



罗斯·斯图特说：“一个故事能改善与他人之间的关系，怡人性情，使人恍然大悟；一个故事可以使我们沉思生存之意义；一个故事可以使我们接受新的真理，或给我们以新的视野和方式去体察大千世界，芸芸众生。”本书汇集了最经典、最发人深思、最耐人寻味的心理学故事，形象而生动地剖析了心理学的原理、规律和方法。

超值白金版

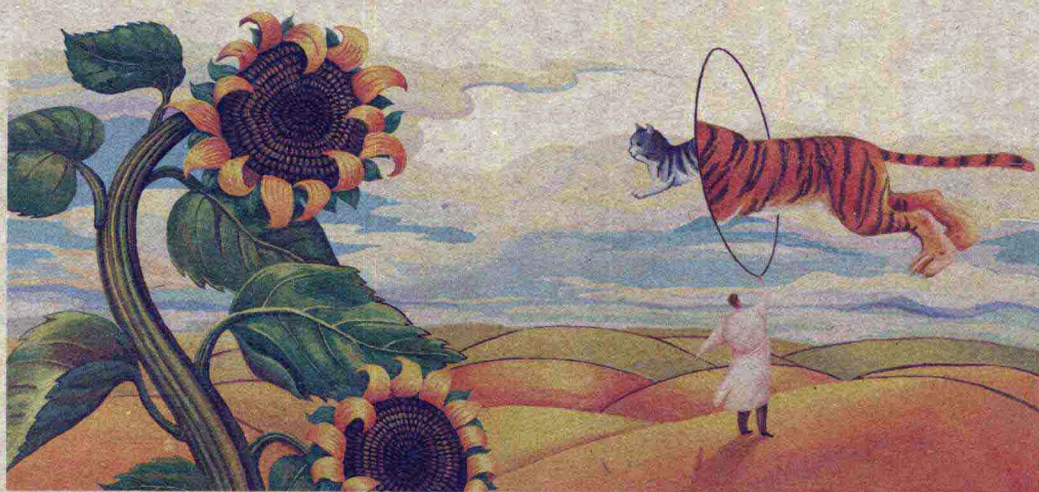
29.80

每天读一个好故事 每天学一点心理学

世界上最经典的 心理学故事

大全集

路西♥编著



从故事中获得心理学的智慧，用智慧帮你解开心中的困惑

通过经典的心理学故事剖析心理学的原理、规律和方法，揭示心理学的奥秘，让你快速汲取心理学的智慧，帮助你从更深层上洞悉人性，透过纷繁复杂的表象，一眼认清事实的真相，识破诡计，掌控他人，利用心理策略左右逢源，赢得成功，收获幸福。

中国华侨出版社

每天读一个好故事 每天学一点心理学

世界上 最经典的 心理学故事

大全集

路西 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界上最经典的心理学故事大全集 / 路西编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5113-1329-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 055956 号

世界上最经典的心理学故事大全集

编 著: 路 西

责任编辑: 文 兰

封面设计: 李艾红

文字编辑: 周水琴

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 46 字数: 712 千字

印 刷: 中原出版传媒投资控股集团北京汇林印务有限公司

版 次: 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1329-4

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010)64443056 64443979

发 行 部: (010)58815875 传真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



每个人都喜欢看故事、读故事，因为它能带给我们无穷的知识 and 无尽的智慧；它能让我们在轻松的阅读中得到有益的启迪，更深刻地理解和把握人生；它能使我们意志更加坚强，人格越发健全；它是我们迷失时的灯塔，也是我们春风得意时的镇静剂。正如罗斯·斯图特所说：“一个故事能改善与他人之间的关系，怡人性情，使人恍然大悟；一个故事可以使我们沉思生存之意义；一个故事可以使我们接受新的真理，或给我们以新的视野和方式去体察大千世界，芸芸众生。”本书汇集了最经典、最发人深思、最耐人寻味的心理学故事！这些心理学故事，形象而生动地揭示了心理学的原理、规律和方法，揭示了心理学的奥秘。

心理学家弗洛伊德曾说，古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能从复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。对于个体而言，心理学在任何时候都能派上用场，我们说话办事、为人处世、求职经商、工作生活，等等，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。生存靠能力，发展靠谋略，成功靠智慧。学会运用心理学，学会要点“花招”，玩点“花样”，能够把人做得漂亮，把事办得成功。

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会，在竞争中，不是光凭一腔热血就能取得成功，还需要具备一定的心理学智慧。从古至今，从战场到商场，从工作到生活，人与人之间无时无刻不充满着竞争和对抗，心理学的各种智慧也就应运而生并影响着我们的每个阶段。而一旦在生活的各个领域都能将心理学用得游刃有余，你就能在人生的大弈局中永立于不败之地。因此，掌握并能够应用一定的心理学知识就显得尤为重要。

乔治·斯格密说：“如果说人生的成功是珍藏在宝塔顶层的桂冠，那么，健康的心理就是握在我们手中的一柄利剑，只有磨砺好这柄利剑，才能一路披荆斩棘，最终夺取成功的桂冠。”那么，怎样的心理才算健康？怎样才能拥有健康的心理，健全的人格？怎样才能不抱怨，积极面对人生？

为了帮助大家更多地了解心理学，了解自我的心理困境和他人的心理谜题，我们编撰了这本《世界上最经典的心理学故事大全集》。本书精选了数百个最有启发性、最有指导意义、最具价值的经典心理学故事，剥去了心理学复杂的外



衣，用通俗易懂的文字剖析心理学的原理、规律和方法，揭秘了心理学的奥秘。即使不懂心理学的人，也可以通过一个个经典的故事汲取心理学的智慧，破译内心的记忆密码，解读神秘的心理效应；驱除糟糕情绪的困扰，远离亚健康的导火索；洞悉灰色心理的内涵，摆脱阴暗心理的羁绊；摒弃不良嗜好与怪癖，挣脱异常心理的毒害；跨越畸变的人格障碍，扭转走向歧途的性灵；全力地塑造阳光心态，成功地打造完美个性。

希望你可以在轻松的心境下，和我们一起，听听故事，悟悟人生，为心灵打开尘封的锁，给心灵找个歇脚的地方，从而体味超越自我的人生圆满。





第一辑 走近心理学：心理学是什么

第一章 认识真实的自我,由心开始——普通心理学	2
小公主长大了——感觉	2
寻回遗失的手表——听觉	3
失去感觉的贵族——感觉剥夺	4
长不大的男孩——假装长不大	5
和尚在,我去哪儿了——自我认知	7
德国间谍现形记——注意力	8
猩猩的惊人智慧——顿悟	9
和珅为什么受宠——同理心	10
女王与妻子——角色转换	11
惊人的谈话效果——人是感性动物	12
第二章 为什么这个社会充满了不安——社会心理学	14
黑猩猩的政治——动物心理	14
勒温的拓扑理论——动机的拓扑理论	15
漂亮的优势——光环效应	16
孩子们受到的不公平待遇——过度理由效应	17
“被精神分裂”的心理学家——刻板印象	18
飞机将推迟一小时着陆——留面子效应	19
震惊全美的凶杀案——责任分散效应	20
是什么杀死了那个年轻人——群体冷漠	21
给总统送书——名人效应	22
偷车贼的心理——破窗效应	22
曾参杀人——从众效应	23
第三章 人格的魅力与困惑——人格心理学	25
青蛙和蝎子——人格稳定性	25
截然不同的双胞胎兄弟——气质	26
同处一室的不同性格者——性格	28
马斯洛需求层次理论——需求	29
奥尔波特的人格特质论——特质	30
扼住命运的咽喉——自励	31
伯乐王旦——贝尔效应	33
“石引”治病——意志品质	34



苏章判案——道德感 35

第四章 身体健康的人心也会生病——医学心理学 36

希特勒的变态心理——本我和超我冲突 36

天才儿童的自闭症——自闭症 37

他到底是谁——多重人格 38

甘受皮肉之苦的贝蒂——性虐待症 39

她是在装病吗——躯体化 40

弗洛伊德听来的案例——移情 41

弗洛伊德与埃米夫人——自由联想法 42

绵羊和猫的心理阴影——反向抑制 43

母亲的担心——认知疗法 44

走出困境的希贝拉——心理疏导疗法 45

第五章 一切的存在皆因心理的不平衡——生理及其他心理学 47

火山爆发——梦 47

爱因斯坦大脑之谜——大脑 48

詹姆斯·朗格情绪说——情绪滞后 49

阿基米德和纯金的皇冠——灵感 50

俄狄浦斯情结——恋母情结 51

第二辑 健康心理学：健康的生活来自阳光的心态

第一章 健康从“心”开始——阳光心态 54

国王与大臣——乐观 54

只需一根柱子——自信 55

丘吉尔的幽默——幽默 56

不食嗟来之食——自尊 57

跌跤的福特总统——豁达 57

法师与小沙弥——平常心 58

“先生，你掉了钱”——善良 59

感谢别人给予的一切——感恩 60

国王与三个儿子——宽容 60

第二章 跨越畸变的心理障碍——心理障碍 62

史蒂芬的苦恼——回避型人格障碍 62

生性顽劣是谁的错——反社会型人格障碍 63

都是划痕惹的祸——偏执型人格障碍 64

爱美的少年——体像障碍 65

漂亮女生的双重生活——循环型人格障碍 65

洪水留下的阴影——创伤后应激障碍 66

问题儿童的由来——攻击型人格障碍 67

疯狂的赌徒——病理性赌博障碍 68



第三章 驱除坏情绪的困扰——不良情绪	70
博客成为避风港——压抑	70
不肯远行的蜗牛——逃避	71
平衡与不平衡的差距——抱怨	72
塔里兰的阴谋——愤怒	73
沸水煮茶的学问——浮躁	74
方丈与青年——厌倦	75
富商也有苦恼——紧张	76
他为什么总是战战兢兢——自卑	77
活在昨天的年轻人——怀旧	79
第四章 摆脱异常心理的毒害——异常心理	81
从佼佼者到名落孙山的女孩——忧郁症	81
禁不住诱惑的结果——恐怖症	82
爱人要出轨——妄想症	83
约翰的可怕念头——强迫症	84
无病乱投医——疑病症	85
出走带来的后患——癔症	86
他们的问题在哪里——神经衰弱症	87
第五章 远离亚健康的导火索——亚健康心理	89
博士的“旷世杰作”——自恋	89
人生为何如此黑暗——空虚	90
嫉妒是人生的毒药——嫉妒	91
丈夫离去的日子——孤独	92
幸福靠自己争取——怨恨	93
生死边缘的徘徊——抑郁	94
把工作留到明天——拖延	95
他为什么会脸红——羞怯	97
地上的泥土与天上的星星——挫折	98
特殊的寻找者——完美主义	99
见义勇为不是错——定式错位	100
楚汉之争,谁主沉浮——优柔寡断	102
第六章 学做自己的心理医生——心理自救	104
鉴真做名僧的愿望——战胜挫折	104
睡觉时胡子放在哪儿——简单生活	105
小和尚买油——转移注意力	106
死神也怕咬紧牙关的人——珍惜生命	107
让妻子变得更加美丽——接受缺陷	107
偷懒的马会把你拉进失败——克服懒惰	108
最重要的就在我们的身边——把握现在	109
请先看完所有题目——归零心态	110
大鱼的故事——承受风险	111



推销《圣经》的神父——挑战自我	112
拗不过骆驼的人——合理期望	113
城里老鼠和乡下老鼠——安心自在	113

第三辑 社交心理学:交往的艺术,心理的维度

第一章 关系决定命运,人脉才是关键——人脉	116
两个人的不同结局——留有余地	116
受委屈的邓肯——灵活应对	117
重新上岗的下岗工人——广交朋友	118
百越救楚——亲戚人脉	119
靠老乡成功办厂——地缘人脉	121
“化敌为友”的本茨与戴姆勒——对手资源	122
比尔·盖茨和他的合伙人——“中间人”	123
改变自己的社会交往结构——“搭乘头等舱”	124
李斯的杀身之祸——防小人	125
第二章 沟通从说话开始——沟通	127
卡耐基谨记的教训——避免争论	127
能言善辩的口才家优孟——实话巧说	128
查尔斯·史考伯的经验之谈——赞美	129
“主张和平”的俾斯麦——场面话	130
善于倾听的安平侯——倾听	131
用谐音把话说圆——谐音妙用	131
马西尔斯的下场——言多必失	132
别人说出来的订单——忌表现欲	133
贡禹的“高明”——会“绕圈子”	134
苏格拉底服人心——欲擒故纵	135
第三章 我们的身体在“说话”——身体语言	137
皇后与妃子的不同命运——表情	137
一双“死鱼般”的手——握手	138
熊抱过后——拥抱	139
颤腿的小伙子——站姿	140
被看出心理的客人——坐姿	141
大学毕业前的最后一顿饭——手势	142
蕨菜和它的小花朋友——距离	144
第四章 察言观色,瞬间读懂你周围的人——读人	146
武则天的谋略——洞悉小人	146
刘宰破案——识破心虚	147
藏芷识楚——识人本质	148
爱哭的女人——不被表象迷惑	149
韩非子讲故事——主观臆断	150



揭穿骗局的铁匠——洞察谎言	150
御史巧计救李靖——以谎试谎	151
司马懿铲除异己——摸清底牌	152
朱棣惨败——长期观察	153
虚有其表的伯宗——培养判断力	154
第五章 一招制胜,攻破人心弱点——攻心	155
陈胜吴广起义——利用信仰	155
经理与科长的差距——转换立场	156
“表叔”出面好办事——攀亲拉故	157
数字挑战法——提出挑战	158
袁崇焕之死——离间计	159
柯伦泰的忠诚和才干——红白脸战略	160
被一块面包打动的德国兵——互惠互利	161
第六章 揣摩人心,掌握人际交往主动权——博弈	163
子高求情——“高帽”策略	163
诸葛亮计服孙权——反向激将	164
把握分寸送出人情——人情战略	165
传奇式人物尼桑——信息博弈	166
电影院之争——斗鸡博弈	167
卢循之败——均衡博弈	168
高颀一招制胜——瞒天过海	169
第四辑 爱情心理学:爱是一切的答案	
第一章 落花有意,流水有情——恋爱心理	172
你肩膀上有蜻蜓吗——珍惜	172
活了一百万次的猫——牵挂	173
两棵树的守望——相守	174
他和鱼——被爱	176
半碗粥的爱情——一见钟情	176
在错的时间遇见对的人——时间与爱	177
女孩生命中的三个男人——伪爱	178
第二章 爱情的可控与失控——爱情路上	180
不言中的遗憾——承诺	180
晨曦曾经那么美好——怀念	181
剩下食物都给他——得不到	183
还君明珠——爱逝	185
青草娃娃——勇气	186
驼背的墨西——美丑	187
爱的全部——付出	187
蜜蜂与花的爱情——放弃	188

不爱江山爱美人——代价	190
梁山伯与祝英台——无奈	191
美人鱼和王子——献身	192

第三章 爱是感觉,还是选择——爱情形态..... 194

邓丽君与保罗的爱情——姐弟恋	194
肖邦与桑夫人——姐弟恋	195
黄宗英夫妇的亲密晚年——黄昏恋	196
钱学森夫妇的钻石婚——同龄恋	197

第四章 知己知彼,琴瑟和谐——婚姻迷津..... 199

早起 89 年的幸福——珍爱妻子	199
弱水三千,只取一瓢饮——一生固守	200
来生,再也不爱你——相濡以沫	201
婚姻的真谛——享受平淡	202
托尔斯泰的家庭地狱——切勿吵闹	203
幸福的感觉如此简单——给予温柔	204
爱情就是手里的沙子——空间尺度	205
为“亲爱的”付费——为爱付出	205
他们的婚姻为何解体——互相体谅	206
有了外遇的妻子——学会理解	207
爱是一盏灯——学会宽恕	208

第五辑 教育心理学:让人成为人

第一章 为何家会伤人——父母育儿心理

“你对孩子的教育晚了两年半”——早期教育	210
给孩子更大的空间——鱼缸法则	211
公正地对待孩子——马太效应	212
有梦想就有动力——目标效应	213
把爱撒到孩子心里——真爱法则	214
安徒生的童年——重视环境影响	215
勤奋读书的欧阳修——习惯养成	216
荣誉就像玩具——情商教育	218
往欹器里倒水的故事——倒 U 形假说	219

第二章 完整的教育,完整的人——孩子学习心理

不知疲倦“问一生”——学会学习	221
快乐在哪里——确立目标	221
我们为何会“对着干”——逆反心理	222
斯坦福大学诞生记——学会尊重	223
请为你的冷漠付费——关爱他人	224



平分生命——学会去爱	225
帽子之爱——为人着想	225
秦皇岛名称的由来——尊敬老师	226
李斯特的女学生——学会容忍	227
第三章 因材施教,有教无类——教师心理	228
苏步青和三位恩师——教师人格	228
给孩子贴上正面标签——标签效应	229
期望能产生奇迹——罗森塔尔效应	230
均衡发展最重要——木桶定律	231
“小笨蛋”爱因斯坦——永不放弃	232
赞美的力量——南风效应	233
走完下一千米——近期目标效应	234
负重走过“鬼谷”路——压力效应	235
史塔勒公理——奉献精神	236
有与没有的区别——坚定信念	237
第四章 方法改变命运——教育方法	239
给孩子失败的机会——自然惩罚法则	239
黄檗禅师的传教方法——当头棒喝	240
望远镜的发明——培养创造力	241
苏格拉底成功的秘诀——耐心守候	242
马卡连柯的“平行影响教育法”——平行教育法	243
陶行知与四块糖——宽容教育	243
卡耐基与比西奇——夸奖教育	244
白纸与黑点——感悟做人	245
第六辑 管理心理学:管理在人,管人在心	
第一章 一呼百应的秘密——领导者心理	248
麦当劳的椅子——走动管理	248
杜邦公司的三驾马车——集权与分权	249
肯德基的特殊顾客——激动力	250
钢铁大王卡内基的用人术——善用优秀者	251
洛克菲勒的女婿与世界银行的副总裁——资源整合	252
第二章 看不见的手——决策心理	254
分众传媒的崛起——“蓝海战略”	254
三年前的选择——长远选择	255
巨人集团的“巨人行动”——决策不慎	256
壳牌公司的智慧——众人决策	257
微软的英明之处——果断决策	258



松下公司退出大型计算机市场——及时退出	260
西武集团的十年之“忍”——以忍制变	260
第三章 团队协作——团队建设心理	262
站着开会的日本公司——时间管理	262
修网还是找出破网原因——二八法则	263
买回短吻鳄的海因茨——快乐管理	264
微软的内部电子邮件系统——内部沟通	265
三洋公司的“鲶鱼策略”——竞争意识	266
麦考密克新任总裁的决定——提高士气	267
本田公司的团队——竞争型团队	267
我们快是因为对手更快——速度竞争	268
诺基亚的企业文化——团队精神	269
吃尽苦头的史蒂夫——团队目标	270
第四章 知人与善任——管人用人心理	272
福布斯的用人策略——人尽其才	272
西华公司市井之中寻奇才——用人标准	273
摩托罗拉公司的教训——授权控权	274
松下公司的用人制度——用人不疑	276
索尼公司的内部跳槽——鼓励竞争	277
提拔不喜欢的人——谋求发展	279
为一个人才买下一家公司——留住人才	280
大胆提拔年轻人——提拔年轻人	281
三洋公司培养人才——内部提升	281
丰田的管理优势——杜绝终身雇用制	282
第五章 管理之道在于经营人心——管人在于管心	285
3M 公司坦然面对失败——容忍错误	285
茶杯的故事——兼顾情理	286
替员工端上一杯茶——爱护员工	287
红牌作战法——改正错误	288
把人放在第一位——尊重员工	288
惠普的“金香蕉”奖——精神激励	289

第七辑 商用心理学：经商有风险，心态是关键

第一章 摆正心态，从容赚钱——投资心理	292
渴望一夜暴富的散户——理念优先	292
从天堂到地狱和旅鼠现象——勿盲目跟风	293
猴子偷食——勿贪婪	294
普洱“地震”——勿投机	295

收藏品的魅力——恰当投资	296
在股市中亏本的人们——正视风险	297
看清“市场先生”的游戏——远离市场	299
巴菲特讲“霹雳猫”的故事——数据分析	300
可口可乐的成功——顺应消费心理	301
第二章 大道至简——营销心理	303
福特的失败与宝马的成功——选取市场	303
亚历山大的鞋店——产品人性化	304
美国黑人化妆品市场的黑马——捆绑销售	306
福特公司的抽奖活动——活动促销	306
西屋公司的“W”标签——品牌标签	308
永乐、苏宁、国美三聚头——商圈	309
便利店的王者之途——便利商机	310
第三章 双赢是最高境界——公关心理	312
航空公司的客户满意度——客户投诉	312
争与不争有差别——合作态度	313
卖烟草的李克——心理公关	314
冷漠无情的接线员——情感关注	315
“哈罗”啤酒——事件营销	317
Windows7 的“供不应求”——饥饿营销	318
“保护”鸽子——新闻造势	319
受命于危难之际的弗兰西斯——感性诉求	320
可口可乐进入中国市场——心理满足	321
海尔与阿里巴巴的选择——灾难公关	322
第四章 要懂得应对之策——谈判心理	324
销售顾问的技巧——预先设局	324
马林是怎么拿到订单的——肯定对方	325
在行家面前弄巧成拙的露丝——巧妙报价	326
谈判专家的策略——后亮底牌	327
适时告退的经销商——欲擒故纵	328
机智的克林顿——制造悬念	329
一点一点慢慢来——探询式递进	330
三幅名画的命运——以退为进	331
日本人的小计谋——消磨对方	332
第五章 买和卖的艺术——推销心理	334
销售过程中的尴尬与技巧——以诚动人	334
推销的失败与成功——洞察关注点	335
会听客户话外音的大卫——窥探心理动向	337



一件“减价”的貂皮大衣——把握价格策略	338
“您说的‘价值’，指的是什么”——捕捉客户下意识	339
等候的成效——右脑思维	341
客户的担心——安全感	342
电话销售人员的哀兵策略——利用同情心	343
销售员乔治的故事——对比效应	344
白手绢“擦”出的效果——剧场效应	345

第八辑 职场心理学：不做“穷忙族”，以事业来改变命运

第一章 工作，是你做它而不是它做你——工作心态	348
会来事——学会做人	348
忠于自己的职业——学会敬业	349
郑袖计除美人——做事低调	350
石苞的故事——心态平和	351
曹丕以何取胜——争而不争	353
李鸿章的“大树”——寻找扶持	353
赵德昭的“远虑”——目光长远	354
弃智绝俗的张良——大智若愚	356
武则天的“野心”——把握机遇	357
老员外送子求学——不可浮躁	358
范蠡与文种的故事——不贪名利	359
第二章 想“出头”，先要会“埋头”——新人潜伏	361
夫差与勾践——学会低调	361
三选二怎么选——团结意识	362
喜欢鲜红色的女士——投其所好	363
总统的交流艺术——一见如故	364
董事长的策略——利益交换	365
遵守规则——规矩办事	366
父子与驴——勿求面面俱到	366
总编选助理——兴趣诱使	367
马丁的遭遇——学会忍耐	368
第三章 取悦你的上司，为自己的前途铺路——与上司相处	370
龚遂与韩信的不同命运——不争风头	370
为什么同人不同命——多请教	371
“马前卒”陈炜——排忧解难	372
表扬过后——拿捏分寸	373
毛毛虫实验——不盲从	374
一张名片的故事——不卑不亢	374
缝补篷布的汤姆——忠诚负责	375



是什么让他们赢了——挑战权威 376

慈禧赐字——维护面子 377

“两面三刀”的基辛格——等距外交 378

第四章 长袖善舞,与同事同生共存——同事相处 380

 虚伪的证婚人——提高警惕 380

 安迪为什么与他亲近——提防“红人” 381

 林鑫走“后门”——寻找共鸣 381

 贾似道的计谋——巩固地位 382

 一扫形象的“小动作”——含蓄表现 384

 办公室里的“孤独者”——注重交流 384

 黛玉的心思——背后赞美 385

 知错就改的唐太宗——平等合作 386

第五章 用谁不重要,重要的是怎么用——任用下属 388

 庆贺的警笛——不吝表扬 388

 刘秀的驭人术——收放结合 388

 刘邦的自知之明——起用强者 390

 乾隆的妙招——调解矛盾 391

 屈尊降贵的吴起——讲究情义 391

 国王与大力士——活用权力 392

 房弼之死——明察秋毫 393

 梅考克的处理办法——对事不对人 394

 袁盎和楚王的宽宏大度——大度容人 395

 司马炎引二败为已过——担待过失 396

第六章 与人竞争,不要与人斗争——竞争 397

 得不偿失的马娜——不占功劳 397

 王秀之的处世哲学——与人无争 398

 田忌赛马——发挥优势 399

 朱博治恶官——抓人把柄 399

 韩琦的致命一击——扫除障碍 401

 猴子欺负狼——寻找弱点 401

 自找麻烦的李刚——保护隐私 402

 奋起的“软柿子”——不做弱者 403

第九辑 犯罪心理学:迷失的自我

第一章 犯罪的理由——犯罪心理实质与动机 406

 惯于偷窃的少女——盗窃犯罪心理 406

 “飞车党”的“无本生意”——抢劫犯罪心理 407

 “朋友”也可能是骗子——诈骗犯罪心理 408



腐蚀信仰的贪婪者——贪污受贿犯罪心理 409

毒品的暴利诱惑——制毒贩毒犯罪心理 410

为尊严而犯罪的人——尊重需求受挫 411

新仇旧恨生杀机——情感需要受挫 412

第二章 主动与被动的差距——犯罪心理的主客观差异 414

 一则群体事件——集群犯罪心理 414

 什么令他们过失杀人——过失犯罪的心理因素 415

 过失也是有迹可循的——过失犯罪动机 416

 苏教授挽救失足青年——初犯心理 417

 一个屡教不改的罪犯——累犯心理 418

第三章 一切只因非常态——变态心理与犯罪 419

 动手打女友的原因——变态心理 419

 另类的男孩——异装癖 420

 对内衣有特殊爱好的男孩——恋物癖 421

 露阴者的求救——露阴癖 422

 偷窥的乐趣——窥阴癖 423

 幻听者的疯狂——感知障碍 424

 妄想导致的悲剧——思维障碍 425

 那些抑郁自杀的人——情感障碍 426

第四章 家庭中的悲凉——家庭暴力与伤害 427

 不要和陌生人说话——家庭暴力 427

 婚后仍是处女——家庭冷暴力 428

 婚内强迫性行为——家庭性暴力 429

 恶母虐女——忽视、虐待儿童 430

 诈病的爱丽丝——孟乔森综合征 431

 孩子会被父母的手摇伤——摇晃婴儿综合征 432

 被虐待的老人——精神虐待 433

 想要断绝父子关系的老人——肉体伤害 434

第五章 活在阴暗中的人——现代社会特殊犯罪 436

 日本的越狱之王——越狱 436

 研究生之死——摇头丸 437

 吸毒者的黑暗世界——海洛因 439