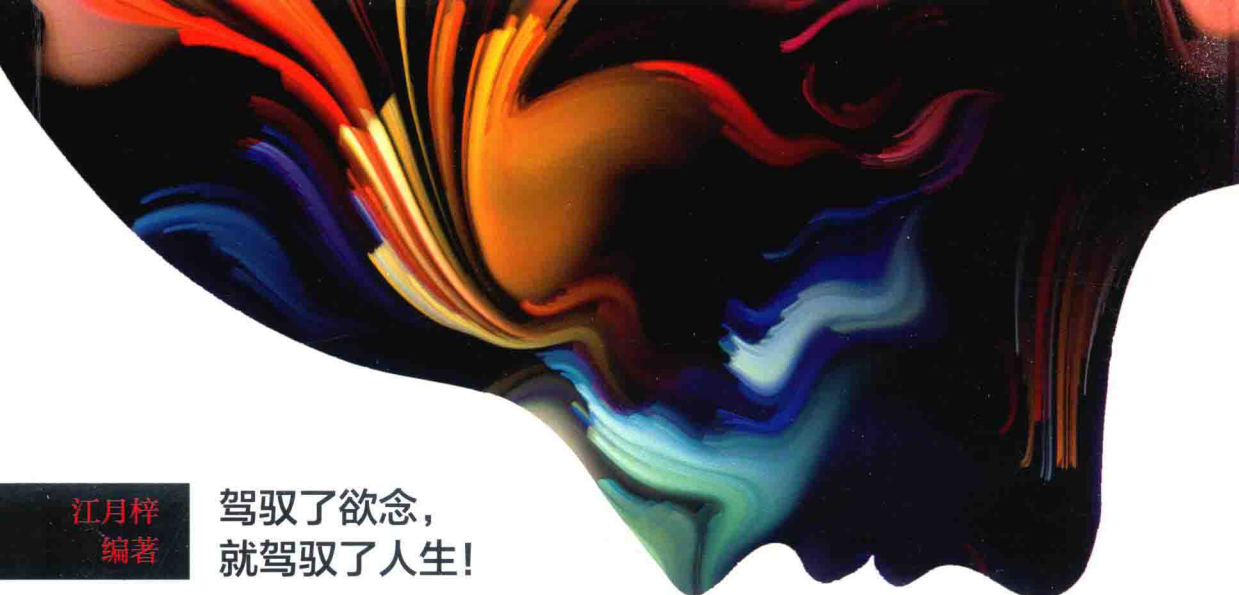




江月梓
编著

驾驭了欲念，
就驾驭了人生！

欲念心理学

抓住人们行为里的逻辑

这是一本深刻解读我们自己和他人的书，让你一生受益的心理学课程

全面掌握他人行为的真实动机与规律
快速实现自我透视、自我治疗与自我提高



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

非
外
借

欲念心理学

抓住人们行为里的逻辑



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (C I P) 数据

欲念心理学：抓住人们行为里的逻辑 / 江月梓编
著. — 南昌：江西教育出版社，2017.2
ISBN 978-7-5392-9240-3

I. ①欲… II. ①江… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 003863 号

欲念心理学：抓住人们行为里的逻辑
YUNIANXINLIXUE ZHUAZHURENMENTXINGWEILIDELUOJI
编 著 江月梓

江西教育出版社出版

(南昌市抚河北路 291 号 邮编：330008)

各地新华书店经销

北京文昌阁彩色印刷有限责任公司印刷

720 毫米 × 1000 毫米 16 开本 17 印张

2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5392-9240-3

定价：35.00 元

赣教版图书如有印制质量问题，请向我社调换 电话：0791-86710427

投稿邮箱：JXJYCBS@163.com

电话：0791-86705643

网址：<http://www.jxeph.com>

赣版权登字 -02-2017-2

版权所有·侵权必究

人类是充满欲望并受欲望驱使的动物。

——西格蒙德·弗洛伊德

前 言

为什么平时温文尔雅的人，会一夜之间成为一个杀人狂呢？而那些选择自杀的人，为什么会走上这条极端的路？人为什么会做梦？血型和性格真的有联系吗……这些问题都可以从心理学的角度得到解答。

心理学，看不见，摸不着，带着浓郁的神秘感，吸引着人们一探究竟。不了解它的人认为，心理学离我们很遥远，是一个生活中无法触及的世界。但是，了解它的人，则会信誓旦旦地告诉你：心理学就在我们的生活中，只要我们用心，就可以在生活中感受到这门学科的魅力。那么，心理学到底是什么？和我们的生活又有着怎样的关联呢？

事实上，日常生活中，我们每做一件事，每说一句话，都受到一定心理状态的制约。比如：小孩子看到妈妈生气，会停止胡闹，乖乖听妈妈的话；看到妈妈高兴，就会提一些任性的小要求。虽然我们意识不到，但心理学的制约和影响却是真实存在的。

何为心理学？心理学就是科学地研究人类心理现象和心理规律的一门学科。心理学的历史可以追溯到古希腊柏拉图、亚里士多德的时代，那时人们就已经开始探讨灵魂的实质以及灵魂与身体的关系。在此后漫长的时间里，心理学都被归属为哲学的范畴。直到 19 世纪后期，它才脱离哲学的怀抱，成

为一门独立的学科。

在现代生活和工作中，心理学得到了极其广泛的应用。例如领导者和管理者如果掌握了一定程度的劳动心理学和管理心理学，将有助于企业管理的合理化；性格心理学可以帮助我们认识到自己的不足，从而有针对性地弥补性格上的缺陷；在感情上，心理学又可以为我们的爱情导航，因为如果没有对情绪的掌控，感情就会岌岌可危。由此可见，心理学早已贯穿了我们生活中的方方面面。

本书从色彩心理学、社会心理学、爱情心理学、消费心理学、人际关系心理学、变态心理学等方面着手，帮大家探寻心灵的奥秘，分析人类自身心理活动规律。掌握了心理学知识，我们将能更好地了解自己、读懂他人、认识社会，更好地解决生活中的各种疑问，更好地生活和工作。

目 录

第一章 你必须了解的心理学问题与人格障碍

多面娇娃的你，今天是哪一面——多重人格·····	002
我只想安安静静地做一个美男子——自恋型人格障碍·····	005
被颠覆的那个世界——反社会型人格障碍·····	008
看见歪的东西就不开心——强迫型人格障碍·····	010
一个身体里住着两个灵魂——分裂型人格障碍·····	012
他的性格太差了——攻击型人格障碍·····	014
性别怎么就跑偏了——性别认同障碍·····	016
我就要做别人的尾巴——依赖型人格障碍·····	019
他们都被自己杀掉了——恐惧心理·····	021
一个小测试差点引发了血案——心理暗示·····	024
为什么大便形状的东西会让人难以下咽——反射心理·····	026
吃货的悲哀——暴食症·····	028
窗外的景色——自私·····	032
把工作留到明天——拖延症·····	034
为何难以戒烟——烟瘾·····	036
一位母亲的呼声——网瘾·····	039
他为什么被开除——嫉妒·····	042
曹操容不下杨修——狭隘·····	044

上帝的救赎——偏执.....	047
健康是买不来的财富——贪婪.....	049
千金难买的是快乐——虚荣.....	051
“如果、只要”的背后——病态怀旧.....	053
多想回到家乡——依赖.....	056
有人看见“脏东西”就抓狂——洁癖.....	058
美女被谴责，谁才是罪魁祸首——虐待狂.....	061
他们说我是个饿鬼——厌食症.....	063
他们都爱买东西——购物狂.....	066
为什么她总是感觉很饿——焦虑症.....	069

第二章 你必须知道的心理学技巧与效应

你为什么总是自己吓自己.....	072
烦恼是一种心境.....	074
要时时为别人着想.....	076
包容是一种生存智慧.....	078
逆境中需要坚强而非固执.....	080
心病还须心药医.....	081
你闻到那股怪味道了吗——暗示效应.....	083
那里不可以去，很危险——禁果效应.....	085
给你钱，你是花出去还是存下来——马太效应.....	088
邻居决定你的生活——邻里效应.....	090
他们看到了不同的世界——选择性注意力.....	092

和尚在，那么我去哪里了——自我认知·····	093
失去自由的日子里——感觉剥夺·····	096
视崖边界前的婴儿——深度知觉·····	097
错误的选择——从众效应·····	099
蝴蝶引起的风暴——蝴蝶效应·····	102
什么都做不好的人，为什么成功了——瓦拉赫效应·····	104

第三章 把握好一念天堂一念地狱

两个秀才遇见一口棺材——情绪·····	108
波尔赫特的遭遇——乐观·····	110
苏章判案——道德感·····	111
截然不同的孪生兄弟——性格差异·····	113
国王与三个儿子——宽容·····	115
赵家新为什么被晋升——自制力·····	117
把掌声献给谁——自尊·····	119
17岁的百万富翁——自立·····	122
有钱人的苦恼——紧张忧虑症·····	125
博客成为避风港——压抑·····	127
谁为古董埋单——逃避·····	130
赵兰兰的烦恼——抱怨·····	132
方丈与青年——厌倦·····	135
人生为何如此黑暗——空虚·····	137
丈夫离去的日子——孤独·····	139

地上的泥土与天上的星星——挫折.....	140
幸福靠自己争取——怨恨.....	142
生死边缘的徘徊——抑郁.....	144
别让生命在孤独中陨落——自卑.....	146
他为什么会脸红——羞怯.....	148
特殊的寻找者——完美主义.....	150
人们为何会“对着干”——逆反心理.....	152
爱情为何如此伤人——失恋者心理.....	154
只需一根柱子——自信.....	156
拿影子惩罚自己的人——过度敏感.....	159

第四章 探寻爱情与婚姻的本源

为什么越反对越相爱——罗密欧与朱丽叶效应.....	162
她的一切我都爱，就连鞋子也一样爱——晕轮效应.....	164
烛光晚餐为什么适合表白——黑暗效应.....	166
酒后总是想着乱性——啤酒效应.....	168
“七年之痒”还是“三年之痛”——刺猬法则.....	170
恋爱和父母有什么关系——强迫性重复.....	172
为什么会一见钟情——直觉现象.....	175
志同道合的婚姻才幸福——志同道合法则.....	177
闪婚！一个最危险的决定——未来场景现象.....	180
过日子不要和别人比——攀比心理.....	182
小三与婚外情——中年危机.....	184

为了孩子不离婚，到底伤害了谁——未来恐惧.....	187
亲吻是爱情和谐的根基——亲吻心理学.....	189

第五章 为什么有的人总能左右逢源

距离产生美——心理距离.....	192
良好的第一印象非常重要——初次效果.....	194
你今天来当我怎么样——换位思考.....	197
她为什么没人缘——感恩的必要.....	199
赞美泛滥，会惹人讨厌——赞美定律.....	201
跷跷板也有大学问——互惠原理.....	203
人为什么会帮助陌生人——亲社会行为.....	205
为什么对他见死不救——旁观者效应.....	207
孟母为什么三迁——场化效应.....	208

第六章 如何在工作中事半功倍

男女搭配，干活不累——异性相吸原理.....	212
了解需要，投其所好——满足感.....	214
你成了薪水的仆人——德西效应.....	216
你怎么就没有领导的艺术——出丑效应.....	218
是皮鞭厉害还是糖果管用——南风效应.....	221
说你行，你一定行——皮格马利翁效应.....	223
给手表找些小伙伴——配套效应.....	225

永不挣脱的水牛——思维定式.....	227
张海迪成功了——意志力.....	230
你要有足够的注意力才行——专注.....	232
中止讲解有助学生记忆——蔡加尼克效应.....	234
鼓励式教育的成功——鼓励法则.....	237

第七章 掌握色彩的神秘力量

别人抢，我也抢——哄抢效应.....	240
物以稀为贵——稀缺效应.....	242
越贵越容易卖出去——凡勃伦效应.....	243
商家为什么热衷于名人代言——名人效应.....	245
颜色能告诉你一个人的性格.....	248
让人觉得凉快的颜色.....	250
黑色中藏着一种神秘的力量.....	251
颜色主宰空间的大小.....	252
他们都说颜色是有重量的.....	253
白色为什么安全一些.....	255
色彩是有一种神秘味道的.....	257
蓝色的减肥功效.....	258

第一章 你必须了解的心理学问题与人格障碍

为什么有那么多人对生活充满着悲观情绪？是生活真的不够美好，还是他们自己的内心生了病？心理学告诉我们，人的内心就像一面镜子，一旦镜子蒙了尘，镜子中的我们就会模糊不清。

多面娇娃的你，今天是哪一面——多重人格

动画片《镜花缘》里有一集，讲了一个很有趣的故事：唐敖、林之洋、多九公来到一个国家，这个国家的人都长着两张脸，一张笑脸，一张凶脸。见到比自己强大的人就马上摆出笑意盈盈、阿谀奉承的笑脸；而遇到比自己弱小的人，就马上摆出凶恶、可怕的凶脸。

事实上，现实生活中的人们也有着“笑脸”和“凶脸”，甚至更多“脸”；一样会见到不同的人，摆出不同的脸。就像变色龙为了保护自己、更好地存活，而会根据环境的变化主动地改变自己的颜色一样。人要想在生活中扮演好自己的角色，往往也需要有不同的“脸”来应对生活中的种种事项。

比如：男人在见到妻子时，呈现出的是有责任心、爱护妻子的一面；见到可爱至极的女儿时，就要换上嘴里叫着“宝宝”的温柔父亲的形象；来到公司，见到下属，要保持自己作为上司的威严，不可以随便开玩笑，就要拿出严肃、稳重的一面；而见到上司的时候就要把威严收起来，换上恭敬和尊重的态度；见到客户，又马上转换为服务至上的亲切形象，不只是笑脸相迎，还得说一些客户喜欢听的话；下班以后带着女儿去看父母，那么自然要换上孝子形象，陪父母聊天、看电视。

这，就是一个人的多面性。而我们所有人都有着这样的多面性。现实生

活中的人们，在面对复杂的社会关系时，往往会下意识地用不同的形象、不同的“脸”来应对不同的关系和事情。

我们都见过，甚至小时候自己玩过“过家家”的游戏，那时，我们就喜欢模仿别人、尝试扮演和自己完全不同的角色。而心理学家指出，这种对自我角色变换的渴望会一直延续到成人期，并且会根据环境下意识地表现出自己希望展示的那一面。这是因为，现实生活中，每个人都担负着许多社会角色，需要人们以不同的形象去“扮演”好这些角色。

所谓社会角色，就是指与人们的某种社会地位、身份相一致的一整套权利、义务的规范与行为模式，是人们对具有特定身份的人的行为期望，构成了社会群体或组织的基础。

根据不同的划分标准，社会角色可分为很多种类：

根据角色获得方式的不同，即角色获得是否经过个人的主观努力，可以把社会角色划分为先赋角色和自致角色。

先赋角色，又称归属角色，是指建立在血缘、遗传等先天或生理因素基础上的社会角色。比如一个人对于父母来说就是儿女，对儿女来说就是父母，这些角色都是由血缘关系而形成的。

自致角色，也叫自获角色或成就角色，是通过个人活动与努力获得的社会角色。就像员工通过自己的努力取得了很好的业绩，于是在别人眼里他就是一个优秀员工。

而根据心理状态的不同，社会角色又可以分为自觉角色和不自觉角色。

自觉角色，指人们明确意识到自己正担负着一定的权利、义务，意识到周围的人都是自己所扮演的角色的观众，因而努力用自己的行动去感染周围的观众。一个人在刚刚充当某一个角色时，往往容易表现为自觉角色，如刚入伍的新兵、刚入校的大学生、刚上任的新干部等。

不自觉角色，指人们并没有意识到自己正在充当这一角色，而只是按习惯性行为去做。例如，领导当久了就容易忽视自己的特殊角色，只是从习惯出发，做着相应的工作。

从社会角色规范化的程度上划分，社会角色可以分为规定性角色和开放性角色。

规定性角色即对此种角色的权利与义务、应当做什么、不应当做什么都有明确规定。比如好人就不应该去做坏事，一旦破坏了，好人的角色就失去了。

开放性角色，指没有严格、明确规定的社会角色，承担者可以根据自己对角色的理解和社会对角色的期望而从事活动。

根据角色的行为动机、效果以及所得报酬方式，可以把社会角色划分为功利性角色和表现性角色。

功利性角色指以追求效益和实际利益为目标的社会角色。比如，人在工作时是希望获得一定的利益的，这个时候功利性角色就比较明显。

表现性角色是不以获得经济上的效益或报酬为目的，而是以表现社会制度与秩序、表现社会行为规范、价值观念、思想道德等为目的的社会角色。

人生是由很多个角色组成的，懂得在正确的时间扮演正确的角色就是一种成功。

工作和生活中，社会角色之间也会发生冲突，主要是由于角色期望的不同、角色领悟的差别以及人们没有按角色规范行事等原因引起的。除了冲突，还会出现角色中断的情况，即一个人前后相继的两种角色之间发生了矛盾，其根源是人们在承担前一角色时，并没有为后一阶段所要承担的角色做好准备。

当然，也有将社会角色的多面性发挥得过于极端的情况，比如，人们常说的“见人说人话，见鬼说鬼话”，这样的人并不招人喜欢。因此，正确处

理各个社会角色之间的关系，把握合适的度，是现代人在社会中更好生活的重要课题。

这样的心理学才靠谱

正确处理好角色对于我们来说是非常重要的，千万不要在葬礼上把“快乐小人”招呼出来，更不能在结婚的时候让“哭泣小人”出来捣乱，又或者是在派对上纵容“愤怒小人”四处破坏。人具有社会性，所以在处理和面对各种事物的时候，就应当展示出恰当的那一面，让自己的生活、工作和所处的环境更好地契合，从而更好地在社会中生存。

我只想安安静静地做一个美男子——自恋型人格障碍

“自恋”，对于现代人来说并不陌生，充斥朋友圈的各种自拍晒图，都体现了现代人或多或少的自恋心理。但这是人们的正常行为，属于正常的心理诉求。而这里我们说的“自恋型人格障碍”则是一种心理病。

自恋型人格障碍患者，是一个很特殊的人群，其最直接的表现就是嫉妒，无法忍受身边人比自己强。他们通常表现为：

1. 讨厌被批评，收到批评时常表现为愤怒、羞愧或感到耻辱，但不一定会当即表露出来。
2. 夸大自己的才能，希望受到特别关注，认为自己应享有特权。