第一图书网, tushu007.com

<<情商决定命运>>

图书基本信息

书名：<<情商决定命运>>

13位ISBN编号：9787548603214

10位ISBN编号：7548603215

出版时间：2012-4

出版时间：上海学林出版社

作者：杨毅宏

页数：114

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

前言

情商（Emotion Quotient），简称EQ，又称情绪智力或情绪商数。
情商是指一种情绪的智慧，是一系列与人素质有关的情感心理素质和处理情绪的能力。
　情商主要包括以下几个方面的内容：　一是自我认识能力；　二是情绪管理能力；　三是自我激励能力；　四是认知他人情绪的能力；　五是如何运用情商来实现成功的人际沟通的能力。
　根据专家长期的研究结果显示，一个人的成功，智力因素占20%，而情商的因素占到了80%！
　在生活中，我们常常会看到这样一道扭曲的风景线：　很多有才华的人，未必都能获得较大的成功；相反，有些少时看来资质平平，被他人认为是“没有出息”的人，却有可能在其未来的日子里创造出惊人的成就。
他们具有良好的人际关系，在社会交往中，往往表现出极强的亲和力，这使他们处处如鱼得水，左右逢源，逢凶化吉。
他们或许在专业上没有优势，但他们身上极具魅力的个性以及与人交往中的良好表现让他们赢得了广阔的社会舞台。
而有些所谓的“神童”，并没有如人们期望的那样在长大后闯出什么大事业。
他们可能很聪明，但是或者他们性格孤僻、怪异，不善合群也不宜合作；或者自卑、脆弱，不敢面对挫折；或者顽固、自负、狂妄、冷漠；或者急躁、易怒、情绪化、神经质。
在与人相处的过程中，他们或者对人苛刻挑剔，或者以自我为中心，总希望所有的人围绕着自己一个人转——所有这些因素都有可能是他们如流星般陨落的原因。
　可以说，“情商”是导致这种截然不同的结果的最重要因素。
“情商”这一概念被提出之后，便在世界范围内迅速蔓延，广受关注。
情商为人们开辟了一条通向成功的新途径，甚至可以说决定了一个人的命运。
　本书通过“聪明人并不一定是成功者”、“你了解自己吗？”、“情绪‘七宗罪’”、“你能调动情绪，就能调动一切”、“用心洞察他人情绪”、“决定成败的10大情绪特质”以及“情商决定成败”七个部分的内容，为您介绍了如何认识自己的情绪特质，调动情绪，激励自己，如何认知他人的情绪，如何运用高情商来达到更好地与人沟通的目的，从而赢得成功的人生。
　在本书中，我们还选择了大量的生活实例和哲理故事，结合情商的内容，集理论与案例于一身，为大家深入浅出地分析了情商的相关知识和理念，希望能为大家在修炼高情商的过程中带去一些有价值的参考信息，帮助大家找到走向成功的正确途径。
　在本书的编纂过程中，我们参考了大量的资料，借鉴了大量的作品。
在此，我们表示最诚挚的感谢，并由衷地希望读者能够在阅读本书的过程中获得一些思想上的启迪和行动中的指导，最终获取成功。
由于时间仓促，书中难免存在一些纰漏，敬请广大读者不吝指正。
本书如能成为您自我管理和处理人际关系上的一个好好帮手，我们将不胜荣幸。
　通过情商管理来了解自己，探索自身内在的心理力量；通过情商管理来认知他人，在人际交往中游刃有余。
正如同美国EQ协会所倡导的那样：“让我们再进化一次，成为智慧的上帝！”让情商成为你的成功之源。

<<情商决定命运>>

内容概要

情商（Emotion Quotient），简称EQ，又称情绪智力或情绪商数。
情商是指一种情绪的智慧，是一系列与人的素质有关的情感心理素质和处理情绪的能力。

情商主要包括以下几个方面的内容：
一是自我认识能力；
二是情绪管理能力；
三是自我激励能力；
四是认知他人情绪的能力；
五是如何运用情商来实现成功的人际沟通的能力。

根据专家长期的研究结果显示，一个人的成功与否，智力因素占20%，而情商的因素占到了80%。
杨毅宏编著的《情商决定命运》在归纳整理现有情商理论的基础上，帮你找到揣摩与体悟人性奥秘的最佳渠道，为你开辟一条通向成功的新途径，助你获取影响成功的最有力量的筹码！

本书描写了情商怎样影响我们的生活，并指导读者如何分析自我、管理自我，并如何表达自己的情绪等。

作者简介

杨毅宏，是人力资源管理与人力资源能力素质开发方面的专业人士。
曾经任职于世界500强企业联合利华(Unilever)，从事人力资源管理工作。
后加入世界知名咨询机构毕博(BearingPoint)担任咨询顾问。
现任某管理咨询公司培训总监。
她在人才素质培养方面有较深的思考和研究，曾撰写《诚信的种子》、《世界500强面试实录》等多部作品。

本书是作者根据哈佛大学丹尼尔·戈尔曼教授的情商理论，结合人们工作、学习、生活中的事例撰写的有关情商的作品，旨在帮助读者提高自我认知、情绪管理、自我激励、认知他人以及人际沟通等方面的能力。

<<情商决定命运>>

书籍目录

第一部分 聪明人并不一定是成功者
◇智商曾经风靡一时
◇高智商一成功？

◇揭开“情商”的神秘面纱
◇智商诚可贵，情商“价”更高
◇米歇尔教授的软糖实验
◇高情商者的无穷魅力
第二部分 你了解自己吗？

◇认识了自我，你就成功了一半
◇你懂得如何认识自己吗？

◇自省是成功之母
第三部分 情绪“七宗罪”
◇第一宗罪：忧虑
不要为明天忧虑
解除忧虑的卡瑞尔万能公式
◇第二宗罪：愤怒
愤怒是架在心口的一把刀
控制愤怒是一种高度的智慧
◇第三宗罪：恐惧
恐惧是邪恶的魔鬼
利用概率来战胜恐惧情绪
◇第四宗罪：嫉妒
通缉一个叫做“嫉妒”的杀手
◇第五宗罪：猜疑
猜疑是一条无形的锁链
◇第六宗罪：自卑
自卑，心理健康的隐形杀手
◇第七宗罪：情绪化
今天，你情绪化了没有？

今天，我要控制自己的情绪
第四部分 你能调动情绪。
就能调动一切
◇消极情绪是一条恐怖的流沙河
◇知足者常乐
◇解开心灵的绳结，学会放下
◇人生是一道选择题，选择的权利在于你
◇画一幅积极的“自我肖像”’
◇加倍重视自己的价值
◇想想最糟的是什么
◇相信自己的力量
◇列一张生命的清单

◇突破逆境之利器，永恒成功之魔杖
◇拿破仑?希尔的自我激励黄金法则
第五部分 用心洞察他人情绪
◇认识一个人就像开启一把锁
◇不要妄下结论
◇举手投足都是戏，眉梢眼角皆有情
眼睛中透露的情绪小秘密
语言中流露的情绪小秘密
表情中流露的情绪小秘密
手势中流露的情绪小秘密
坐姿中流露的情绪小秘密
穿着中流露的情绪小秘密
其他各种行为中流露的情绪小秘密
◇学会察言观色，认知他人情绪
◇做一个优秀的倾听者
◇善于移情思考
◇上司如何知晓下属的真实心思
第六部分 决定成败的10大情绪特质
◇自信：你心中点燃的心灯一盏
◇积极：你完全可以改变你的世界
◇坚持：生命是一场马拉松
◇勇敢：困难如虎皮
◇节制：不要让欲望成为羁绊你前进的锁链
◇幽默：人际交往中的润滑剂
◇赞美：学会给人带“ 高帽 ”
◇微笑：冰山融化于一笑之间
◇真诚：赢得信任的最大筹码
◇宽容：为人处事中的博大胸襟
第七部分情商决定成败
◇情商决定成败

章节摘录

你懂得如何认识自己吗？
受经济危机的影响，美国失业人数陡增，工厂效益也很不景气，一家濒临倒闭的食品公司为了起死回生，决定裁员三分之一。
清洁工、司机、无任何技术的仓管人员首当其冲，这些人加起来有三十多名。
经理找他们谈话，说明了裁员意图。
清洁工说：“我们很重要，如果没有我们打扫卫生，没有整洁、优美、健康有序的工作环境，你们怎么会全身心投入工作？
”司机说：“我们很重要，如果没有司机，那么多产品怎能迅速销往市场？
”仓管人员说：“我们很重要，许多人挣扎在饥饿线上，如果没有我们，这些食品岂不要被流浪街头的乞丐偷光？
”经理觉得他们说的话都很有道理，权衡再三，决定不裁员，而是重新制定了管理策略。
人的命运有时候固然是由天而定，但依靠自己的双手创造崭新的人生也并非全无可能。
职位不论贵贱，只要你认识到自己的价值，拥有健康的心理和积极向上的人生观，你就能够有效地管理自己的情绪，掌控自己的命运；相反，如果一味觉得自己的工作有多低贱，不要说在经理面前能够不卑不亢，可能听闻了裁员的消息之后便已经郁郁寡欢，只会怨天尤人了。
一个具有高情商的人，他们往往对自己的情绪有着较高的认知和监控能力，而如果你想在人生的舞台上扮演成功者的角色，就必须要具有这种能力。
要相信，世界上没有天生的伟人，也没有天生的笨蛋。
伟人之所以成为伟人，凡人之所以只是凡人，其中都有其踪迹和因由可寻。
我们经常会听到一些人自怨自艾：“唉，我真笨！
”“为什么我总是给别人造成困’扰，带去麻烦？
”“也许我真是这样的人，什么都不行。
”……此类消极的情绪，说到底是一种逃避。
你根本不能站在客观的立场完全面对自己和分析问题，针对的只是自己而不是所做的事，又如何能够完全地认识自己，了解自己呢？
首先，你可以通过他人对自己的评价来了解自己。
爱玛大学毕业后在一家进出口贸易公司当行政助理，因为不太说话，她的工作进展并不顺利，在处理几桩生意时险些搞砸，因此她变得越来越内向，不愿意与人沟通，不相信别人，但在一些具体工作的细节上又特别苛求。
如此一来，同事们都不太愿意与她共事。
在一位好友的建议下，她敲开了一家心理咨询工作室的大门。
心理学家在听了爱玛支支吾吾的两三句话后，一语道破她的症结所在：你不太相信别人，只相信自己，你认为只有自己才是完美的。
接下来，心理学家进一步给她作出了“诊断”并开出了药方：你是一个非常聪明的人，对人生和事业都充满了好奇心，但你又是一个很苛求的人，对自己对他人都有很高的要求，是个完美主义者。所以，你不适合从事需要较多与人沟通的工作，你可以去尝试一些相对独立的职业。
一年后，当爱玛再次坐在这家工作室里时，简直与以前判若两人。
原来，自从一年前服了心理学家的一帖良药后，爱玛对自己有了更客观的认识，她根据对自己新的了解，进而对自己进行了重新定位，跳槽去了一家平面广告设计公司。
凭着扎实的美术功底和苛求自己的精神，由她设计的广告频频受到客户的赞扬，她已被升职为设计部主管了。
我们知道，每个人不可避免地会由于内心情绪的波动而失却客观的立场，这时候的你往往无法冷静地看事情想问题，对自我的认识也就难免出现偏差，以至于在你的行为上或多或少都因带有主观情绪而有失偏颇，周旋在失败的左右。
通过借助于他人旁观者的立场，你可以更清晰更客观地了解自己。

爱玛身上所存在的问题，通过心理学家这面镜子的反射，让她看到了症结所在。
了解了自己的个性特点，认识到自身的弊端和优势，在职业选择时才会有更理性的职业分析，更准确的职业定位和更清晰的职业目标，如此才能达到事半功倍的效果。
事业上如此，为人方面也是同样的道理。
在拿破仑·希尔的一生中，他继母对他的一番评价，对他往后的人生具有重大的影响： 我从小就是一个桀骜不驯、令人厌烦的不良少年。
在我还是个孩子的时候，母亲就去世了。
父亲因为要外出打工，所以我只能轮流到每位亲戚家居住，这种寄人篱下的生活使我的性格变得非常怪异，所有的亲戚都认为我将来必然一事无成。
而我的父亲和弟兄们也同样认为我是恶劣的，这些恶言批评，使我变本加厉地恶劣起来。
就在此时，一个女子的出现扭转了我的命运。
有一天，父亲宣布：他即将再婚。
我断然认为即将到来的新母亲是不会给我一点好脸色看的。
不久，这位陌生的妇女来到了我家。
她很高兴地问候了在场的每一个人，但我却一直躲在一个角落监视着她，眼中没有丝毫欢迎的表露。
她来到我面前，我有点不知所措。
我的父亲把我介绍给她：“ 这就是拿破仑，是希尔兄弟中最坏的一个。
” 我的继母把她的双手放在我的两肩上，静静地注视着我一段时间，说：“ 这是最坏的孩子吗？
完全不是。
他是个聪明伶俐的孩子，恐怕你看错了他。
我们所要做的一切无非是引导他把身上具有的品质发挥出来。
” 对一个还没有明确目标、心智尚未完全健全的人来说，他人对自己的评价是他认识自己的重要渠道。
正是因为拿破仑·希尔的父亲兄弟以及认识他的所有亲戚都以消极的、眼前的、非客观的态度来评价他，才导致他对自己的认识锁定在“ 恶劣 ”、“ 消极 ”、“ 没有前途 ”等框框之内；相反，他的继母以非同凡人的察觉力挖掘出了希尔身上内在的潜力，短短的几句话使希尔重新确立了自己的人生方向，并在之后的奋斗过程中逐渐地认识到一个全新的、具有极大潜力的自己。
在这里，我们还需要指出的是，对于他人的评价，你要有认知的完整性，不可以只以自己的情绪需要，单单注意某一方面的评价，而是要经过全面听取、综合分析，然后对自己作出恰如其分的客观总结。
人与人之间可以互相作为镜子，善以群众为镜来映照出自己，别人对自己的态度、评价等都是自我认识的参照点，你要做一个有心人，在群众的言行举止中随时捕捉到自己的不足，客观地评价自己，从而警醒。
当群众中赞誉之声鹊起时，要学会“ 正面文章反面看 ”，找出问题所在。
除了通过他人这面镜子，我们还可以通过角色的转换来重新认识自己。
一次，一个乞丐来到一个庭院，向女主人乞讨。
这个乞丐的右手晃荡着一条空空的袖子，看上去非常可怜。
可是女主人却毫不客气地指着门前一堆砖对乞丐说：“ 你帮我把这些砖搬到后院去吧。
，， 乞丐非常生气：“ 我只有一只手，你还忍心叫我搬砖。
这不是存心作弄人吗？
” 女主人没有说话，她俯下身去，故意用一只手搬起了一块砖走到后院，告诉他：“ 你看，并不是非要两只手才能干活。
我能，你为什么不可以？
” 乞丐怔住了，他惊异地打量了一下眼前的这位妇人，终于，他俯下身，用他那唯一的手搬起砖来。
整整两个小时，他终于将所有的砖都搬完了，气喘如牛，汗如雨下。
女主人递给乞丐一条毛巾，又给了他10美元。

乞丐接过钱：“ 谢谢你。
” “ 你不需要谢我，这是凭你自己的实力挣到的钱。
”女主人说。
“ 我能，你为什么不可以？
”乞丐凭着这句话重新认识到了自己的价值，从此走上了自强奋进的道路。
每个人在生活中都扮演着不同的角色。
作为员工，你或许已经习惯了等待指令的发布然后去实施；而作为领导，或许你也对下属的工作安排感到得心应手。
作为演员，演戏是他的所有内容；而作为乞丐，乞讨就是他的全部生活。
但是在扮演着这些角色的时候你有没有想过，是否因为太长久地扮演着目前的角色而缺少了思考，迷失了自我。
“ 我能，你为什么不可以？
”试着改变一下自己的角色，站在他人的立场来重新审视自己。
你是天生的乞丐吗？
除了乞讨你还能够做什么？
脑力上不行，体力上呢？
你是一个好演员吗？
你对生活有足够深刻的认识吗？
同一个角色，演员甲曾这么演过，演员乙可能会那么演，而生活中一个普通人在遇到这些问题时可能会有怎样的反应，你又将如何集众人之所长而有所突破？
作为员工的你，可以从管理者的角度来思考：如果你是上司，你对自己的员工有什么要求，你认为他的优势和不足之处在哪里，在哪些方面有待加强，在哪些方面有待发掘，在哪些方面有待改善，并以你设想的这个标准来要求自己；作为领导的你同样可以处在下属的立场思考同样的问题：如果我是普通员工，我是否还需要专业培训，我对于目前的工作状态和环境是否满意，我在哪些方面还存在哪些要求或建议，等等。
当局者迷，旁观者清。
跳出自己所处的角色，身不在其中，你就能摆脱“ 人在江湖，身不由己 ”的限制。
生活中不乏这样的领导者：群众意见很大，甚至出现了“ 四面楚歌 ”的味道，可自己仍然“ 自我感觉良好 ”，这就太愚钝了。
俗语有云：“ 人不知自丑，马不知脸长。
”善于角色互换，你才能够更客观地分析问题，从而对自己的品性有更清晰的透视。
如果你有认识自我的意识，你便会找到认识自我的途径。
无论是透过他人的外在了解还是自我的内在剖析，是通过自己的成败经历还是别人的得失教训，你都可以由此发现自己的情绪特质，了解自己的个性特点，摆正自己的人生棋盘，并通过自省作出及时的调整，塑造一个高情商的自我。
P26-31

编辑推荐

通过情商管理来了解自己，探索内在的心理力量；通过情商管理来认知他人，提升人际沟通的能力！
杨毅宏编著的《情商决定命运》通过“聪明人并不一定是成功者”、“你了解自己吗？”、“情绪‘七宗罪’”、“你能调动情绪，就能调动一切”、“用心洞察他人情绪”、“决定成败的10大情绪特质”以及“情商决定成败”七个部分的内容，为您介绍了如何认识自己的情绪特质，调动情绪，激励自己，如何认知他人的情绪，如何运用高情商来达到更好地与人沟通的目的，从而赢得成功的人生。
在本书中，还选择了大量的生活实例和哲理故事，结合情商的内容，集理论与案例于一身，为大家深入浅出地分析了情商的相关知识和理念，希望能为大家在修炼高情商的过程中带去一些有价值的参考信息，帮助大家找到走向成功的正确途径。

第一图书网, tushu007.com

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