

《成功，动机与目标》

图书基本信息

《成功，动机与目标》

前言

卡罗尔·S·德韦克博士 说起制订计划和实行计划，海蒂·格兰特·霍尔沃森知道其中的一切相关事宜。她将会在本书中与你分享她独到的见解。她从最新的心理学研究成果中提炼出精华，并为其赋予实用价值。人们为什么不遵循自己的“新年规划”？怎么保证按时上交报告？为什么有时注重成绩却适得其反？如何使自己的目标与人生规划相吻合？为何一些抑郁症患者反而有着极高的工作效率？她对诸如此类的问题做出了具有可操作性的解答。格兰特·霍尔沃森博士不仅是名优秀的作家，还亲自执行了书中的多项调查研究！她从开始这个学术项目时就 very 清楚地知道人们的目标与生活质量、个人成就息息相关。她对人们制定目标以及能否达到目标的原因有着深刻的了解，实际上她的研究成果解释了我上一段里提到的每一个问题。格兰特·霍尔沃森博士在研究报告的选材方面独具慧眼。她知道什么是重要的，也知道如何捕捉其中的精髓和实用价值。有些心理学的研究调查往往学术性强却缺少实际意义，而有些颇有意义的研究成果又缺乏严谨、可靠的根基。可是在这里你将读到的所有研究课题都揭示着人类动机的基本理论，而这些研究都是在最高的学术标准下完成的。这是此书的独到之处。此书中最重要的信息是：人是可以改变的。改变不容易，但在正确的动机与方法的引导下便是可能的。人们一直以来有一个问题：我要从哪里得到相关的正确信息呢？你只需翻开此书，答案就在眼前。作为格兰特·霍尔沃森博士的导师之一，我非常骄傲，而让我更兴奋的是，我能从她的成就、知识以及智慧里得到更进一步的学习。读完这本书后你就会明白我的意思了。

《成功，动机与目标》

内容概要

《成功,动机与目标》内容简介：你苦于老大不小一事无成？你是思想的巨人，行动的矮子？你认为拖延症无药可救？你常常事倍功半？你觉得自制力天生，无法培养？戒烟、减肥周而复始、难如登天？我们成功的原因是什么？失败的原因又在哪里？一般人未必说得准。在《成功,动机与目标》里，美国著名社会心理学家霍尔沃森对传统成功学观点提出质疑，你会发现平时听到的太多建议都是显而易见且无用的——保持积极心态，制订计划，行动起来，做到最好……作者以严谨可靠的科学依据，通过大量极具启发性的实验，为读者揭示了人类动机的基本理论，阐明了树立正确动机与成功实现目标之间的关系，并郑重指出——所有人都能更好地实现目标！

《成功，动机与目标》

作者简介

书籍目录

第一部分 成功者与自制力的悖论 // 1

如果自制力缺乏是实现目标道路上最大的绊脚石，那么成功当选总统的奥巴马为什么总戒不掉烟？

第1章 “做到最好”不够好 // 3

无论你要去何方，第一步是决定目的地之所在。想象一下，你想出去好好地度假，但你的计划如果仅停留在“我想去个暖和的地方”这个层面，你最终哪儿也到不了，不是吗？制订计划是重要的，但这还不是全部。如何制定目标，如何理解自己的目标，以及如何实现目标都同样重要。

第2章 你还能变聪明吗 // 32

如果你想做出更好的目标选择，要懂得什么在暗中影响你。我们的目标在很大程度上取决于对自身能力的信念。如果你习惯性地对某些极具吸引力的目标说不，就该问问为什么了。

第二部分 让目标带来正能量 // 53

对目标的不同理解会引导你走上完全不同的道路，也会产生完全不同的结果。

第3章 你注重出色表现还是成长进步 // 55

什么样的人能成功，什么样的人 would 放弃或失败？大多数人觉得这和智力有关，但出乎意料，这种想法是错的。你的聪明程度能影响你做一件事时感受到的难度，但完全无法决定你解决困难的方式，也无法决定你是会坚持不懈还是会感到疲倦和无助。

第4章 被爱与安全 // 78

如何活出更好的未来，做哪些事能提高动力从而实现目标？做出正确的选择，并忽略身边那些与你个人目标相左的善意建议与行为。你会懂得相信“对的感觉”十分重要，并从此让那种感觉引领你前行。

第5章 不闪光的金子 // 105

实现一个目标并不代表全部，知道自己要什么以及其中的原因同样重要。你所追求的目标真的适合你吗？你会看到，外界压力——包括奖励——如何剥削了你与你爱的人的快乐。

第6章 实现目标需要思维转换 // 122

你应该怎样制定目标？在实现目标的道路上，面对不同问题和挑战，应如何选择思考方式。你该选择“进取”还是“防御”，“表现”还是“进步”的目标？该用“为什么”还是“是什么”方式思考？

第7章 帮助他人实现目标 // 136

有时我们想改变的并不是自己的目标而是别人的。你可以使用简单的信号与暗示，以引领职员、学生和孩子发现正确的动机，从而帮助他们树立最佳目标，获得最大利益。

第三部分 简单方法，有效行动 // 151

很多人认为最常见的错误是因为不知正确行为而导致，但问题往往出在执行时。

第8章 行动之前的准备——了解目标破坏者 // 153

注意力分散，机会错失；诱惑横行，削弱动力；监管不足，监管不当；运用的策略不符合目标的性质；拖延、失去信心、过早放弃。

第9章 “如果……就……”的力量——制订简单有效的计划 // 163

不做准备，就是在准备失败。但并不是所有的计划都能顺利进行。一个有效计划应该清晰阐明行动的细节、地点以及方法。“如果……就……”计划恰恰是为此量身设计的。

第10章 顾此失彼的自制力——“自制肌”的疲劳和保养 // 173

“自制肌”就像肱二头肌和肱三头肌一样，在锻炼后也会疲劳，也会脆弱。所以你不仅要知道如何锻炼自制肌，还要知道在做一件费力的事后如何恢复“自制肌”。

第11章 聪明地乐观着——让信心切合实际 // 186

乐观精神在何处适用，在何处是糟糕的策略？何时该抱有积极的心态，何时该降低期望值以避免逞强落入陷阱？振奋精神的小窍门：将注意力转移到努力、坚持与计划上来；翻开过去的一页；构想成功的步骤而不是画面。

第12章 打得了持久战——懂得坚持，适时放弃 // 198

选择能自然增强坚韧度的目标，正确总结失败原因；懂得如何以及何时放弃太复杂或代价太高的目标；了解怎样做才能为放手向前而感到欣慰并从中获得最大收益。

第13章 给予适当反馈——批评和表扬的策略 // 210

《成功，动机与目标》

知道什么能说什么不能说并不是与生俱来的能力。如果你曾经在这方面搞砸过（谁又没有呢？），可以从现在开始学着更好地给予反馈，以帮助你的职员、学生、孩子以及其他你关心的人保持动力、把握方向：不剥夺掌控感，也不规避责任；正面、实用的建议；表扬对事不对人；避免比较。

《成功，动机与目标》

章节摘录

版权页：插图：第1章“做到最好”不够好 无论你要去何方，第一步是决定目的地之所在。这也许听起来显而易见得过了头，以至于你好奇我为何要费此口舌。其实，无论这多像废话，你还是会很惊讶地发现许多人完全忘记了这点。没错，你是感觉给自己立下过不少目标，但当真如此吗？还是你只是想要更开心、更健康或是更成功，却没真正决定过具体做什么？你有欲望，你想做的很多很多，但你把多少个愿望转化成真正的目标过？没有这个转化，我们的欲望就仅仅停留在那个“希望能够实现”的层面。想象一下，你想出去好好地度假，但你的计划如果仅停留在“我想去个暖和的地方”这个层面，你最终哪儿也到不了，不是吗？所以说，制订计划是重要的。在这章里，我会用一些调查研究来解释其中的原因。但这还不是全部。因为如何制定目标，如何理解自己的目标，以及如何实现目标都同样重要。当你用正确的方式聚焦于正确的细节时，成功就离你更近一步了。别用“做到最好”告诉别人“要尽你所能做到最好”是鼓舞人心的好方法，对吗？我们中大多数人都说过也听过无数次。出发点是好的——让人尽其所能做到最好可能是不那么给人压力的一种激励，貌似会激发出对方最好的表现。只不过现实并非如此，这真的是不怎么样的一个鼓励。主要是因为“做到最好”这话很模糊——太模糊了。我的“最好”究竟是什么程度的？假设你是一个经理，派职员去调查一个可能利润相当丰厚的商机，有很多事要做，项目也非常重要，然后你告诉职员：“鲍勃，这件事尽你所能做到最好。”但鲍勃的最好是什么？看到结果你怎么能知道这就是他的最好？鲍勃本身又怎么会知道他的“最好”能到什么程度？有任何人知道吗？

《成功，动机与目标》

后记

我强烈排斥以绝对的口吻对任何事做出预测。也许跟我接受的多年的科学化训练有关，我不会做出任何数据不支持的声明——这个要求已经铭刻在我的脑中。或许我只是不想冒险。很多人向我指出过——我讨厌犯错(我总是回答：“谁又不是呢？”)。 尽管如此，我有一个关于你的预测一定不会错——虽然我还不认识你。我对这个预测有百分之百的自信：你的成事能力已经比过去强了。 请运用此书中的每一条动机原理和每一条建议为你服务，这完全是你力所能及的事。我希望读完这些章节之后的你对过去哪里做得好而哪里出了错有了全新的认识。希望你**知道如何改正那些错误，从而重新回到正确的轨道上来。** 没有哪个达标路上的问题是**没有解决方式的**：你可以提高自制力并加以运用，你可以做更有效的安排，你能学会更实际的乐观，你能增强毅力，你可以用对你来说更容易、更有趣的方式理解一个目标，你还可以选择合适的策略、淘汰无效的策略。如果有必要、正确的理由，你也完全可以放弃一个目标，而用得当的方式进行这个过程还能使你成为更快乐、更健康的人。 我知道你能做到这些，因为**每个人都能——不需要任何特殊的天赋和品质。你不必变成别人也能更成功。你所需要的仅仅是真正有用的知识、为目标而行动的意愿以及一些练习而已。**读了这本书你就拥有了所需的知识，选择这本书就证明了你的意愿，现在该把知识付诸行动了。 你已经准备好了。你该启程了。

《成功，动机与目标》

编辑推荐

《成功，动机与目标》

精彩短评

- 1、告诉我们如何制定目标激励自己
- 2、把目标和动机讲的很清楚
- 3、告诉你应该在何种情况下去实现“进步型人格”“表现型人格”“进步型”“防御型”的转变，你本身更偏向于哪一种。告诉你如何制定目标，并且只有满足关联感、胜任力、自主权的目标才能带来幸福感。影响目标实现的因素中有一项最重要的是自制力，它像肌肉一样是可以锻炼的，但也同肌肉一样会消耗，不过通过适度的休息，或是自制力感染又可使你恢复常态。不同于传统的励志型书籍，不是从个例中寻找规律，是以大量心理学的论文做支撑，整体可读性较强。
- 4、关于是什么和为什么的论述非常有启发
- 5、涵盖了成长型思维模式、内在动机、执行意图等理念，很棒的方法论书籍
- 6、不要被封面的鸡汤文误导，这是一本干货满满的心理学著作。读完这本，其他相关的书不用再读了。
- 7、inspiring
- 8、深刻的规律讲解，琐碎的执行策略
- 9、李笑来。没读完。鸡汤类方法论，于广博无益，也可能我没经历。
- 10、读了40%，想写一点前面的感受，这本书清晰阐述了很多人早已在生活中发现，也可能一直在用的方法，只不过以前我们似懂非懂，尽管在用，而如今看过这本书，使这些“似懂非懂”有了归宿，变得系统化，更明确了该如何去用这些“似懂非懂”。
- 11、不是成功学！不是成功学！不是成功学！重要的事情说三遍！基于心理学和各种科学研究的书，很受益。过段时间要再读一次~~
- 12、看这书不停中枪，我平时做计划定目标时候的那些想法和问题基本都被他说中了，比如我很多时候执行不了计划，说起来是拖延症，但是要仔细研究起来，会拖延的原因是——我根本没有真的制定计划，只是想着我想怎样怎样，我要干嘛干嘛……像这样的平时没注意的问题，太多了，所以对我来说是蛮有用的。
- 13、解惑，目前看过最好的从心理学角度出发的个人管理类书籍。
- 14、本书有这么几个特点：
 - 1.用了很长的篇幅来说明认知导致的不同心态对达到目标的影响。
 - 2.对于自制力的介绍算是目前看过最详尽的。
 - 3.对潜意识的作用有一个我认为十分精准的论述。
 - 4.最后对如何适当夸奖他人有一个十分有用的描述。
- 15、安人心智推荐的，好好看一看。
- 16、很不错，切中要害，正在研读
- 17、确实不是鸡汤。
- 18、刚看完第一部分，开始反思自己过去的思维方式是有不足的。
- 19、深刻实用
- 20、为什么通篇都在聊减肥？后记有趣
- 21、米有什么意思
- 22、很一般，看不下去。哎！
- 23、好书，很不错，很满意。
- 24、有可行性的心理学才是好的心理学
- 25、公号解读笔记
- 26、我能说，太赞了吗？从《万万没想到》中推荐来的！
- 27、你不需要变成别人也能成功。
- 28、2017年第11本书。佩服作者的功力，把枯燥的学术研究（包括自我决定论，执行意图）用通俗的语言说出来，实操性高，必须5星。
- 29、喜欢大学教授写的这类书，而不是口号式的励志宣传。
- 30、一本顶10本成功学之类的书吧，而且这是可以实操的，建议买一本回去好好读
- 31、看的是电子书，感觉不错，比较清晰，比较干。是什么与为什么，精熟与绩效，进取与防御，三

《成功，动机与目标》

种感受，区别了不同策略的适用，帮助配合达成目标。

32、1. 知道自己如何改进定目标

2. 知道怎样夸别人了

33、醍醐灌顶

34、改变了我对目标的认识。想要深入理解执行意图可以阅读《woop思维心理学》

35、我是在图书馆偶尔借到的。一看就惊为天书！特地买一本收藏之！科学实验出来的success之道啊！其实是关于如何更好生活更好制定目标更好达成目标的学问！

36、“是什么”与“为什么”思维的转换

37、开智推荐。IF then；成长型还是天注定？表扬不当会把人带到沟里（带成天注定派或者表现派）；意志力像肌肉，需要锻炼和休息；风险好恶那部分应该参考卡尼曼，更加根本。

38、强力推荐这本书，非常实用。书中列举的许多思维模式都能用得到，对应不同情况下的思维，简直是一本思维使用说明书。

39、这是一本心理学的实用型书籍。这本书的第一部分首先强调制定计划的重要性，然后讲述了关于制定目标的几个重要准则，第二部分讲述了我们给自己制定的目标的不同种类，并说明如何根据个人情况选择合适自己的目标，且学会如何引导孩子、学生和职员树立对他们有益的目标，第三部分讲述了目标失败的常见原因，并给出了如何采取适当策略以避免这些陷阱。本书的内容以心理学实验为基础，深入而具体，具有很好的指导性和实践性。以后，在理解、制定和执行目标的过程中，要时常回顾本书的内容。

40、心理学大体上是一门玄学，玄学的正确操作方法是，像拜菩萨一样宁可信其有——一种奇怪的追寻确定性的方式。

41、这是我看到为数不多的关于目标的好书，很多非常好的新的研究理论从学术放到了实践。

42、虽然很类似于成功学，但这本书给出了原理，实验，实施建议，能整理好笔记并用在生活中还是很有价值的一本书。

43、可以帮助理解，理清思绪，制定一哈目标

44、非常非常给力的一本书，作者也引用了很多熟悉的实验例子，从自己的角度阐述，让人信服。文字也很好读，流畅幽默，不像平常那些外文翻译的社科文那样晦涩啰嗦。

45、书内容很好，是很多心理学书籍的一种总结

46、心理学必读书目

47、前半本有收获，后半本翻译的不好，理解不深刻。

48、制定具体的目标并赋予意义，运用正确的思维模式，培养进取型的人格，想象情景和障碍，启动自己的动力系统，助力达成目标。

49、书是好书，但是，具备所有翻译书的通病，晦涩难懂。就像自控力，思考快与慢一样。

50、很好

51、内容很有启发，封面也很漂亮，不错

52、讲的道理方法很实用，是本好书

53、也许是改变人生的一本书

54、我是一个偏重于“为什么”思维的人，但是面对现实中即时工作难题时，作者建议我多想想“是什么”，确实这样会更有行动力。

55、Be better！对我启迪非常大！不过这本书和mindset差不多。

56、学到很多

57、居然有电子书版本。在制定计划与目标上面提供了一些新的观点，有些是自己本就有察觉，却没有总结出来的。对于理清思路十分有帮助。

58、废话太多，弃

59、典型的哈佛商业评论的风格，如果案例更多些就好了。

60、可以一看~第一次接触到这类书籍，看着还是蛮新奇的

61、在Dweck关于思维模式的研究基础上，又进一步介绍了思维模式影响因素（时间，自制力，环境等），并提出了改变思维模式以实现目标的具体方法，翻译略有欠缺，但与Dweck的那本相比，翻译好得太多了。

62、成功、动机与目标都与需求的满足有关。与《幸福课》的观点有一致性

《成功，动机与目标》

63、非常非常好的一本书，有利于更好的达成目标

64、2016年度个人书单中的No.1，六星力荐！制定目标前，学好原理和方法论很必要。

《成功，动机与目标》

精彩书评

章节试读

1、《成功，动机与目标》的笔记-第13页

#常见问题#：想做得更好，也尝试了，但做得还算不够好，甚至会反复失败？

怪谁？（如何归因）

作者的发现是：没有人生来如此（会实现目标），每个人都能更好地达到目标。

——关于这一点，我曾经从小型游戏中发现这一点：一直认为自己一点也不擅长游戏，但在反复练习后，也可以获得一个比较好的成绩。——

#本节的概念#：自制力。

何为自制力？依照目标采取行动的能力。

这个概念下的研究者：罗伊·鲍迈斯特（等）；马克·穆拉文、伊丽莎白·斯雷萨莱娃；马修·加约（等）；

自制力的特性：

1. 强度不同，因人而异，因时而异，榨取太多会干涸。
2. 歇息一会儿，能恢复。
3. 合适的激励或奖励，能帮助克服自制力的缺乏（可暂时弥补）。
4. 后台所得，可通过锻炼而强大。

2、《成功，动机与目标》的笔记-第164页

R

刚刚我提到的搜索结果中就有一条伍迪艾伦的名言：“如果你想让上帝发笑，请告诉他你的各种计划。”还有约翰列侬的一句经典语句：“生活就是在你忙着做计划时降临于你的一切。”一些计划无法兑现是有原因的。我想我有个好例子可以阐述这点。通常一个人若想减肥会想出类似下面的计划：一、少吃；二、多运动。

这怎么看都像是个计划，它甚至有步骤，不是吗？

你可以说这是个计划，只不过非常糟糕。研究显示类似的计划几乎无效——对实现目标来说没有任何帮助。大多数人认为这就算是有计划了，但他们仅仅是把需要的行动做出了概括，而把所有重要的细节一股脑地忽略了。你何时做运动？在哪运动？怎么运动？什么东西要少吃？少吃多少？

就像目标一样，并不是所有的计划都同样有效。一个有效计划应该清晰阐明行动的细节、地点以及方法。在本章中，我会告诉你如何简单有效地制订计划，也会跟你分享此类计划在研究中体现的神奇之处。

如果.....就.....的力量

这些计划的美好在于简单。你找到一个想去实现的目标，说清达成它的具体时间、地点和方式。比如，就拿之前的减肥目标举例。

第一步，应该把“少吃”改为“每天摄入热量不超过1500卡路里”。

第二步，“多运动”应该改成“每周一、三、五上班前去健身房锻炼一个小时。”戈尔维策把这类计划叫做“建立执行意图”，听上去挺拗口，实际就是一种“如果.....就.....”的计划方式：如果已经吃了1500卡路里的食物，我就不能再吃了；如果现在是星期一造成，我就要上班前先去运动。

在听到圣诞作文这个例子的几年后，我有幸与彼得和他的妻子——纽约大学博士后研究员一起工作。参与研究的还有另一位研究员。我们想对“执行意图”进行彻底测试。我们用了出名的缺乏纪律和自制力的人群进行实验——正在放暑假的十年级学生。这些学生在即将开始的学期里都将面对“学习能

《成功，动机与目标》

力倾向初步测试”的考验，而他们每个人的目标都是在暑假里为测试做准备。5月时，我们给了每个学生一本模考题——其中有10套题，让他们在暑假中完成，9月份开学时上交。我们让一半学生决定了暑假做题的时间和地点（比如平日早晨后，在我屋子里）。学生们在暑假期间没有得到任何提醒，那些写下了时间地点的人也把纸片上交了，自己没有留底。9月份我们把习题收回来时发现，没有做时间地点计划的学生平均完成了100道习题，而做了计划的学生平均完成了250道题！我再次看到了成倍的效应，尽管过程持续了一整个暑假。而这成效仅仅来自我们干预实验占用学生的一点点时间。

I
S：我们都有想订各种计划的时候。
C：可大部分计划订了之后，都是然并卵。
Q：如何提高计划的转化率？
A：计划的标准结构需要包括——何时、何地、做什么、做到什么程度。

PS：我开始把这个如何。。。就。。。和smart类比，不过发现还是有很大的不同，smart中的time是截止时间。
所以smart作为指定目标；而如果....就....更适合做计划。

A1
我最近每天在写的【日阶】，我是无意之间形成的习惯——每天晚上躺倒床上，准备睡觉前，写一篇当天的日阶；内容包括今天的一个小尝试、今天的一个好吃的、今天的一个推荐句。

写便签读书法作业这件事，之前其实也是按照这个方法的——每天一上班，先写了当天的作业，再开始一天的工作。
不过后来，因为发现要动脑筋的事太多，一般写完一个作业，感觉要耗掉一部分精力，所以就打破了习惯。
并且周末不上班，基本就无法写作业了。

A2
把写便签读书法作业和吃午饭绑定，等待吃午饭的半个小时，写一篇便签读书法作业。

【拆书帮便签读书法】介绍

R——阅读原文片段

I——用自己的话重述原文片段

A1——描述自己的相关经验。最好是一个事例/一个故事/一个情境描述。

A2——以后我怎么应用。最好是一个在短时间内有一定预期效果、有具体场景和步骤的行动计划。

3、《成功，动机与目标》的笔记-第37页

在十几项实验里，德韦克和她的学生们发现并指出：那些认为自身特征（比如聪明度）是固定的人过于在乎别人的肯定。他们有任何机会都希望得到对自己智力的肯定（或至少是确认他们不笨）。如果我只有定量的智力，那么拥有很多就很重要——因为无法获取更多。要记住，这不仅关乎自尊和良好的自我感觉——你还希望有很强的能力成为成功的人，得到你要的东西。所以如果你是个智力的实体论者，你的首要目标就是抓住一切机会向自己和他人证明自己的聪明。

毫不奇怪，实体论者会特别为证实自己的智力而做决定、选目标。通常他们都会避免太有挑战性的目标而选择安全选项。.....新很多人一样，我相信一个人在某些学科上很拿手是基因所致。也像大多数美国人一样，我相信如果你需要在一件事上特别努力则说明你并不擅长此事，心理学家称之为“逆努

《成功，动机与目标》

力规则”——勤能补拙嘛。因此我曾经只会选择对我来说容易的课程——使我看上去并自我感觉聪明。

实体论者总是这样亏待自己——把注意力过多集中在证明自己上，却牺牲了本可能更加丰富的生活经验。

《60秒学脑科学常识》里说，智商是天生的，但不告诉学生的话，他们的成绩会比得知这个的高。当然，智商和智力应该不是同个概念，暂不讨论。

这也是我从初中以来的学习误区，老觉得自己只是不认真、不努力。

4、《成功，动机与目标》的笔记-第114页

你看，除了要选择能带来长久幸福感（心理学家马丁·塞利格曼称之为“真实的幸福”）的目标以外，最强的动机和最大的满足感来自自己选择的目标。自己选择的目标会带来我之前提到的一种特殊动力——内在动力。这是一种为事物本身价值而做事的愿望。当人们的内在动力被激发时，他们更享受追求目标的过程，觉得一切更有趣味。他们发现自己更有创造力、做出更深层面的信息处理，在困难面前也更加坚韧不拔。总的来说，他们表现得更好。内在动力是种强大的力量，它能激励我们朝着目标迈出第一步并坚持走下去。

每当我们为自己做主时，内在动力都会被进一步增强。实际上，仅仅认为自己在做主就够了——不论事实是否如此。德西和瑞安把拥有自主权或自主权感受的情况称作“自主支持”。

反之，当自主权被剥夺时，学生的表现呈现出了相反的规律。那些曾经热爱学习、像我侄子那样有内在动力的学生，在感到备受管制的情形下会抛弃曾经热衷的事物。很不幸，内在动力是个脆弱的产物。

为了避免使你觉得奖励一无是处、摧毁动力，请让我向你肯定奖励有时还是可以用的。意外的奖励以及不与表现相关的奖励都是有效的，因此学前班儿童们在得到惊喜奖励，或不论选择玩什么都得到奖励时，他们对马克笔的天生喜好不会受到损害。类似于“干得好！”的口头奖励也不会产生反作用。当然，奖励对于那些与内在动力无关的目标来说永远是有效的——比如需要完成一个无聊、冗长，根本没有乐趣和兴趣可言的任务时。

奖励不是唯一可以破坏内在动力的举动。威胁、监视、期限以及其他压力也都能做到，因为我们会感到受管制，不再能完全掌握局面。

5、《成功，动机与目标》的笔记-第56页

关于“为什么”与“做什么”：通常我们设立目标是更侧重于考虑目标带来的利益，而忽略或者说低估实现目标过程中可能遇到的困难。这或许可以解释设定的目标常常在实施时被放弃。在设立目标时考虑为什么与做什么，恰恰能正视会遭遇的困境，调整好心态和目标的合理性。

关于“表现型”和与“进步型”人：前者更侧重于优秀的表现和别人的认同，在“顺境”情况下常常有更大动力，也有更好的表现，面临选择也容易选择更有把握做好的事情。后者更侧重于自己的选择能带来哪些进步，更能收到过程中点滴进步的激励，通常在遇到艰苦，迷茫的困境时表现更好。后者也比前者更主动的寻求帮助。

6、《成功，动机与目标》的笔记-第110页

《成功，动机与目标》

我们真的需要什么大多数心理学家同意爱德华·德西和理查德·瑞安在“自我决定理论”中阐述的三种人类天生的需求：关联感、胜任力与自主权。

关联感是与他人相关及相关怀的渴望——爱与被爱的渴望，这是我们一生都在建立人际关系及亲密关系的原因。

对胜任力的需求关乎影响你的周围环境并从中获取所需求的目标的能力。智力是胜任力的一种，但断然不是全部。把任何事做出色都能给予你有关胜任力的成就感。

最后一个基本需求是自主权，这与自由有关。具体地说，这是关于选择和组织自己人生经历的自由。它也让你自由地做你觉得有趣或符合你天性的事。

我们真的不需要什么心理学家德西和瑞安提出这样的观点：我们对自主权、关联感以及胜任力的需求一次次受挫后会把注意力集中在肤浅的外在价值目标上。当我们被困在高压控制、过于困难以及被拒绝的情形时，我们会觉得个人自由、个人能力以及关联感不复存在了，这时的我们容易转换目标。换言之，当我们感到压力太大、面临太多拒绝时，当我们觉得什么都做不对，自己没有任何有意义的人际关系时，我们会开启范围策略——转向那些对我们没什么好处的目标。“如果我不能得到我要的爱，我就要努力赚钱、出名，那时只会有很多人爱我。”这个策略的讽刺与悲剧性就在于：对名誉、财富和知名度的追求差不多已经可以保证你无法实现最基本的需求了。它们是代替品，答题的是我们本该追求的目标，它们会让你一直很忙，却无法真正快乐。

7、《成功，动机与目标》的笔记-第31页

用正确的方法聚焦于正确的细节：1. 用具体、艰巨、可行的目标，代替“做到最好”。

附加支持：完成困难的事情使人愉悦。

2. “为什么”和“是什么”是两种思维方式，搞清楚什么时候分别使用：

关于特性：

“为什么”能给人动力，可用来激励他人或自己；更宏观，对长期目标有效。（探险家）

“是什么”对困难、生疏、需要时间的任务有效；聚焦于细节，适合手头复杂的事情。（会计）

关于做法：

转向“为什么”：事情更容易、更熟悉时，关于未来的事情。

考虑“是什么”：临近（或现在）的事情，更重执行的可能性，更好地安排时间，防止拖延。

3. 正面思考：乐观精神自然存在，要确定乐观的方向是正确的。

期望值理论：影响人做事动力的因素有：一是有多大可能成功（期望），二是能收获多大利益。

区分两种乐观的方向：一是相信自己能成功，二是相信自己能轻而易举地成功。后者是错误方向，既要相信能成功，也要相信成功之路崎岖，不一帆风顺。这样才能做更多准备，下更大功夫，为目标做出更多行动。

心理对照：<原文开始>用乐观的方式看待目标，用实际的方式思考需要做什么才能实现目标。心理对照能刨去你不相信的部分，强化你相信的部分。</原文结束>

感悟：

1. 设定具体而艰巨的任务，这个早就意识到了。问题在于计划制定或不够细致，或执行中虎头蛇尾。所以问题出在“是什么”上。

2. 乐观的两个方向，即“心理对照”，其实就是“战略上藐视敌人、战术上重视敌人”。本书有许多

《成功，动机与目标》

观点和他的观点不谋而合，也许这是本书能风靡的原因之一。

3. 根据期望值理论，要考虑能收获多大的利益，这一点是我常常忽视的。

8、《成功，动机与目标》的笔记-第12页

当人们用“为什么”理解行为时总是会想得更宏观些那些小的日常的举动都变成更重大的目标的一部分。他们对长期目标更有概念。所以用“为什么”而不是“是什么”想问题的人更少冲动，更少被诱惑，还更常会为行动提早做准备。（好吧，也许当“为什么”人群是酗酒者时这样说不太恰当，但是你懂我的意思。）思考“为什么”会让他们更确定自己是谁，想要什么。他们也不太会感觉到外界力量对他们的影响（比如说其他人或命运

当人们用“是什么”理解行为时，他们会聚焦在细节上一从A点到B点的机械过程。他们有时没那么有斗志，也更容易为了一棵树而失去整个森林，但他们对在崎岖石路上行驶特别在行。当你所做的事情特别复杂时，先放下全景而聚焦于手上的活儿是值得的。

9、《成功，动机与目标》的笔记-第135页

请记住，尽可能地根据你在着手的具体事宜决定相应的目标型，这是至关重要的。

10、《成功，动机与目标》的笔记-第110页

我之前提到过，不是所有目标都能带来持久而真实的满足感和幸福感，因为并不是所有目标都能满足我们对关联感、胜任力以及自主权的需求的。哪些目标能才满足这些需求呢？总的来说，关于建立支持和增强人际关系的目标可以，专注于发展自我、增强体质魄以及自我接受的目标也可以（自我接受是指正视缺点，即便无法改善也需懂得），那此有关回报社会以及帮助他人的目标也同样可以。

反之，如下目标不会带来长久的幸福感：名誉、权力或打造公共形象等任何追求他人肯定或自我价值外在体现的目标都不会有效。为了财富而寻求财富也不会带来真正的幸福（这不是说你一点也不能注重钱，只不过有钱也不一定幸福）。

心理学家德西和瑞安提出这样的观点：我们对自主权、关联感以及胜任力的需求一次次受挫后会把注意力集中在肤浅的外在价值目标上。当我们被困在高压控制、过于困难以及被拒绝的情形时，我们会觉得个人自由、个人能力以及关联感都不复存在了，这时的我们容易转换目标，换言之，当我们感到压力太大、面临太多拒绝时，当我们觉得什么都做不对，自己没有任何有意义的人际关系时，我们会开启防卫策略——转向那些对我们没什么好处的目标。“如果我不能得到我要的爱，我就要努力赚钱、出名，那时自会有很多人爱我。”这个策略的讽刺与悲剧性就在于：对名誉、财富和知名度的追求差不多已经可以保证你无法实现最基本的需求了。它们是替代品，代替的是我们本该追求的目标，它们会让你一直很忙，却无法真正快乐。

11、《成功，动机与目标》的笔记-第1页

<原文开始></原文结束>被榨取太多的意志力之并早晚会干涸。坚持每天锻炼，记录时间账本，记录进食，都能锻炼一个人的意志力。自制力就像肌肉，可以通过锻炼得到增强。（小练习：每句话说完整，并且不用【我】开头，可以减少用有色眼镜看人）

奥普拉“all work and no play, make me a dull girl”——生活要张弛有度。每天和人打交道10m。

“为什么”抽象“，触动力；是什么”具象”，引发行动。在完成困难的目标时，用具象的词汇写下来，效果较好。当经验丰富时，就会具体用为什么来思考目的了。用“为什么”思考的人，更少冲动，更少被诱惑。增强自制力，需要开启【为什么模式】；思考目标时，则要用【【是什么】——可以减少拖延，更好安排时间。特别当解决棘手的事情，需要用“是什么”当机立断地开展

工作。（Q&A：为什么-不恋爱。目的：完成人生任务，父母希望，进入“无所顾忌”新阶段，变美，

《成功，动机与目标》

自由，享受好生活；是什么-跳槽-第一步“买新电脑”-写简历-和张说“换岗位”；近期愿望——变美，110斤，穿上好看的包臀裙；障碍——每晚少吃东西！坚持称重，不吃面，少吃零食，运动太少，马上过年了饭局多，臀部不够翘，大腿太粗，小腿按摩没耐心，没有浴缸泡澡，加速新陈代谢）【我的教训“WBX施董”：太纠结于细节，害怕麻烦，错失有意思，有价值的机会】

这个世界钟爱乐观的人。战略上藐视（自信），战术上重视（谨慎），更容易办成事。那些认为【聪明】是固定值的人，太过在乎别人肯定，是“实体论”（与渐进论者相对）。如果是实体论者，首要目的就是向别人证明，你的聪明——玩游戏。通常，会避免太有挑战性，而选择安全选项，害怕被拒绝和嘲笑。

《成功、动机与目标》的13章内容可以概括如下：

第1章：为什么VS是什么（如何制定及理解目标）

第2章：渐进论者VS实体论者（其实就是成长型思维和僵化型思维）

第3章：追求进步VS追求表现（其实还是成长型思维和僵化型思维）

第4章：“进取”（目标是成就、希望获取）VS“防御”（目标是责任，必须完成）

第5章：关联感、胜任力、自主权。（不要让外在因素破坏内在自发动力。错误的目标不会让人快乐，还会干扰人对真正有益目标的追求。）

第6章：前5章内容总结

第7章：“参与选择、公众承诺、触发因素、情景设定框架、目标感染”可帮助他人实现目标。

第8章：了解现状、聚焦行动、提前规划。

第9章：“如果……就……”句型的力量。

第10章：锻炼自制肌，多吃蛋白质和复合碳水化合物，停止于诱惑开始前，避免两个挑战同时进行。

第11章：相信成功基于固定的能力和运气VS相信成功基于努力、勤奋与计划

第12章：懂得坚持、适时放弃

第13章：赞扬要对事不对人、真诚实际、且要避免计较。

如此可以看出，其实这一本《成功、动机与目标》就包含了《看见成长的自己》与《自控力》两本书的内容。先看《看见成长的自己》与《自控力》这两本书能够更好更快的理解《成功、动机与目标》，但是如果时间不够且有，那直接看《成功、动机与目标》这一本书就完全足够了。

“自我决定理论”中阐述的三种人类天生的需求：关联感、胜任力与自主权。关联感是与他人相关及相关关怀的渴望——爱与被爱的渴望，这是我们一生都在建立人际关系及亲密关系的原因。对胜任力的需求关乎影响你的周围环境并从中获取所需求的目标的能力。智力是胜任力的一种，但断然不是全部。把任何事做出色都能给予你有关胜任力的成就感。最后一个基本需求是自主权，这与自由有关。具体地说，这是关于选择和组织自己人生经历的自由。它也让你自由地做你觉得有趣或符合你天性的事。

。

12、《成功，动机与目标》的笔记-第1页

从110-250 阅读速度有所加强：）——双页面+扫读+带着问题

《成功，动机与目标》：能让你快乐的目标——关联感（亲密感）、胜任力（新技能），自主权（做你热爱的事）——就像个婴儿一样，得到母亲的爱、学习各种本领、做自己想做的事，孩子比成年人笑得更多！

“为什么”思维让人更有动力；“是什么”思维处理具体步骤；

【不做准备，就是在准备失败——本杰明·富兰克林】

《尽管去做·无压工作的艺术》

形成“如果……就”的习惯，节省宝贵的动力资源——自制力。

2016年7月16日22:50:29-2016年7月16日23:56:43 3个番茄时钟，2本《财新》杂志。从末尾感兴趣的“文化”开始看，用汉王V600，心情很平静，但觉得愉悦，深夜不觉辛苦。

《成功，动机与目标》

《圣经》里有个故事说，大家抓到妓女要砸死，耶稣说谁没有罪就来砸她吧，结果大家都散去可。这让我觉得犹太人真是很老实、很执拗的种族，放到有些场景下，为了表白自己没罪，大家听了以后恐怕会砸得更起劲吧。

13、《成功，动机与目标》的笔记-第1页

赢家并不是在所有舞台上都会赢，也没有人自制力缺乏到无法完成任何事的地步。有的人会比其他人多那么一些自制力，这是事实，但每个人或多或少都会有些自制力。而且我们发现，哪怕是那些具有极强自制力的人也有精疲力竭的时候。

那些在一个或多个个人生领域里获得巨大成功的人恰恰是把大部分自制力投入到了那些相应的领域中。如果每天面临很多压力，无论是谁都会感到乏力，无法达到某些目标。

以奖励的方法增强动机可以暂时弥补受损的自制力。

如果没有具体目标，“做到最好”所带来的结果往往离“最好”相差甚远。这很讽刺，“做到最好”恰恰是最平庸的配方。那么拿什么来取代“做到最好”呢？答案是：具体而艰巨的目标。

制定一些非常具体且困难得合理的目标。然后你要用最能给自己动力的方式来看待这些目标，才能进一步提高成功机会。

如果你想激励他人做一件事，用“为什么”来形容这件事也同样能用来说服他们去尝试。

人们理智地认识到，花时间做一件事意味着无法做另一件事。有趣的是，做未来安排时就不是这回事了。实验参与者好像在分开思考两件事以及所需的时间，而没有注意到两者间必要的取舍问题。

写下一件你最近因缺少动力或诱惑太多而无法实现的事。可以是任何事：无法戒掉甜点、不能按时回复重要的电子邮件等。现在，写出你想做这件事的原因。你的个人目的是什么？这样做能帮助你得到什么？你如何受益？下次当你尝试做这件事时，停下来想想你刚刚总结的原因。不断重复，直到它成为习惯为止。（习惯成自然。任何简单的行为都能变成习惯，做起来易如反掌——只要你肯坚持。）如何运用“是什么”模式思考写出一件你想做，而且是特别复杂、困难或者生疏的事。也许你想建立一个网站但不会用电脑，又或许你想开创新的事业。现在，写下第一步你需要做什么。迈向那个目标必做的具体行动是什么？下次当你尝试做这件事时，停下想想下一步具体是什么，然后专注于那个行动。你也会养成这个习惯的。

“为什么”式思维会使你更看重心理学家所谓的“合意度”信息，意思就是说，你做成这件事或达到这个目标对你是否有好处，将会多有趣，多愉悦，多有益。这些都是我们思考在较远的未来要做的事时会问的基本问题。

更加具体的“是什么”式思维会使你更加重视“可行度”信息——你是否真的能做到你要做的事？有多大把握成功？你面临着什么阻碍？当我们在考虑近期要执行的事时，这些是我们想得更多的问题。

对目标采取“为什么”式的大体思维能使你更有动力、备受鼓舞，专注于你能得到的回报，并增强自制力与毅力。而“是什么”的细节式思维在你做困难或生疏的事时最有帮助。它能使你专注于操作性细节，从而完成任务，并且能帮助你防止拖延。大的成就不是采用一种固定的思维方式就能得到的。你需要知道如何为排除特定的困难而选择相应的思考方式（或者知道如何为帮助别人实现目标使用得当的表达方式）。

讲起乐观对于实现目标的重要性时，大部分励志书籍都把这两种正面思考方式混为一谈了。他们告诉

《成功，动机与目标》

你要相信自己能胜利，能轻松地胜利。可惜，这种混淆大错特错的，因为一种方式使人受益，而另一种则是导致失败的因素。

对比利益和阻碍，你就能更清楚地知道自己成功的把握有多大，对这个目标有多坚定。

目标具体化。树立目标时，越具体越好。

目标困难化。把目标在可行的基础上设立得难一点也很重要。你需要用高标准挑战自己，因为挑战能激发斗志——但与此同时要避免“不可能的任务”。

目标具体化。树立目标时，越具体越好。

目标困难化。把目标在可行的基础上设立得难一点也很重要。你需要用高标准挑战自己，因为挑战能激发斗志——但与此同时要避免“不可能的任务”。要记得如果标准设置得太低，你虽能达到但不太可能超越——大多数人达到最初目标后就松懈了。

当你想得到更多精力和动力或避免诱惑时，请用“为什么”方式思考。当你在做一件困难、生疏或耗时间的事时，请用“是什么”方式思考。

最佳的目标往往是在人们权衡“合意度”和“可行度”之后做出的没有偏见的选择。

我们对自身能力的信念影响着我们对事物可能性的认知——甚至还影响到我们的实际成就。

懂得什么影响你。如果你想做出更好的目标选择，懂得是什么在暗中影响着你做这样或那样的选择，这样会对你有益。跟自己摊牌、分析对与错，如果有必要，试图去削减某种影响。

懂得如何判断自己的能力。我们的目标在很大程度上取决于对自身能力的信念。如果你习惯性地对某些极具吸引力的目标说不，就该问问为什么了。你对自己的信念有多确定？是否还有其他看待问题的方式？

拥抱改变的机会。相信自己有能力达到目标是重要的，而相信自己可以获取这种能力也同样重要。很多人认为，我们的智力、个性和体质是固定不变的——无论我们做什么都无法提高。这些“实体”信念使人把精力集中放在试图证明自己的目标上，而忽略了发展和成长。好在几十年的调查研究证明这种信念是完全错误的。持“渐进论”者则相信我们的各种特征是可以逐渐改变的。这个理论是被科学证明所支持的。所以假如你相信自己某方面无法改变，而这种信念又左右着你一生中对目标的选择，那么是时候抛开这个观点了。去相信自己能够改变，这个（正确的）信仰能让你做出更好的选择，发挥更大的潜力。

营造正确的环境。另一个影响目标的因素是环境，而环境往往对潜意识产生着影响。我们读到的字眼、看到的物件、打交道的人——我们所接触的万物无不触发着潜意识对目标的追求。榜样在很大程度上是通过“目标感染”鼓舞着我们。换言之，我们会采纳他人追求的目标——在我们认同的前提下。

利用触发点进入潜意识。若想保持动力，让你的环境里充满提示和触发点。它们能使你的潜意识为达到目标而努力工作，即便你的有意识思维已被其他事情占领。

你是注重良好的表现从而体现能力（“表现”型），还是注重进步、成长以及精通某种手艺或学问（“进步”型）？

心理学家把“表现”的意愿叫做“绩效目标”——展示自己聪明、有才、有能力或业绩优于他人。

当你追求“表现”目标时，你会成为“自我应验预言”的受害者，相信自己不行，于是停止尝试，于是注定失败——这结果当然会（错误地）应验“我不行”的最初想法。

心理学家把发展或增强某种技术和能力的意愿称作“精熟目标”。

当我们追求精熟目标（“进步”）时，我们比较不会因为困难和差强人意的成绩而埋怨自己缺乏能力，因为这样做根本没有道理。我当然目前缺乏能力了——我还没掌握它啊！我们会找更可控的原因。

《成功，动机与目标》

我学习够下功夫吗？我是否应该换个战略？我是否应该找个高手请教一下？当人们在追求“进步”的路上遇到困难时，他们不会像追求“表现”的人那样沮丧和无助，他们会做出行动。他们问自己哪里出了错然后去修复。

想证明自己聪明或有价值的人往往会用极大的精力和强度做一件事——有现实奖励时尤其如此。

当你聚焦在“进步”而不是“表现”时，你会从两方面受益。第一，当事情变复杂时——复杂的情形、时间的压力、重重的障碍或意外的挑战——你不会垂头丧气，你更倾向于相信坚持就是胜利。第二，当你开始怀疑自己的表现时，你并不会因此而失去动力，因为虽然成功很难但你仍可以从过程中学习，进步也是完全可能的。所以当一项工作有难度，坚持不懈是取得高成就的关键时，追求“进步”的精熟目标具有明显优势。

当你在做一件需要毅力才能成功的事时——当你需要打长久战不能轻易放弃时——“进步”目标就是你所需要的灵丹了。

如果你的目标是通过“表现”以示自己的聪明才智，那么“需要帮助”也许会让你感觉在承认失败。而从另一个角度来看，寻求帮助是获取“进步”的绝佳方式。那些追求精熟目标而不是绩效目标的人们显然明白这点。

进取目标是由成就角度思考构成的。这种目标是关于理想状态的。用经济学语言来说，收益最大化（并且避免错失机会）是这种目标的本质。

“防御”型的。以此为侧重点的目标是通过衡量安危而构成的。它是关乎履行职责，基于“我应该做什么”的目标。用经济学角度来讲，这种目标侧重于“最大限度减少损失”，保住本钱。

当你追求一个“进取”型目标时（一个被你看作成就的目标），你是在试图获取些什么。当说到“获取”时，你会同时被高价值以及高成功率所鼓舞。实际上，目标越有价值，你越在乎成功率。这是因为更有价值的目标意味着你要付出更多时间与精力的投资。如果你要下那么大的功夫，成功率最好也很高。如果你在追求一个“防御”型目标，这就与保证安全、避免危害有关。一个高价值的“防御”型目标是那种利害攸关的目标——安全至关重要，失败会带来危险。所以目标价值越高，你越会觉得成功是必要的，所以成功的概率便不那么重要了。

当你试图达到一个“进取”型目标（试图获得成就）时，所感受到的动力就像一种推你向前的殷切渴望。显而易见，这种渴望会因正面反馈而进一步提升。也就是说，你越想成功便越有动力，增强信心能提高你的能量和强度。反之，负面反馈会削弱你的渴望，想到失败便丧失了动力，怀疑自己就更如帆船失去了风。在追求“防御”型目标（寻找安全与保障）时，你的动力好比警觉，那是一种想避开危险的愿望。在负面反馈与对自己的怀疑中，你的警觉度反而会增强。没有什么比察觉到失败与危险的可能性更能启动人们的防备机制了。

成功实现“防御”型目标需要我们削弱并抑制乐观以保持动力。当你需要警惕时可不容自信——不论过去你有多少成功史。

只有“进取”目标成功史能预示出乐观特征——那些在“防御”型目标上成功的人也开心地与我们分享过去的成功经验，但被问到未来的成功时，他们只字不提。

《成功，动机与目标》

防御性悲观者能通过想象一切出错的可能来使自己为迎接前路的挑战做出最充分的准备。在追求“防御”型目标的过程中，防御性悲观也成就了最高的警觉，最强的动力。

研究者发现，“进取”式思维的学生更会被传统的正面榜样所鼓舞，而“防御”式学生则看了负面教材后更受启发。在听说这个不幸毕业生的例子之后的几周里，他们更努力地准备大小考，按时完成阅读作业，而且更少拖延。所以说，有些人会被英雄事迹所鼓舞，而另一些人则会被有说服力的警戒性故事所影响。

当人们在追求“进取”目标时，他们会觉得有探索及抽象思维的自由。他们时不时地会来场头脑风暴，想出实现理想的种种选择以及可能性。他们更有创意，尤其对找到事物中的联系和主导思想在行。要达到“防御”目标时，这样的抽象思维和创意是莽撞又耗时的。如果你想避开危害，你需要行动。“防御”目标主导的思维方式是很实在的。你定下一个方案，然后执行，呵护每个细节。因此，“防御”型思维的人都很注重细节，也对看到的事物和未完成的事项有更好的记忆力。

真正的选择自由并不重要，更重要的是认为自己拥有选择自由的感受。即便有的选择微不足道甚至是虚幻的，它依然能提供自主的感受。

自主权是动力的燃料。当我们觉得自己拥有“自主支持”的环境时，内在动力便被呵护甚至修复了。当我们觉得内心世界被承认，而且拥有选择（不论这选择多么微不足道甚至虚幻）时，我们对自主权的需求便能得到满足，我们的动力和幸福感也便增强了。

有一种点燃热情使人投入的方法便是启用“为什么”式思考。

一种防止拖延的方法是采用“防御”型目标。

事情容易时，用“进取”目标。把注意力集中在展示你的能力以及实现“进取”型目标上。聚焦于成功带来的好处。

没有动力时，多想想大局。提醒自己目标为何重要。选择“防御”型目标，聚焦于失败带来的损失。

事情困难（或陌生）时，目标要具体。告诉自己达标需要完成的任务步骤“是什么”。选择“防御”型、“进步”型目标，把注意力从“表现”转移到“进步”。

诱惑横行时，多用“为什么”思考。同时选择侧重于避免损失的“防御”目标，这样能帮助你抵抗哪怕是最具魅力的诱惑。

如果你需要速度，选择侧重于收益的“进取”目标。

如果你需要准确，选择侧重于避免损失的“防御”目标。

如果你需要创造力，选择“进取”目标。同时还要确保你追求的目标是发自内心的。自主权的感受能点燃创造力的火种。

如果你希望奋斗的过程是愉悦的，选择“进步”目标，同时确保目标为自主选择。当我们注重进步（而不是表现）并有很强的内在动力时，我们更会让自己快乐。如果你想拥有真实、长久的幸福，选择满足“关联感”、“胜任力”和“自主权”这三个基本需求的目标。避免过多关注名声、威望和财富——即便你能得到这些也无法得到长久的幸福。

《成功，动机与目标》

使目标个人化。当你无法避免地需要指派任务时，试着给他人提供尽可能多的达标方式的选择。拥有个人选择的感受很能带给人动力。另外，参与选择能使人更加了解目标背后的道理——为什么这个目标值得追求，给别人这个机会能使他们更加投入，也增强了认同感。

公众承诺。当没有个人选择的余地时，你可以让他人立下契约。让人公开为目标做出承诺能增强他们的动力——没人喜欢违背诺言。不过请记住，这种方式只在契约有效期内生效。一旦逾期，动力便会随之削弱，除非目标已经被“内化”。

运用适当的触发因素。我们追求的很多目标都是在潜意识中被触发的——我们甚至没有察觉到自己正在为之努力。你几乎可以用任何事物来触发别人潜意识中的目标（就连一个字、一个物件都可以），只要对方能把事物与目标联系起来。

理念框定。仔细为一个情景设定框架能重塑人们对它的认知，影响人们采纳的目标。当我们面临进步的机会时会采取“进步”型目标；当我们被与他人比较时会采取“表现”型目标。收获的机会能激发“进取”目标；失败的危险会激发“防御”目标。框定出任务的性质能使他人自然而然地采纳合适的目标。

让目标蔓延。目标是感染力极强的。每当我们看到别人追逐某个目标时都会得到强大的暗示，在潜意识中被触发同样的目标。你可以有效地利用这个现象，用合适的榜样（包括你自己！）使目标蔓延——只要你设定的榜样对别人来讲也是正面形象。

制订计划。我们在为目标打拼的途中遇到的很多问题都能被简单的“如果……就……”计划解决。不论你是想抓住当前的机会、抵抗诱惑、应对焦虑与自我怀疑，还是在困难中坚持不懈，这种计划都能助你一臂之力。

决定具体行动。你首先要决定达标所需的具体步骤。避免模糊不清的内容，例如“少吃点”“多学点”——你需要清晰、精确的目标。建立类似于“每晚至少学习四个小时”的清晰计划，你便对自己需要做什么以及达标与否一目了然了。

决定时间和地点。接下来，决定做每个步骤的时间和地点。请尽可能做到详细。这可以帮助你的大脑探测并抓住行动时机——即便是在你的意识无暇顾及时。

整理出“如果……就……”计划。把上述几步整理成一句“如果……就……”式的陈述。“如果是平日晚上，我就在我的房间里学习至少四个小时。”如果你愿意，可以把这些陈述写在笔记本里，或者重复说给自己听，让自己消化它。

瞄准障碍。想想达标路上有可能出现的障碍与诱惑。你要如何应对？为你想到的每一点制订一条“如果……就……”计划。（“如果平日晚上朋友叫我出去玩，我就拒绝并告诉他们周末见。”）这使你提早制订出最佳计划，不论遇到何种情况都能保证你不偏离达标的轨道。

不进则退。你的“自制肌”与身体肌肉一样，得不到锻炼就会逐渐萎缩。当你常常得当地运用它，使它得到锻炼，它就会茁壮成长，并帮助你实现目标。

启动自制力。为了锻炼自制力，你可以接受一些平常不愿接触的挑战，比如放弃高热量零食、每天做100个仰卧起坐、挺直腰板、学一门新技能。当你想让步、放弃或不再在乎时，请别这样做。就从很小的一个行动做起，为有可能面临的困难做出应对计划（如果我馋零食了，就吃一片新鲜水果或三片水果干）。刚开始会有些难，但慢慢就好了。你变强大了，能接受的挑战便多了，对自制力的锻炼也能更上一层楼了。

休息必不可少。肌肉会疲劳。自制力用了太多就会耗尽。刚刚运用过自制力的你面对诱惑、干扰和其他陷阱时尤为脆弱，也尤其容易误入歧途。如果可能的话，在自制力有所恢复之前，别对自己要求太多。

自制力感染。当你需要给自制力提提神时，不妨运用“目标感染”的方式。观察或想象他人发挥自制力能使你感染上这种能量。（但记住保持心理距离，过多地感同身受也会消耗你的自制力！）好心情也能提升自制力，所以给自己找些舒缓神经的事物（酒精除外）来补充自制力储备吧。

来点甜食。自制力能量至少一部分取决于体内的血糖量。长期维持体内血糖量的最佳方式是摄取蛋白质和复合碳水化合物。当你临时需要快速有效的方式时，不妨吃块点心或是喝杯含糖饮料（不过要注意：代糖不是糖，不能带来同样的效果）。摄取的糖分通过体内循环抵达大脑需要大约十分钟，所以请耐心等待。记住这种糖分是单一碳水化合物，很快就会被消耗，所以别指望它的效力能持续多久。

停止于开始前。当自制力的库存低时，学会运用策略降低对它的需求是很重要的。请记住，彻底不

《成功，动机与目标》

做一件事永远比开始后再停止它要容易，也不需要那么强的意志。（彻底不碰薯片比只吃两三片要容易得多。）其他可以帮助你策略包括“为什么”式思维，强力度的“自我监控”（以确认自己没有偏离目标），以及鼓励措施（比如报酬或奖赏），它们都能激发你的动力。

别冒无畏的险。很重要的一点是：无论你的“自制肌”多强大，请永远尊重它的局限性。自制力用了很多后就会暂时耗尽。在你所能控制的范围内，别试图同时接受两个挑战（比如同时戒烟和减肥）。也别把自己推向危险地带——很多人对自己的抗诱惑能力过于乐观，于是他们使自己处于充满诱惑的境地。

说实话。不能因为顾及对方的感受而回避实话。告诉别人“不是你的错”或者“你已经努力了”也许能让他们好过些，但同时会使他们觉得束手无策、斗志涣散。人们要为自己缺少勤奋和用错策略而负责，只有这样才能激励自己在未来的日子里做得更好。

正面、实用的建议。给予批评时很重要的一点是要传达这样一个信息：对方一旦做出正确的行动就能有所成就。要具体提出问题的本质以及解决的方法。

真诚的赞美。若想增强而不是削弱他人的动力，你的赞美必须听上去是真诚的。过于“奔放”、笼统或频率太高的表扬都会听起来不真诚。把表扬留给真实、执行到位、令你真心赞叹的成就。

表扬请对事不对人。表扬应侧重于对方可控的行为。强调勤奋、正确的方式、决心与毅力，避免赞扬天生的或人们觉得难以改变的能力。

避免比较。请避免直接在学生、职员或孩子间进行比较。你不如用他们过去与现在的表现做比较，这样便强调了进步的价值，从而把他们的注意力集中到进展中去。

得到表扬不是目的。别让表扬与奖励削弱了他人的自主权。承认别人的选择与感受，这样能使他们专注于所做的事情中。珍贵的内在动力需要被呵护才能有所成就。

再次提醒：请务实。赞扬（和批评）始终应该反映真实、可达到的标准和期望值。小心别让夸张的语言（比如“你可以成为最好的！”）把你的学生、孩子或员工淹没在太想完美的压力中。

14、《成功，动机与目标》的笔记-读书笔记

制定非常具体且有一定困难度的目标P7

当你想得到更多精力和动力或避免诱惑时，用“为什么”方式思考；当你在做一件困难、生疏或耗时间的的事情时，用“是什么”方式思考。P30

多关注远期目标的可行性（是什么），多关注近期目标的效用（为什么）P31

正面思考（相信自己能成功真的会使你更有可能成功）。有信心获得成功，而且同样相信成功之路不会是一帆风顺的。P24

心理对照：首先你得能想到目标的实现，然后再反思其中的障碍。

考虑你想要什么以及障碍是什么可以使你头脑清楚地做出好的决策——当成功率高时，你会更致力于这个目标，从而更有可能实现它；当成功概率不怎么乐观时，你能认清状况，放手前行。P25

只有意识到有些目标无法实现我们才能为可实现的理想腾出空间。P25

实体论者总是这样亏待自己——把注意力过多集中在证明自己上，却牺牲了本可能更加丰富的生活经验。

当你相信自己的能力——任何能力——是可以增长和发展的，你便不会把注意力过多集中于证明自己聪明上，反而会更注重培养自己的智力。挑战并不可怕——它是获取新技能的机会。犯错误不代表你笨，而是提供了更多帮助你学习的信息。

不过虽然她遇到这些挫折也会沮丧，但还是从中不断学习，也从来没有怀疑过自己最终能够成功的信念，这是因为说到画画、缝纫、园艺、喷漆和建石墙，我的母亲是个渐进论者。P38

当我们相信自己在某些方面无法改变时，便会追求那些只着重于带给自己面子的目标。讽刺的是，这些目标往往是阻碍改变的，会使我们无法学习和进步。

聪明的家长给孩子的远远不只是一堆染色体而已。他们会在家里创造更浓厚的学习氛围，他们与孩子交谈更多。通常他们挣更多的钱，可以更好地给孩子提供教育机会。聪明的家长往往能给孩子很多开发智力的机会。P41

即便你的基因在某种程度上决定着你的智力起点（或初始性格），它却不见得能预示你最终如何。

《成功，动机与目标》

被寄予了开发机会并有行动动力的人真的会变的更聪明。

智力是极度可塑的——经验是非常重要的。

营造正确的环境，让环境里充满提示和触发点。

生活中的很多失败是因为人们在放弃时并没有意识到自己离成功只有一步之遥。

重点不是一次表现，而是长期表现。

事情不复杂时，聚焦表现带来成绩和动力。

事情很生疏、困难时，聚焦进步，把经验当作进步的燃料。追求成长可以使人在面对困难时坚忍不拔。

聚焦进步可以使人享受正在做的事情并从中获得乐趣。

失败成为一种反馈，使人进步；障碍是可以跨越的；难过能激励你从沙发上爬起来。

他们感觉越糟糕，越会行动起来，针对问题做点什么。如果是他们能解决的问题，他们马上行动；如果沮丧的源头是无法自控的，他们会看到乌云里的光，在体验中成长。

如果你怀疑自己的能力，那么请把注意力转移到努力、坚持与计划上来，因为这些往往才是成功的关键。

基于现实的乐观，保持清醒（相信自己能成功是因为你会努力、会保持动力、会使用适当策略来确保目标的达成）。

制定计划，瞄准障碍（如果....,就...）

没有动力时，多想想大局。

诱惑横行时，多用“为什么”思考。

真诚和说实话。

15、《成功，动机与目标》的笔记-《成功，动机与目标》----笔记

1.你也许要问，究竟是对工作的满意度能激发更好的表现，还是好的表现使人对工作更加满意？答案是，两者皆是——对工作的满意度使人更致力于为所在机构工作，对自己更有信心，从而会给自己更多的挑战，这又带来更好的表现和更大的满意度，周而复始.....

制定具体而具挑战性的目标便创造了成功和幸福

2.这么说来，西瓜和芝麻的思考模式各有优劣，所以最好的策略就是根据目标的不同在两种模式中转换。有时这种转换会自然发生，有时不会。确定自己启用了最佳模式是非常重要的。如果没有，要赶快转换。你如果想更有干劲儿、增强自制力（或者帮别人达到这个目的），则需要启用“为什么”模式。想想行为背后更大的意义和目的。当你在一盘甜点的诱惑前想要“守住贞操”时，请记住“为什么”你要减肥；当你的职员业绩惨淡时，提醒他们“为什么”业绩是重要的——不光为了公司，还是为了他们自己。另一方面来讲，若要解决一件棘手的事，则用“是什么”思考更为恰当。学习一套新体系时需要把它拆成几个具体步骤。第一次滑雪吗？那么注意弯曲膝盖、对齐滑雪板的前端。别想着让谁对你的速度和优雅的姿态刮目相看——这样想往往导致滑雪新手牢牢地贴在树上

3.既然相信自己能成功是件好事，那么相信自己能轻松成功、抗拒诱惑、排除万难肯定也是好的了（第二种正面思考方式）。这乍听起来仿佛有道理，但实际上错得很离谱。

4.为什么相信道路崎岖对实现目标来讲那么重要呢？首先，焦虑和担心这样的负面情绪虽不让人愉悦可还是有其用途的，这主要是因为它能带给人很大的动力，刺激我们在问题发生前花额外功夫去避免。

5.那么怎样才能最好地树立并实现目标而不是活在白日梦中呢？最佳策略是用乐观的方式看待目标，同时用实际的方式思考具体需要做什么才能实现目标。

6. 目标具体化。

树立目标时，越具体越好。“减掉5磅”是比“减点儿肥”更好的目标，因为它能清楚地让你知道成功的样子。知道具体要做到什么能使你自始至终保持动力。避免“做到最好”这类的目标——它们太模糊，所以起不到真正的励志作用。

目标困难化。

把目标在可行的基础上设立得难一点也很重要。你需要用高标准挑战自己，因为挑战能激发斗志——但与此同时要避免“不可能的任务”。要记得如果标准设置得太低，你虽能达到但不太可能超越——大多数人达到最初目标后就松懈了。没人会在设定减5磅肉的目标下最终减掉20磅。

“为什么”或“是什么”。

目标可以被理解为较抽象的“为什么”做这件事，或比较具体的——行动“是什么”。比如说，清理衣柜里的一团混乱可以被理解为“整理出条理”（为什么）或者“扔掉不穿的衣服”（是什么）。当你想得到更多精力和动力或避免诱惑时，请用“为什么”方式思考。当你在做一件困难、生疏或耗时间的事时，请用“是什么”方式思考。

请考虑价值和可行性。

记住当我们想象较远期的计划时，我们都更倾向于用“为什么”式思考。这就让我们太过重视目标诱人的部分（比如去迪斯尼乐园将会多好玩），而太少考虑可行性（我怎么付得起这趟旅行的钱）。另一方面，我们又自然而然地用“是什么”来考虑近期目标，这样就容易太注重于实际操作而没有充分体会到生活要带给我们的东西。最佳的目标往往是在人们权衡“合意度”和“可行度”之后做出的没有偏见的选择。

正面思考但不要轻敌。

当你树立目标时，请尽管正面、积极地想象目标的实现，相信自己成事的能力对保持动力有极大的帮助。但无论你做什么，别低估了成功之路的艰辛，大多数值得奋斗的目标都需要时间、规划、努力和毅力来实现，想象着能轻而易举地实现目标只会让你在未来的路上措手不及。轻敌是失败的配方。

7.反之，如果你相信聪明程度可以通过时间从经验和学习中得来，并且投入便能获得更多的话，你是个“渐进论”者。智力的“渐进论”是相信聪明度为可塑质量的理论——人们在任何人生时期都能变得更聪明

8.实体论者总是这样亏待自己——把注意力过多集中在证明自己上，却牺牲了本可能更加丰富的生活经验。渐进论者不容易犯这样的错误。当你相信自己的能力——任何能力——是可以增长和发展的，你便不会把注意力过多集中于证明自己聪明上，反而会更注重培养自己的智力。挑战并不可怕——它是获取新技能的机会。犯错误不代表你笨，而是提供了更多帮助你学习的信息

9.在香港大学里，所有课程都是用英文进行的，尽管有些学生刚进校时英文还不过关。德韦克问那些英文还可以提高的学生是否感兴趣参加一个英文补习课程。只有那些相信自己能变得更聪明的学生（渐进论者）表现出对参与课程的兴趣——他们中73%的学生愿意参加。那些相信聪明度固定的学生（实体论者）不想跟这课程有任何瓜葛——他们中只有13%的学生表示愿意上这堂课。这些学生大多数都不相信补课真能帮助他们进步。同样重要的是，他们觉得上补习班意味着公开暴露自己能力的缺乏。

10.我们在课堂外也发现了同样的规律，连选择配偶时也不例外。那些相信个性大约不会变的人告诉我们他们在寻找一个自己在对方心中形象“完美”的对象，也从而保持良好的自我感觉，他们会选择那些觉得“和我在一起很幸运”的伴侣。当一段关系存在太多争执和挑剔时，他们会很快逃离。那些相信个性会变的人似乎更喜欢能激励他们发展和成长的伴侣，他们也更有可能把关系中的坎坷看作了解对方和了解自己的机会。

11.在一个又一个的实验里，我们发现那些被给予了开发技能的机会并有行动动力的人真的会变得更聪明。不论你用什么去衡量——智商高低、通考分数还是平时成绩，都会清楚地发现智力是极度可塑的

《成功，动机与目标》

——经验是非常重要的。如果你在此之前一直相信自己的智商是固定的——你就是对数学、写作、电脑、音乐或社交不在行——那现在是把这套理论全部扔掉的时候了。这种想法一直以来都对你产生了不良影响。

12. 懂得什么影响你。

如果你想做出更好的目标选择，懂得是什么在暗中影响着你做这样或那样的选择，这样会对你有益。跟自己摊牌、分析对与错，如果有必要，试图去削减某种影响。

懂得如何判断自己的能力。

我们的目标在很大程度上取决于对自身能力的信念。如果你习惯性地对某些极具吸引力的目标说不，就该问问为什么了。你对自己的信念有多确定？是否还有其他看待问题的方式？

拥抱改变的机会。相信自己有能力达到目标是重要的，而相信自己可以获取这种能力也同样重要。很多人认为，我们的智力、个性和体质是固定不变的——无论我们做什么都无法提高。这些“实体”信念使人把精力集中放在试图证明自己的目标上，而忽略了发展和成长。好在几十年的调查研究证明这种信念是完全错误的。持“渐进论”者则相信我们的各种特征是可以逐渐改变的。这个理论是被科学证明所支持的。所以假如你相信自己某方面无法改变，而这种信念又左右着你一生中对目标的选择，那么是时候抛开这个观点了。去相信自己能够改变，这个（正确的）信仰能让你做出更好的选择，发挥更大的潜力。

营造正确的环境。另一个影响目标的因素是环境，而环境往往对潜意识产生着影响。我们读到的字眼、看到的物件、打交道的人——我们所接触的万物无不触发着潜意识对目标的追求。榜样在很大程度上是通过“目标感染”鼓舞着我们。换言之，我们会采纳他人追求的目标——在我们认同的前提下。

利用触发点进入潜意识。若想保持动力，让你的环境里充满提示和触发点。它们能使你的潜意识为达到目标而努力工作，即便你的有意识思维已被其他事情占领。

13.当我们追求精熟目标（“进步”）时，我们比较不会因为困难和差强人意的成绩而埋怨自己缺乏能力，因为这样做根本没有道理。我当然目前缺乏能力了——我还没掌握它啊！我们会找更可控的原因。我学习够下功夫吗？我是否应该换个战略？我是否应该找个高手请教一下？当人们在追求“进步”的路上遇到困难时，他们不会像追求“表现”的人那样沮丧和无助，他们会做出行动。他们问自己哪里出了错然后去修复。如果我的第一个考试只得了C，我会用双倍的时间并且换一种方式学习，比如用记忆卡或自己列大纲。如果我没有达到销售目标，我会认真向公司中资深的销售人员讨教。如果我的邻居对我不感兴趣，我会想想如何吸引他的注意并增强相互的了解。如果我第一次没有考进法学院，我会向法学院教授或招生办公室咨询意见，看看在重考时如何让自己更有竞争力。“进步”目标有时能带来最大的成就，因为把注意力集中在“进步”上的人很少会过早放弃。

14.哪种目标对我更有益我也希望有个简单的答案。这又是一个我要勉强承认“视情况而定”的问题。就像我前面提到过那样，有时“表现”目标比“进步”目标更能鼓舞人心。想证明自己聪明或有价值的人往往会用极大的精力和强度做一件事——有现实奖励时尤其如此

15.你聚焦在“进步”而不是“表现”时，你会从两方面受益。

第一，当事情变复杂时——复杂的情形、时间的压力、重重的障碍或意外的挑战——你不会垂头丧气，你更倾向于相信坚持就是胜利。

第二，当你开始怀疑自己的表现时，你并不会因此而失去动力，因为虽然成功很难但你仍可以从过程中学习，进步也是完全可能的。

所以当一项工作有难度，坚持不懈是取得高成就的关键时，追求“进步”的精熟目标具有明显优势。

16.当然，专注于成长和进步的人比时刻想证明自己的人所经受的沮丧程度要轻一些，频率也低一些，当你努力追求进步时，你比较不会把坏事都归咎在自身无法改变的问题上，那么也就不会太沮丧。这可是好消息，因为一旦注重“进步”而非“表现”，我们就可以帮助自己和他人摆脱情绪的痛苦，不做情绪的奴隶。

17. “表现”还是“进步”？

这一章里我们讲了为证明自己而树立的目标（“表现”）与意在进步的目标（“进步”）之间的区别。在工作、学习以及各种关系中，你认为自己一直以来是在试图做到最好，还是想在别人和自己面前表现成最好的？

聚焦“表现”，带来成绩。

对表现的追求能带给人很大的动力，也能带来优异的成绩，不过这都是在事情不复杂的情况下。可惜，当路变得坎坷时，注重证明自己的人容易得出自己不行的结论而过早放弃。

聚焦“进步”，提高成绩。

专注于“进步”的我们能在困难中 大步前行——把经验当作进步的燃料。追求成长的人通常能交出最好的成绩，因为面对困难时他们最坚韧不拔。

聚焦“进步”，享受旅途。

当“进步”是你的目标时，你更容易享受正在做的事情，从中找到乐趣。换言之，你对旅途和目的地同样欣赏。你会更深入更有意义地对信息进行处理，更好地为未来做打算。你甚至更容易在需要的时刻寻求帮助，从中切实受益。

聚焦“进步”，抵抗抑郁。

个人成长目标比自我证明的目标更能使人从容、有效地面对抑郁和焦虑。失落的心情能激励他们起身行动、解决问题，而不是纵容自己藏在窝里为自己哀叹。不出意料，和那些整日试图证明自己的能力与价值的人比起来，他们的抑郁症状更轻，延续时间也更短。

聚焦“进步”，收获更多。

说到底，请尽可能地把“表现”目标转换成“进步”目标。与其哀叹一段人际关系的不完美，不如把注意力集中在能改善的方面。在工作中，与其让人对你的聪明智慧刮目相看，不如专注于扩展技能、接受新挑战。当你把重点从“能证明什么”转为“能学到什么”时，你会拥有更多快乐更多收获。

“进取”为了获得，“防御”为了不失去。

我在本章里讲到“进取”与“防御”目标的区别。当你的目标以“进取”为主时，你是从“成就”的角度看待它——它是你理想中希望获取的东西。当你的目标以“防御”为主时，你考虑最多的是安危——这个目标是你觉得必须实现的。总的来说，“进取”目标是有关收益最大化的，而“防御”目标是有关避免损失的。

乐观精神适合“进取”目标。

如果你是个“进取”型思维方式的人，或是正在追求“进取”型目标，那么自信和积极乐观的思维方式能助你一臂之力。乐观能在你追求“进取”目标时给予你极强的动力——它会让你势不可当地挑战万难。

乐观精神不适合“防御”目标。

如果你是“防御”型思维的人，或正在追求“防御”式目标，过多的乐观反而会坏事。自信会削弱动力与警惕。实际上，一丝悲观对你来讲或许是最有用的——没什么比察觉到失败与危险的可能性更能使人加以防备了。

“进取”使人热血沸腾，“防御”使人如释重负。

我们在实现“进取”目标时感到欢欣鼓舞（“哈！我真棒！”），在失败时则垂头丧气（“唉，我真没用。”）。当我们达成“防御”目标时，我们感到平和放松（终于松了口气：“我躲开了子弹。”），而没有达成这种目标后我们会焦虑紧张（“哦不！这下完了！”）。

“进取”目标偏爱风险。

“进取”目标会导致“风险偏好”，使我们什么都想试试，不容错过任何机会。这带来的是更多想象力以及创造性思维。“进取”型的人爱想新点子、新方式。他们注重速度多于准确性。他们是谈判高手因为他们不怕迈出冒险的第一步。他们放眼全景，抓住当下。

“防御”目标偏爱谨慎。

“防御”目标会导致“保守偏好”，使我们更害怕犯错，更爱说“不”，更少尝试新鲜事物或用新方法实现目标，不过它也使我们做出更好的计划，更少拖延。这一类人很注重细节，他们注重准确率多于速度，在诱惑和干扰面前表现极佳，不会有漏网之鱼。

合适的策略。

“进取”与“防御”都能带来成功，重点是识别目标的种类然后运用合适的策略去实行。合适的策略不但能带来更大成就，还能让你“感觉对”——使你的成功之路更愉悦，更令人满足。

视情况而定。

虽然大多数时候我们处理目标的思维方式是固定的——非“进取”即“防御”，但有时境遇决定了目标，所以你需要注意到目标性。

“进取”为了获得，“防御”为了不失去。

我在本章里讲到“进取”与“防御”目标的区别。当你的目标以“进取”为主时，你是从“成就”的角度看待它——它是你理想中希望获取的东西。当你的目标以“防御”为主时，你考虑最多的是安危——这个目标是你觉得必须实现的。总的来说，“进取”目标是有关收益最大化的，而“防御”目标是有关避免损失的。

乐观精神适合“进取”目标。

如果你是个“进取”型思维方式的人，或是正在追求“进取”型目标，那么自信和积极乐观的思维方式能助你一臂之力。乐观能在你追求“进取”目标时给予你极强的动力——它会让你势不可当地挑战万难。

乐观精神不适合“防御”目标。

如果你是“防御”型思维的人，或正在追求“防御”式目标，过多的乐观反而会坏事。自信会削弱动力与警惕。实际上，一丝悲观对你来讲或许是最有用的——没什么比察觉到失败与危险的可能性更能使人加以防备了。

“进取”使人热血沸腾，“防御”使人如释重负。

我们在实现“进取”目标时感到欢欣鼓舞（“哈！我真棒！”），在失败时则垂头丧气（“唉，我真没用。”）。当我们达成“防御”目标时，我们感到平和放松（终于松了口气：“我躲开了子弹。”），而没有达成这种目标后我们会焦虑紧张（“哦不！这下完了！”）。

“进取”目标偏爱风险。

“进取”目标会导致“风险偏好”，使我们什么都想试试，不容错过任何机会。这带来的是更多想象力以及创造性思维。“进取”型的人爱想新点子、新方式。他们注重速度多于准确性。他们是谈判高手因为他们不怕迈出冒险的第一步。他们放眼全景，抓住当下。

“防御”目标偏爱谨慎。

“防御”目标会导致“保守偏好”，使我们更害怕犯错，更爱说“不”，更少尝试新鲜事物或用新方法实现目标，不过它也使我们做出更好的计划，更少拖延。这一类人很注重细节，他们注重准确率多于速度，在诱惑和干扰面前表现极佳，不会有漏网之鱼。

合适的策略。

“进取”与“防御”都能带来成功，重点是识别目标的种类然后运用合适的策略去实行。合适的策略不但能带来更大成就，还能让你“感觉对”——使你的成功之路更愉悦，更令人满足。视情况而定。虽然大多数时候我们处理目标的思维方式是固定的——非“进取”即“防御”，但有时境遇决定了目标，所以你需要注意到目标性质的不同从而适时转换策略以获得成功。

18.我之前提到过，不是所有目标都能带来持久而真实的满足感和幸福感，因为并不是所有目标都能满足我们对关联感、胜任力以及自主权的需求的。哪些目标才能满足这些需求呢？总的来说，关于建立、支持和增强人际关系的目标可以，专注于发展自我、增强体质以及自我接受的目标也可以（自我接受是指正视缺点，即便无法改善也需懂得），那些有关回报社会以及帮助他人的目标也同样可以。

19.心理学家德西和瑞安提出这样的观点：我们对自主权、关联感以及胜任力的需求一次次受挫后会把注意力集中在肤浅的外在价值目标上。当我们被困在高压控制、过于困难以及被拒绝的情形时，我们会觉得个人自由、个人能力以及关联感都不复存在了，这时的我们容易转换目标。换言之，当我们感到压力太大、面临太多拒绝时，当我们觉得什么都做不对，自己没有任何有意义的人际关系时，我们会开启防卫策略——转向那些对我们没什么好处的目标。“如果我不能得到我要的爱，我就要努力赚钱、出名，那时自会有很多人爱我。”这个策略的讽刺与悲剧性就在于：对名誉、财富和知名度的追求差不多已经可以保证你无法实现最基本的需求了。它们是替代品，代替的是我们本该追求的目标，

它们会让你一直很忙，却无法真正快乐。

20. 人类的三种基本需求。

不是所有目标都能带来长久的快乐和幸福，不论你是否能实现它。那些能满足人类对关联感、胜任力与自主权这三种基本需求的目标才能带来我们想要的快乐与幸福。

“关联感”增强人际关系。

当你追求的目标是建立或巩固人际关系以及回报社会时，你对关联感的需求就会得到满足。你的人生中有类似的目标吗？

“胜任力”开发新技能。

为了满足对胜任力的需求，你追求的目标应与个人成长、从经验中学习以及开发新技能有关。你正在追求的目标满足了这个需求吗？

“自主权”反映出热情之所在。

追求符合兴趣爱好、个人天性及核心价值的目标能满足你对自主权的需求。你多数时间追求的目标符合这样的形容吗？你在做你想做的事吗？

闪光的不一定是金子。

追求受欢迎度、名誉、财富等关乎自我价值外在肯定的目标不仅不会使你快乐，还会干扰你对真正有益目标的追求，从而降低你的幸福感。如果你有类似的目标，现在便是弃暗投明的时候了。

内在动力可以燎原。

自由选择的目标能够生成内在动力——一种通往更大快乐、更久耐力、更强创造力以及更好表现的动力。这种动力能被任何管制性因素破坏——包括奖励、惩罚、期限以及过多监控。当你想激励别人时，请仔细考虑方式问题。

自主权是动力的燃料。

当我们觉得自己拥有“自主支持”的环境时，内在动力便被呵护甚至修复了。当我们觉得内心世界被承认，而且拥有选择（不论这选择多么微不足道甚至虚幻）时，我们对自主权的需求便能得到满足，我们的动力和幸福感也便增强了。当你在给孩子、学生或员工布置任务时可以运用这些因素。这也是帮助他人将目标“内化”的最佳方式，因为最大的成就来源于我们认为属于自己的目标。

21. “防御”型思维方式的人几乎从不拖延——拖延使他们疯狂。他们觉得唯一脱离危险的方式便是立即行动。所以如果拖延是你的毛病，你需要试图去想失败可能让你失去的一切。我知道这不好玩，但成功需要代价。

22. 几乎每个成功人士都能讲出一两段他们黑暗日子的故事。好在当你在试图实现困难的目标（无论何种）时，或者学着从失败的阴影中站起来时，有几件事能帮助你渡过难关。

首先，你必须确定一个具体的目标。

我在第一章中讲过，最具动力的目标是那些具有极强挑战性（但有成功可能）且清晰确切的目标。“减10磅”是比“减肥”更有效的目标，因为你将清楚地知道自己是否达标，还差多远。如果目标太模糊，我们容易让自己蒙混过关，尤其当目标艰难、任务艰巨时。

其次，把“为什么”式思维转换成“是什么”也会对你有益。

“我需要做什么从而达标？”就按字面意思理解并思考这个问题，对正在试图实现困难目标的每个人都有很大的好处。专注于需要实施的具体行动能使你更有效率，更好地应对变化。容易的目标能带给我们乐观和自信，而困难的目标会让我们怀疑自己的能力以及目标成功的概率。

23. 当你有了这种不确定时，你最好采用“防御”目标。

当为“防御”目标奋斗时，悲观能带给我们力量。感觉到失败的可能会刺激我们的警觉，增强不惜一切代价达标的动力。当我们想着可能失去什么而不是得到什么时，我们更不会轻言放弃，不论情况有多艰难。

24. 采用“进步”而不是“表现”型思维方式处理困难、理解目标是最喜欢的建议。你在第三章中读到过，当你专注于个人成长与发展，专注于事物的进展而不是向外界证明自己时，你能更从容、优雅

《成功，动机与目标》

地面对困境。这时的我们会把挫折看作有助于发展的信息而不是个人失败的象征。我们不为成功率而顾虑太多，因为我们知道即便永远做不到完美，我们依然在进步（而且进步就是我们的目标）。

25. 请记住，尽可能地根据你正在着手的具体事宜决定相应的目标型，这是至关重要的。

事情容易时，用“进取”目标。

把注意力集中在展示你的能力以及实现“进取”型目标上。聚焦于成功带来的好处。

没有动力时，多想想大局。

提醒自己目标为何重要。选择“防御”型目标，聚焦于失败带来的损失。

事情困难（或陌生）时，目标要具体。

告诉自己达标需要完成的任务步骤“是什么”。选择“防御”型、“进步”型目标，把注意力从“表现”转移到“进步”。

诱惑横行时，多用“为什么”思考。

同时选择侧重于避免损失的“防御”目标，这样能帮助你抵抗哪怕是最具魅力的诱惑。如果你需要速度，选择侧重于收益的“进取”目标。

如果你需要准确，选择侧重于避免损失的“防御”目标。

如果你需要创造力，选择“进取”目标。

同时还要确保你追求的目标是发自内心的。自主权的感受能点燃创造力的火种。

如果你希望奋斗的过程是愉悦的，选择“进步”目标，同时确保目标为自主选择。

当我们注重进步（而不是表现）并有很强的内在动力时，我们更会让自己快乐。

如果你想拥有真实、长久的幸福，选择满足“关联感”、“胜任力”和“自主权”这三个基本需求的目标。

避免过多关注名声、威望和财富——即便你能得到这些也无法得到长久的幸福。

26. 使目标个人化。

当你无法避免地需要指派任务时，试着给他人提供尽可能多的达标方式的选择。拥有个人选择的感受很能带给人动力。另外，参与选择能使人更加了解目标背后的道理——为什么这个目标值得追求，给别人这个机会能使他们更加投入，也增强了认同感。

公众承诺。

当没有个人选择的余地时，你可以让他人立下契约。让人公开为目标做出承诺能增强他们的动力——没人喜欢违背诺言。不过请记住，这种方式只在契约有效期内生效。一旦逾期，动力便会随之削弱，除非目标已经被“内化”。

运用适当的触发因素。

我们追求的很多目标都是在潜意识中被触发的——我们甚至没有察觉到自己正在为之努力。你几乎可以用任何事物来触发别人潜意识中的目标（就连一个字、一个物件都可以），只要对方能把事物与目标联系起来。

理念框定。

仔细为一个情景设定框架能重塑人们对它的认知，影响人们采纳的目标。当我们面临进步的机会时会采取“进步”型目标；当我们被与他人比较时会采取“表现”型目标。收获的机会能激发“进取”目标；失败的危险会激发“防御”目标。框定出任务的性质能使他人自然而然地采纳合适的目标。

让目标蔓延。

目标是感染力极强的。每当我们看到别人追逐某个目标时都会得到强大的暗示，在潜意识中被触发同样的目标。你可以有效地利用这个现象，用合适的榜样（包括你自己！）使目标蔓延——只要你设定的榜样对别人来讲也是正面形象。

27. 行动最重要。

大多数时候我们都知道达标需要做什么，但就是无法付诸行动。聚焦于行动是成功的要素。

抓住当下。

我们每天都过得忙忙碌碌，追寻着很多目标，所以时常错过行动机会。有的机会就是被我们忽视了一——这没什么好惊奇的。若想达到目标，你需要在机会溜走前抓住它。知道做什么。当我们抓住了时

《成功，动机与目标》

机时，你要清楚地知道如何运用时机。你若不能敏捷地行动便有可能浪费机会。

拿起盾牌。

目标需要我们的保卫。干扰、诱惑以及相互矛盾的目标都会偷走你的注意力和精力，削弱你的动力。

了解现状。

若想成功你需要认真地监控。如果你不知道自己的进度如何便无法对行为或策略加以调整。要经常检查自己的进度。

28. 制订计划。

我们在为目标打拼的途中遇到的很多问题都能被简单的“如果……就……”计划解决。不论你是想抓住当前的机会、抵抗诱惑、应对焦虑与自我怀疑，还是在困难中坚持不懈，这种计划都能助你一臂之力。

决定具体行动。

你首先要决定达标所需的具体步骤。避免模糊不清的内容，例如“少吃点”“多学点”——你需要清晰、精确的目标。建立类似于“每晚至少学习四个小时”的清晰计划，你便对自己需要做什么以及达标与否一目了然了。

决定时间和地点。

接下来，决定做每个步骤的时间和地点。请尽可能做到详细。这可以帮助你的大脑探测并抓住行动时机——即便是在你的意识无暇顾及时。

整理出“如果……就……”计划。

把上述几步整理成一句“如果……就……”式的陈述。“如果是平日晚上，我就在我的房间里学习至少四个小时。”如果你愿意，可以把这些陈述写在笔记本里，或者重复说给自己听，让自己消化它。

瞄准障碍。

想想达标路上有可能出现的障碍与诱惑。你要如何应对？为你想到的每一点制订一条“如果……就……”计划。（“如果平日晚上朋友叫我出去玩，我就拒绝并告诉他们周末见。”）这使你提早制订出最佳计划，不论遇到何种情况都能保证你不偏离达标的轨道。

29.一开始我就跟你提到过“自制肌”的概念。就像你身体中的每一块肌肉一样，你不锻炼自制力，它就会萎缩。当我30岁离婚后，我彻底把自制力放到病床上休息了，于是它萎缩了。当我需要依靠自制力照顾新来的小狗时，那感觉与一年后重返健身房是很相似的——气喘吁吁，累得要死。然后当我坚守新的日程，每天锻炼自制力时，它也就强大起来。拥有了这种新的力量后，我发现自己也该面对其他方面的挑战，把生活拉到正轨上了

30.如我在导言中所说，自制力的训练方法是多种多样的——克制说脏话，用非惯用手开门、刷牙，甚至时不时提醒自己挺直腰板都能帮助你锻炼自制力。它们有一个共同点——那就是让你抵抗那些总驱使你放弃、屈服或怕麻烦的冲动。找一件符合你的生活状态及当前目标的事——需要你一次次打败那些冲动或欲望的行为，然后指定计划（见第八章）把这个行为融入你的每日生活。一开始可能有些困难——尤其当你的自制肌缺乏锻炼时，但我可以信心十足地向你保证，只要你坚持下去，过不了多久就能变得容易很多，因为你的自制力会成长。当改变发生后，你会发现生活的其他方面也在逐渐改善了

31. 不进则退。

你的“自制肌”与身体肌肉一样，得不到锻炼就会逐渐萎缩。当你常常得当地运用它，使它得到锻炼，它就会茁壮成长，并帮助你实现目标。

启动自制力。

为了锻炼自制力，你可以接受一些平常不愿接触的挑战，比如放弃高热量零食、每天做100个仰卧起坐、挺直腰板、学一门新技能。当你想让步、放弃或不再在乎时，请别这样做。就从很小的一个行动做起，为有可能面临的困难做出应对计划（如果我馋零食了，就吃一片新鲜水果或三片水果干）。刚开始会有些难，但慢慢就好了。你变强大了，能接受的挑战便多了，对自制力的锻炼也能更上一层楼了

休息必不可少。

肌肉会疲劳。自制力用了太多就会耗尽。刚刚运用过自制力的你面对诱惑、干扰和其他陷阱时尤为脆弱，也尤其容易误入歧途。如果可能的话，在自制力有所恢复之前，别对自己要求太多。

自制力感染。

当你需要给自制力提提神时，不妨运用“目标感染”的方式。观察或想象他人发挥自制力能使你感染上这种能量。（但记住保持心理距离，过多地感同身受也会消耗你的自制力！）好心情也能提升自制力，所以给自己找些舒缓神经的事物（酒精除外）来补充自制力储备吧。

来点甜食。

自制力能量至少一部分取决于体内的血糖量。长期维持体内血糖量的最佳方式是摄取蛋白质和复合碳水化合物。当你临时需要快速有效的方式时，不妨吃块点心或是喝杯含糖饮料（不过要注意：代糖不是糖，不能带来同样的效果）。摄取的糖分通过体内循环抵达大脑需要大约十分钟，所以请耐心等待。记住这种糖分是单一碳水化合物，很快就会被消耗，所以别指望它的效力能持续多久。停止于开始前。当自制力的库存低时，学会运用策略降低对它的需求是很重要的。请记住，彻底不做一件事永远比开始后再停止它要容易，也不需要那么强的意志。（彻底不碰薯片比只吃两三片要容易得多。）其他可以帮助你策略包括“为什么”式思维，强力度“自我监控”（以确认自己没有偏离目标），以及鼓励措施（比如报酬或奖赏），它们都能激发你的动力。

别冒无畏的险。

很重要的一点是：无论你的“自制肌”多强大，请永远尊重它的局限性。自制力用了很多后就会暂时耗尽。在你所能控制的范围内，别试图同时接受两个挑战（比如同时戒烟和减肥）。也别把自己推向危险地带——很多人对自己的抗诱惑能力过于乐观，于是他们使自己处于充满诱惑的境地。为什么要给自己添没必要的麻烦呢？

32. 适度乐观是有益的。

乐观精神能带来很多好处，它能增强动力，帮助你更好地对目标做出优先选择，也能让你处变不惊。

有时乐观是危险的。

乐观也能让你付出惨痛的代价——对后果考虑不周，准备不充分，冒不必要的险。乐观者更有可能选择使人自我感觉良好的心态应对挫折，而不去分析哪里可以改善、下次如何做得更好。

了解乐观的种类。

了解不切实际的乐观与基于现实的乐观是关键。不切实际的乐观是对于无法掌控的情景表示乐观——例如命运、幸运或固定能力。如果你相信自己生来聪慧过人、被幸运环绕或是“有明星气质”，你只是在自找麻烦。不切实际的乐观者不会为实现目标做出必要的行动，遇到困难便束手无策。

保持清醒。

基于现实的乐观是因事态在掌握之中而产生的信心。你相信自己能成功是因为你会努力、会保持动力、会使用适当策略来确保目标的达成。这种现实的乐观者很少犯代价重大的错误，最终更容易成功。

如果不真实，使它变真实。

当你追求目标时，请确保自己的乐观感受是现实的。若有怀疑，请运用我在此章中列出的方式来自我检测。（指出乐观的原因，挑战不切实际的假设，用成事所需的具体计划和步骤来代替一切不切实际的想法。）

把注意力从能力上转移。

如果你怀疑自己的能力，那么请把注意力转移到努力、坚持与计划上来，因为这些往往才是成功的关键。想想曾实现相同目标的榜样也会有所帮助。高成就者往往努力又聪明地工作，这点是值得每个人学习的。翻开过去的一页。回想自己过去的成就是另一种增强乐观精神的方式。提醒自己具备能力对增强自信有奇效。

别构想成功画面。

取而代之，去构想成功所需的步骤。仅仅想象自己冲过终点线的瞬间并不会带你到达那里，但是想象跑步的战略、可能遇到的障碍和应对的方案不仅能使你更加自信，还能帮助你更好地准备。这便是现实的乐观了。

33. 其实懂得何时放弃一个目标也是幸福、健康地活着的关键。此章中我还会告诉你如何以及何时放弃

《成功，动机与目标》

太复杂或代价太高的目标。你将学会如何做去或留的选择——有据可循的选择，而非恐惧或错误的逻辑导致的决定。同样重要的是，你还将学会如何为放手向前而感到欣慰并从中最大化地受益。

34. 懂得何时放手 每个人都有需要放弃的时候。关键是，你要为好的原因放弃。大多数人因为不相信自己有能力实现目标而放弃。我希望读到这里你已经明白这些人往往是错的。你能行，即便现在不行，以后也能行。那么为什么当你有能力实现目标时还要放弃呢？

什么时候放弃才是最符合个人利益的呢？有两个从目标中脱离的好理由（都与能力无关）。

首先，每天时间有限——由不得你选择。纵使你能有天大的本领，也无法拥有所有的资源——你的精力有限、时间有限。每个人都需要做出选择，因为包揽一切是不切实际的。读这本书能帮助你更好地掌握时间，但无法改变你一天只有16—18个可用小时的事实（我绝对属于支持多睡的人，所以我们就按16小时算吧）。

代价过大是另一个放弃的好理由。事态一直发展，而目标有时会变得出乎意料地复杂和令人不悦。有时候，你根本没搞清楚自己踏入了什么浑水。这时，最聪明和健康的做法是重新审视你的选择。

35. 你坚韧吗？

愿意为目标长期投入、在困难面前也不退缩的人比没有坚韧精神的人更易成功。

坚韧起来。

你可以通过选择合适的目标来增强坚韧度：“进步”型以及自主选择的目标能使人保持长期投入的状态。

怪你不努力，不怪你笨。

如果你相信达不成目标是因为缺乏必要的能力，你也就不会做出有建树的改变。勤奋、计划、坚持以及好的策略是实现目标的真正关键。认识到这点不仅能帮助你更好地看清自己和自己的目标，还能增强你的坚韧度。

你无法拥有一切。

认为自己能力不够而放弃目标永远是不理智的选择，但这并不意味着你必须坚持所有的目标。要认识到每天的可用时间与精力是有限的，这很重要，有时你必须有所放弃。当实现目标并不现实时，别害怕放手。

有的代价不必付出。

当你能实现很想要的目标但代价太大时，放弃也是完全没有问题的选择。有些牺牲是不值得的——太痛苦或是需要我们放弃太多其他东西。

旧的不去，新的不来。

若想当一个健康、知足的人，知道何时放弃太困难或代价太高的目标是关键。为了让这个过程更容易也更有收获，请找个新的目标来替代旧的，从而使你保持参与感和使命感，在人生的道路上一路前行。

36. 反馈是成功的重要和必要因素。

没有反馈，我们就像在黑暗中摸索，不知是否已经偏离了轨道。如果你是家长、老师、教练或是管理者，你的部分职责就是给他人提供反馈。你需要巩固他们好的表现，也需要指出哪里有误，给他们动力以在正确的轨道上前行。

37. 2002年，心理学家珍妮弗·亨德隆和马克·莱珀对有关赞美效用的诸多研究进行了审评。他们发现对良好表现的反馈必须基于如下五个准则才能产生积极的作用。

准则一：赞美必须真诚——或者至少听起来是真诚的。

准则二：你的赞美要着重于对方控制范围之内的因素。

准则三：当你给予赞美时，切勿把对方与他人做比较。

准则四：表扬不能剥夺对方的自主感受。

准则五：表扬必须传达现实的标准或期望值。

38. 说实话。

《成功，动机与目标》

不能因为顾及对方的感受而回避实话。告诉别人“不是你的错”或者“你已经努力了”也许能让他们好过些，但同时会使他们觉得束手无策、斗志涣散。人们要为自己缺少勤奋和用错策略而负责，只有这样才能激励自己在未来的日子里做得更好。

正面、实用的建议。

给予批评时很重要的一点是要传达这样一个信息：对方一旦做出正确的行动就能有所成就。要具体提出问题的本质以及解决的方法。

真诚的赞美。

若想增强而不是削弱他人的动力，你的赞美必须听上去是真诚的。过于“奔放”、笼统或频率太高的表扬都会听起来不真诚。把表扬留给真实、执行到位、令你真心赞叹的成就。

表扬请对事不对人。

表扬应侧重于对方可控的行为。强调勤奋、正确的方式、决心与毅力，避免赞扬天生的或人们觉得难以改变的能力。

避免比较。

请避免直接在学生、职员或孩子间进行比较。你不如用他们过去与现在的表现做比较，这样便强调了进步的价值，从而把他们的注意力集中到进展中去。

得到表扬不是目的。

别让表扬与奖励削弱了他人的自主权。承认别人的选择与感受，这样能使他们专注于所做的事情中。

珍贵的内在动力需要被呵护才能有所成就。

再次提醒：请务实。

赞扬（和批评）始终应该反映真实、可达到的标准和期望值。小心别让夸张的语言（比如“你可以成为最好的！”）把你的学生、孩子或员工淹没在太想完美的压力中。

16、《成功，动机与目标》的笔记-第24页

请根据以下片段，完成【拆书帮便签读书法】练习。

R——阅读原文片段

I——用自己的话重述原文片段

A1——描述自己的相关经验。最好是一个事例/一个故事/一个情境描述。

A2——以后我怎么应用。最好是一个在短期内有一定预期效果、有具体场景和步骤的行动计划。为什么相信道路崎岖对实现目标来讲那么重要呢？

首先，焦虑和担心这样的负面情绪虽不让人愉悦可还是有其用途的，这主要是因为它能给人很大的动力，刺激我们在问题发生前花额外功夫来避免。心理学家丹·吉尔伯特在他的《撞上快乐》一书中这样写道：“我们有时想象黑暗的未来就为把自己吓得屁滚尿流。”我们这样做因为值得。

奥丁根的研究显示，相信目标艰巨的人会做更多准备，下更大功夫，为目标做出更多行动。他们预料到要努力奋斗，便也是这样做的。

相反，那些相信找工作很容易的毕业生寄出去的申请也比较少；那些以为自己会闪电般地、无可救药地和暗恋对象互坠情网的人也是比较不可能在现实中找对方谈感情的；认为即将到来的考试是小菜一碟的学生复习得明显比较少；以为能轻松适应新换的髌关节的患者做复健的运动也比较少……说到底，觉得实现目标轻而易举的人根本就没有做好充分准备去迎接未来的挑战，然后当梦想破灭时他们就有可能崩溃了。

那么怎样才能最好地树立并实现目标而不是活在白日梦中呢？

最佳策略是用乐观的方式看待目标，同时用实际的方式思考具体需要做什么才能实现目标。奥丁根把它叫做“心理对照”——首先你得能想到目标的实现，然后再反思其中的障碍。

如果你大学毕业想找份高薪工作，首先要能想象自己被一家顶级公司录用，然后再考虑你和这个目标之间存在什么障碍——比如其他优秀的应聘者。这就使你不得不寄出很多份申请，不是吗？这就叫做：感受“行动的必要性”——这是实现目标所需的关键心理状态。幻想找到份好工作或者与倾心已久的人坠入爱河是件有趣的事，只不过你不会因此取得任何实际进展。心理对照能引导我们聚焦于必要的行动，从而把愿望和白日梦转化为现实。

值得提出的一点是，心理对照只能助你致力于你真心相信可以实现的目标（这里我们再次看到相信自己能成功的重要性）

如果你不相信自己能成功，那心理对照会让你从这个目标中解脱。其实就是说，它能使你抛开无法实现的幻想。这实际上也是使用此策略的另一个好处。考虑你想要什么以及障碍是什么可以使你头脑清楚地作出好的决策——当成功概率高时，你会更致力于这个目标，从而更有可能实现它；当成功概率不那么乐观时，你能认清状况，放手前行。

《成功，动机与目标》

放弃梦想可能是痛苦并让人失望的，但为你的身心着想也可能是重要和必要的。只有意识到某些目标无法实现我们才能为可实现的理想腾出空间。

比如说，我们只有在承认一段失调和痛苦的关系无法补救后才能最终终止这段关系，拥抱与另一个人建立一段健康快乐的的关系的可能性。发现读医学院确实无法实现后才能放下这个梦想，退后一步想想自己最适合什么行业。

现在回到我们认为可以实现的目标。奥丁根和她的同事们（这次我也是其中之一）通过无数调查实现，当认为自己能实现目标的人运用了心里对照策略时，他们通常比只幻想美好结局的人表现得更好。心理对照带来了更大的动力、更多的能量和计划以及普遍更高的成就。这个现象在各种情形里得以显示：12岁的孩子学外语，15岁的学生在暑假备考，成年人寻找伴侣，护士试图与病人更好地交流……

在一项对心理对照效果的研究中，医院人事部门管理人员经过两周的培训与实践后汇报，工作中的时间管理得到改善了，做决定也更容易了，他们甚至完成了更多的项目。有趣的是，与未训练组相比，这组成员重新分配了更多项目给其他的管理人员。换言之，他们能更清楚地看到自己能够成功管理哪些项目，而另一些项目则更合适让其他人管理。他们的行为更理智更有效率，他们也因此在工作中得到更多乐趣。那么这些效率和快乐的代价是什么？就是花点时间学习一个非常简单的诀窍——对你正在奋斗的或是想要奋斗的任何目标都有帮助。

I
S 人对实现目标的渴望，而实际又会有很多困难，或者很多情绪出现。

C 要么走向白日梦，要么走向痛苦不前。

Q 那么怎样才能最好地树立并实现目标而不是活在白日梦中呢？

A 最佳策略是用乐观的方式看待目标，同时用实际的方式思考具体需要做什么才能实现目标。

适用条件：心理对照只能助你致力于你真心相信可以实现的目标（这里我们再次看到相信自己能成功的重要性）

why：帮助自己专注目标、排除成功率低的目标。

A1

我常常只会做其中的某一个步——用乐观的方式看待目标，然后就开始懈怠；或者一眼看过去就发现了无数障碍，然后别人还是让我做的时候，我就会抱着反正也不会成的深层想法去做，最后也是效果不好。

比如，我总是认为各分舵的小伙伴，都觉得我很烦，总是要请大家做这个、做那个——障碍1。而每次一想到这个，我都觉得我是特别麻烦的人——障碍2。减少大家要做的事，就是我要考虑的。

而实际我的目标是和大家共同成长，设计更多大家可以共同实现的伟大目标，不断向前。

按照这个目标，让大家越少地做事情，反而是成长越少。

A2

针对A1的问题。想想大家还能一起做什么，并且寻找如何能促动大家更加参与的方法——说服力什么的。

17、《成功，动机与目标》的笔记-全书

- 1、是什么与为什么交替使用
- 2、触发点、潜意识
- 3、以进步为目标，享受过程，寻求帮助
- 4、自主、胜任、归属，自主权是燃料
- 5、
- 6、如果……就……

《成功，动机与目标》

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：www.tushu000.com