

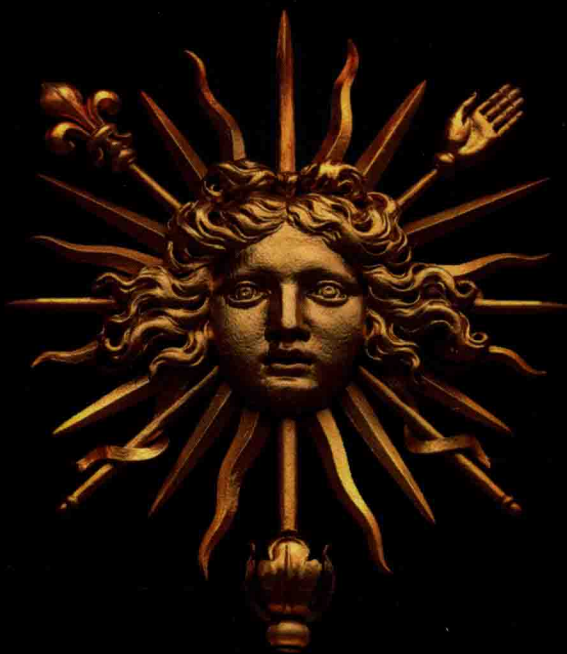
洞悉人与人之间的欲望冲突，掌握人际交往中的主导权

欲望心理学

人际交往中的心理博弈

Psychology on Desire

华生 编著



每个人心底都有着各种各样的欲望，人们的一举一动，都受到这些欲望的控制
正是这些欲望，决定了我们是谁，并将要成为谁。

解析人们心中的需求层次，分析人们内心的欲望和动机，明晰人际矛盾的来龙去脉，
从而更好地化解冲突，掌控自己的人际关系和生活。



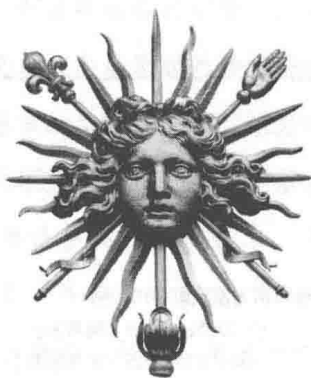
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

欲望心理学

人际交往中的心理博弈

Psychology on Desire

华生 编著



 中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

欲望心理学/华生编著. -- 北京: 中央编译出版社, 2016.3

ISBN 978-7-5117-2966-8

I. ①欲… II. ①华… III. ①欲望-通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第037353号

欲望心理学

出版人: 刘明清

责任编辑: 盛菊艳 翟民刚

特约编辑: 张金蓉

责任印制: 尹璐

出版发行: 中央编译出版社

地址: 北京西城区车公庄大街乙5号鸿儒大厦B座(100044)

电话: (010) 52612345 (总编室) (010) 52612335 (编辑室)
(010) 52612316 (发行部) (010) 52612317 (网络销售)
(010) 52612346 (馆配部) (010) 55626985 (读者服务部)

传真: (010) 66515838

经销: 全国新华书店

印刷: 北京嘉业印刷厂

开本: 710毫米×1000毫米 1/16

字数: 260千字

印张: 17

版次: 2016年3月第1版第1次印刷

定价: 38.00元

网址: www.cctphome.com

邮箱: cctp@cctphome.com

新浪微博: @中央编译出版社

微信: 中央编译出版社 (ID:cctphome)

凡有印刷质量问题, 本社负责调换, 电话: 010-55626985

你的动机决定了你是谁

是什么将你和他人区分开来，让你变得独一无二呢？

“世界上没有完全相同的两片叶子”，这是基于叶子的外形——形状、颜色、脉络，甚至上面的斑点——来判断的。这是我们对植物的判断，只能从最表面的视觉体验入手。人不是植物，人有情感，有思维，有丰富的精神层面，有大量的心理需求，有各种各样的欲望，而正是这些，决定了一个人的最根本性特征。这些，又与人类最原始的动机密切相关。

每个人都有各种最基本的动机，比如对权力的渴望，对名誉的追求，对爱情的憧憬等，正是这些不同的动机，在控制着人的所有行为！

动机是多样化的。弗洛伊德的学说认为，人从摇篮到坟墓中的过程，所需要的只有性，性就是人类最大的动机。达尔文则指出，人的行为是缘于原始的动物性，比如对食物、领地、繁殖等的需求。对此，人本主义心理学家领头人卡尔·罗杰斯也有自己的一番见解，他指出，人的行为受到两种动机的驱使，一种是“自我实现的需求”，另一种是“自我接纳的需求”。

一直以来，对于决定人类动机的研究都十分片面，研究者大都偏向于某一种特别的动机，并将人类的一切行为都牵强附会地以某种单一的理论加以概括，比如，弗洛伊德就将所有行为和思想都归于对性的最原始需求，这难免失之偏颇。

那么，决定一个人特征的动机到底是什么呢？

心理学家在对人的心理需求进行大量的研究后，得出了隐藏在人们行为背后的 12 种原始动机，包括权力、地位、名誉、家庭等。英国社会心理学家威廉·麦独孤认为，我们的这些基本动机都是由原始的需求和欲望而来的，随着人类的发展，逐渐变成一种深入骨髓的、能够彻底决定人行为的推动力。虽然这些动机被深藏在我们的无意识层面，但它们时刻活跃着，并左右着我们的各种选择。当其中一个动机发挥作用，另一个就会接踵而至，我们又将为满足这个动机而采取相应的行动。

每个人都有这些基本动机，我们的一举一动，都在这些动机的控制之下。正是这些动机，决定了我们是谁，并正将要成为谁。

想要彻底看穿一个人，就要从根本上“拆解”他的动机

心理学家荣格提出了“人格面具”一说，他认为每个人都是“面具人”，每个人都有着多面性。这些面具的作用，是为了我们在人际交往中更恰当地表现自己，融入各种角色。当然，人格面具还有一个重要的功能，那就是掩人耳目，作为人们真实心理变化的掩饰工具。在各种“面具”的“掩盖”之下，我们很难从表面上看穿一个人的内心，尤其当一个人喜怒不形于色时，我们就无法根据他的外在表情来推测他的真实意图。也就是说，传统的“读心术”存在一定的局限性，很容易被各种“面具”所误导；即使我们揭开了他人的面具，也很难真正了解他的想法，看透他的人性。

既然如此，是否有办法更深层次地“解析”一个人呢？

一个人的想法、意图、行为模式，甚至性格特征，都取决于他的动机模式。不管一个人隐藏得多好，人格面具运用得有多么纯熟，他都有自己的弱点，而他最敏感的、最不为人知，却又最无法掩饰的弱点，就是那些无法控制的动机。

所以，要想看透一个人，别听他说什么，也别光看他做什么，要看他为什么这么做，也就是说，看他的行为是出于哪种动机。这些动机潜藏在人们

日常的行为中，它们总是悄无声息地发挥着作用，挥着看不见的鞭子驱使人采取各种行动，谁也逃不掉。

相应地，我们的动机也会通过不同的行为反映出来。比如，一个人总是喜欢反对其他人的意见，那么说明他有着强烈的“渴望被重视”的动机；一个人总是喜欢评价他人的决策，说明他有着极大的权力欲。了解了这些，我们就能从行为看穿一个人的动机模式，从动机看穿人性；反过来，又能从动机模式推断他的行为意图，先他一步采取措施——我们比他更了解自己！

了解人的动机，可以让我们在人际交往中看穿那些别有用心的人：为什么有的人表面一套，背后一套？喜欢批评你的人是出于什么目的，真的是你太差劲吗？还有一些人，他们总是毫无保留地赞美你，这到底是出自真心，还是无事献殷勤？

动机并非完全是积极的，它也可能催生出一些邪恶的东西。比如，当一个人对地位和权力过于渴望时，这会让他被强大的欲望所驱使，从而催生出“野心”，使他成为一个满腹阴谋的夺权者；当一个人对于“收集”某些物品过于渴望时，就会变得很偏执，他可能会为拥有自己喜爱的物品而不择手段。

为什么许多人忍受不了平淡的生活，总是希望寻找刺激？为什么许多愚蠢的，甚至有些“背离道德”事情，我们明明知道不能做，却还是忍不住去做了？当我们无法解释一个人的行为时，最精准办法，莫过于从他的动机模式入手，颠覆以往的“由外而内”读心模式，从里到外彻底揭开他的伪装，“解剖”他的心理。

人际问题的根源，是人与人之间的欲望冲突

只要我们还在与外界产生联系，产生利益往来，就免不了要产生人际问题。在人际关系中，有时候我们能够与他人和谐共处；但大多数时候，我们

欲望心理学

都会与他人暗暗地博弈，甚至痛苦地纠缠。为什么再亲密的亲人、朋友、恋人之间也会存在着诸多矛盾呢？其实归根结底，都是因为人与人之间的欲望产生了冲突，也就是我们常说的，需求不对等。

当我们与他人需求不对等、欲望相冲突时，就会产生“鸡同鸭讲”的尴尬情况。欲望相冲突一般会产生三种后果：一是以自我为中心的利益“争夺战”，二是“推己及人”的论断和误解，三是某一方的独裁和操纵。

如果沟通双方在处理某件事情时，都以自我为中心，只尊重自己的需求和欲望，那么就会出现各种尖锐的矛盾。往小的方面讲，人们会产生岗位竞争、争宠吃醋、排队抢先、争强好胜等行为；往大的方面说，则会产生集团利益、阶级利益，如贫富分化的对立、既得利益集团与改革派的矛盾。即使最亲近的人在相处时，也会因为欲望的不对等产生各种碰撞。比如，一对情侣外出旅游时，一方想要追求刺激，打算尝试野营；而另一方喜欢闲适，想要在酒店里憩息。这样一来，两者的需求就产生了不平衡，矛盾也就产生了。

另外，我们通常会只按照自己的欲望来衡量他人的追求；以自我意识为标杆，去评价他人；甚至以自己的喜好和价值观去操纵他人，这也会造成双方的矛盾和冲突。比如，有些事业心极强的人就很难理解为什么有些人会丢掉一切去做“毫无益处”的旅行，在他们看来，这些人只是游手好闲罢了；如果两者的关系密切，譬如是在亲人或者情侣，一方就会鼓励另一方按照自己的模式去生活。

在产生欲望冲突的人中，如果一方的地位、权力高于另一方，就会产生第三种情况——独裁和操纵。在这种关系中，操纵者为了满足自己的欲望和需求，会采用施压策略，让另一方改变自己原本的需求，按照操纵者自己的目标去追求。比如在家庭中，有的孩子无法按照父母的期望去选择相应的专业，于是父母就拒绝为他支付学费；在职场中，领导者为了满足自己的权力欲，通常会产生自我膨胀心理，要求下属无条件听命于他。

人与人之间，只要存在欲望冲突，就难免会出现以上这些情况。在这种状况下，有的人好像蚊蝇掉到了蜘蛛网上一样，不断挣扎却无法摆脱束缚；而有的人却擅于看穿和利用他人的需求和欲望，像蜘蛛结网一样，结成复杂的人际关系网，往来飞跃，自由洒脱，还能捕获食物，营养自己。

通过欲望心理学，我们能够深层次地解析他人心中的欲望，深入了解并且成功拆解每个人背后的各种动机，弄清楚人际冲突的来龙去脉，以最大的力度分析他人的行为。同时，了解了他人的各种需求，我们能够采取更加适当的方法与之进行交往，并能更好地化解冲突，调整人际关系，像一只来去自如的蜘蛛一样，将人际关系织成一张丰富而有趣的“网”，以“润物细无声”的方式成为社交场合的赢家。

第一章 不同的动机类型，决定了不同的行为意图 / 1

——从行为表现看穿人的追求

要想看穿一个人的真实目的，与其从外部探知，不如由内部着手，去分析他的深层动机。每个人都有各种类型的动机，有些是天生就有的，有些是为了适应社会生活，在后天的发展中形成的，归纳起来，总共有12种。这些动机，隐藏在行为的表层之下，却对每个人都拥有着不容忽视的控制力。也许你不知道，正是这些基本动机，在影响着，甚至决定着你的的一举一动。

热爱权力的人，天生喜欢支配他人

——权力动机 / 2

追求自力更生的生活模式

——独立动机 / 6

好奇让你看见更加精彩的世界

——好奇动机 / 10

有条不紊地处理每一件事

——秩序动机 / 14

“拥有型”心理

——收集动机 / 18

自我的探索和对外界的包容

——接纳动机 / 22

堆砌出心中的那座高峰

——理想动机 / 26

努力追寻更闪光的金子

——荣誉动机 / 29

别把自己遗忘在了孤独的世界

——社交动机 / 32

家是每一个人心中最原始的归宿

——家庭动机 / 36

对进入“上流社会”的渴望

——地位动机 / 40

别在沉默中灭亡，要在反击中爆发！

——反击动机 / 43

第二章 有什么样的欲望，就会产生什么样的动机 / 49

——欲望是动机的驱动力

无论哪种动机，都不是凭空出现的，它都有一个最原始的根源，那就是人类与生俱来的欲望。欲望是伴随人类的天性产生的，它的本质事实上就是趋利避害，满足自己。有欲望，人才会不甘平淡，努力去开辟新的领域，追求新的高度。欲望是推动人前行的最大驱动力，

它会让我们的人生更富有层次感。看穿一个人的欲望，就能了解他的动机。

是什么让人表现出不同的行为？

——欲望是动机的根源 / 50

“狂妄”的面试者 / 51

人的欲望是永无止境的 / 54

人生就是不断实现欲望的过程

——动机的内驱力 / 57

只要快乐、健康就足够了吗？

——人的欲望让动机和需求复杂化 / 62

大多数人不满足于“平平淡淡过一生”

——欲望的高度 / 65

为什么有人能够坚持，而有人很容易放弃？

——欲望的强度 / 69

动机是如何渐渐减弱的

——不断降低的满足感 / 72

随着人生阶段的发展，欲望也在变化

——动机的五个发展阶段 / 78

第三章 决定人一生的“需求金字塔” / 83

——需求的阶梯式变化

个体成长发展、行为表现的内在力量的源头是人的动机，而动机又是由多种不同性质的内在需求所组成的。各种需求有一定的先后顺序——我们在满足了生理需求

欲望心理学

之后，才会去追求精神层面的东西。各种需求也有高低层次之分，而需求的层次也决定了动机的层次，决定了每个人的不同追求和不同选择——有的人选择“面包和牛奶”，而有的人更崇尚“诗与远方”。

从“需求金字塔”的底端到顶端

——需求的层次 / 84

一切都建立在温饱之上

——对基本生理需求的满足 / 87

人不止需要果腹，还需要精神世界的充实

——对爱、美、浪漫的需求 / 89

远离动荡，渴望安宁

——对安全感的需求 / 91

寻找归属感、存在感和认同感

——在人际关系中实现自我 / 93

只有成为自己，才能成就自己

——对独立自主的渴望 / 96

我不仅仅想做自己的主人

——对权力、地位、尊重的渴望 / 99

与其在一成不变的生活里煎熬，不如努力创造新的世界

——对创造和想象力的追求 / 102

寻找人生的使命感

——对理想、荣誉和自我实现的追求 / 105

成为不一样的自己，寻求精神的突破

——对超越自我的渴望 / 108

第四章 看透人性隐藏的欲望，探寻最深层的心理需求 / 113

——从日常行为揭秘心理需求

当我们无法解释一个人的行为时，不妨从他最隐晦的心理层面入手，分析他最深层的心理需求。每个人都有弱点，而他最敏感的、最不为人知却又时刻在左右他行为的弱点，就是那些无法控制的需求。

只有不断被关注，才能获得存在感

——渴望重视 / 114

安全感来自于“自己人”

——归属心理 / 116

每个人都以自我为中心

——焦点效应 / 120

满足自我期望，才能认可自我价值

——自我价值需求 / 123

“别命令我，我只想自己做主”

——自主需求 / 126

内在需求的“主观合理化”

——安慰心理 / 130

为平淡的生活加点儿“料”

——刺激需求 / 133

第五章 动机是如何被外界干扰的 / 139

——被操纵的欲望

你的思维和行为很多时候也并不完全受自己的控制。一个聪明的人有可能会做出愚蠢的事情，一个独立自主的人也可能会忽然失去主见。这是因为，我们的想法、意念、思维、行动，甚至情感体验，无不被外界影响着。这些影响，会让你的动机处于失控的状态，让你在矛盾和迷茫之中无法做出理智的选择，甚至让你的行为出现偏差。

当道德变为利剑

——那些“杀人不见血”的“好人” / 140

有一双眼睛看着你，你就会更加高效

——关注度与动机强度 / 143

群体会干扰人的独立性和创造性

——“脱颖而出”的难度 / 146

当动机叠加在一起，就会产生可怕的能量

——群体极化 / 149

为什么人越多，思维越愚钝

——群体盲思 / 152

个体如何影响盲从的群体

——“英雄”总是少数人 / 155

听命于权力，还是听命于真理

——权威的力量 / 158

传统的观念如何约束一个人

——思维绑架 / 161

第六章 社交行为背后的深层欲望解析 / 165

——人际交往中的心理博弈

没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨；没有毫无理由的赞美，也没有无端的批评。在人际交往中，每一种关系都有其得以维系的条件，每种交际行为都有不为人知的动机。不要被别人的表象所迷惑，他的殷勤和攻击都有着深层次的原因。只有看穿他行为的动机，洞察他最隐秘的想法，才能揭开他的伪装，真正掌控人际交往的主动权。

为什么有人表面一套背后一套

——被动攻击心理 / 166

为什么有些人凡事都伸手求助他人

——依赖心理 / 169

为什么有人习惯批评别人

——贬低他人就是抬高自己 / 173

为什么“聪明人”总是在关键时刻沉默

——无声的威慑力 / 177

为什么有的人总是一副“可怜样”

——弱者的手段 / 180

为什么有人会无条件地取悦他人

——“殷勤”的背后 / 184

第七章 好人也有不为人知的“坏”心思 / 189

——人为什么会产生阴暗的心理需求

没有谁是天生的好人，也没有谁注定邪恶，这都是由我们的欲望程度决定的。当你的欲望出现过度的膨胀，为了满足它，往往会做出一些自私自利的事情；当你的欲望被过度压抑，无法找到合适的释放口，无法让你得到满足感，那么恶意的想法也会喷薄而出。每个人都有各种欲望，当它得不到平衡，“邪恶”的你就出现了。

坏人是天生的吗？

——人人都有潜在的阴暗面 / 190

牺牲欲望还是放纵欲望

——“好人”和“坏人”的区别 / 194

混迹夜店的“乖乖女”

——欲望的压抑与爆发 / 197

每个人都有无数张面具

——虚假的自我 / 201

信口开河是人类的常态

——说谎的本能 / 203

为什么有人会贪得无厌

——心灵的黑洞 / 207

所有的“不小心说漏嘴”，都是居心不良

——泄密者的心理动机 / 210

第八章 拆解他的动机模式，看穿骨子里的那个他 / 215

——动机模式的识别

12种动机并不是同时、等量地作用于人身上的，它们跟人的基因一样，也有着独特的排列顺序，这就是我们说的“动机图谱”。每个人都有着各种动机，但它们表现在不同的人身上，却是完全不一样的，也正是这些不同的动机模式，决定了每个人独特的情感、思想、意念、人生追求乃至人格表现。要想彻底了解一个人，最精准的办法莫过于从他的动机模式入手，对他进行深度“解剖”——就像拆解他的基因一样。

谁在控制我们的行为，定义我们的人格？

——动机模式决定了你是谁 / 216

不是冤家不聚头

——动机类型不同，沟通方式各异 / 220

当老虎遇上了狮子

——动机之间的碰撞 / 224

你和他是同一个世界的人吗？

——动机相融度与心理契合度 / 231

高尔夫还是篮球？

——动机类型决定了运动方式 / 234

“你用什么方式来爱我？”

——从恋爱方式识别动机类型 / 239