

SHANG DE SHI JIE
DE SHI JIE
IE
I JIE

QINGSHANG

情商的世界

QINGSHANG

DE SHI JIE

QINGSHANG DE SHI JIE

浩晨·天宇 编著

BINGSHANG DE SHI JIE
G DE SHI JIE
DE SHI JIE

情商最高的行为是什么？即使是对最熟悉、
最亲切的人，仍然保持尊重和耐心。



中国言实出版社

QINGSHANG
QINGSHANG DE SHI JIE
qingsh

QINGSHANG DE SHI JIE

QINGSHANG DE

QINGSHANG

DE SHI JIE

IE

情商的世界

QINGSHANG

DE SHI JIE

QINGSHANG DE SHI JIE

浩晨·天宇 编著

SHANG DE SHI JIE

SHI JIE

SHI JIE

情商最高的行为是什么？即使是对最熟悉、
最亲切的人，仍然保持尊重和耐心。

QING
QINGSHANG

QINGSHANG DE SHI JIE

qingsh
011



中国言实出版社

图书在版 编目(CIP)数据

情商的世界 / 浩晨·天宇编著. — 北京 : 中国言实出版社, 2017. 1

ISBN 978-7-5171-2213-5

I. ①情… II. ①浩… III. ①情商—通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第013607号

责任编辑: 胡 明

封面设计: 浩 天

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市海淀区北太平庄路甲1号

邮 编: 100088

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 三河市天润建兴印务有限公司

版 次 2017年7月第1版 2017年7月第1次印刷

规 格 787毫米×1092毫米 1/16 印张15

字 数 200千字

定 价 39.80元 ISBN 978-7-5171-2213-5



前 言



长期以来，人类总是紧紧盯住一个简单的目标——控制自己的情绪。因为在他们的心里，如果能够很好地控制自己的情绪，就会拥有一个快乐的心灵空间，他们就能很好地进行自我保护，幸福生活下去。

在每一个人的情境空间里，每一个身体和精神都是健康的个体，都有一种与生俱来的渴望，那就是让自己有一个好心情，可以开心地生活，只有这样，才能尽可能地使自己更久地生活下去。

当然，也许有些人并不想生活得太久，那只有一个解释，就是因为他处在某种身体或精神的反常情境中，或者他预料到自己将来会遭遇到困难的情境。

如果我们没有一个良好的情绪，即使个体的身体非常健康，那么莫名其妙的疑神疑鬼也会使你憔悴不堪。因为过于担心自己的身体健康，反而会影响你身体的健康。也就是说，人的情绪对健康有非常严重的影响。试想，如果受情绪影响，健康都没有了，那还有





什么生活快乐可言呢？

我们一定要相信，这绝对不是危言耸听，其实这样的例子在我们的生活工作中随处可见。只要我们能够控制我们的情绪，我们或许有一天就能够做到使身体免受疾病的伤害，延缓年老体衰的发生——甚至在百岁之后依然充满青春活力……

为了让大家可以更好地把控自己的情绪，获得更多的幸福、快乐和健康，我倾力编写了此书，希望大家可以从书中找到真正可以帮助自己解开心灵枷锁的金钥匙，进而走出情绪的“围城”，换自己一个清凌凌的完美世界。

人类希望自己可以不朽，或者说拥有一个永恒的生命，当然这是一个合理的目标，也是每个人与生俱来的权利。我们热切期待那一天的到来。



.....

情
商
的
世
界

.....





目 录



.....

目
录

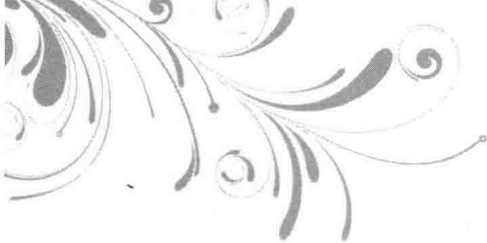
.....

第一章 情商决定自我

◎ 情商的作用	3
◎ 詹姆斯-兰格情绪理论	7
◎ 身心与意识的融合	11
◎ 保持平衡的生活状态	15

.....





第二章 情商影响你的心态

◎ 放下的快乐	21
◎ 要懂得取舍	25
◎ 学会快乐和潇洒	29
◎ 不与他人争论	34
◎ 不要在意他人的批评	38
◎ 不给予别人负担	42

第三章 情商提升交际能力

◎ 试着给他人“戴高帽”	49
◎ 说服的艺术	55
◎ 善意的忠言	61
◎ 应用你的直觉	66
◎ 体态语言的艺术	71
◎ 增强人际关系中的抗挫力	74





第四章 情商提高你的心智

◎ 心智与精神世界的对接	83
◎ 不被完美所累	87
◎ 超越自我	93
◎ 向困难挑战	97
◎ 永远相信自己	103
◎ 不要为打翻的牛奶而哭泣	107

第五章 情商提高洞察力

◎ 学会察言观色	113
◎ 通过话语洞察人心	116
◎ 如何看穿他人心思	120
◎ 通过性格看人心	124
◎ 通过人格看人心	130
◎ 举止优雅才会有魅力	135





第六章 情商提高影响力

◎ 造就良好的人际关系	143
◎ 给人说话的机会	148
◎ 站在他人的角度考虑问题	152
◎ 懂得欣赏他人	155
◎ 倾听的艺术	160
◎ 学会理解他人	166

第七章 情商改变思维方式

◎ 做思想的主人	173
◎ 思维方式决定成败	178
◎ 积极的思考	182
◎ 跳出思维定式	187
◎ 培养你的潜意识思维	191
◎ 思维决定心态	196





第八章 情商影响我们的快乐

◎ 让自己快乐起来	203
◎ 保持乐观的心态	208
◎ 不要为过去哭泣	212
◎ 微笑的作用	217
◎ 充满热情地去生活	221

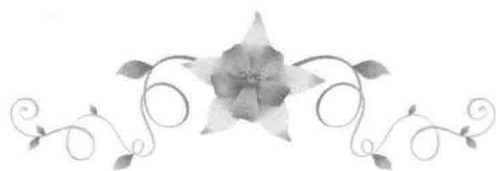


.....

目
录

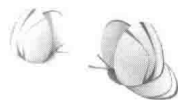
.....





第一章

情商决定自我



情商能够决定一个人的命运。人类智能研究的最新成果表明，最精确、最惊人的成就评量标准是情商，情商决定了一个人的能力大小，也决定着人的世界观、人生观和价值观，情商高的人在人生各个领域都能占尽优势，取得成功。





◎ 情商的作用

很多人也许还不知道，在我们生活中，一个人的情商在他的成功过程中所占的比重是不容忽视的，如果说智商是衡量或者说预测一个人的学业成绩，那么情商则能被用于预测一个人能否取得事业上的成功。我们有例为证：

20世纪70年代中期，美国的一家保险公司曾经雇佣了5000名推销员，并花费了人均高达3万美元的培训费对他们进行了职业培训，但是，令人没有想到的是，上班后第一天就有50%的人辞职，4年后，只有1/5的人留了下来。

为什么会出现这种情况呢？

众所周知，在推销保险的过程中，推销员要一次又一次地面对被拒之门外的窘境，许多人在遭受多次拒绝后，便失去了继续从事这项工作的耐心和勇气，所以只好退出。

那么什么样的人才能顶得住压力继续工作呢？是不是那些善于将每一次拒绝都当作挑战而不是挫折的人，就有可能成为成功的推销员呢？

于是，该公司向曾经提出“成功中乐观情绪的重要性”理论而闻名的宾夕法尼亚大学心理学教授马丁·塞里格曼讨教，希望他能公司的招聘工作提供帮助。





塞里格曼教授认为，当乐观主义者失败时，他们会将失败归结于某些他们可以改变的事情，而不是某些固定的、他们无法克服的困难，因此，他们会努力去改变现状，争取成功。

在接受该保险公司的邀请之后，塞里格曼对1.5万名新员工进行了两次测试，一次是该公司常规的以智商测验为主的甄别测试，另一次是塞里格曼自己设计的，用于测试被测者乐观程度的测试。之后，塞里格曼对这些新员工进行了跟踪研究。

在这些新员工当中，有一组人没有通过甄别测试，但在乐观测试中，他们却取得了“超级乐观主义者”的成绩。正因为如此，所以他们的工作任务也完成得最好，他们的推销业绩第一年比“一般悲观主义者”高出21%，第二年比“一般悲观主义者”高出57%。从此，通过塞里格曼的“乐观测试”便成了该公司录用推销员的一道必不可少的程序。

实际上，塞里格曼的“乐观测试”就是情商测验的一个雏形，它在保险公司取得的成功，在一定程度上直接证明，人的成功与情绪有着一定的联系，在预测某类人能否在成功中起着重要作用，也为情感智商这一概念和理论的诞生提供了实践的有力支持。

1990年，美国耶鲁大学心理学家彼得·塞拉维和新罕布尔大学的约翰·梅耶在此基础上，首次提出了情感智商这一概念。情感智商（简称情商），指的是把握自己和他人的感觉和情绪，并对这些信息加以区分利用，来引导一个人的思维和行动能力。下面我们通过一个简单的例子来看看人的情商是如何体现的。





瑞恩刚刚疲惫地做完了一天的工作，回到家里冲一个澡。热水冲在身上，使他感到非常舒服。正在怡然自得的时候，他突然想起了昨天和经理吵架的事情。一下子，满脑子都充满了不愉快的回忆。

但是，瑞恩正在痛痛快地淋浴，不可能在此时此刻解决和经理发生的那个问题。那么，看看他此刻是怎么做的吧！

瑞恩拿出自己的“情绪吸尘器”，把有关和经理的种种统统排除掉。他知道，此刻根本解决不了跟经理争吵的事情，但是能够把澡洗得痛痛快快。你也可以这样做，一旦你在这样做的时候尝到甜头，头脑里浮现出的愉快景象会使你觉得舒畅得多。

假如不久你又想起了那些泄气的往事，赶紧再“除尘”，再去想象美好的事物。不论你有多少次觉得需要使用“情绪吸尘器”去打扫，你都不要犹豫，勇敢地去用吧。只要你一不自觉地想起了泄气的事情，就必须有意识地行动起来把那些念头赶跑，这样你才保持快乐的心情。

本·霍根是一名非常出色的高尔夫球手，他自称去球场练球是“训练肌肉记忆力”。当他上场时，总是重复练习同一动作，直到他的肌肉能“记住”动作的规律为止。我们的思考习惯也是如此。我们必须重复训练思维习惯，直到当我们遇到麻烦时，思维能力犹如我们所希望的那样作出反应为止。也就是说，我们的大脑必须被训练成积极思考的模式。

不管什么时候，只要脑子里出现泄气的想法和问题，就要采取措施，制止它“恶化”。只有你自己才能够控制你的头脑。要用“情绪





吸尘器”把它们赶走，这样即将到来的欢乐时光和成功胜利才有存在的空间！

从上述事例可以看出，我们通常所说的情绪，是感觉及其特有的思想、心理和生理状态、行动的倾向性。其表现可分为几个方面：生理变化、主观感觉、表情变化、行为冲动。

情绪的主要特征有：无所谓对错，常常是短暂的，会推动行为，易夸大其词，可以累积，也可以经疏导而加速消散。

在谈论欢乐的时候，鼓舞未来的计划，为自己以往的回忆和现在体验到的积极因素感到高兴。随着这些积极的话语，人便会产生出积极的行动和情绪。要知道，靠培育消极因素是不可能取得成功的。所以，不要再谈论和回味那些消极泄气的事情了，没有任何用处。记住：一旦出现了消极因素，就要清除干净。这样，你才能着手盘算如何愉快起来，才能有时间觉得痛快。





◎ 詹姆斯-兰格情绪理论

1884年和1885年，美国心理学家詹姆斯和丹麦生理学家兰格分别提出了观点相同的情绪理论，于是，后人将这种情绪理论称为詹姆斯-兰格情绪理论。

詹姆斯认为，情绪是对身体变化的知觉，即当外界刺激引起身体上的变化时，我们对这些变化的知觉便是情绪。照他的说法，人并不是因为愁了才哭、生气了才打、怕了才发抖，而是相反，人是因为哭了才愁、因为动手打了才生气、因为发抖了才害怕。兰格强调血液系统的变化和情绪发生的关系。在他看来，植物性神经系统的支配作用加强，血管扩张，便产生愉快的情绪；植物性神经系统活动减弱，血管收缩，器官痉挛，便产生恐怖的情绪。

詹姆斯和兰格都强调情绪与机体变化的关系，强调植物性神经系统在情绪发生中的作用，所以被称作情绪的外周理论。

那么，我们怎么来理解这种情绪的外周理论呢？我们可以从社会的角度来进行分析。

我们知道，社会进步与个人发展都需要努力拼搏的人，而不需要事事顺应潮流、听天由命的人。推动社会进步的往往是那些具有革新精神、敢于打破常规、改造环境的人。如果你要变消极适应环境为积极改变环境，就必须顺应社会习俗的各种压力，可以说这是生活的必

