

<<葡萄柠檬心理学>>

图书基本信息

书名：<<葡萄柠檬心理学>>

13位ISBN编号：9787111284550

10位ISBN编号：7111284550

出版时间：2009-10

出版时间：机械工业出版社

作者：尹青

页数：231

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<葡萄柠檬心理学>>

前言

一个炎热的夏日，狐狸走过一个果园，它停在一大串熟透而多汁的葡萄前。

狐狸想：“我正口渴呢。”

”于是它后退了几步，向前一冲，跳起来，却无法够到葡萄。

狐狸后退又试，一次，两次，三次，但是都没有得到葡萄。

最后，它决定放弃。

它昂起头，边走边说：“葡萄还没有成熟，我敢肯定它是酸的。”

”还是这只狐狸，又想找些可口的食物，但只找到了一个酸柠檬，它就说：“这柠檬是甜的，正是我想吃的。”

”狐狸未必懂得生活的哲学，但面对挫折时，它灵活的心理调适方法，使我们相信这是一只幸福的狐狸。

强化既得利益，摆脱未得若恼，很多时候可以起到宽慰自己、接纳自己、承认现实、自得其乐的作用。

人是具有自觉性的，当然比这只狐狸要高明许多。

面对生活中的矛盾冲突，面对复杂、多变的种种心理，该怎样更好地了解自己，完善自己；更好地了解别人，审时度势呢？

心理学知识会帮助你！

但理论总难免枯燥，我们需要通俗易懂，深入生活的心理学！

本书致力于把经典的心理学案例与人们的日常生活和工作相联系，在亲切和幽默中让你掌握有关意志力、成功要素、人际交往和人格培养中的心理规律！

<<葡萄柠檬心理学>>

内容概要

理学隐藏在人们生活和工作的背后，驾驭着人们的各种行为！

仔细观察你会发现，心理学是一门与人们生活密切相关的学科。

日常生活和工作中的许多现象其实都是心理学规律支配的结果，只不过没有引起我们的注意和思考；人们行为的背后也有很深层次的心理奥秘，只是当事人自己并不知道。

本书精选了最经典、最好玩的心理学规律，可以帮助人们更好地做事与为人，实现人际关系上的改善和事业上的全面突破。

<<葡萄柠檬心理学>>

作者简介

尹青，心理学研究专家，国内顶尖的心灵自助辅导师，擅长将心理学和人类行为学结合，主张人们思考生活现象背后的心理因素，并通过改变心理反应状态来实现行为上的改善，从而走向和谐的人际关系和成功富足的人生。

<<葡萄柠檬心理学>>

书籍目录

前言第一章 从酸葡萄到甜柠檬——提高生活幸福度的心理学 贬低原有目标，冲淡内心欲望——酸葡萄效应 强化既得利益，摆脱未得苦恼——甜柠檬效应 准确把握需求，更好地认识自己——需求层次论 饿者吃糠如蜜，饱者吃蜜不甜——饥饿效应 拥有物越多，幸福感越少——幸福递减定律 多等一刻，你就能得到两颗糖——延迟满足效应 不必完美，满意即可——满意原则 做完事别忘给自己点奖赏——普雷马克原理 不放弃梦想，就能抓住幸福——塞里格曼效应 进行积极暗示，取得所期待的进步——罗森塔尔效应第二章 找准了位置再出发——遇见更好的自己心理学 找到你最合适的位置——德尼摩定律 带着放弃去收获——卡贝定理 欣赏优点，着眼优点——杜拉克原则 跨过去，就是另一片天地——临界点效应 在两边寻找，你能遇到更多的机遇——效应 甘当人梯，沉默也能闪亮——贝尔效应 齐头并进，修缮最短的木板——木桶定律 成绩只能说明过去——彼得原理 走自己的路，让别人去说吧——韦奇定律 谦虚才能爬到制高点——卢维斯定理第三章 用好时间做对事——让工作效率倍增的心理学 半兴奋状态效率最高——倒U形假说 选择正确，就成功了一半——“路径依赖”原理 做好万全准备，感觉会出错就真的会错——墨菲定律 为生命加快脚步——帕金森时间定律 疏导，化解矛盾——避雷针效应 高效学习的秘诀在这里——培哥效应 别把生命浪费在小事上——不值得定律 男女搭配，干活不累——异性效应 20%的付出带来80%的收获——二八定律第四章 把复杂的事变简单——让事业突飞猛进的心理学 学会把复杂的事情简单化——奥卡姆剃刀定律 三思而后行，做好准备——布利斯定理 及时修补现在的小窟窿——破窗效应 一次坏行为的作用无限大——多米诺效应 任何危险都是可以防范的——海恩法则 整体能力大于个体能力之和——米格—25效应 坚持的结果就是成功——蔡戈尼效应 找到智慧的最佳点，做出惊人的成绩——瓦拉赫效应 微小的变化，巨大的反映——蝴蝶效应第五章 1分钟让别人喜欢你——赢得完美人际关系的心理学 第一次就要“闪亮登场”——首因效应 最近的印象最深刻——近因效应 适度的距离才最美——个人空间效应 以小博大，赢得人际——杠杆原理 寻找共同点，增加亲切感——相似效应 与对方同步，博得好感——效仿效应 先给“冷水”，再给“温水”——冷热水效应 用收支平衡维护和谐关系——互惠效应 换上别人的衣服思考——投射效应 直线不一定最短——定势效应第六章 这样说别人才听话——成功影响身边人的心理学 积极的鼓励更能调动人的积极性——保龄球效应 退一步说话让一个台阶——留面子效应 巧用暗示旁敲侧击——巴纳姆效应 理解与支持：让沟通渠道畅通无阻——罗密欧与朱丽叶效应 吸引“自己人”——参与定律 承认自己错误，赢得他人支持——特里法则 让名人替你说话——名人效应 步步为营才能步步高升——登门槛效应第七章 会管理不如懂心理——让团队走向成功的心理学 及时清除烂苹果——酒与污水定律 减掉工作流程中的多余部分——蚁群效应 寻找最佳组合，人多力量未必大——苛希纳定律 保证纪律的权威性——热炉规则 明确分工，各司其职——社会懈怠效应 领导带了头，员工有劲头——表率效应 知人善用，敢用能人——奥格尔维定律 了解员工的真实需求——雷尼尔效应 压力与动力总是成对出现——狗鱼效应 自发的才是最有效的——横山法则第八章 发现你的无穷潜能——激发成功能量的心理学 想成为第一才能接近第一——印刻效应 成功的取得在于不断地自我超越——蜕皮效应 欲穷千里目，更上一层楼——隧道视野效应 起点高才能至高——吉格勒定理 根据目标调整高度——跳蚤效应 在困境中崛起，获得更大的力量——跨栏定律 对手是最好的学习榜样——标杆管理法 否定自己才能超越自己——达维多定律 挖掘挫折智慧，积累失败财富——比伦定律 自加压力，居安思危——青蛙效应

<<葡萄柠檬心理学>>

章节摘录

第一章 从酸葡萄到甜柠檬——提高生活幸福度的心理学 俗话说，人生不如意十之八九。升学就业，职场商场，婚姻家庭，邻里社区，子女教育，无论工作、生活还是人际关系，矛盾冲突无处不在。

在这重重压力下，怎样才能保持内心和谐呢？

酸葡萄和甜柠檬效应能让你学会自慰，学会解脱，过上幸福的生活。

贬低原有目标，冲淡内心欲望——酸葡萄效应 看到别人吃麦当劳，看到别人考上名牌大学，看到别人有个好爸爸，看到别人开宝马、奔驰，你会怎么想呢？

嫉妒、愤愤不平还是宽慰自己、接纳自己、承认现实、自得其乐？

不同的心理状态决定了你生活的幸福度。

一个炎热的夏日，一只狐狸走过一个果园，它停在一大串熟透而多汁的葡萄前。

狐狸想：“我正口渴呢。”

”于是它后退了几步，向前一冲，跳起来，却无法够到葡萄。

狐狸后退又试，一次，两次，三次，但是都没有得到葡萄。

最后，它决定放弃。

它昂起头，边走边说：“葡萄还没有成熟，我敢肯定它是酸的。”

”这是《伊索寓言》中广为人知的《狐狸与葡萄》的故事。

狐狸想吃葡萄而又跳得不够高，此时此刻它该怎么办呢？

若是一个劲地跳下去，就是累死也还是跳不到葡萄的高度。

于是，聪明的狐狸就认定那葡萄是酸的。

是啊，反正那葡萄是酸的，即使跳得够高，摘得到也还是不能吃。

这样，狐狸就“心安理得”地走开，去寻找其他好吃的食物去了。

后来这个故事被浓缩为一句话：“吃不到葡萄说葡萄酸！”

”心理学上以此为例，把个体在追求某一目标失败时，为了冲淡自己内心的不安常将目标贬低说“不值得”追求聊以自慰，这一现象称为“酸葡萄机制”或“酸葡萄效应”。

对于想得到而得不到的东西，自我解释说东西并不怎么好，以此来寻求自我安慰，可以说，这是只懂得“幸福”的狐狸。

面对“挫折”或“心理压力”，它知道采取“歪曲事实”的方法去取得“心理平衡”。

我们有时候也需要向狐狸学习一下，试试“酸葡萄效应”。

的确，有一部分人是善于应用心理自慰方法的。

像鲁迅先生笔下的“阿Q”，被人打时口中或心中念一句“反正是儿子打老子”，于是也就悠悠然忘却了皮肉之苦痛。

虽然长期以来，“阿Q精神”遭到不少人的严厉批判，但无可否认这种精神对缓解自己的压力而获取心理平衡确实有着实际的意义和作用，尤其是当人们认为自己对所面临的压力已经是无能为力的时候，采用这种应付方式，可以避免走向极端。

任何事物都有正反两面，“酸葡萄效应”可以起到暂缓心理压力的作用，使人们的心理得以平衡，有其实际意义。

看到别人吃麦当劳，就说那是垃圾食品，不如我的馒头咸菜养人；看到别人考上名牌大学，就说考上大学不好，修业年限长而且花费高，将来就业还是个未知数；看到别人有个好爸爸，就想还是不如我的爸爸好……单位里评职称，不可能每人一份，为此茶饭不思也太不值了，这次没评上还有下次。

再说了，没有职称也一样称职，有实实在在的业绩就不掉价，何必为个虚名玩命？

丢了两万元，就当年年终奖没发，何况“去财免灾”，全家平安还不是大福？

这些就是“酸葡萄效应”。

有些不如意的事情，若能改变，当然该向好的方向努力；若已成定局，无法挽回，就该宽慰自己、接纳事实，承认现实。

<<葡萄柠檬心理学>>

我们的生活不可能每天都很顺心如意，在遇到不如意的事情时，往往就需要排解，需要从思想中“删除”。

可排解不如意的事情需要一个过程，要走一段弯路，于是就有了“吃亏是福”“傻有傻福”“破财消灾”“塞翁失马，焉知非福”“高处不胜寒”等说法，为我们铸造了一道有效的心理防御机制。

如果今天中午，同事单没有请你吃饭，那你一定要以为是下面几个原因： A.外出吃大餐不利于减肥。

B.外面的餐厅卫生环境没有保障。

C.喝酒费时又伤身体。

D.以上几点原因都是。

记住：答案就是D。

千万不要去猜测：是你的人际关系不好，或者是他对你有意见之类。

“酸葡萄效应”对心情的调整绝对有好处。

“酸葡萄效应”看起来愚蠢可笑，但的确有一定的积极作用。

它反映了当事人的心理素质具有某种消化受挫感的弹性，可以帮助人在遇到挫折时从忧伤中解脱出来，灵活轻松地追求目标，暂时保持一种良好的心态，防止行为上出现偏差。

“百年人生，逆境十之八九。

”逆境给人的受挫感固然会增添心灵上的痛苦，但也可能把人锻炼得更加成熟和坚强。

因此，掌握一套对付心理挫折的防卫方式，有助于恢复心理平衡。

在日常生活中，你不妨一试。

活学活用心理学 1.人生充满挫折和压力，对于无能为力的事，不妨试试“酸葡萄效应”，以保持内心的安宁。

2.生活的幸福需要你去维护心理平衡，实现心理自救。

3.贬低原有目标，冲淡内心欲望，会让你更幸福。

强化既得利益，摆脱未得苦窗——甜柠檬效应失恋了，你还能看到自己的优点，想象自己以后可以拥有更美好的恋情吗？

在现实生活的挫折中，你还能自我欣赏和自我陶醉吗？

同样是那只狐狸，这次又想找些可口的食物，但只找到了一个酸柠檬，它就说：“这柠檬是甜的，正是我想吃的。

”这种只能得到柠檬就说柠檬是甜的自我安慰现象被称为“甜柠檬效应”。

不说自己达不到的目标或得不到的东西不好，而强调凡是自己认定的较低的目标或自己有的东西都是好的，可以变恶性刺激为良性刺激，有效地减轻内心的失落和痛苦。

生活中总存在着种种不如意，在遭遇这些情况时，“甜柠檬效应”能发挥积极作用，可以让你宽慰自己、接纳自己，并自得其乐。

这与上述的“酸葡萄效应”一样，都是以某种“合理化”的理由来解释自己所追求目标失败时的情景，以达到内心安慰、心理自救的目的。

其差异只在于“酸葡萄效应”是把所追求的目标价值变低，而“甜柠檬效应”是把现已实现的目标价值提高。

那么，“甜柠檬效应”是怎样产生的呢？

有哪些因素在起作用呢？

其主要因素有如下几点：（1）甜柠檬效应的淡化作用。

人们在追求某一目标时，有时忽略了自己的可行性条件，只是被诱人的目标所诱惑，或者是只凭自己的一腔热血拼命追求，或者是被钻牛角尖的心理所驱使，因此，碰得头破血流还在苦苦追求。

这种韧劲对于意志坚强、胸怀大志者需要的。

但时常也会使一些人心灰意冷，因为成功者毕竟不会是百分之百。

因此，有些人正视自己的能力，把自己原先追求的目标加以调整，调整到使自己通过努力能达到的目标，这样就会淡化原先预期的目标，从而使自己不会为达不到预期目标而痛心、苦恼。

（2）甜柠檬效应的提高作用。

<<葡萄柠檬心理学>>

一般来说，人们在追求某一预期目标时，对原已实现的目标，也就是对现状总是不满足。

换言之，人们对所追求的目标给予高度的预期，赋予极高的价值。

但在暂时实现不了时，人们为了自尊心的满足，不得不回到自我的现实中来，从而珍惜已拥有的，并把已实现的目标加以美化，认为这是最好的，其他的目标是一种理想化的东西，是不现实的，即使实现不了也无所谓。

这种有意夸大已实现目标的价值，提高自己已有现状，从而产生甜柠檬效应的现象，就是甜柠檬效应提高作用的结果。

(3) 甜柠檬效应的去痛作用。

一个人在达不到所追求的目标时，应该说内心是极其痛苦的。

多数人都想办法去除这种痛苦的现状，否则就可能患上心理疾病。

而甜柠檬效应就有这种去痛作用。

因为你已放弃了原已追求的目标，把自己的注意力、感情调整到了现在重视的已实现的目标上。

这虽然对实现预期目标失去了动力，但对维护心理健康来说是有作用的。

这种去痛作用可以使失败者安全地“软着陆”，从而免去不少后遗症。

具有“甜柠檬心理”的人，认为凡是自己所拥有的东西都是好的，就算是柠檬也是甜的。

这样可以减少内心的失望和痛苦。

例如，某学生没考上大学而只考上了中专，就说考上中专更好，学习年限短、花费低，可以早参加工作挣钱。

又如，有的女子嫁了个木讷寡言的丈夫，却说“这才可靠呢”！

有了这样的心态，你还会有烦恼吗？

心态至关重要，尤其是当面对挫折时，积极的心态会让你处处看到希望，斗志昂扬。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一、十五不一样。

某种阴暗的现象、某种困难出现在你的面前时，如果你去关注这种阴暗、这种困难，那你就会因此而消沉。

但如果你更加关注着这种阴暗的改变、这种困难的排除，你会感到自己的心中充满阳光、充满力量。

积极的人不但使自己的心中充满阳光，还会给身边的人带来阳光。

对自身而言，多看到自己的优势和既得利益，就会摆脱许多无谓的烦恼。

约翰正值“不惑”之年，是一家公司的职员，擅长编制软件，曾经是某公司的骨干。

后来新领导上任，招收了两名计算机专业的应届毕业生，委以重任，让两名新人负责新项目的研发。

约翰很想参与该项目的研究，并拟订了一份计划书递交给了领导，却迟迟没有回音。

眼见着两位新同事整日伏案攻关，约翰心里更不是滋味，不由得犯了嘀咕：新领导瞧不起我，可能是瞧不起我的专科学历，对我没有一点肯定，会不会让我失业啊？

约翰越猜测，情绪越低落。

在单位有时和领导打照面，他总感觉领导的态度冷淡，继而觉得同事们背地里都在议论自己，从此变得不想上班，怕见熟人，后来连商场、公园都不敢去了。

经过心理咨询，约翰豁然开朗了：不就是个软件吗？

不让我干，我正好歇着，用不着加班加点了，正好辅导辅导我那上初中的儿子。

再者说了，领导不安排我，也是照顾我的面子，和两个年轻人平起平坐的，担心伤我自尊。

从此，他看领导也亲切了，看同事也顺眼了。

约翰成功地找回了自信和快乐，这就是“甜柠檬效应”的积极作用。

在生活中，“甜柠檬效应”可以有如下应用：（1）改变你的态度。

（2）学会享受过程。

（3）过得现实一点，就活在现在。

（4）如果遇到倒霉的事情，就想还有人比你更倒霉。

（5）天堂、地狱由心造。

（6）压力太大的时候，要学会放松。

<<葡萄柠檬心理学>>

(7) 学会利用现有资源将事情完成，而不是消极等待。

对于自己拥有、又摆脱不掉的缺憾，不妨试试“甜柠檬效应”，多用积极的词汇来评价自己及所做的事情，你会发现，“甜柠檬效应”使你的生活变得轻松快乐了！

.....

<<葡萄柠檬心理学>>

编辑推荐

隐藏在生活和工作的表现之下，却支配着人的行为，揭秘人类行为背后的动机，掌握心理学就这么简单！

《葡萄柠檬心理学》的三大功能：帮助我们更好地了解自己，包括认知、性格、性感、情绪等各个方面；帮助我们更好地为人处世，因为心理学为我们提供人际关系的规律和技巧；帮助我们更深层次地认识社会，了解人类在组织和社会中的心理规律。

最经典、最好玩的心理学课堂。

为什么有的人成功起来看上去很容易，而你苦苦奋斗仍是两手空空？

为什么有的人做什么都能受到欢迎，而你的努力却总得不到别人重视？

是你的能力有问题，还是上苍就是不愿眷顾你？

其实都不是，是你还不懂得了解自己和别人的心理。

成功地做人和做事需要心理学的支持，掌握行为背后的秘密，你就会事半功倍，快马加鞭地奔向辉煌！

为什么葡萄是酸的，柠檬却是甜的？

为什么完美的人却没有不完美的人可爱？

为什么先说NO后说YES，更容易赢得好感？

为什么在人际交往当中，对别人越好，对我们越不利？

为什么不给别人物质上的激励，也能激发他们的进取之心？

为什么当别人答应你的小要求后，就更容易答应你后面的大要求？

.....

<<葡萄柠檬心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>