



NLP 卓越青少年训练营

从小赢在情商

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编

从灰姑娘到气质公主、从懵懂小子到成熟男子汉的心智成长枕边书

一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，还有85%则要靠人际关系和他的做人处世的能力。

——卡耐基



吉林出版集团有限责任公司 | 全国百佳图书出版单位



NLP 卓越青少年训练营

从小赢在情商

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编



图书在版编目(CIP)数据

从小赢在情商 / NLP 卓越青少年训练营导师团队编. —
长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013. 6

(NLP 卓越青少年训练营)

ISBN 978-7-5534-1974-9

I. ①从… II. ①N… III. ①情商—青年读物②情商—
少年读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 118691 号

CONG XIAO YING ZAI QINGSHANG

从小赢在情商

NLP卓越青少年训练营导师团队 编

出版策划: 孙 昶

项目统筹: 张岩峰 李 超

项目策划: 郝秋月

项目助理: 王 媛

责任编辑: 王 媛 杨俊梅

装帧设计: 颜森设计

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)
(长春市人民大街4646号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司
(http://shop34896900.taobao.com)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

印 刷: 长春新华印刷集团有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 270千字

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5534-1974-9

定 价: 25.00元

版权所有 侵权必究
印装错误请与承印厂联系

前言

达尔文在他的日记中曾经写道：“老师、家长都认为我是一个平庸无奇的孩子，智力也比一般人低下。”但是他却成为了伟大的科学家。

爱迪生上学的时候成绩经常是全班最后一名，他的老师认为他是一个愚笨的、昏庸的蠢货，但是他却成了世界闻名的发明大王。

爱因斯坦认为自己的弱点是智力不好，特别是记不住单词和课文，但是这并不妨碍他成为世界级的科学大师。

洪堡上学的时候成绩也不好，在一次演讲的时候他说过：“我曾经相信，我的家庭教师再怎样让我努力学习，我也达不到一般人的智力水平。”但是，二十多年后，他却成为了杰出的植物学家、地理学家和政治家。

.....

是什么，让这些智商并不出众的人获得了成功？答案是情商。

情商（Emotional Quotient, EQ）一词，由耶鲁大学心理学家彼得·萨洛维和新罕布什尔大学的约翰·梅耶首创。1995年《纽约时报》专栏作家丹尼尔·戈尔曼出版《情绪智力》一书，将情商推向高潮。

简单来说，情商是自我管理情绪的能力。和智商一样，情商是一个抽象的概念，是一个度量情绪能力的指标。戈尔曼在他的书中明确指出，情商不同于智商，它不是天生注定的，它主要由下列5种能力组成：

1. 了解自己情绪的能力。能立刻察觉自己的情绪，了解情绪产生的原因。
2. 控制自己情绪的能力。能够安抚自己，摆脱强烈的焦虑忧郁以及控制刺激情绪的根源。

3. 激励自己的能力。能够整顿情绪，让自己朝着一定的目标努力，增强注意力与创造力。

4. 了解别人情绪的能力。理解别人的感觉，察觉别人的真正需要，具有同情心。

5. 维系融洽人际关系的能力。能够理解并适应别人的情绪。

著名心理学家丹尼尔·戈尔曼曾说：“促使一个人成功的要素中，智商作用只占20%，而情商作用却占80%。”大量的事实证明，情商是一个人获得成功的关键，而高情商者可以充分发挥潜能、有效调节情绪，能够与周围的人和环境保持良好的亲密度，因此会获得更多的机遇，从而提前实现自己的梦想。

11岁进入哈佛大学的威廉·宾德，自一出世，他父亲就采用各种手段开发其智力，威廉3岁时就能用本国语言自由阅读和书写，4岁写出了3篇500字的文章，6岁写了一篇解剖学论文。小学入学的当天上午被编入一年级，中午母亲去接他时，他已经是三年级的学生了。他8岁上中学，11岁进入哈佛大学。

由此可以看出，威廉的脑子足够聪明，智商不可谓不高。但他后来离家出走，最终在一家商店当店员，一生碌碌无为。原因即在于他情商太低。

情商与我们每个人的生活、工作息息相关。一个高情商的人在工作上更易于成功，婚姻中更容易产生幸福感，人际关系如鱼得水……

其实，我们生活中的很多问题，并不是因为我们的智商不够而出现的，只是因为我们难以认识自己、控制自己的情绪，不善于处理人际关系，在人群中找不到放松的状态……其根本原因，在于我们的情商不够。

情商不仅仅是开启心智大门的钥匙，更是影响个人命运的关键因素。一个人成功与否，受很多因素的影响，如教育程度、智商、人生观、价值观，等等。要做出明智的决定、采取最合理的行动、正确应对变化并最终取得成功，情商不但是必要的，而且是至关重要的。





第一章 看清真实的自己 / 1

- 情商训练课 做自己命运的主人 / 2
- 给自己一个准确的定位 / 4
- 发现并利用自己的优势取得成功 / 6
- 以旁观者的眼光分析和审视自己 / 8
- 一味机械模仿别人，只能弄巧成拙 / 11
- 向着目标前进，全世界给你让路 / 12
- 做力不能及的事，再强健的人也要摔跤 / 15
- 为自己而活，不要取悦他人 / 17
- 悦纳真实的自己 / 18

第二章 自信让你从平凡走向卓越 / 21

- 情商训练课 做个自信的人 / 22
- 年轻时少说“我不能” / 24
- 给自己戴一个假想的蝴蝶结 / 27
- 相信自己的人，才能把自卑打倒 / 29
- 没有退路时，必须相信自己 / 31
- 相信自己能做好它，你就一定能做好 / 33
- 从现在起，不再对自己否定 / 36
- 走自己的路，让别人去说吧 / 38

第三章 做卓越的情绪管理专家 / 41

情商训练课 做自己情绪的主人 / 42

不是不能发脾气，而是不能随便发脾气 / 44

即便诱惑再小，也要自制 / 46

凡事不要情绪化，要适度控制 / 48

让一切问题到此为止 / 50

大人不记小过，英雄不记小仇 / 52

让烦恼迅速过期 / 54

远离猜疑，化猜忌为相互信任 / 56

心存浮躁，办不成大事 / 58

第四章 每个人都有一座潜能的宝藏 / 61

情商训练课 激发自己身上的潜能 / 62

积极的自我暗示，让你更优秀 / 64

给自己一个悬崖，拓展生命的宽度 / 66

每一个人都是自己的创造者 / 68

你挖掘到自己的宝藏了吗 / 71

自我激励，做命运的主人 / 73

放飞你的思想，才能把不可能变为现实 / 75

第五章 积极进取，为你插上腾飞的翅膀 / 77

情商训练课 积极进取，下一次会更好 / 78

终身学习，学以致用 / 80

兴趣在哪里，学习就在哪里 / 82

不放过每一次争取的机会 / 85

给自己找一个竞争对手 / 87

每件事都比别人好一点点是成功的起点 / 89

每晚反省这一天的行为 / 91



第六章 失败和挫折是上帝对你的恩赐 / 93

情商训练课 在挫折中磨炼好情商 / 94

经历风雨，彩虹才会释放美丽的光彩 / 96

学会接受无法改变的事情 / 97

不要为打翻的牛奶而哭泣 / 100

遇到不顺利的时候，告诉自己可以从头开始 / 102

跌倒后别急着站起来，先寻找摔倒的原因 / 104

不承认失败，就永远也不会失败 / 106

第七章 快乐是宝，需要有心人去找 / 109

情商训练课 永远看到事物好的一面 / 110

快不快乐，完全由自己的想法决定 / 112

再烦，也别忘了微笑 / 114

学会从不快乐中解脱出来 / 116

假装快乐，你就能快乐 / 118

为所有而喜，不为所无而悲 / 120

乐观者看见了太阳，悲观者看见的是太阳黑子 / 122

第八章 学会放弃，赢一个转身后的华丽 / 125

情商训练课 高情商教你“舍”与“得” / 126

想抓住的太多，能抓住的太少 / 128

不舍弃鲜花的绚丽，就得不到果实的香甜 / 130

紧紧攥住黑暗的人永远都看不到阳光 / 132

面对选择，多给自己留一些余地 / 134

人生没有第二次选择的机会 / 136

只有放弃眼前利益，才能获取长远利益 / 138

勇敢转身才能绚丽登场 / 140

第九章 出世心做人，入世心做事 / 143

情商训练课 淡定的人生不寂寞 / 144

放慢你的脚步，来一场心灵瑜伽 / 146

把握生活的度，懂得适可而止 / 148

看着脚下的路，一步一步前行 / 150

突破心的狭隘，收获广阔的天地 / 153

化繁为简，让简单与宁静相伴 / 155

先问己过，再问他人错误 / 157

安贫乐道，独守内心的清静 / 159

第十章 看透他人，瞬间读懂你周围的人 / 161

情商训练课 沟通从了解开始 / 162

从穿衣风格看出对方的个性 / 164

下意识的小动作，传达或自卑或自信的情感 / 166

通过眼珠的转动洞悉对方的性格 / 169

从对方交谈音调判断其内心 / 172

吃饭的方式透露真性情 / 174

从手势判断人是否在说慌 / 176

第十一章 掌握技巧，做一个受欢迎的人 / 181

情商训练课 你也能成为受欢迎的人 / 182

做一个耐心的倾听者 / 184

记住对方的姓名，是最有效的赞美 / 185

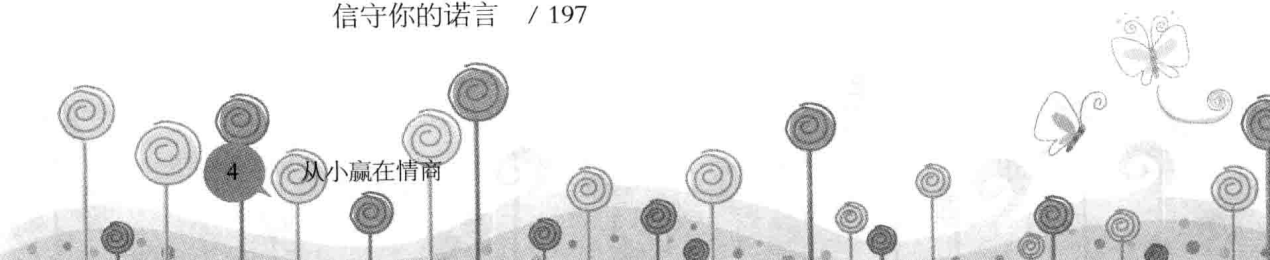
吝啬赞美是最大的吝啬 / 188

缓和关系，只需从对方的角度思考问题 / 190

让你有一个幽默的生活 / 192

微笑，挂在嘴角的魔法 / 194

信守你的诺言 / 197



第十二章 别让语言带刺，不做扎人的刺猬 / 199

情商训练课 掌握说话的艺术 / 200

谈论别人感兴趣的话题，才能产生交流 / 202

永远别对人说“你错了” / 204

说对方想要听到的话 / 205

学会巧妙地说“不” / 208

让对方多开口 / 210

说服别人前，先揣摩人的心思 / 212

第十三章 会爱的人，才会获得爱 / 215

情商训练课 爱与分享，让你的灵魂闪光 / 216

帮助他人，最后受益的通常是自己 / 218

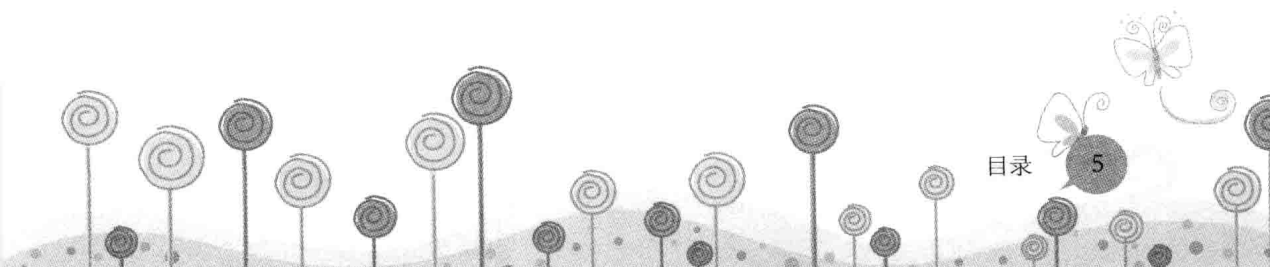
惩罚犯错误的人，不如与人为善 / 220

付出温情，收获春天 / 222

当快乐不能与人分享时，就会变成惩罚 / 224

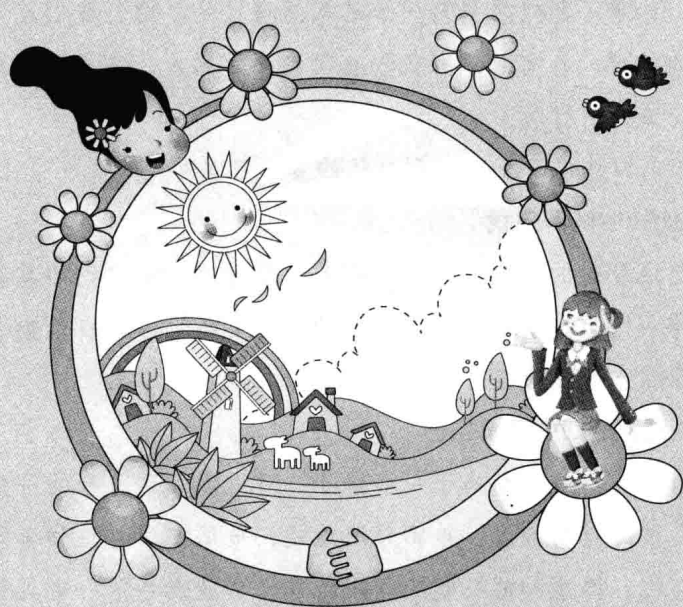
宽恕而非报复 / 226

莫以善小而不为 / 228



第一章

看清真实的自己





情商训练课

做自己命运的主人

人生在世，终身与自己相处，打交道最多的是自己。因此，情商的第一课，就是要认识自己，而辨认和开阔地接纳自身的情感正是现代情商的组成部分。如果不能对自身有一个真实而理性的了解，我们就只能听命于感性情绪的操控。只有对“自我”有明确认知的人，才更清楚自己需要什么，自己应该如何行动。

那么，怎样才能真正认识到自己的真面目呢？

1. 在比较中认识自我

首先是跟身边的人比较，看看别人有哪些优点是自己不具备的；然后跟名人或伟人比较，看看自己与他们的差距有多远，以自己能否达到跟他们同样的标准作为成功或失败的衡量尺度。

2. 从别人的口中了解自己

别人对你的态度，相当于一面镜子，可以观测到自身的一些情况。比如某人若是被父母所钟爱，被师长所重视，被朋友所尊重和喜爱，大家都乐于和他交往，愿意和他一起工作或游戏，那就表示他一定具备某些令人喜爱的品质。反之，则说明这个人应该反省自己了。

3. 根据实际工作的成果来检验自我

例如，如果自己总是不能把订的计划按时完成，那么自己很可能存在拖延症；如果自己很容易领会别人的口头表达并按照指示完成任务，那么就说明自己在理解力和行动力上存在很大的潜能，我们自己可以通过学习、工作的成功来判断自己在许多方面的能力。

4. 每天给自己提问和反省的机会

准备纸笔，列好问题，拿出理性和沉思来作答即可。比如，今天自己做了哪些比较后悔的事情？今天没有做到的事情是什么？遭遇这样的事情自己应该做出什么反应，而自己实际上做了什么反应？这些问题，都是可以通过反复自我提问逐渐认识到最真实的自己。

5. 知道什么场合自己的行为是什么

增强自己的角色意识，对自己所担当的社交角色要正确认识。例如，主管就应该熟悉主管的管理权限，职员应该明确自己的权利和义务，父母应该学一点“父母必读”之类的知识，乘客应该懂得“乘客须知”，等等，让自己知道，在什么场合下自己应该怎么做。

6. 用自己的目标检验自己的行动

用自己的目标检验自己的行动，就是要多问自己几个问题。这一辈子，你想做个什么样的人？你想办成什么样的事？你想学到什么样的知识？你想达到什么样的高度？你想让自己的人生如何度过？如果你不想让生命虚度，你就应该每天用自己的理想和目标衡量一下自己的言行。看一看，脸是不是需要洗，手是不是需要动，脚是不是需要走，腰是不是需要挺，你是否真正认清了你自己。

7. 发现自己的优缺点

用笔将自己的优点和缺点分别罗列出来，如果自己不知道，可以请教身边的人。想一想，你可以给自己列出多少优势，而你将来预备在哪些方面占据优势地位。我们每个人都应该努力根据自己的特长来设计自己，根据自己的环境、条件、才能、素质、兴趣等，确定前进方向。对于缺点，就要尽力改正。

给自己一个准确的定位

宝贝放错了地方是废物。人生的诀窍就是找准人生定位，定位准确能发挥你的特长。经营自己的长处能使你的人生增值，而经营自己的短处会使你的人生贬值。

——富兰克林

1929年，乔·吉拉德出生在美国一个贫民家庭。他从懂事起就开始擦皮鞋、做报童，然后又做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商，等等。35岁以前，他只能算是一个失败者，朋友都弃他而去。他还欠了一身的外债，连妻子、孩子的生活都成了问题，同时他还患有严重的语言缺陷——口吃，换了40多份工作仍然一事无成。为了养家糊口，他开始卖汽车，步入推销员行列。

刚刚接触推销时，他反复对自己说：“你认为自己行，就一定行。”他相信自己一定能做得到，以极大的专注和热情投入推销工作中，只要一碰到人，他就把名片递过去，不管是在街上还是在商店里。他抓住一切机会推销他的产品，同时也推销他自己。

三年以后，他成为全世界最伟大的推销员。谁能想到，这样一个不被人看好，而且还背了一身债务、几乎走投无路的人，竟然能够在短短的三年内被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。他至今还保持着销售昂贵产品的空前纪录——平均每天卖6辆汽车！他一直被欧美商界称为“能向任何人推销出任何商品”的传奇人物。

乔·吉拉德做过很多种工作，但都屡遭失败。最后，他把自己定位在做一名销售员上，他认为自己更适合、更胜任做这项工作。

可以说，你给自己定位什么，你就是什么，定位能改变人生。

一个乞丐站在一条繁华的大街上卖钥匙链，一名商人路过，向乞丐面前的杯子里投入几枚硬币，匆匆离去。

过了一会儿，商人回来取钥匙链，对乞丐说：“对不起，我忘了拿钥匙链，你我毕竟都是商人。”

一晃几年过去了，这位商人参加一次高级酒会，遇见了一位衣冠楚楚的老板向他敬酒致谢，说：“我就是当初卖钥匙链的那个乞丐。”这位老板告诉商人，自己生活的改变，得益于商人的那句话。

在商人把乞丐看成商人那一天，乞丐猛然意识到，自己不只是一个乞丐，更重要的是，还是一个商人。于是，他的生活目标发生了很大转变，他开始倒卖一些在市场上受欢迎的小商品，在积累了一些资金后，他买下一家杂货店。由于他善于经营，现在已经是一家超级市场的老板，并且开始考虑开几家连锁店。

你定位于乞丐，你就是乞丐；你定位于商人，你就是商人。不同的定位成就不同的人生。

寄语青少年

如果你到现在还没有给自己准确定位的话，那么你就应该抓紧时间，坐下来分析一下自己，根据自己的特点，寻找真正适合自己的位置。只有坐在适合自己的位置上，你才能得心应手，在人生的舞台上游刃有余。

自我训练

发现自己的“新大陆”

每个人都具有某种特殊的才能，这种特殊才能就是你的“新大陆”。要想成功，不仅要善于发现它，更要利用好它，然后准确地给自己定位。

第一，重新估价自己的某些“长处”

有些才能，表面看来是缺点，其实有可能也是一种优点。例如，别人认为你说话口无遮拦，实际上这意味着你是心直口快、性格爽朗的性情中人。千万不要忽视自己的这个特点，要因地制宜根据现实情况来发展它。

第二，摒弃“鬼主意或小才能不重要”的观念

如果自己的小才能或鬼主意曾给自己或别人带去快乐，那说明它是有用的，多加思考、磨炼可以发展为大才能也说不定。这些鬼主意通常是灵感闪现的表现，不要遏制自己这样的才能，要引导它向良好的方向发展。

第三，适当钻牛角尖，不要去探求才能是从哪里来的

钻牛角尖是思考他人不思考或少思考的问题，遇事多问几个为什么，还有没有其他解决方法，等等。经常锻炼这项能力会让你在关键时刻爆发出比其他人更优秀的能力。

你不妨自己好好审视一番。你所具有的任何才能，都是暗示你身价即将大涨的前兆，所以你必须慎重仔细地考虑如何运用，这些都是使你拥有自信以及迈向成功的契机。

发现并利用自己的优势取得成功

自知的人是最聪明的。

——乔叟

有一位成功人士说过，成功就是充分发挥自己的优势。我们要想获得成功，就要发现自己的优势所在，然后充分发挥自己的优势。

帕瓦罗蒂是世界著名的男高音歌唱家，但是他刚开始的时候并没有发现自己的优势所在。

帕瓦罗蒂出生于意大利一个面包师的家庭，他的父亲是个歌剧爱好者。父亲常把卡鲁索、吉利、佩尔蒂莱的唱片带回家来听，耳濡目染，帕瓦罗蒂也喜欢上了唱歌。小时候的帕瓦罗蒂就显示出了唱歌的天赋，但是他并没有真正

了解自己的兴趣和优势所在，而是选择了做一名教师。不幸的是，初执教鞭的帕瓦罗蒂因为自己的个性和缺乏教学经验而没有威信，学生们就利用这点进行捣乱，最终他被迫离开了学校。

于是，帕瓦罗蒂又选择了唱歌。1961年，25岁的帕瓦罗蒂在阿基莱·佩里国际声乐比赛中，因成功演唱歌剧《波希米亚人》主角鲁道夫的咏叹调，荣获一等奖。同年4月，他首次在勒佐·埃米利亚歌剧院登台演出《波希米亚人》全剧，从此开始了他光辉灿烂的歌剧生涯。第二年，帕瓦罗蒂应邀去澳大利亚演出及录制唱片。1967年，他被著名指挥大师卡拉扬挑选为威尔第《安魂曲》的男高音独唱者。

从此，帕瓦罗蒂声名鹊起，成为活跃于国际歌剧舞台上的最佳男高音之一。

当一位记者问帕瓦罗蒂成功的秘诀是什么时，他说：“我的成功在于我发现了自己的优势所在，并且选对了施展才华的方向。”

寄语青少年

在漫漫的人生旅途中，找到自己的优势所在，也就找到了通往成功的大门。帕瓦罗蒂的优势不是教书育人，而是唱歌。其实我们每个人都有自己的优势所在，每个人都应该知道自己的优势是什么，而后要做的就是扬长避短，在自己的学习生活、工作事业中充分发挥这个优势，这样才容易成功。

自我训练

人与人之间虽然没有优劣之分，却有很大不同。成功学家通过研究发现人类有400多种优势，想一想，你可以给自己列出多少优势。

1. 尝试用不同的事情来发现自己的优势。每个人可能不会一开始就知道自己的优势在哪里，只有通过尝试做不同的事情，你才会慢慢了解自己。还可以通过身边的人来发现自己的独特优势。那些成功的人士并不一定比失败的人