料或不同寻常的相似性，并暗示了额外的含义。

在这样的口误例子中，这种事物间的联系是个人化的，隐喻也是个人化的。

但我们共享的语言中渗透着各种隐喻，我们理所当然地分享着这些语言的隐喻，而没有特别留意它们。

乔治·拉科夫（George Lakoff）和马克·约翰逊（Mark Johnson）在大量著作中强调，语言在本质上是隐喻性的，它根植于象征性的体验。

他们认为“初级隐喻”是构成概念思维的基本单位，并提供了大量“初级隐喻”的证据，例如，“增多即上升”（More is up）就是一个初级隐喻。

我们能在许多短语中见到这样的表达，如“价格上升”（Prices are rising），“股市下跌”（The stock market is down）或“他的眼光太高了”（He set his sights too high），这些都是在用高度的升级来比喻数量多少的变化。

而“时间即运动”（Time is motion）这个隐喻，又会引发以下的表达方式，如“一天过得真快啊”（How fast the day passed by）。

另一个例子是“知道即看到”（Knowing is seeing），所以我们会说“我知道你的意思了”（I see what you mean），或者“他让我很困惑”（He left me in the dark）。

在这些隐喻中，一个概念被映射为一种体验，通常情况下，我们意识到这些是隐喻用法。

虽然每种语言和文化都有它特定的隐喻，但这些初级隐喻的使用非常广泛，这无疑是因为它们根植于早期的感觉运动体验，这些体验和童年时期的躯体运动有关。

拉科夫和约翰逊也指出，每种文化都有它自己的一套复杂隐喻。

他们引用了一个例子是，“有意义的人生是一次旅行”。

这个隐喻在无形之中把许多想法结合在一起，并塑造了我们的思维方式。

这个隐喻背后的逻辑是，人生就像是一次旅行，需要事先计划，会遇到障碍和弯路，需要资源及智慧，像旅行一样会有终点，等等。

这里的重点在于，这样一个复杂的隐喻不是由某个个人在某个特定的环境下创造出来的，它是由我们的文化提供的，并由我们成长过程中发展出的神经联系所激活。

它需要借助于语言，需要在和家人、朋友的谈话过程中逐渐同化。

他们评论说，这样的文化隐喻深刻地影响到我们如何看待自己的生命。

“在一些文化中，这样的隐喻是不存在的。

在这样的文化中，人们只是过着他们的生活，像失去方向、错过航船、受到阻碍、陷入困境这样的想法，对他们根本没有意义。

“这样一些文化可能会发展出其他一些隐喻，来表达他们自己深层的信念。

我们的文化强调取得成就，与原生家庭分离是幸福生活的必要成分，而上述隐喻以不易觉察的微妙方式强化了我们文化的看法。

它也显示出一种我们文化特有的个人主义特点：旅行不是一种群体活动，这里隐含着竞争和孤独的色彩。

这个基本隐喻在我们的寓言中、讲给孩子的床边故事中、小说、商业广告、古老史诗和电影新作中一再重复出现。

隐喻并没有迫使我们去过一种忙乱、紧张和孤独的生活。

但嵌入我们语言的隐喻增加了一种无形的压力，迫使我们遵从文化规范。

这些看法以隐蔽的、我们视作理所当然的方式，具体呈现在我们的言语习惯中。

它们成为了一种语言潜意识，强化和维持我们对文化主导价值观及态度的认同。

<<行为背后的动机>>

在不知不觉之中，它们就主导了我们的想法和行动。

很少会出现另辟蹊径的情况，因为依照现存途径会更容易。

法国哲学家米歇尔·福柯（Michel Foucault）曾做过类似的论述，他指出在达成特定社会及政治目的时，语言具有重要力量。

让我来举一个他使用过的例子：在18至19世纪，心理健康这个概念扩展了社会控制的范围，使得一些之前被视作疯狂、堕落或有道德缺陷的人，被置于社会控制之下。

这个概念导致在许多地方发生改革：监狱系统、救济院以及修道院。

这些地方收容或照顾痴呆人群、流浪者、乞丐、盲流、反社会分子、疯狂的人，或者是那些有点古怪的人，他们生活在社会的边缘，经常处于无人过问的状态。

而心理健康的概念将控制范围扩展到这些之前被忽视的人群，它还促进了容纳这些人的新医院及新机构的发展。

它帮助发展了一些新专业，如心理学和社会工作。

可以说，单凭心理健康这个表面上看起来很简单的术语，就对我们看待精神障碍的方式产生了深远影响，它逐渐改变和塑造了政治及经济过程。

一旦新的词语被接受，关于现实的体验就会发生转变。

福柯提供的另一个例子是同性恋这个词。

在这个词在19世纪被认可之前，同性之间的性行为一直都存在，但这些行为并没有被固化为一种类型或社会身份。

但现在，这种语言分类不可避免地会让我们提出一些以前不必提出的问题。

如今，当孩子们参与一些性尝试时，他们似乎不可能不去担心自己是否是同性恋。

最近，拉科夫把他的语言分析用来解释美国的选举。

他提出，美国民主党和共和党提供了家庭的竞争性神话，这些都隐含在他们强调的议题及使用的语言中。

民主党采用的比喻是养育性家庭，它关注于保护和培养家庭成员，而共和党认为家庭，尤其是强有力的父亲，应为家庭成员应对恶劣无情的世界做好准备。

思考这些隐含的比喻我们会发现，它们的家庭政策与它们的社会政策看起来是如此的协调一致：共和党强调强有力的国防，强硬执法，严格的道德准则，而不太强调社会保险计划及补贴。

而另一方面，民主党更具母性倾向，试图向弱势群体伸出援手，提高社会公正性，并提供保险。

并不是所有人都赞同拉科夫对特定结构的分析，也不是所有人都认为这些会对公众造成很大影响。

然而毫无疑问的是，比喻结构会对政治话语产生影响。

其他学者也参与到争论中来，他们运用自己对潜意识心理活动的理解，来提供政治服务。

很清楚的一点是，通过塑造看待和描述世界的分类系统，语言对塑造思维具有强大的力量。

语言建构观念，并引发反应，这不仅在日益兴起的“公关专家”职业中起作用，也出现在广告和公共关系领域。

但一个重要的问题是，这种力量到底有多强大或者有多顽固。

我们现在用一个爱斯基摩人和雪的例子来说明。

爱斯基摩人拥有近20个代表雪的不同词汇，这显示出在他们的世界中，通过语言的塑造，他们能看到20种不同的雪，而我们只能看到1种。

语言学家本杰明·沃夫（Benjamin Whorf）提出了这样的观点，即我们只能体验到语言允许我们辨认出的事物，语言决定了我们对世界的认识。

但语言，以及我们的思考能力可能提供给我们比沃夫理论认为的更大的灵活性。

我们会出现口误这个事实就表明，在思维和词语连接之间具有灵活性。

我们这些说英语的人只知道几种代表雪的词汇，但实际上我们也许能够辨认出更多种类型的雪，虽然比起爱斯基摩人来说，我们不得不花费更大的力气才能描述这些不同的雪，因为在完成这个任务的时候，我们的语言资源比较贫乏。

然而在有些情况下，语言确实会造成巨大差异，比如我们把伊拉克战争叫做一场“解放运

<<行为背后的动机>>

动”；还是叫做一次“入侵”；又或者，堕胎被认为是“杀害婴儿”；还是“一种选择”。

语言建构了我们的讨论方式，而当这些建构进入公共话语圈时，又塑造了我们的思维方式，并在无形中抑制了其他思维方式，对这些思维方式，我们很少会停下来进行反思。

这些语言建构通过进入传统，成为了文化遗产的一部分，并发挥着作用。

这种文化遗产是不可避免的、毋庸置疑的。

语言作为工具，还在更微观的范围内建构潜意识。

每个家庭都会建构比喻和神话，这些对家庭成员形成身份认同及人生目标会产生巨大的影响力。

这些神话运用共享的叙述方式及共同的目标，将家庭成员联系在一起。

这方面受到较多关注的是大屠杀幸存者，以及创伤的代际传递，这种传递是通过故事或故事碎片间接进行的，因为幸存者不能讲述他们的经历，讲述会让他们感到难以承受，有时甚至连记住这些事情也是难以承受的。

家庭经常拥有一些秘密，比如意外流产、意外死亡、丑闻、犯罪、虐待、乱伦等，这些回忆会被回避、否认或掩埋，只在一些故事碎片中，或者家庭成员的怪异行为中残留着蛛丝马迹。

我们通过间接的方式“阅读”这些故事。

塞尔玛·弗雷伯格（Selma Fraiberg）和她的同事们在30年前进行了一项研究，生动地说明了上述现象。

她说：“在每间孩子的房里都有鬼魂出没。

”过去的经历萦回不去，用来说明这一点的常见例子是“替代儿童”，即这个孩子被看做是来取代另一个已经死去的孩子的。

不知不觉中，这个新的孩子在一出他没有觉察到的戏剧中扮演了角色，他的生命潜意识地象征着一个早夭的生命，一个只有他可以延续的生命。

经常出现的情况是，即使这个替代儿童了解到之前有另一个孩子，他却不知道加在他身上的特别意义如何塑造了他的生命，他也不知道，他的父母是如何不能在心理上割舍已经死去的孩子。

美国精神病学家维米克·沃尔坎（Vamik Volkan）曾为我们举过几个很有戏剧性的例子，用来说明创伤如何从一代人传递到另一代人身上。

例如，他描述了一个叫彼得的人，他是一名二战巴丹半岛的死亡行军幸存者的继子，当时超过11000名美军士兵在行军中死亡。

当彼得长大成人，并在越南战争中服兵役时，他将继父苦难无助的故事翻转过来，通过杀害许多平民百姓，包括妇女和儿童，将痛苦施加到其他人身上，而不是自己承受。

在战后，他继续着王牌猎人的营生，享受着猎杀动物的过程，有时他会用机枪扫射。

彼得完全没有意识到，他的行为是受到了继父的故事的影响，他将故事变成了现场演绎，他将这样的生活作为了自己的一部分。

沃尔坎对彼得的描述显示，要消除这类故事的影响有多么困难，但它也强烈地暗示出，人们经常会在不知不觉中把这样的故事加入自己的生活之中。

在精神分析的早期阶段，弗洛伊德为我们提供了俄狄浦斯神话，它代表着在压抑的潜意识中不断重演的故事。

我们每个人都经历过一段乱伦和弑父的发展阶段，一种想象中的创伤。

这种弗洛伊德式的想法是一种“潜意识幻想”，一种白日梦，它不受意识的限制，在其中我们一次又一次地重演俄狄浦斯的故事，使用我们自己的一批演员。

相比而言，荣格的追随者在潜意识中寻找着另一套故事——英雄原型、大母神、智慧老人或者孩童。

在最近几年，弗洛伊德的追随者们对潜意识幻想更多持批判性的态度，认为它被过分夸大了，承载了过多的意义。

与此类似，荣格的追随者们也减少了对原型概念的依赖。

但不可辩驳的事实是，我们从自己的家庭和文化中吸收一些故事，为我们的经验建构起叙事模式，我们用语言来扩大和发展分类系统，这些系统是由我们的潜意识建立的。

<<行为背后的动机>>

……

<<行为背后的动机>>

媒体关注与评论

“如果想获得感知、思维的自由，如果想获得政治和经济的自由，那么，必须读这本书，了解潜意识不容小觑的力量和普遍性。

——唐奈·斯特恩（心理分析专家） “作者向我指出，心理学方面的洞见其实可以被应用于更广阔的领域，比如职场、政治、商业、教育等。

这本书让我们清晰地认识到心智的复杂性，以及驾驭它们的新方法。

——刘易斯·阿伦（纽约大学心理学教授） “读了这本书，你会发现，潜意识原来无处不在。

与你的潜意识交朋友，让它为你服务。

——克雷顿·奥尔德弗（著名心理学家，ERG理论创始人）

“艾·肯索尔的书是这个领域的巅峰，它帮助个人和组织认识自我。

——克里·苏尔克维茨（心理分析专家）

<<行为背后的动机>>

编辑推荐

我们把太多的事情都当成理所当然，我们在解决问题时总诉诸于明显的、实效性强的方法。殊不知，这样的处理方式会让我们错过很多有价值的，甚至是关键的信息和策略，这类信息就是潜意识动机，这类策略就是针对潜意识动机的策略。不要以为只有心理学专业人士才能分析出这些玄妙的东西，其实每个人都可以通过作者通俗的解读、丰富的案例领悟到其中的精髓。未来的领导者、决策者，未来的成功企业必然是潜意识动机的深刻体察者。

<<行为背后的动机>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>