

看人看到骨子里 攻心攻到心坎上

# 欲望心理学

一眼识破身边人的读心术

牧之◎著

看穿他人欲望，  
没有搞不定的人，没有做不成的事

黑龙江教育出版社

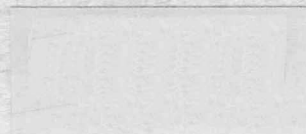
ISBN 7-309-04100-0

江苏人民出版社

# 欲望心理学

## 一眼识破身边人的读心术

常州大学图书馆  
藏书章



江苏人民出版社

西方心理学大师弗洛伊德说：“人类是充满欲望并受欲望驱使的动物。”欲望与心理有着怎样的联系？不同的欲望又体现着怎样的心理？心理又是如何操纵着欲望，并指导我们的行为？

本书中针对当代人的生活现状和思想状况，以心理学为解剖主刀，辅以社会学、医学、人际关系学、情感学、经济学等解剖工具，层层剥笋、细腻入微地解析了人们各种欲望的内在本质，以及隐藏在欲望背后的心理需求和动机，帮助你弄清楚各种欲望的来龙去脉，以及欲望是如何给人带来痛苦和烦恼的。不仅如此，书中还提供了克制欲望、驾驭欲望的有效途径，教给你战胜欲望之魔的利器，让欲望真正为己所用，去创造自己渴望的幸福和成功。

没有看不透的人，只有你没能看透的欲望。  
看透了欲望，就看透了人心，就看透了人性，识人识心识到骨子里！



天猫兴盛乐图书  
专营店二维码

策 划：  兴盛乐  
兴以文善 乐以善美

封面设计：  久品轩  
13651259399  
xy6001@126.com

## 读美文库书目：

- |              |                   |
|--------------|-------------------|
| 绝对成交         | 手机就能做的50种网上生意     |
| 精准表达         | 所谓情商高，就是有分寸       |
| 从零开始学炒股      | 哪有时间不够这回事         |
| 炒股要懂K线图      | 以自己喜欢的方式过一生       |
| 小店越开越旺       | 如何说员工才肯听，怎样管员工才肯干 |
| 思考的艺术        | 如何说客户才肯听，怎样听客户才肯说 |
| 行为的艺术        | 这样给孩子定规矩，孩子才不会抵触  |
| 劣势博弈学        | 努力到无能为力，拼搏到感动自己   |
| 说话心理学        | 好爸爸说给青春期儿子的秘密话    |
| 欲望心理学        | 好妈妈说给青春期女儿的悄悄话    |
| 管理的常识        | 电话销售与成交技巧         |
| 做最好的中层       | 销售就要玩转情商          |
| 三分管人 七分做人    | 销售中的拒绝处理70招       |
| 别输在不会说话上     | 人人都能用得到的金字塔原理     |
| 讲话其实可以套公式    | 25岁之前要知道的25条投资常识  |
| 左手领导力 右手执行力  | 越读越有道理的管理故事与哲理    |
| 不懂汇报工作，还敢拼职场 | 越读越有道理的创业故事与哲理    |

生而为人，谁没有点欲望？“七情六欲”，说的就是人天生有着各种各样的欲望。人类从出生起就脱离不了欲望：吃饭即食欲，睡觉即睡欲，爱慕美貌即色欲，男欢女爱即性欲，追求名誉即名欲，追逐功利即利欲，崇尚权力即权欲，贪图财富即物欲……

欲望是指人们在本性的驱使下，对实现某种目的的渴求，是人们最原始、最基本的一种本能，是构成人类行为的最基本、最内在的动力。欲望源于人的生理，牵动着人的心理，刺激着人的神经与感官的需求。

西方心理学大师弗洛伊德说：“人类是充满欲望并受欲望驱使的动物。”另一位哲学家叔本华也说：“生命是一团欲望，欲望得不到满足，人就会痛苦。”欲望是人的本性，是理想的源泉，是人生活的方向，是社会发展的动力。但是千万别忘了，欲望是把双刃剑，一半是天使，一半是恶魔，是划分善恶的起点。

印度20世纪伟大的心灵导师克里希那穆提认为：“对欲望不理解，人就永远不能从桎梏和恐惧中解脱出来。如果你摧毁了你的欲望，可能你也摧毁了你的生活。如果你扭曲它，压制它，你摧毁的可能是非凡之美。”认知欲望，了解欲望，克服欲望，驾驭欲望，



是获得心灵自由、生活幸福、人生成功的必修课。

心有所想，即有所欲。人有所欲，即有所为。我们的一举一动，都受着欲望的控制；我们的一欲一念，都透露着内心的动机。欲望是心理的反射镜，心理是欲望的遥控器。透过欲望可以探视人心，进而揭开人心深处隐藏的秘密。

欲望与心理有着怎样的联系？不同的欲望又体现着怎样的心理？心理又是如何操纵着欲望，并指导我们的行为？

《欲望心理学》为你看清人们的欲望、了解人们的内心打开了一扇窗。书中针对当代人的生活现状和思想状况，以心理学为解剖主刀，辅以社会学、医学、人际学、情感学、经济学等解剖工具，层层剥笋、细腻入微地解析了人们各种欲望的内在本质，以及隐藏在欲望背后的心理需求和动机，帮助你弄清楚各种欲望的来龙去脉，以及欲望是如何给人带来痛苦和烦恼的。不仅如此，书中还提供了克制欲望、驾驭欲望的有效途径，给你战胜欲望之魔的利器，让欲望真正为己所用，去创造自己渴望的幸福和成功。

正如英国哲学家罗素所说：“如果你想知道一个人会做什么，你不仅要大致了解他所处的物质环境，更要清楚他整个的欲望和想法，以及它们的强弱对比。”没有不能看透的人，只有你没能看清的欲望。看清了欲望，就看清了人心，就看透了人性。

洞穿欲望面具，让每个人的心理一览无余，看人看到心坎上！

撩开人性面纱，让每个人的行为无可遁形，识人识到骨子里！

第一章

欲望在左，疯狂在右

- 为什么说欲望是天使也是魔鬼 / 002  
为什么东西越稀缺，人们越想得到 / 004  
为什么限量购买会引发抢购潮 / 007  
为什么孩子难以抵抗棉花糖的诱惑 / 010  
从生存消费到消费奴役 / 012  
欲望让人疯狂，更让人灭亡 / 015  
欲望，欲望，何时不再望 / 018  
活着，是为了生活还是为了欲望 / 020

第二章

贪婪欲望——心灵的黑洞永远填不满

- 欲望无限，贪婪无边 / 024  
欲令智昏贪得无厌 / 025  
我们到底在贪什么 / 027  
贪婪的胃口究竟有多大 / 029  
消极心理是贪婪滋生的温床 / 031  
贪婪的代价是沉重的 / 033



- 为什么说贪婪是自掘坟墓 / 036
- 什么都想得到，什么都得不到 / 038
- 让贪婪的欲望小些再小些 / 040

### 第三章

## 虚荣欲望——做梦也要进入上流社会

- 为什么说中国人死要面子 / 044
- 现代人为什么爱摆阔气 / 046
- 人为什么爱打肿脸充胖子 / 047
- 虚荣：欲望催生的怪胎 / 049
- 虚荣“14症”和虚荣“3宗罪” / 051
- 水往低处流，人往高处攀 / 053
- 这山望着那山高，欲望比天高 / 055
- 你有我也有，你没有我也要 / 057

### 第四章

## 嫉妒欲望——看到别人出色就眼红

- 嫉贤妒能：既生瑜，何生亮 / 060
- 嫉妒，一种扭曲的欲望 / 061
- 嫉妒者心理特征种种 / 063
- “红眼病”，见不得别人好 / 064
- “妒火”中烧，伤人又毁己 / 066
- 嫉妒凶猛，在暗中毁掉你 / 069
- 嫉妒真的是“万恶之源”吗 / 071
- 赶跑嫉妒这条欲望的毒蛇 / 073



## 第五章

## 尊重欲望——认同感就是存在感

- 积极的期望点石成金 / 078
- 为什么每个人都渴望被赞美 / 080
- 为什么受鼓励的孩子成长快 / 082
- 尊重是婚姻的营养剂 / 083
- 为什么人们都有倾诉的欲望 / 086
- 为什么人们喜欢被倾听 / 088
- 刘备真的忍心摔阿斗吗 / 090
- 不懂激励，就带不好人 / 092
- 失败者更需要你的肯定 / 094
- 伤什么都别伤他人自尊 / 097

## 第六章

## 名位欲望——只想扮演大角色

- 名人效仿风的心理透视 / 102
- 为什么人们喜欢攀龙附凤 / 103
- 权威的影响力有多大 / 106
- 相信权威，还是相信真理 / 108
- 为什么人们讨厌拥挤 / 110
- 角色规范：各司其职，各尽其责 / 112
- 角色冲突：承担权利，履行义务 / 114
- 以淡泊之心看待权力地位 / 117



第七章

爱情欲望——情深深，欲蒙蒙

爱TA的脸蛋，还是爱TA的人 / 120

是嫁给他的人，还是嫁给自己的欲望 / 122

嫁给七旬老头：爱情婚了头 / 126

爱情和面包，一个都不能少 / 129

爱情中的罗密欧与朱丽叶效应 / 132

即使得不到，也要将其毁灭 / 134

婚外恋背后的“蠢蠢欲望” / 137

“家花”不如“野花”香吗 / 139

为什么男人认为别人的老婆好 / 141

一夜情：自我麻醉的快感 / 145

劈腿男：女人的“鸡肋” / 147

网恋：曾经拥有 VS 天长地久 / 149

第八章

完美欲望——完美，完美，再完美

完美主义：一个美丽的错误 / 154

不能原谅自己比别人差 / 155

我就是这么爱吹毛求疵 / 157

尽管有风险，还是要美容 / 159

旧梦重温：人们为什么爱怀旧 / 162

赶时髦：牛仔裤何以如此受青睐 / 165

完美主义是自戴的沉重枷锁 / 167

完美的人不如有缺点的人可爱 / 168

追求完美，但不苛求完美 / 171

第九章

**变态欲望——欲望彻底走火入魔了**

烟瘾欲：吸烟的感觉妙不可言 / 176

酒瘾欲：今朝有酒今朝醉 / 178

赌瘾欲：赌场就是我的战场 / 180

上网欲：可以不吃饭，不能不上网 / 182

购物欲：进商场就想掏钱包 / 184

吸毒欲：吸毒胜似吃仙药 / 186

偷窥欲：因为好奇，所以窥探 / 188

露阴欲：释放原始的欲望 / 191

摩擦欲：变态的零距离“亲密” / 193

第十章

**善待欲望——让欲望成为你的天使**

欲望越膨胀，痛苦就越大 / 198

为什么彩票中奖者过得不幸福 / 199

为什么财富增加了，幸福感反而会下降 / 201

全身瘫痪的霍金为何活得幸福 / 203

存肢效应：绕过欲望陷阱 / 206

延迟满足：抑制欲望的“魔鬼” / 207

放下欲望，让幸福来敲门 / 210



第一章

欲望在左，疯狂在右



## 为什么说欲望是天使也是魔鬼

“人之初，性本欲”，欲望是人类与生俱来的一种本能。每一个人都有自己的欲望，而欲望随着人们的年龄、经历的不同还会发生变化。

心理学家认为，欲望不仅可以促使人的进步，还可以促使整个社会向前发展。正是因为有了想要成功的欲望，所以才能促使人为了达到目标或者得到自己想到的东西而努力。此时，欲望因为能够促使人以及社会不断发展就是天使。然而，人若是任由自己的欲望肆意发展，任其不断膨胀，不加控制，或者是为了满足自己的私欲而不择手段，那么，欲望就变成了魔鬼。

因为欲壑难填，人的欲望是没有穷尽的，倘若人任由自己的欲望肆意发展，很有可能会为了达到自己的目的而肆意妄为，从而造成难以弥补的后果。

查尔斯·庞兹是意大利的一个没落贵族，在母亲的影响下，他一直梦想着自己有一天能够赚取大量的财富，以重振家族的雄风。1903年，查尔斯·庞兹怀揣着200美元，只身来到美国，寻找致富机会。最初的时候，和其他移民一样，查尔

斯·庞兹在社会的底层苦苦打拼，做过很多种辛苦的工作。比如，杂货店的伙计、刷盘子的小工、油漆工、大街上的推销员等。然而，尽管如此，查尔斯·庞兹并没有积累下多少财富，而在最潦倒的时候，查尔斯·庞兹甚至因为没有钱付房租而在公园里睡觉。

随着欲望的膨胀，查尔斯·庞兹想赚取金钱的欲望越来越强烈，然而，窘迫的现实却让他“想赚大钱”的梦想碰了壁。于是，他决定铤而走险，开始伪造货币、贩卖人口，结果因此而面临牢狱之灾。

对于查尔斯·庞兹来说，是对金钱膨胀的欲望致使他铤而走险的。此时的欲望无疑是魔鬼，因为它促使查尔斯·庞兹走上犯罪的道路。

毋庸置疑，欲望对于人来说既是天使，又是魔鬼。如果人一味地被心底的欲望所俘虏，甚至为了满足自己的欲望而采取非法手段，那么此时的欲望就成了魔鬼；如果人对于心底的欲望始终保持一丝警惕，不被欲望所控制，那么此时的欲望就能促使人不断地为了目标而努力，可以说此时的欲望对于人来说就是天使。所以说，人要恰到好处地运用自己心底的欲望，对于欲望始终保持一丝警惕，这样才能发挥欲望的正面能量，让欲望变成天使，促使人走上成功之路，过上更美的生活。



## 为什么东西越稀缺，人们越想得到

20世纪40年代，美国全录公司生产出一种新式影印机——“全录91型”。全录公司的创始人威尔逊获得了生产这种影印机的专利权。第一批新式影印机出厂时，威尔逊将售价定为29500美元，然而，当时全录公司的成本才仅仅为2400美元。也就是说，威尔逊的定价比成本高出十倍多。

公司里了解内情的员工们对威尔逊的行为非常不解，他们纷纷跑来问威尔逊：“你是想成为暴发户吗？”

“那是当然！傻瓜才不想成为暴发户！”

“你真是想暴利想疯了！你想想看，你定的价格这样高，根本不会有人来买，而卖不出去，连一分钱都收不回来，还怎么获得利润呢？”

“大家请放心，我有我的想法，请大家相信我，咱们的影印机一定会赚钱的。”面对员工们的焦虑和质疑，威尔逊一本正经地做出保证。

“那……”

“不好意思，我打断一下。我知道这样高的价格可能一台影印机也卖不出去，我还知道，我把定价定得这么高，已经超出了现行法律允许的范围。相信不久之后，咱们的这项宝贝就会被禁止出售。”

“那可怎么办啊，那样即便有和你一样疯狂的人愿意买我们的影印机，你无法获得法律的许可，仍然不能将影印机卖给他啊。除非你有什么法宝能得到法律的许可。”

“我没有什么法宝。即便有法宝，我也不会使用的。让法律不允许出售，这就是我要的效果，即便法律允许我以这样的价格出售影印机，我也不会卖的。只要法律对我们的影印机禁售令一出，咱们就可以大把大把赚钱了。”

“什么？都被禁止销售了，还赚什么钱啊？”员工们一头雾水。

“的确如此。我的本意不是出售影印机机体，我卖的是服务，通过出售影印机的服务，来赚取相应的利润。”威尔逊解释道。

事情果然如威尔逊所料，过了没多久，全录公司就接到了这种新型影印机因价格过高禁止出售的通知。不过，在展览期间，威尔逊已经使人们充分了解到这种新型影印机的独特性能，因此，他和他的影印机引来了人们的热切关注，而且很多人都渴望能够买到这样一台奇特的机器。而由于威尔逊取得了这种新型影印机的生产专利权，所以人们只能在他的店里找到这种机器。威尔逊见时机成熟，便将这种新型影印机以出租服务的形势重新推出，很快，他就迎来了成千上万慕名而来的顾客。





虽然威尔逊定出的出租价格也不低，但由于受到此前过高售价的潜意识的影响，顾客们还是认为这个价格完全值得。没多少时间，威尔逊就靠着出租影印机赚取到了巨额利润。

威尔逊的策略，其实是利用到了人们普遍存在的“物以稀为贵”心理，认为越稀缺的东西越具有价值。物以稀为贵其实是越得不到越渴望的心理表现。越得不到，人们就会觉得越想得到，就越觉得有得到这件物品的重要性和必要性，而在这种心理的驱使下，他们往往不计代价，即便花费天价购买到了这件物品，仍然会认为是值得的。

心理分析专家指出，在人类进化的过程中，经常会遇到物资短缺的情况，而人类天生就具有占有欲，因此，越是稀缺的物质，就越是容易引起人们对其占有的欲望，致使这样的物质的价值得以提升。事实上，几乎所有人都会在某种程度上受到物以稀为贵心理的影响，比如收藏家们，对棒球卡、古董或者其他稀奇古怪物品的收藏，就源于这种心理。也正是因为有这种心理现象的存在，当一样东西已经很稀少或者出现稀少的趋势时，它的价值就会很高或者价格正在升高。

物以稀为贵，是因为东西越稀缺，人们就越想得到，这种逐渐膨胀的占有欲会让人们忘掉东西的真正价值，会让人们夸大了拥有这种东西对自己的重要性和必要性，从心底抬高这种物品的价值，认为这种东西值得拥有，因此，即便是高价，人