

欲望心理学

探究欲望，洞悉人性

PSYCHOLOGY
ON DESIRE

周一南 著



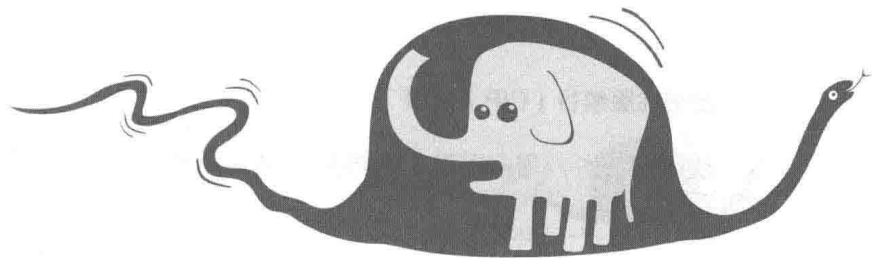
人类的言行举止、思想情感都可以用欲望做出解释。

72个心理定律，
让你更清楚地认识自己，也更清楚地看懂别人的心。

人类是充满欲望并受欲望驱使的动物。 ——弗洛伊德

古吴轩出版社

中国·苏州



欲望心理学

PSYCHOLOGY
ON DESIRE

周一南 一三 著

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 (CIP) 数据

欲望心理学 / 周一南著. — 苏州 : 古吴轩出版社,
2017. 12

ISBN 978-7-5546-1043-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第274299号

责任编辑: 王 琦

见习编辑: 薛 芳

策 划: 马剑涛

装帧设计: 润和佳艺

书 名: 欲望心理学

著 者: 周一南

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http: //www. guwuxuancbs. com

E-mail: gwxcs@126. com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

出 版 人: 钱经纬

印 刷: 北京天宇万达印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 14

版 次: 2017年12月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-1043-5

定 价: 42.00元

如有印装质量问题, 请与印刷厂联系。010-62406666

弗洛伊德说过：“人类是充满欲望并受欲望驱使的动物。”从中不难看出，每个人都有自己的欲望。从基本的生活需求到对富足生活的渴望，从家庭生活到社会交往，从同事相处到朋友谈心，欲望时时处处都显示着它的存在感。

生活在社会上，我们需要太多太多的东西去满足生活所需，在得到满足之前，这些欲望总在驱使我们不断努力向前；当我们满足一个欲望之后，又会有另一个欲望接踵而至。在一连串欲望的驱使下，我们想要的越来越多，被欲望支配的程度也越来越深。比如，当我们有了蔽体的衣服之后，会对质优而美丽的衣服产生渴望；当我们挣到第一个月工资之后，会希望下一月的工资更多一些；当我们有了朋友之后，会向往拥有更多的朋友；等等。在这样的环境中，任何一个想要远离欲望或是不愿承认受到欲望支配的人，都注定了是在痴人说梦。

美国精神病学家戈登·李文斯认为：“做一个有所期望、能爱他人、有事可做的人，你才能把事情做好。”这说明欲望的存在不但十分必要，而且具有积极的意义。

有些人一提起欲望，总会想到一些不好的事情，总觉得毫无止境的欲望会将人引向歧途。这种看法不无道理，但又有失偏颇。某些不法分子确实会为了金钱、仇恨等不良欲望而作奸犯科，但是我们更应该看到那些为了自己的理想而终生奋斗的化学家、物理学家、文学家等，他们同样是受到欲望的驱使而为人类社会做出了巨大的贡献。

欲望是人内心深处的种种渴望，从本质上说并没有好坏之分。追求金钱去改善自己的生活，这无可厚非，可是如果为了得到金钱而不择手段，为了自己

的“钱”途，不惜贱卖人品，成为种种坏欲望的忠实奴隶，那么欲望就已经发生了质变。从这个角度来说，对欲望的掌控一定要把握好度，只要能正确认识欲望、控制欲望，让其发挥正面、积极的推动作用，我们的人生就会因欲望而变得更加美丽多彩。

本书能够教你如何透过对方的相貌、表情、动作、语言、衣着等方面的蛛丝马迹来判断他的欲望，进而看穿他真实的内心世界。无论是在社会上行走，还是在社交场合中穿梭，只要能够看穿欲望，那么所有的疑惑和难题都将消失不见，你必能成为交际场上的太阳，散发出耀眼的光芒。

当然，欲望是一个历久弥新的话题，从古至今，没有人能对它做出十分精确的评判。对于自己的欲望，总希望能够得到最大化的满足；对于别人的欲望，则希望不要过于贪婪，知足常乐。看待欲望的角度不同，对欲望的评判自然也就有所不同。但是无论如何，能够了解欲望、看透欲望，我们终究都会从中获益。只要读者能从书中得到任何一点益处，这本书的出现便是有意义的。

第一章 欲望长啥样：练就火眼金睛，让隐藏的欲望无所遁形

- 002 相由心生：相貌不等于心态，但能反映心态
- 004 微表情：洞察欲望，抓住每一个细微的表情变化
- 006 动作的秘密：看透动作，就能看穿人心
- 009 超限效应：话不在多而在精，不做让人讨厌的“唐僧”
- 012 习惯成自然：从口头语中窥探人心欲望
- 015 色彩心理学：衣服的颜色折射人的心理
- 018 戳穿谎言：精妙的谎言背后，隐藏着种种欲望
- 021 侧目旁观：在别人面前的他，才是那个真实的他吗
- 023 心理测试

第二章 透视欲望：做交际场上的太阳，吸引别人围着自己转

- 026 感觉剥夺实验：交际能力与个人成就有着密不可分的关系
- 029 首因效应：人人都想用好第一印象这块“敲门砖”
- 032 刺猬法则：因为关系好，你就能侵占我的空间吗
- 035 暗示效应：用心理暗示诱导人心
- 037 尊重对方：渴望金钱，更渴望获得尊重
- 040 多看效应：频繁露面，只为留下更深的印象
- 043 自嘲法则：丢脸没什么，涮涮自己赢人心
- 046 特里法则：不要小瞧了“对不起”这三个字
- 049 心理测试

第三章 掌控欲望：欲望的好坏，往往只在一念之间

- 052 情绪定律：不懂什么叫理性的人，才会说自己理性
- 055 野马结局：被人激怒，尽力克制发泄怒火的欲望
- 058 破罐子破摔：看似无欲无求，实为丧失自信
- 061 蝴蝶效应：有堵必疏，才能避免压力“决堤”
- 064 条件反射：不经意间展现真实欲望
- 067 愤怒效应：所谓“以牙还牙”，无非是发泄怒气的借口而已
- 070 巴纳姆效应：总以自我为中心，才会上了算命先生的当
- 073 墨菲定律：越怕什么，越来什么
- 076 泰然自若：任他风吹浪打，情绪河里不翻船
- 079 詹森效应：没人想关键时刻掉链子
- 081 心理测试

第四章 受赞欲望：追求赞美的“糖衣”，留意隐藏的“炮弹”

- 084 距离效应：甜言蜜语背后的剑最伤人
- 087 先扬后抑：赞誉固然可喜，却不可被其迷住眼睛
- 090 赞美陷阱：赞美的花丛夹道，谨防一脚踏空
- 093 阿谀奉承：拍马屁是人际关系的润滑剂，但请别滥用
- 095 “绑架”策略：夸你几句，你就得乖乖就范
- 098 阿伦森效应：夸奖的话不能一次说完
- 100 小心“高帽”：虚荣心理难避免，程度适当显智慧
- 103 心理测试

第五章 博弈人生：追逐利益是本性，掌握规律才可得

- 106 边际效益递减规律：利益减少，让对方先着急
- 108 互惠原则：做出让步的时候，有必要附加一些条件
- 110 马太效应：胜利者多助，失败者寡助

- 112 登门槛效应：得寸进尺分两面，正确利用价值观
- 115 华盛顿合作定律：只顾个人利益，注定两手空空
- 117 权威效应：盲目相信权威，就是自寻死路
- 119 拆屋效应：退而求其次的欲望表达
- 121 达维多定律：无法创造价值，那就注定被淘汰
- 123 心理测试

第六章 交友见欲望：朋友能为你两肋插刀，也可能背后插你两刀

- 126 效用心理：想交朋友，先得对人有用才行
- 129 自己人效应：“自己人”可以迅速拉近彼此的心理距离
- 131 改宗效应：朋友有错，必须旗帜鲜明地表示反对
- 133 鲶鱼效应：有几个“捣蛋”的朋友，团体的活力更强
- 135 过度理由效应：不要把所有的事情都视作理所应当
- 137 瀑布心理效应：说者无心，听者有意
- 140 社交恐惧心理：想和陌生人交朋友，必须克服恐惧心理
- 142 热炉效应：触碰底线的朋友，不交也罢
- 145 英雄崇拜：人们都喜欢与比自己优秀的人做朋友
- 147 心理测试

第七章 钱能鉴人：帮你看清金钱背后那赤裸裸的欲望

- 150 凡勃伦效应：价格越高，越受人欢迎
- 153 财务分清：亲兄弟，明算账，“斤斤计较”不伤感情
- 155 棘轮效应：过度放纵的消费习惯，必然导致坐吃山空
- 158 “剁手党”的困惑：购物成瘾，见到东西就想“买买买”
- 160 享乐跑步机现象：金钱是个“两面派”，想看哪面自己选
- 163 做个“铁公鸡”：守财奴都爱一毛不拔的生活方式
- 165 仇富心理：人人都有金钱欲，仇富并不是穷人的专利

167 拜金主义：渴望更好的生活，合理追求金钱不可耻

169 心理测试

第八章 剖析欲望：没必要大惊小怪，每个人心里都有欲望的“黑点”

172 禁果效应：越是被禁止，越会想方设法去探求

174 旁观者效应：乐见别人帮助受困者，自己只做旁观者

176 青蛙效应：过于享受安乐，终将死于安乐

179 从众心理：随大流是种难以摆脱的潮流

181 帕金森定律：助手“无能”，才不会彰显领导的平庸

184 半途效应：欲望不强，导致半途而废的人比比皆是

187 心理测试

第九章 把控欲望：把黑暗隐藏起来，畅享脱胎换骨的新生

190 延迟满足效应：忍一忍，更大的满足在后面

193 鸟笼逻辑：惯性思维作祟，令欲望支配行为

196 晕轮效应：关注闪光点，其他全忽略

199 布里丹毛驴效应：学会取舍，鱼和熊掌不可兼得

201 近因效应：无关偏见，关乎短时记忆

204 破窗效应：坚决抵制和惩处第一个“打破窗户”的人

207 心理定式：揉碎固有观念，发现更多可能

210 投射效应：在小人眼里，所有人都是小人

212 心理测试

第一章

欲望长啥样

练就火眼金睛，让隐藏的欲望无所遁形

说到欲望，很多人的
第一反应都是“十分深奥，难以琢磨”。

实际上，
欲望是很难隐藏的，
透过一个人的相貌、表情、动作、
语言、服装等，
都能洞察他的欲望心理。



相由心生：相貌不等于心态，但能反映心态

人的心态和相貌之间有着千丝万缕的联系，通过一个人的相貌，多多少少能够了解一些他的心态，看出他的某些欲望，这将有助于我们更加准确地认识一个人。

在生活中，我们常常能够看到一些以相面为生的人，他们通过观察人们的面相或手相，就能推算出人的旦夕祸福，为人们消弭灾难。其实这是一种迷信的说法，是封建社会流传下来的糟粕，没有任何的科学依据，所以不能盲目相信。

但是，人的面相和心态之间存在某些联系却是千真万确的。这是因为，人的思想及心理都会在脸上有所呈现。比如说，小偷给人的印象是胆小猥琐、贼眉鼠眼，军人给人的印象则是坚毅顽强、勇敢正直。这种差别的出现，与他们各自的心态有着极大的关系。小偷做坏事，总是怕被人抓，心中难免会有恐惧感，反映在脸上就是非常胆小；而军人做事光明磊落，心中十分坦荡，自然会以正面的形象出现。由此可见，人的相貌确实能在一定程度上反映人的心理状态。

“相由心生”这个成语，源自一个典故，讲的是唐朝人裴度的故事。

据说，裴度小时候家境贫寒，经常连饭都吃不上。有一天，裴度正走在路

上，迎面走来了一位高僧。高僧观察了裴度的相貌之后，发现了一个问题——裴度的嘴角纵纹一直延伸到嘴里，因此他认定裴度将来会饿死。于是，高僧劝裴度要努力研习佛道。裴度听了之后，便遵照高僧的劝诫，潜心修行佛道。

过了一段时间，裴度再次遇到了高僧。高僧发现他的相貌已经有所改变，而且目光如炬，便说裴度日后一定能够加官晋爵、功成名就。日后，裴度果然做了宰相，成为一代名臣。

按照高僧的意思，裴度的相貌之所以发生变化，和他不断追求善意、改变心态有着密不可分的关系。

虽然“相由心生”的说法难免有些唯心主义的倾向，可是在实际应用中，通过观察人的相貌，确实能够看出一个人的心态，是一种了解对方心理活动的极佳技巧。

人的眼睛、下巴、笑容等流露出的神态，都能在不同程度上反映出人的心态。“暗送秋波”“颐指气使”“皮笑肉不笑”等自古流传下来的成语或俗语，都很好地诠释了神态和心态之间的关系。

通过一个人的相貌去了解他的心态，这是一个并不容易的技术活，仅凭理论上的理解并不能真正看清一个人的真实面目。但是，从心理学上来说，“相由心生”的说法确实有一定的道理，任何一个人的面部都能或多或少地反映出他的心理状态和所思所想。毕竟，心态阳光，脸上展现的就是生机和活力，给人一种积极向上的感觉；心态消极，脸上难免乌云密布，让人产生压抑和烦躁的情绪。

凡此种种外在的表现，虽然不能确切地反映人的欲望，却是一个了解人的欲望的极佳辅助手段，需要我们在人际交往中加以学习和运用。

微表情：洞察欲望，抓住每一个细微的表情变化

表情变化是一个人心理变化的外在反映，它和人的欲望有着极为密切的关系。注意观察对方表情方面的细微变化，能看穿他那飘忽不定的欲望。

诺贝尔奖获得者、法国著名心理学家科瑞尔曾经说：“我们总能看到很多陌生的面孔，这些面孔总能反映人的心理状态。随着年龄的不断增长，反映出的心理会越发清晰起来。人的面孔就像一台显示器，能够展现人的情感、欲望、渴求等所有的心理活动。”

这里所说的面孔，指的并不是静态的脸，而是出现在人脸上的表情。人的内心世界是非常细腻的，时时刻刻都有十分微妙的变化。要想掌握这种变化，不必非得潜入内心深处进行探查，更何况，这是根本行不通的事情。其实，通过另外一种方式——观察人的表情变化，完全可以达到这个目的。要知道，在每一个细微的表情背后，都隐藏着一些欲望的秘密。比如说，一个人的眉毛上挑，这通常说明他有所疑惑；一个人的眼神游移，这时常意味着他不知所措、没有应对的办法；一个人撅起嘴，这一般表示他生气、愤怒；等等。了解了表情变化的含义，就能准确地解读人的心理世界，抓住那转瞬即逝的欲望变化。

通常情况下，人们会十分重视大体的表现，而对某些细微的表情变化却并没有予以关注。殊不知，正是由于这些细微的变化难以掩饰、不好控制，才

成为内心世界的真实反映。高兴时大笑，悲伤时痛哭，愤怒时面孔扭曲，嫉妒时冷嘲热讽……透过这些常见的表情，我们能够看到一个人当时的心理状态。然而，这些表情的出现，究竟是真是假？背后是不是隐藏着什么不可告人的秘密？这就需要我们进行更加细致的观察，通过微表情的变化来进行更加准确的判断。比如，倘若一个人哭的时候嘴角还带着一丝笑意，这就说明他的哭并非发自内心。

在判断一个人的心理状态时，我们很容易被表象欺骗，这是因为有很多人不愿意让人看到自己的内心世界，对自己的表情做了一定程度的隐藏。这种做法是人的一种正常心理反应，这样做的目的也是多种多样的。有的是为了掩饰自己的自卑，有的是为了表现自己的坚强，有的是为了实现某个目标，有的是为了达到某种不可告人的目的。总之，每个人都会在不经意间掩饰自己的心理状态，以自认为最好的形象出现在人们面前。

在某些情况下，有些人会表现得面无表情，如同石像一般。面对这种人，要谨记一句话：没表情不代表没感情。举例来说，我们常常会用“呆若木鸡”这个成语来形容别人，“木鸡”是不是就没有感情？当然不是，在“呆”的外表下，隐藏的其实是恐惧或惊讶的心理状态。因此，千万不要被“没有表情”的假象蒙蔽，越是没有表情的人，越是在压制自己心理的变化。

有些时候，一些人的表情太过丰富，既像哭又像笑，同时还带着严肃，给人一种难以捉摸的感觉。这种情况其实是人内心极度矛盾的一种真实反映，展现的是一种不知采取何种措施应对的矛盾心理。在《士兵突击》中，袁朗和许三多在争论成才的问题时，袁朗的表情突然从严肃变成笑出声来，就体现出一种“争也不是，不争也不是”的心理状态。

总而言之，人的表情具有非常丰富的表现形式，是交际中时常可以使用的交际手段之一。透过种种不同的微表情，能够洞察人的本性，看穿人的内心世界。可以说，微表情的变化不仅能体现出人的善恶、感情、智慧，也能表现出人的心理倾向，对了解一个人具有十分重要的意义。表情是人内心的一面镜子，只有时刻关注着它反射或折射出来的种种景象，才能让我们在交际圈中获得更多的认可、更多的资源，从而让交际之路越走越平坦、越走越宽广。

动作的秘密：看透动作，就能看穿人心

人的每一个细小动作，哪怕只是一抬手、一投足，都反映着人的心理状态。身体是最诚实的，身体语言不会轻易撒谎。透过它，能够看穿人的心理；掌握它，可以鉴别人的欲望。

加拿大心理学家唐纳德·赫布说过：“当我说我非常气愤时，或许是真的气愤，或许是在说谎，或许是为了掩饰害怕，或许是几种因素都有。通过观察肢体动作，更有利于判断出人的真情实感。”人的每一个动作，都能反映出其心灵深处的动态，是一种能够展现心理变化的身体语言。在和别人交往时，只要对对方的一些身体动作多加留意，就能从中洞察对方的心思，即便是埋藏得很深的心理状态，也能从中窥探一二。

例如，一个人吐舌头、晃脑袋，都可能蕴藏着深层的心理含义。即便他没有说话，身体也会出现某种反应，这种反应是在不经意间出现的，通常难以隐藏。当然，就算他说话了，也不要将全部注意力都放在他所说的话上，而要时刻关注他的肢体语言，因为只有通过口头语言和肢体语言的相互印证，我们才能确认他说的话是不是真实的。关于这一点，我们在生活中都有十分深刻的体会：在打电话的时候撒谎，比当着对方的面撒谎容易得多。原因在于，对方只能听到我们的声音，而无法看到我们的动作，所以我们露出破绽的机会就少了很多。

在20世纪的美国，一位母亲曾经引起了人们广泛的关注。

这位母亲在一档新闻节目上说，她和孩子一起到郊外游玩，结果孩子被几个陌生人抢走。她发疯般地追赶那几个人的汽车，最后双脚都被磨破了，也没能追回自己的孩子。她祈祷自己的孩子不会受到伤害。

节目播出之后，很多人给这位母亲打来电话，表示安慰的同时也表示要给予她需要的帮助。很多人甚至自发组成了寻人团，希望能够找到这位母亲丢失的孩子，让一家人尽早团圆。

事情发展至此，这位母亲成为很多人同情和关照的对象。然而，几个月之后的变化却让人始料未及，甚至难以接受——这位母亲因虐杀儿童的罪名被警方逮捕了。

原来，这个在节目中表现得楚楚可怜的母亲，亲手杀害了自己的孩子并将其沉入湖底，之后又编造出一个根本就不存在的故事，以此牟取名利。

更出乎众人预料的是，首先对这位母亲产生怀疑的并不是警方，而是一位十分喜好心理学的观众。这位观众在观看新闻的过程中，注意到了这位母亲的一些微小的动作和表情——不断地揉眼睛和拽衣领，而这些小动作恰恰是人在撒谎时经常出现的，于是，这位观众将自己的发现报告给了警方。警方在调查之后，确定这位母亲就是杀害自己孩子的真凶，并最终将她绳之以法。

从这个案例可以看出，一个不经意的小动作，就可能“出卖”一个人，暴露其内心世界。这并非耸人听闻，而是经得起推敲和验证的事实。一个人说的话可能是假的，甚至他的表情也能进行刻意的伪装，但是他的肢体语言是不会撒谎的。任何一个不经意间出现的细小动作，都可能将他隐藏在心底的秘密泄露出来。

在生活中，我们不可避免地要与形形色色的人打交道，要想在交际场上常胜不败，成为一棵“交际常青树”，必须得在观察动作方面下一番功夫。人的很多动作都能真实地透露出其心里的秘密，通过动作研究人的心理，这是一门非常深奥而难以掌握的学问。在实际应用中，我们不可能做到对每一个细小的动作都有深入的研究，但是，了解和掌握一些相关的知识还是十分必要的。

能够解读人的动作语言会让我们受益良多，但是千万不能因为有了少许经验就开始飘飘然。人的动作多种多样，有很多我们难以预料的变化。也许他在前一秒还振臂高呼，下一秒却捶胸顿足起来。在这突然的变化之中，人的心理状态也相应出现了巨大的起伏。倘若对方的动作已经变化，而我们还停留在之前的状态之中，这必然会令对方心生不满，交际活动只能以失败告终。

能够读懂动作背后的秘密，会对生活的方方面面产生有益的影响，在与人交际方面更是有着非常积极的意义。一个不经意的动作，可能就是破译人心的密码，凭借它我们可以跨越人际交往中的“鸿沟”，离对方的心灵更近一步，从而有效唤起“共振”。有时也会成为捷径，帮助我们抵达事物的本质，从而获得事半功倍的效果。