



EQ提升

EQ 提升方程 EQ 提升方程 EQ 提升方程



青少年

EQ

提升

方程

EQ 提升方程 EQ 提升方程 EQ 提升方程 EQ 提升方程

益创教科所 / 柏桦 编著

西苑出版社
XI YUAN PUBLISHING HOUSE

编者前言

今天，人们对于情商(EQ)一词也许并不陌生了。几年前，随着约翰·高曼的著作翻译出版，有关情商的书籍已风靡了很久。

何谓情商EQ呢？EQ是Emotional Quotient的英文缩写，它的汉语意思是情绪智慧或情绪智商，简称为情商。

之前，我们对IQ，即Intelligence Quotient(智商)早已耳熟能详了。许多人都曾做过IQ测验，即智商测验。而且一般人都认为智商高低与一个人的人生成就是密切相关的。然而，如今再持这种观点的人却被认为是大大地落伍了。

人类智能的研究领域已有了重大的新发现。国外最新研究表明，最精确、最惊人的成就评量标准是EQ，而不是IQ。

在生活中，我们常常会遇到这样一个现象：一些IQ很高的人并不见得会一定成功；而一些EQ很高的人则功成名就。为什么呢？因为成功所需要的不仅仅是智力，成功需要一个人多方面的智力，其中尤其需要的是与心灵、情绪、人际关系相关的心理能力。如果以我们中华古训来解释一下，那就是一个成功的人应该是一个人情练达的人。而一个人情练达者必定是高EQ者，而非单纯的IQ高。因此，一个人想获得成功，就必须大力提升自己的EQ。如今在国外，EQ已被纳入正式教育。美国的学校已开办了EQ课程，将其与传统的数学、语言等课程并列，在港台

地区，EQ学也很风行。在我国，EQ也为越来越多的教育者所看重。为了配合这种趋势，我们专门选编了这本EQ学习用书。此书主要是针对青少年所编，具体包括《EQ之门》、《EQ提升》、《EQ检测》、《EQ命运赢家》。

《EQ之门》主要介绍EQ的一些基本知识。

《EQ提升》涉及EQ学中较复杂的部分，主要是人际EQ的介绍和说明。

《EQ检测》汇集了国内外有关测试个人EQ的试题，让同学们对自己的EQ情况有个清醒的认识。

《EQ命运赢家》主要介绍EQ学中培养承受挫折能力的部分，同时，也包括了自我激励、意志力、坚强毅力等方面的内容。其目的是要给孩子一种心理的武器，让他们能战胜人生风浪，努力奋斗成为掌握自身命运，取得人生成功的强者。

情商是一个心理学概念，有关情商的内容又主要来自西方，因此，大多数的情商书籍都有专业化和理论化的倾向。本书主要针对中小学生而编，为了适合小读者阅读，我们专门走访了附近的中学、小学，听取了小读者和一部分教师的反映，从而确立了本书深入浅出，以故事、案例为主的风格。因此，虽说情绪智商是一个并不简单的东西，但我们这本书却能让小读者轻松进入情商课程，迅速把握情商要点，并获得无穷的乐趣和启示。

总之，这是一本益智益情的书，是一本能够指导孩子一生，让他们获得成功与幸福的好书。

编者

目 录

第一章 了解他人的感受.....(1)

高EQ的孩子必须具备同情心.....(3)

同情心的诞生.....(4)

女影星何以马到成功.....(6)

新任总编的沟通术.....(8)

孩子为何不吃饭.....(10)

幼儿园老师的策略.....(12)

减价的学问.....(15)

发火的父亲与听话的儿子.....(17)

摘下眼镜看世界.....(18)

妻子为何只买冷酷牌电器.....(22)

误解是大多数家庭痛苦的核心.....(26)

了解创造奇迹.....(28)

同理心式倾听.....(33)

辛蒂和妈妈的对话.....(37)

谦虚一点，听听别人的意见.....(38)

了解他人的策略.....(43)

第二章 从姿态、表情洞察他人内心.....(47)

了解从寒暄开始·····	(49)
问候时的距离也反映出内心情绪·····	(51)
握手透露心机·····	(52)
哥伦坡侦探的握手法·····	(53)
从坐姿了解对方·····	(54)
注意侵犯身体范围的方式·····	(56)
观察坐式的三个要素·····	(57)
企图施加压力或诱惑对方的行为·····	(59)
心身相许的男女不会隔桌而坐·····	(60)
想坐在房间里的人，权力欲强·····	(62)
两种坐姿两种为人·····	(63)
人并不直接显露感情·····	(65)
在表情上要特别注意眼睛与嘴的周围·····	(66)
抑制感情，表情、动作就会不协调·····	(69)
毫无表情并非没有感情·····	(70)
脸上出现相反地表情·····	(71)
日本人的笑并非不可理解·····	(73)
眼睛是“五官之王”·····	(74)
交换视线表明想进行交流·····	(75)
初次见面先移开视线的人性格主动·····	(76)
视线的方向也是很重要的一点·····	(78)
眼睛本身的转动有时也表现出内心·····	(79)
即使想掩饰表情，内心也会表现在手脚上·····	(80)
无意中表露出来的内心·····	(83)

抱胳膊是拒绝的姿势·····	(84)
思考问题时，手常常动·····	(86)
脚的动作比手的动作简单·····	(87)

第三章 从服装、言辞洞察他人内心·····(89)

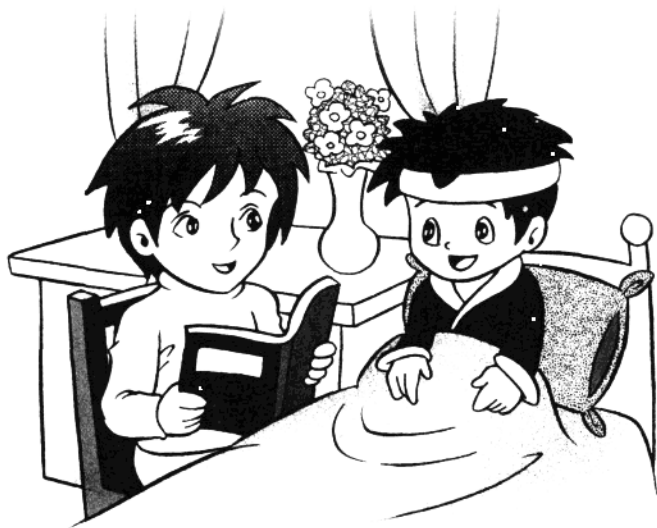
服装是“自我”的延长·····	(91)
卡特总统为什么穿牛仔裤·····	(93)
艳丽的服装和素净的服装所表示的内心·····	(94)
服装的爱好突然发生变化时，要特别注意·····	(96)
语言是自我表现的一种手段·····	(97)
借用权威来提高自己的说服力·····	(98)
过分的恭维话·····	(100)
说话快慢的心理秘密·····	(102)
音调里另有文章·····	(104)
由说话节奏了解对方情绪·····	(106)
听闻方式中的内心活动·····	(107)

第四章 情感协调——人际EQ的关键·····(111)

心平气和才能掌握他人·····	(113)
激战的士兵为什么停火·····	(116)
善于体贴的孩子·····	(120)
社交低能儿·····	(122)

高EQ老人与盛怒的醉汉·····	(125)
粗暴之人难成功·····	(128)
牢记以下原则,你不会失去朋友·····	(130)
以强力的子弹击其要害·····	(131)
找一句机智的话来回答对方·····	(133)
以守为攻抓破绽·····	(137)
怎样应付令你不悦的谈话·····	(141)
面对羞辱,冷静安详·····	(143)
退一步海阔天空·····	(146)
走向理性的大道·····	(150)
夏布先生的小礼物·····	(153)
人际EQ中的感人技巧·····	(158)
微笑——情感协调的武器·····	(161)
充分表达你的好意·····	(163)
取悦对方的妙法·····	(165)
用幽默反击对方的攻击·····	(167)
压压性子有必要·····	(169)
艾德森的电话·····	(173)
友好的分手·····	(175)
失去但不痛苦·····	(179)

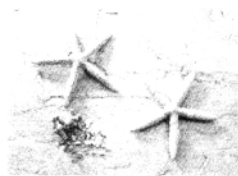
第一章 了解他人的感受



青少年 EQ 提升方程



ingshaonian EQ tisheng fangcheng



了解他人的感受

高 EQ 的孩子必须具备同情心

同情要以自觉为基础，一个人愈能坦诚面对自己的情感，愈能准确阅读别人的感受。在上一册中提到的像盖瑞这样的人对自己的感觉一无所知，当然更不可能了解周遭的人在想什么，这种人可称为情感上的“音盲”。

当别人直接对其表情达意时，情感表达障碍型的人常感困惑不已，这不但在 EQ 上是一大缺陷，更可说是人性方面可悲的缺憾，因为融洽的关系是人们相互关怀的基础，而融洽的关系又源于敏锐的感受与同情心。

同情心简单地说是了解他人的感受，这个能力在各个领域中都扮演很重要的角色，不管是销售、管理、恋爱、育儿、政治活动都无一例外。缺少这个能力可能导致极可怕的后果，心理变态的罪犯、强暴者、虐待儿童者都是明显的例子。

一般人的情感很少直接诉诸语言，多半是以其他方式表达。捕捉他人情感的关键就在判读这些非语言的信息，如语调、手势、表情等。这方面研究最广泛的当推哈佛心理学教授罗伯特·罗森索(Robert Rosenthal)及其学生。罗森索设计了一种称为同情心的测验，以一位女性表达各种情感为主题制作了一系列录影带，所表达的情感从厌恶到母爱应有尽有，发生的场合包括因嫉妒而发怒、请求宽



怨、表达感谢、诱惑等等。录影带经过特殊处理，使同一画面每次只出现一种表达的信息。举例来说，有些画面(当然语言已消掉)去掉了所有因素，只能看到脸部表情，有些则只能看到身体的动作，如此受测者便必须根据单一信息辨别情感。

他们针对美国等19个国家7000多人做实验，发现对非语言信息判读力高的人有多项优点：情感调适力较高、较受欢迎、较外向、较敏感。一般而言，女性判读力较男性高。由于这项测验长达45分钟，有些人在受测过程中表现愈来愈好，显示具有不错的同情心学习能力，研究发现这种人与异性关系较佳，可见同情心有助于丰富我们的爱情生活。

正像EQ的其他元素一样，同情心的敏感度与智力测验或学校考试没什么关系。一项针对儿童所做的测验发现，敏感度高的孩子在学校较受欢迎，情感也较稳定，在校表现较佳，虽则其智力并不比敏感度低的孩子要高，显然同情心有助于学习(或是有助于获得老师的喜爱)。

同情心的诞生

九个月大的小孩每次看到其他小孩跌倒，眼眶便浮起泪水，然后爬到母亲怀里寻求慰藉，仿佛跌倒的人是他。15个月大的麦可看到朋友保罗在哭，会拿出自己的玩具熊

安慰他，如果保罗仍哭个不休，麦可还会拿抱枕给他。这些情形是孩子的母亲协助专家做研究时观察记录下来的，该研究显示同情心的形成可溯及婴儿时期。事实上，婴儿自出生日起，听到其他婴儿啼哭便会感到难过，有人认为这是人类同情心表现的最早征兆。

发展心理学家发现，婴儿还未完全明了人我之分时，便能同情别人的痛苦。几个月大的婴儿看到其他孩子啼哭也会跟着哭，仿佛感同身受似的。约周岁时孩子开始明白别人的痛苦是别人的，但仍会感到不知所措。纽约大学的马丁·霍夫曼(Martin L.Hoffman)做过相关研究，他注意过一个两岁大的孩子带他妈妈去安慰一个哭泣的小朋友，而事实上小朋友自己的妈妈就在身旁。其他同龄孩子也表现出同样的困惑，他们会模仿别人的痛苦。譬如说看到其他孩子手受伤时，一个两岁大的孩子可能会把手伸进嘴里，看看自己是否也会痛。或者看到母亲哭泣时，孩子可能会擦拭自己的眼睛，虽然他并未流泪。

到三岁半时小孩不再做行为模仿，而能区别他人与自己的痛苦，也较能安慰别人。下面是一个母亲的记录：

邻居的一个小孩在哭……珍妮走过去拿饼干给他吃，一路跟着他走，甚至自己也开始发出哭音。接着她想要抚摸他的头，但他躲开了……他渐渐不哭了，但珍妮似乎仍很关切，仍不断拿玩具给他，拍他的头和肩。

到这个阶段小孩子对他人情感的敏感度开始有所不同，有些很敏锐(像珍妮)，也有的开始变得冷漠。研究发



现同情心的差异与父母的管教方式很有关系。管教方式如果强调对别人的影响，如“看你害得妹妹这么难过”，而不只是“你怎么这么调皮”，孩子的同情心会较敏锐。此外，身教也很重要，孩子会观察大人对其他人情感的反应方式，从而加以模仿，渐渐塑造出长大后的反应模式。

女影星何以马到成功

EQ
EQ



6

同情心的重点是了解他人，因此，能够了解他人，认请对方的感受是具有较高EQ的表现。高EQ的人在社交中往往很成功，以下就是一例。

一位很有名气的女影星，只身到了好莱坞，想在好莱坞一试身手，闯出点名气。

但是她苦于没有好的电影剧本。她听说香港有一位著名的编导，他编的不少剧本被拍成电影后在国际电影节上获了大奖。

女影星对她的朋友说：“要是我能请这位编剧为我写几个剧本的话，我的愿望就能实现了。”

“但是，你了解他吗？”朋友问她。

“我是日本人，他是香港人，我从来没见过他，他的情况我根本不知道。”

“听说他学贯中西，很有学问，但脾气有些古怪。”

女影星一听，慌了：“那怎么办呢？”



EQ
EQ

“你需要他为你写什么样的剧本呢？”

“随便什么都行。”

“这样你恐怕会失望的，因为他不知道你需要什么样的剧本，所以很容易就导致了两个结果：其一是他不会抽时间来写，其二是如果他写出来了而你不满意的话，那他肯定会愤怒的。”

“我希望他写两部关于爱情悲剧的剧本。” “这样就很好，在你和他联系时，你不妨先对他说，你很喜欢他的作品，必要的时候还可以跟他谈谈作品的成功之处，然后再谈你的事……”

女影星听了，马上行动。她用了一周时间去找这位编剧的所有剧本，然后着重对他写的爱情悲剧作了研究，然后她又收集了这位编剧的许多采访发言，对他的剧本有了详细的了解，然后她就信心百倍地找那位编剧……

过了几天，她的朋友问她事办得怎样了，她高兴地说：“他已爽快地答应了我的要求了。”

这位女影星听从了她朋友的建议，她获得了成功，在这中间起决定因素的是她对那位编剧的了解。

每个人的心中都希望自己得到别人的认同，希望自己的成就得到别人的赞赏。每个人都以自己为中心在画圆，不断地扩大圆的半径，希望自己的圆与别人的圆能相遇，甚至还希望别人的圆能与自己的圆交叉。交叉的地方越多，别人对自己的认同就越大，心理上就越能得到满足。

在生活中懂得这一原则，留心注意别人所喜欢的是什



么，最厌恶的是什么，在交际中就能“投其所好”，迎合他的兴趣，满足他的心理需求，从中将会得到自己所需求的东西。

新任总编的沟通术

新加坡有一家大报社，由于总编辑更替频繁，报社内极不稳定，一些新职员不能在很好的环境中工作，所以他们都抱怨条件太坏。

要知道，在新加坡，只有资格较老、名气很大的记者才配有自己的新闻采访车，而见习记者一般都乘坐大车集体外出采访。

这家报社内部如此不稳定，领导哪里想得到给见习记者改善条件，这些见习记者深受其中之苦，怨声四起。

新任总编辑上任后，了解到这些情况。他马上召开一次全体成员大会。

职员们都到了会场，心里都在想：总编辑如走马灯似地换过去换过来，不知新官上任又要烧哪三把火？

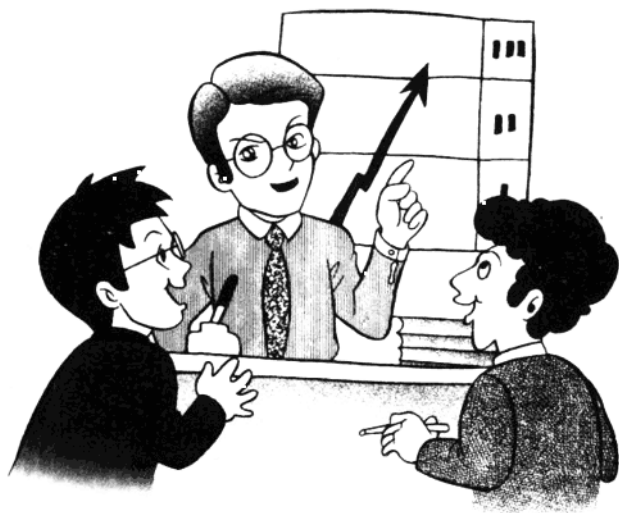
总编辑微笑着对职员们说：“我出任总编辑受之有愧。就是做一名小职员，我也不一定能把这项工作做好，更不要说做总编辑，我希望大家同我一道，齐心协力把报社办好。我听说见习记者的生活很苦，我决定先与他们坐几次大车，一起出去采访。我还听说一些见习记者去干新闻采



访连大车都不能坐上，我感到非常抱歉，我保证这样的情不会再发生了。另外，我已与银行商订好了，用报社的经费付清在市区外的职工住房所拖欠的款项，并将每个职工的工资提高一级。”

总编辑的这段话获得了全体员工的热烈掌声。

总编辑这时才开始他的上任演讲：“我计划把本



社……”

会场下面再也没有出现以往总编辑上任演说时的那种员工聊天、打瞌睡的情况，个个听得津津有味，不时报以鼓掌。

总编辑演讲的成功在于他首先就迎合了员工的兴趣。员工最关心的当然就是自己的待遇问题，知道了这一点，就能够与他们沟通了，从而拉近他们与自己的距离。

要想与对方沟通，就应该对别人作出了解和认同，同时也让别人对自己作出认同。总编辑显然深知此道。他不摆出俨然一副当官的架子，而是把自己降到“小职员”的位置，降到“见习记者”的位置，并声称要与员工们共患难，这样员工一下子就感到与领导贴近了许多，会觉得自己也伟大，领导也不过是与自己一样的人。这样，总编辑就与对方获得了一致感，由此而逐渐消除了对方的心理壁垒，取得了对方的信任。当然，他的计划得到对方的拥护。

要想具有同情心，重要的一点是要去想：假如我是对方，我将想别人怎样对我。也就是时常站在对方的立场上去想问题，看事情，那么在交际中则能游刃有余。

孩子为何不吃饭

一位哲人曾说过：“一个能从别人的观点来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。”

