



您为此书添加的 KINDLE 笔记:

情商(实践版):新发现——从"情商更重要"到如何提高

情商

作者: 丹尼尔・戈尔曼、 杨春晓

免费 Kindle 极速预览: http://z.cn/5roqs0z

106条标注

标注(黄) | 位置 42

耶鲁大学的心理学教授彼得·萨洛维博士 (Perer Salovey) 在1990年首次提出"情商"概念

标注(黄) | 位置 104

"情绪智力"俗称"情商", 现已遍地开花,

标注(黄) | 位置 125

我在《情商3》中提出,与智商或技能不同的是,情商是一种鉴别性的竞争力,最能反映谁在一群很聪明的人当中最有号令群雄的

标注(黄) | 位置 153

高效的领导者能够与下属产生共鸣, 双方神经系统的和谐有助于催生

标注(黄) | 位置 182

情绪智力的成本效率对企业来说是一个相对较新的概念, 有些经理人也许难以

标注(黄) | 位置 193

情绪低落, 人们就无法聚精会神、思路清晰地记忆、学习或

标注(黄) | 位置 194

压力之下必有愚

标注(黄) | 位置 238

不当批评的影响超过了猜疑、性格不合以及权力斗争,成为工作冲突的一个主要



人们常常在事情不可收拾的时候提出批评,此时他们往往过于愤怒,无法控制自己的

标注(黄) | 位置 258

有技巧的批评关注的是个人的行为以及日后改善的可能性,而不是把工作质量差归结为人格方面的

标注(黄) | 位置 267

关注具体的细节,明确员工哪些地方做得好,哪些地方做得不好,以及应该怎样加以改进。不要旁敲侧击或拐弯抹角、回避问题,混淆真正有用的信息。类似于夫妇之间发牢骚的"XYZ"法则,批评员工时要指明问题是什么、具体错在哪里、你对问题的态度,以及应该如何

标注(黄) | 位置 270

指出: "对于赞扬, 具体同样

标注(黄) | 位置 351

情绪受到生理冲动的影响。我们虽然无法摆脱情绪冲动,但在管理情绪方面可以有所

标注(黄) | 位置 359

能够控制情绪和抑制冲动的人是理性的人,他们可以营造信任和公正的环境,这样可以大大减少办公室 政治和

标注(黄) | 位置 360

有才华的人成群结队留在公司,不容易被挖脚。自我调节还能带来涓滴效应。如果上司是一位头脑冷静的人,没有人会毛

标注(黄) | 位置 367

在很多员工使劲抱怨新软件破坏作用的时候,那位经理却在认真思考引进新软件的原因,并且认为它能够提高

标注(黄) | 位置 374

他认识到信息公开从长远看更为有利。他对情绪进行的自我调节得到了

标注(黄) | 位置 377

是对情绪冲动说"不"的能力。和自我意识



同理心指的是在明智决策时体恤员工的感受, 周全考虑其他

标注(黄) | 位置 406

第二位经理凭直觉了解到下属的感受, 而且把他们的恐惧说了

标注(黄) | 位置 420

有同理心的人能体察身体语言的微妙之处, 领会

标注(黄) | 位置 437

擅长社交的人往往交际面很广,而且善于发现自己与各种人的相似之处,也就是善于建立融洽的

标注(黄) | 位置 456

大多数公司认识到社交技巧是一种关键的领导能力了吗?答案是肯定的,特别是与情商的其他要素相比。人们似乎凭直觉认识到领导者需要有效管理人际关系,领导者不能成为

标注(黄) | 位置 499

组织气候指的是影响组织工作环境的6种关键因素:第一是组织的灵活性,即员工毫无障碍、自由创新的水平;第二是员工对组织的责任感;第三是大家设定的水平标准;第四是业绩评价的准确性以及奖励的合理性;第五是大家对任务和价值的理解清晰程度;第六是对共同目标的投入程度。每种领导风格对组织环境每个方面的影响都是可以测量

标注(黄) | 位置 517

汤姆充满热情和活力, 独具远见卓识, 这正是权威型领导的

标注(黄) | 位置 532

权威型领导善于指出新的路径,并能用新的长远目标打动

标注(黄) | 位置 533

假设领导者与一群比他有经验的专家或同侪共事、这种方法就会失效、他们会认为领导者自命不凡或者

标注(黄) | 位置 553

教练型领导帮助员工认清自身独特的优势和关键性缺点、并且鼓励他们追求个人和职业的



制订明确的实施

标注(黄) | 位置 556

教练型领导擅长授权,他们习惯给员工布置很有挑战性的任务,短时间

标注(黄) | 位置 570

教练型领导对于希望接受指导的员工最有

标注(黄) | 位置 578

亲和型领导追求的是员工的满意以及团队的和谐,他们管理的方式是建立牢固的感情

标注(黄) | 位置 621

民主型领导愿意花时间听取集体意见、争取民意、与员工建立了信任、尊重和承诺的

标注(黄) | 位置 639

领头型领导设定特别高的业绩标准,并且以身作则,亲自示范。这种人一直强迫自己更高质量、更快速 地完成工作,而且要求别人跟他

标注(黄) | 位置 642

领头型领导实际上对组织气候起到破坏作用,很多员工因为领头型领导的过高要求而承受很大压力,士气变得

标注(黄) | 位置 648

领头型领导的高压统治之下, 员工不清楚个人努力与总体目标之间的关系, 因此投入程度也会

标注(黄) | 位置 660

领头型领导适合带领技术能力出色、积极主动的专业人士、比如研发团队和律师

标注(黄) | 位置 669

高压型领导在大多数情况下效率



高压型领导一般只适用于引发强烈关注以及公司发展的危急关头,比如改组期间或面临恶意收购的

标注(黄) | 位置 703

上任的第一个任务就是了解核心员工的

标注(黄) | 位置 703

她与每个经理一起吃午饭或晚饭,了解他们对当前形势的

标注(黄) | 位置 705

琼深入了解员工的生活、梦想和抱负, 这是亲和型领导的

标注(黄) | 位置 706

想方设法帮助团队成员实现他们的事业

标注(黄) | 位置 709

琼在为期三天的会议中和每个人进行一对一谈话。她希望搞好团队

标注(黄) | 位置711

第二天, 琼要求大家关注解决办法: 每人都要提出三个具体的行动

标注(黄) | 位置712

大家很投入, 相互信赖, 这正是琼希望看到

标注(黄) | 位置713

获得大家信任之后, 琼转换到权威型领导, 她把每一步后续措施分配到每个经理头上, 让他们

标注(黄) | 位置716

在之后的几个月里, 琼主要采用权威型领导。她不断提出团队新目标, 提醒每位成员他们的工作对于整体目标的重要

标注(黄) | 位置 738

在适当的时间以适当的方法运用适当的风格、最终获得你所希望的



团队成果最优化的一个重要因素是团队成员保持内部和谐的

标注(黄) | 位置 785

明星工程师工作顺利的原因在于,他们花时间与关键人物发展良好的人际关系,而关键人物在临时性特 设团队中能为解决问题或处理危机提供关键的

标注(黄) | 位置 801

除了掌握必不可少的关系网之外,贝尔实验室明星工程师具备的组织智慧还包括:有效地协调团队工作;在达成一致意见时起到领导作用;从他人的角度看待问题,比如顾客或对立面的角度;善于说服他人;促进合作、避免

标注(黄) | 位置816

现在我意识到他身上缺少了某些关键的情商因素,特别是自我控制

标注(黄) | 位置 872

决策时,胃肠感觉的好坏也是很重要的信息。并不是说你要忽略其他事实,不过如果你感觉不对劲,就 应三思而

标注(黄) | 位置 880

自我控制的作用在于保持良好的大脑状态

标注(黄) | 位置 887

愤怒使人集中精力、排除万难, 比如面对刚刚打败自己的

标注(黄) | 位置 906

创造力4阶段经典模型。第一阶段:辨认和界定问题。很多人认为天才的标志之一是,能够发现问题和疑问并提出别人无法发现和提出的问题。第二阶段:全神贯注,深入思考。收集各种想法、资料、信息,总之一切有助于创造性突破的东西。第三阶段:放手不管,保持放松。这有点儿与部分人的直觉认识相违背。其实最有创造性的想法往往在人们舒舒服服享受热水澡、散步或者度假时

标注(黄) | 位置 911

第四阶段:实施。这一点很重要,由于没能有效执行,很多有创造性的想法止步于这个



杏仁核是苦恼、愤怒、冲动、恐惧等情绪的触发器。一旦杏仁核神经回路接管大脑,它就是"坏领导",导致我们采取事后感到后悔的

标注(黄) | 位置 982

杏仁核与此相反,它只能得到粗略画面,就要立刻做出反应。杏仁核经常出错,特别是在现代社会,它 所理解的"危险"只是象征性而非实质性的

标注(黄) | 位置 984

触发杏仁核的5大因素: •卑躬屈膝,毫无尊严; •受到不公正对待; •不被

标注(黄) | 位置 986

•意见没人理会; •完成任务的时间太

标注(黄) | 位置 990

怎样把杏仁核劫持反应降低到最低程度?首先,提高注意力。如果你没有意识到自己正在受到杏仁核控制,就无法恢复平静、让前额区重新控制大脑,只能等到杏仁核劫持反应

标注(黄) | 位置 995

在杏仁核劫持反应开始的越早阶段,对其进行控制越容易。最好能在杏仁核劫持反应开始前将其

标注(黄) | 位置 998

创伤后应激障碍是由于创伤经历引发的杏仁核疾病、病人的杏仁核一直处于随时爆发和极端反应的

标注(黄) | 位置 1001

跟自己讲道理, 质疑自己情绪失控时的

标注(黄) | 位置 1003

同理心的方法可以有所帮助。你设身处地为对方考虑: 也许他压力很大才这样对

标注(黄) | 位置 1007

通过良好的训练, 养成保持身体平静的心理习惯, 这样在最需要控制情绪时, 它就能发挥巨大的



类似著名的倒U形智商曲线。大多数人处于中间,喜忧

标注(黄) | 位置 1025

钟形曲线最左边的人能够迅速从挫折中

标注(黄) | 位置 1026

第一种大脑类型分析了人们陷入不安情绪的难易程度,即触发杏仁核的难易程度,有些人很容易产生情绪不安、沮丧或愤怒,但有些人即使面对困境也能

标注(黄) | 位置 1028

第二种大脑类型考察的是我们从困扰情绪中复原的难易程度。有些人心情不好,但很快就能

标注(黄) | 位置 1032

第三种大脑类型衡量的是人们感受的深浅程度。有些人能够深刻地体会到自己的感受,有些人则体会不深。有强烈感受的人能更有力、更有效地表达自己,说服

标注(黄) | 位置 1041

左前额区可引发积极情绪,如果要加强左前额区活动水平,可以尝试以下办法。一种办法是脱离忙碌纷 乱的常规生活,抽出固定时间用于休息和复原。留出一段"无所事事"的时间,用来遛狗、淋浴等,总 之放下一切,停止

标注(黄) | 位置 1057

了"迷走神经张力",即身体应对挑战并迅速复原的动员能力。迷走神经调节心跳以及其他器官的

标注(黄) | 位置 1061

从压力中复原,还有助于睡眠,并防止生活中的慢性压力对健康造成不良

标注(黄) | 位置 1082

霍华德·加德纳写过一本叫作《好工作》(Good Work)的书,提到好工作的要素包括"卓越性",即从事的工作能够发挥自己最出色的才能,还包括"参与度",即热爱工作,对工作充满热情和活力,以及"道德感",即工作与你的目标、价值观和生活的追求



大脑的奖赏中枢会增强人的驱动力和韧性,并使人感到愉悦。第一种动机是权力需要,即对他人施加影响的

标注(黄) | 位置 1092

第二种动机是亲和需要, 即与他人相处获得愉悦感的

标注(黄) | 位置 1095

第三种动机是成就需要,即实现有意义的目标。成就需要很强的人喜欢记分,喜欢获得别人对自己工作成果的评价,比如冲击季度目标或者在慈善活动中募集几百万美元。成就动机强的人总是精益求精,是 永远不会倦怠的

标注(黄) | 位置 1101

健康的成就动机在于、志存高远但不好高骛远。标准定得过高、就不会满意自己的

标注(黄) | 位置 1178

创伤后应激障碍和重度

标注(黄) | 位置 1185

理想状态称为"涌流"。涌流意味着为了工作或学习最大限度地控制情绪,是自我调节的巅峰

标注(黄) | 位置 1189

涌流的主要特点包括全神贯注,不受影响,灵活敏捷地面对不断变化的挑战,发挥最高技能

标注(黄) | 位置 1263

比如学校、公司或者一般性组织、最有权势的人就是情绪传递者、设定了团队其他成员的情绪

标注(黄) | 位置 1270

人际情绪感染的发生是自动、经常性的,而且是无意识的,不受我们意图的

标注(黄) | 位置 1291

网民心情不好或情绪低落,在杏仁核牢牢控制之下,气急败坏地敲一条信息,不假思索就点了"发送"



无论如何, 如果只能通过文本信息进行合作, 最好非常了解

标注(黄) | 位置 1323

我们通过语调、面部表情、姿势和其他大量非言语

标注(黄) | 位置 1326

第一种是认知同理心: 我了解你看待事物的态度, 我可以站在你的

标注(黄) | 位置 1329

第二种是情绪同理心: 我与你

标注(黄) | 位置 1331

第三种是同理心关怀: 我如果感觉到你需要帮助, 自然就会提供

标注(黄) | 位置 1351

女性的平均情商分数往往高于男性——不过这里说的只是

标注(黄) | 位置 1353

比如女性一直占优的能力是情绪同理

标注(黄) | 位置 1354

男性往往更擅长的能力是情绪的自我

标注(黄) | 位置 1360

女性脑":镜神经团活动异常频繁,怀有强烈的情绪同理心,但系统分析能力

标注(黄) | 位置 1361

的"男性脑"则表现为系统思维很出色,但缺乏情绪同理

标注(黄) | 位置 1391

4个月之后,新细胞与其他细胞产生一万个联结,从而形成了新的神经



首先要投入,激发大脑左前额区的积极

标注(黄) | 位置 1400

同时还要激发他们的梦想以及在未来对自己的

标注(黄) | 位置 1404

其次是讲求可行性。不要一次学习太多东西,而要从实操层面制定切实可行的

标注(黄) | 位置 1412

巩固新习惯,就要利用神经可塑性的力量,不断重复新的好

标注(黄) | 位置 1413

如果一直坚持, 新习惯就会对应形成新的神经联结, 而且越来越

标注(黄) | 位置 1418

一般需要3一6个月的时间,新习惯才能取代

标注(黄) | 位置 1449

写着: "情绪不稳定, 牢记交通灯。红灯停! 保持

标注(黄) | 位置 1451

尽管你不能控制自己的感受, 但可以决定下一步的