



# 心理学 入门基础

秀清◎编著

**了解相关知识，掌握基本原理**

一本献给初学者的手册，助你开启心理学的大门



中国纺织出版社有限公司

国家一级出版社  
全国百佳图书出版单位

## 内 容 提 要

一个懂心理学并善于运用心理学的人，不仅能够提升自我精神状态，更能升华自我修养，提高生活幸福指数。

本书融合了心理学知识的精华，针对现代人在生活和工作常遇到的心理问题，给予专业、易行、有效的指导，配以生动贴切的案例故事，将深奥的心理学知识深入浅出地进行通俗化阐述，旨在让读者快速掌握心理学的核心奥秘，使生活、工作更加轻松，是一本不可或缺的心理學入门图书！

### 图书在版编目（CIP）数据

心理学入门基础 / 秀清编著. --北京：中国纺织出版社有限公司，2019.9  
ISBN 978-7-5180-6438-0

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

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第153591号

---

责任编辑：闫 星

责任印制：储志伟

---

中国纺织出版社有限公司出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010-67004422 传真：010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京睿特印刷厂印刷 各地新华书店经销

2019年9月第1版第1次印刷

开本：880×1230 1/32 印张：7

字数：150千字 定价：36.80元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

# 序



## “心理”学“效应”

无论您懂不懂，有意无意，心理学都在影响着您的生活、工作。

就像我们去吃饭的时候总喜欢找人多的餐厅，而不愿去客人比服务员还少的餐厅，这是一种从众心理，于是有人利用这种心理极大地促进了自己的生意：

某烧饼店开业前半个月，雇了几十个人每天排队买，过往的人都觉得这家店很神奇，每天都排起长龙，真有这么好吃吗？于是就跃跃一试，也跟着排队，发现更神奇的是，还限量购买！等了半天终于买到了，肚子也饿了，然后吃什么都是香的，于是更强化了这家店烧饼好吃的印象，甚至还会到处帮忙免费宣传。于是真实客户慢慢多起来了，群众演员也越来越少了，不变的是每天排队的人依然很多。

房地产商在新楼房开盘时更是将人的从众心理运用得

淋漓尽致，购房者一进去就看到乌泱泱的人像抢白菜一样的抢得面红耳赤，本来只是走过路过的吃瓜群众也忍不住手一滑，输了几位数字，卡里马上少几十万元、上百万元，整个过程只听到一声响（银行短信提示），连水花都不溅一个。

……

如果您愿意探究事情背后的原因，或者对心理学感兴趣，那就从这本书读起吧，十位心理学大师们的主要观点都在这里了！同时本书从各种心理学的效应入手，将会更有吸引力、更容易入门，它就像带你登陆神奇桃花岛的一叶小舟，让你抵达彼岸的同时，还能领略沿途的美好风景。总之，学心理先学心理效应——“心理”学“效应”。

作者善于将心理学效应运用于日常生活中，将生活中的事例总结归纳到对应的心理学效应，相互印证，用通俗易懂的语言、深入浅出的故事为大家分享心理学的精彩。看完常常有种“哇”“噢”“耶”的感觉，不断体验到心理学的神奇与奥妙，大呼过瘾。

心理学的这些效应就在您身边，它来自于各种场景：两性关系、亲子沟通、商务谈判、日常闲聊等，学完之后最终也是为了应用到自己的场景里，“心理学来源于生活，又回

归于生活”，知识本身不是力量，只有转化应用了才能产生力量，也衷心期待大家学习后先内化再创新，融会贯通，一通百通。

编著者

2019年初春

# 前言

*preface*

提起心理学，很多人的第一反应都是这是一门“高深莫测”的学问，除了学术概念，就是理论结构，想要成为专业人士，更是要付出巨大的心力去学习、钻研。其实，这只是狭义上的对于心理学这门学科的理解；从广义上来说，心理学无处不在，它是当今社会人们涉及最多的话题与学问。因为，人的存在，本身就是依靠心理和行为支撑的；而人的行为与心理，又是相互影响、相互依存的。我们甚至可以说，有人的地方，就有心理学。

人生，说到底，是一个成长的过程。在成长的过程中，我们一点点告别过去的自己，一天天收获新的成果，向着更好的明天踊跃前进。而人生的不断成长，建立在无数个改变的基础上——改变那个懒惰的自己，改变那个无知的自己，改变那个颓废的自己，改变那个欲望缠身的自己……这所有的改变，都有一个前提——你需要真正了解自己，明白自己究竟存在哪些需要改变的地方。

事实上，很多人早已决心有所改变，他们想要重新认

识自己的行为、性格、能力等方面，从而有的放矢；他们也明白掌握心理学的重要意义——然而，他们总是不知从何下手，更是被专业的心理学书籍中那些晦涩难懂的术语挡住了前进的步伐。对于非专业人士的大众来说，需要的是简单易懂且实用性更佳的心理知识，用以指导自己、帮助自己。而这也是我们编写这本书主旨：帮助读者朋友了解心理学基础知识，从而更好地认知自己、改变自己、发展自己；同时，对于他人行为表现中透露的潜在心理，也有大致的掌握。

本书避开了那些拗口的专业术语，以深入浅出、生动活泼的语言与读者朋友们分享弗洛伊德、荣格、艾宾浩斯等十位心理学大师的研究成果。全书共分为十堂课，涵盖了许多心理学基础知识：从认识欲望到自我审视，从掌握记忆特色到了解人类的各层次需求，从探寻自我本性到认识九型人格，从辨别真伪到树立自信，从塑造气质到掌握情绪。每一堂课，都是为初涉心理学的读者朋友精心打造，旨在帮助朋友们在轻松的阅读氛围中正确而有效地掌握这些心理学知识，并能学以致用。

衷心祝愿读者朋友在今后的生活中能够运用这些心理学

基础知识，帮助自己更好地认识自己、分析行为，从而提升自我，收获更美好的人生。

编著者

2019年6月

# 目录

contents

## 第一堂课 弗洛伊德“欲望”课：

梦境与欲望交织而成的人性之网 ◎001

听弗洛伊德讲欲望 ◎002

梦的产生来源 ◎006

心理变态的产生因素 ◎010

如何克制欲望，不做欲望的傀儡 ◎014

身心健康有赖于自我控制 ◎017

不要陷进欲望的漩涡 ◎021

## 第二堂课 荣格“心灵”课：

潜意识中的自我人格探索 ◎025

听荣格讲意识 ◎026

人格能遗传吗？ ◎030

剖析自己和他人的人格 ◎034

发现自我，聆听自己的心声 ◎038

完善自我意识 ◎042

### 第三堂课 艾宾浩斯 “记忆”课：

借助心理学探索记忆规律 ◎047

听艾宾浩斯讲遗忘 ◎048

找到自己的最佳记忆模式 ◎052

人脑是如何储存信息的 ◎056

学好英语的方法 ◎060

记忆与遗忘交替作用，助你更好成长 ◎065

### 第四堂课 马斯洛 “性格”课：

在实践中不断修炼完美人格 ◎069

听马斯洛讲性格 ◎070

人的七种不同层次的需要 ◎074

性格不合的原理 ◎078

自我实现者的人格特征 ◎082

为什么毫无斗志 ◎087

高品质和物质财富何者为第一追求 ◎091

## 第五堂课 罗杰斯“自我”课：

生命的过程就是成为自己的过程 ◎095

听罗杰斯讲自我 ◎096

探明自己，坚持本真 ◎100

挖掘自己的兴趣与潜能 ◎104

坚决走完自我完善之路 ◎108

了解自我本性，挺胸抬头生活 ◎112

## 第六堂课 帕尔默“人格”课：

每一种人格都有不同的颜色 ◎117

听帕尔默讲人格 ◎118

九型人格的基本特征 ◎123

九型人格是认识自己的最佳工具 ◎128

检验你的人格类型 ◎132

九型人格知识助你打开交际局面 ◎137

## 第七堂课 费斯汀格“谎言”课：

谎言的假象需要我们亲自撕破 ◎141

听费斯汀格讲谎言 ◎142

人们“心口不一”的真实原因 ◎146

改善认知失调的方法 ◎150

为什么孩子的谎言更容易被识破 ◎154

探知人心不能流于表面 ◎158

## 第八堂课 阿德勒“自卑”课：

超越自卑才能活出自我 ◎163

听阿德勒讲自卑 ◎164

自卑情结的表现 ◎167

身体缺陷带来的自卑感不一定是坏事 ◎171

自卑感和自卑情结的来源 ◎175

如何从自卑走向超越 ◎179

第九堂课 凯根 “气质” 课：

人性的魅力任谁也无法抵挡 ◎183

听凯根讲气质 ◎184

行为抑制为什么会影响气质 ◎188

遗传与经验对气质的影响 ◎192

第十堂课 沙赫特 “情绪” 课：

远离失控的暗淡人生 ◎195

听沙赫特讲情绪 ◎196

你害怕孤独吗 ◎200

为什么爱情更容易在危境中产生 ◎204

参考文献 ◎207

## 第一堂课

# 弗洛伊德 “欲望” 课：梦境与欲望交织而成的人性之网

---

弗洛伊德的精神分析学认为：人之为人，首先其是一个生物体，既然人首先是生物体，那么，人的一切活动的根本动力必然是生物性的本能冲动，而本能冲动中最核心的冲动为生殖本能（即性本能或性欲本能）的冲动，而在社会法律、道德、文明、舆论的压制下，人被迫将性本能压抑进潜意识中，使之无法进入人的意识层面上，而以社会允许的形式下发泄出来。

## 听弗洛伊德讲欲望

提到心理学，不能不想到弗洛伊德，任何一个对心理学略知一二的人，都熟悉这个名字。这里，我们说的弗洛伊德，指的是奥地利著名精神分析学家西格蒙德·弗洛伊德（1856年5月6日—1939年9月23日），犹太人，他是精神分析学派的创始人。弗洛伊德的一生，主要著作有《梦的解析》《性学三论》《图腾与禁忌》《日常生活心理病理学》《精神分析引论》《精神分析引论新编》等。

弗洛伊德出生在一个犹太大家庭中，他上面有两个同父异母的哥哥，下面有两个同胞弟弟和五个妹妹。弗洛伊德自幼天资聪颖，中学时代，成绩一直名列前茅，17岁的他就以优异的成绩考进维也纳大学医学院，在他20~25岁这五年内，跟随著名生理学家艾内斯特·布吕克教授从事理论研究工作。1881年，他开了自己的私人诊所，担任临床神经专科医生。

弗洛伊德认为被压抑的欲望绝大部分是属于性的，性的扰乱是精神病的根本原因。他提出潜意识；主张人格结构的三层次；主张性欲论。他的很多学说，虽然一直以来都有很大的争议，但不可否认的是，他有创立新学说的杰出才赋，是一位先驱者和带路人。

弗洛伊德提出心理可分为三个部分：本我、自我与超我。

潜意识的本我代表思绪的原始程序——我们最为原始，属满足需求的思绪；同属潜意识的超我代表社会引发生成的良心，以道德及伦理思想反制本我。大部分属于意识层次自我则存于原始需求与道德/伦理信念之间，以此平衡。健康的自我具有适应现实的能力，以涵纳本我与超我的方式，与外在世界互动。弗洛伊德极为关注心智这三部分之间的动态关系，特别是三者间如何互相产生冲突的方式。

这三个系统并不相互独立，而是交互作用的，继而产生人类的各种思想以及行为。本我意识下，人们满足内心的欲望，而超我则会将这一欲望压制下去，处于中间状态的自我则会协调两个方面，依照现实情况，适当采取措施。

人常说：“得不到的永远是最好的。”想想生活中的我们，是不是有过这样的经历呢？“窈窕淑女，君子好逑；

求之不得，寤寐思服”，追求异性时，越是被拒绝，就越喜欢，越想越觉得这辈子就认定了那个人；买衣服时，货源充足的情况下，我们会表现得买不买无所谓的态度，可若是卖完了，就会突然觉得好像那件衣服特别适合自己，甚至吃饭睡觉都会想着它。“吃着碗里的，想着锅里的”，大多数人心里都认为得不到的才是最好的。

事实上，这是人的“本我”欲望在作怪。“本我”这一词语来自精神分析大师弗洛伊德，他指出，人的本能就是追求喜欢的东西。“求而不得”时，欲望没有满足，自然久久难忘。

欲望是个奇怪的东西，常常在人们心中表现得模糊不清、躁动不安。当欲望降临我们内心的时候，这可能是上帝赐予我们的一次机遇，但也可能只是一个诱惑而已，被诱惑所占据，很有可能会跌入谷底，是欲望还是不良诱惑，关键在于我们怎样用理智去看待、把握和化解。但似乎有些人并不是很明白这个道理，以求爱为例，当求爱被拒后，他们想方设法再次讨好对方，甚至寝食难安、焦虑难耐，当求爱不成，就会产生怨恨、报复的情绪，最终伤害了别人，也伤害了自己。