# 1、什么是情商

我特别需要你，

问题比答案重要

掌控欲强，是因为自己缺乏安全感，必须让别人按照你的意愿和期待要求

# 2、从了解自己开始

# 3、拒绝性格的正确方式

# 4、外表傲娇内心自卑的秘密，

攻击外部（情绪化）和攻击内部（自卑）

# 5、告别情绪化，

情绪是一个信号灯，告诉外界我需要什么，

婴儿哭告诉成人自己的生理需要或者心理需求

情绪是高压阀门，释放压力，让自身平衡。需要宣泄。

容易情绪化的人 （胆汁质的人），容易愤怒。来的快去的也快。直性子如李奎

紧张的时候深呼吸，

认知的偏差，强化了自己的情绪化。

认知结构中造成观点关异

第一步，识别，接纳情绪，不要掉到对错的执念之中，事后觉查，事中觉查，不给情绪贴标签。

第二步：ABC大法

A诱发情绪的事件

B认知偏差（绝对化的要求，槽糕，绝对化的信念，我必须的完美的，槽糕至极的认知偏差。）

C情绪困扰与情绪化行动

# 6、重建自我

第一，对“对错公平”没有执念

第二，不在错误中否定自己

第三，不抗拒和恐惧结果

对结果夸大的认知偏差。

习得性无助，就是我们后天学习到的无助。

**扫除人生无力感，重塑自我四步法**

1. 察觉自己下意识的消极认知想法
2. 用相反的证据反驳不合理想法
3. 重新归因
4. 质疑核心的错误假设

不断获得成功的体验。

# 7、为什么我们总是把坏脾气给了最亲近的人？

幸福感来缘与最亲近的人，心理边界的问题，把对方当成了自己的一部分

过份的侵入他人的边界，使人他人丧失自我

当界限被打破了能清醒认识，坚持原则勇敢向对方表达“你过界”了的信号，事后表达自己的感受。制止别人的越界行为。

# 8、当理智遇到情绪我们该如何抉择

开放区、隐藏区、盲区、未知区

方法，一、自我坦露 二、使用同理心理解并接纳对方的情感与需求。

如果我们要让对方愿意表达自身的情感与需要，我们需要在沟通中注意两个动作。

1. 就是表达对对方的关注和理解，让对方明白你在认真听她说话。
2. 用自己的话来复述对方的意思，让对方有机会肯定那就是他要表达的信息，这样做是为了更完整地理解对方的意思来检验自己是否理解正确。

# 9、了解依恋模式洞悉情感关系中的相处问题

儿童期的依恋模式

**安全型**，妈妈在孩子就有自在，可以独立的探索环境时不时的过来找妈妈，妈妈离开时会有点心烦，但是妈妈一回来就马上接近妈妈

**不安全型的回避型**，不寻求接近妈妈，妈妈离开没有什么难过的表情，妈妈回来了还是比较冷淡

**不安全型的矛盾型**，新环境中孩子会紧挨着妈妈，几乎去探索新环境，有陌生生，妈妈离开前就会有一些焦虑，妈妈离开时，会表现出巨大的哀伤或愤怒，妈妈回来后一方面想要和妈妈接近，要和妈妈有身体接触，另一个方面又选择了负面情绪，对妈妈又踢又打，带着愤怒或号哭。

成年人的依恋模式

**安全型**，能获得更高的关系满意感，信任恋人

**迷恋型**，扮演依赖者的角色，常常表现出对恋人的过分控制，需要提升自尊，自信，不要玩心计

**冷漠型**，回避情感的卷入，回避自我表露和相互依赖，需要学会对伴侣理负责，

**恐惧型**，对恋爱进行灾难性的评估，不愿倾听和处理恋人的烦恼，

槽糕的依恋模式会不断的重复，是因为人会选择自己熟悉的模式。

# 10、爱意在心，我们该如何表达

如何提升我们爱的表达能力

1. 如果我们的伴侣接受爱的频道是肯定的语言，给对方肯定
2. 如果我们的伴侣接受爱的频道是两个人相伴一起做什么，对方喜欢什么陪他一起做
3. 如果我们的伴侣接受爱的频道是礼物，对方说真喜欢什么记下来
4. 如果我们的伴侣接受爱的频道是行动付出，问对方一次如果本周我为你做一件事能让你开心，我需要做什么
5. 如果我们的伴侣接受爱的频道是身体接触，利用身体时不时的摸摸对方。

# 11、巧用反泛化，培养自尊与情商

有言之爱，有言之爱是因为你很好，我很爱你。

无言之爱，父母是通过帮助孩子解决体现自己价值。我为你做，是因为我很好所以我为你做。

两个不同的价值观一个是孩子的价值感好，一个是自己感觉好，满足自己的价值感。这个把自己的价值感寄托在孩子身上并不会让孩子感受到爱。

有言之爱可以帮孩子建立自尊。

6岁以前，多给予积极反馈，对于行为边界不强行阻止。尽量以引导性反馈方式给出。

比如：从高处往下跳，要在爸爸妈妈提供保护的情况下，跳。

6-12岁，逐渐减少不必要反馈，不要让孩子什么都要看家长的脸色去做决策。

比如：老师让家长检查作业，父母的正确方式是不检查直接签字。

12岁以后中，孩子即将进入青春期，为减少青春期的摩擦，就需要从这个时候开始尽量让孩子自己做决策，承担决策结果。

在批评和表扬孩子时候，将人和事分开，

比如：不要因为孩子包饺子慢说他你怎么这么笨，如果你孩子粗心没有考好，不能说你是个粗心的孩子，而是要说这次你因为粗心没有仔细，下次要仔细一点看题。

表扬也是不要因为某一次考试考的好就说你真是一个聪明的孩子，应说你次考试你准备的充分，仔细认真，值得表扬。

# 12、经营人脉关系，为什么会让我们“累觉不爱”

每个人的信息处理能力是不同的。

以下以点建议，

1、人际相处当中，在出现差异的时候，放下对具体观点的对错争论

2、觉察到自己认知当中的那些固化模式，我们的成长往往就被卡在了这些固化模式的瓶颈当中，如果老板把难做的东西给自己，不要认为是为难自己，而是信任自己的能力

3、以开放性的视角看待职场人脉经营与人际关系。这样可以扩展自己的感知世界

# 13、如何快速有效地了解一个人

# 14、如何给自己的第一印象加分

1、让对方愉悦

相互性原则，真正欣赏与关注他人这不光是说话技巧的问题，这是一种底层的人际关系视角的训练。

1. 让对方形成对自己的印象。

所有老板都喜欢积极在状态的员工，也喜欢看到团队积极努力的面貌

打从彼此相遇的一瞬间起，我们就开始开成对彼此之间的判断39毫秒

首印效应，印象是我们对人的一种主观的建构。这种主现性的深度影响人与人之间的心理联系。

人际吸引，亲合，喜欢，爱情。

影响人际吸引力的因素有哪些：

1. 熟悉与邻近，见面机会较多，容易熟悉，产生吸引力
2. 相似性，双方感知到的相似性
3. 互补性，1需要的互补2社会角色的互补3人格特征的互补，如内向与外向。
4. 外貌
5. 才能，一般会增加个体的吸引力
6. 人格品质，真诚，诚实，理解，忠诚，真实，可信

为自己第一印象加分的

1. 外貌形象
2. 初次沟通中，寻找我们与对方的链接点
3. 互补性的差异是建立吸引力的剑走偏锋（这个尺度的拿捏需要不断的练习）

# 15、如何平衡工作生活中的利益关系

非黑不是就是白，非优不是就是差

非黑即白就是认知偏差，是二元思维模型。不是朋友就是敌人，不是对就是错。

# 16、如何在复杂的人际关系中掌握主动？

亲从互动中，让对方感觉自己的价值被尊重，被赋予了极大的权利和空间

保护对方的价值感，如妻子碰到了挫折，你说你这样不对，应该那样做，这是为了体现自己的价值感，让对方没有价值感。

人际关系处理的

第一大原则，自我价值保护原则

自我价格保护是一种自我支持的心理倾向，其目的是防止自我价值爱到贬低和否定。由于自我价值是通过他人的评价而确立的，个体对他人的评价极其敏感。

第二原则，相互性原则

我们喜欢那些也喜欢我们的人，人际交往的接近与疏远，喜欢与不喜欢都是相互的。

长期始终观察对方积极，正面的那一面。

第三原则，交换性原则

交换的基本原则是个体期待人际交往对自己是有价值的，换位思考

得失是互相转化的，保护他的人价值。

第四原则，平等性原则

往双方的社会角色和地位、影响力

对信息的掌握等方面往往是不对等的，这会影响双方形成实质生的情感联系，

但是如果平等待人，就会让对方感觉到安全、放松与尊严、那么我们也能和那些与自己最社会地位等方面相差较大的人建立良好的人际关系。

# 17、读懂自己和他人的秘密三板斧

1、真实透明，对双方都没有任何隐瞒，那就会建成一种助益性的关系，因为我们害怕真实不完美的自己不被他人接纳，我们害怕批评，害怕质疑，所以我们躲在他们期待的人格面具当中，离真实的自己越来越远。

2、无条件积极观注，中立非评判的无条件接纳原则，适用于一切关系的建立，以此为基础建立的关系将充满信任与安全感，

3、共情理解原则，同理心同感心，学会聆听，理解对方的情绪与情感与之共情。

先处理情绪再处理问题。

先打开心门，让阳光照进去。

# 18、成为沟通高手的一项关键技巧

霍桑效应，在人际交往当中，让对方感觉到自己是被关注与聆听的，那么我们就能极大激发对方的交往意愿，增强双方的人际关系质量。

倾听是最为重要的沟通技术。沟通的目的是了解而非改变，通往内心深处的路是耳朵

大多数人在倾听心态和倾听能力上存在着缺陷和障碍：无心再听，没听装听，只听字词（只关注对方所说的字词和内容，但是没有调动我们的情感。

选择性倾听也极易让我们着急的得出判断，断章取义，造成沟通不畅。

下面给了两点建议将有助于大家成为一个更好的倾听者。

第一个就是问启发式的问题让对方多说，小女孩说小乌龟死了对父母说，父母回答说再买一支，其实应该你现在是不是很伤心啊，可以给我说说你和小乌龟的故事呢。不会启发式，可以多问几次还有呢？

第二点建议，就是通过给对方反馈感觉词汇表，帮助对方理清自己的情绪与情感。需要从倾听对方的感觉开始，感受词汇表：快乐，伤心，舒服，害怕，饥饿，困倦，愤怒，难过，无助，绝望，恼怒，尴尬，羞愧，苦恼，高兴等等。

如，你的孩子完不成拼图而沮丧，他将拼图扔到了房间的另一边，并开始大哭，你可以说你感到很苦恼因为拼图太难了，当拼图很难拼到一起时，你不喜欢它是吗？教孩子表达感受的词，并且有这种感受没有关系，可以更进一步是否想让你帮忙他一起完成拼图，或者他想自己独立再试一下，又或者你可以让孩子对那个拼图苦恼一会儿，并对他说，也许过一会你感觉好一些后，会想再试一次

# 19、提升人际吸引力的内外兼修三环法。

吸引力作为一种态度来看，可以解释为“我们在遇到某个人时所产生的亲近感或排斥感，可能是由于我们的某种信念和认知导致了想接近或排斥的行为趋势”

**如果吸引力是态度，那就包含了三个因素：认知、情绪和行为**

要去构建吸引力，可以从内到外的三环着手

最外环：外貌吸引力：生命状态呈现出来的一种美感，积极、向上有所追求，展现出一种活力与年轻

中间环：特质吸引力：吸引力源息于我们内心中的理想化他人，因为这个客体会直接的影响你关于你想成为什么样的人、你希望如何被别人看待等身份认同问题的发展，不断地抽取着他人身上的特质在内在形成理想化的客体。如有的人喜欢温柔的人，勇敢的人。

最内环：功能性吸引：潜意识吸引这种吸引是源自于我们感知上，他人可能对我们在相处时产生的功能吸引。

比如说感到自信，感到安全，感到被接纳，感到可以战胜焦虑等等，这些需求的出现早期并不是全部都能被自己所满足，如一个两岁左右的孩子，他感到自信的需求显然是不能自己满足自己的，这时候这些需求就会放在父母或者其他照料者的身上。以自信为例一个两岁孩子的自信功能显然是通过父亲的积极鼓励和认可来实现的。但遗憾的事并不是我们内心所有的需求都会在成长当中得到满足，总会有那么一些渴望且不能得到的满足，让我们在日后不断寻找的，因此人会在关系当中寻找那些那些真的可以实现，替我们满足这些需要的人，或者说可以替我们实现这些功能的人。

比如说，摆脱焦虑的需求没有被满足的人，一定会期待着找到一个特别能听他的焦虑‘给他出主意的伙伴；

自信需求没有被满足的人，一定会期待着找一个总是可以肯定他的朋友。

这种渴望源自于我们成长过程中没有被满足的那部分内在需求，当我们长大后我们会在潜意识中寻找那些满足这些需求。或者具有这部分功能的人作我们的伴侣或者亲密的朋友。事实上这一点也正是为什么我们总是需要彼此才能让生活变得更加完整的真正含义。

了解了我们在人际当中的影响吸引力的要素在我里给出大家保持吸引力的三点建议

1. 做岁月不败的人，我们的生合会衰老但是眼神仍然可以很清澈，保持昂扬的状态。勇于表达对美的追求，一个积极追求美的人其实生命状态是非常健康而积极的
2. 在生活中可以展示出自己独特的特质，这种特质展示了我们与他人的差异，当然我们要允许其他人与我们保持差异，其实差异是可以调剂和刺激彼此的吸引的，但是我们首先要从自己做起，额外注意用包容心去包容这种差异，比如在职场上寒暄聊八卦时，对方爱谈你不喜欢的政治大事，爱看你不喜欢的军事栏目，而你喜欢热闹欢喜的家庭狗血剧插不上话，那么就不要去区分彼此的高低，差异之间并没有谁对谁错，谁高谁低，彼此尊重不评判很重要。
3. 发现对方未被满足的渴望，体会那些需求，接纳并给予满足支持，今年在讽刺油腻中年男的时候，枸杞，撸串和保湿杯，成为中年男人被鄙视的标配，但是其实这些物件之下是中年男性未被满足的需要，男性压力大，在这些能让自己沉静下来的物件当中，他们正在进行内心能量的修复，那么这种爱好选择背后的需要就值得我们去发现并给予支持去满足的，而不应该将其标签化，打击羞辱，在关系当中越是能接纳理解对方越是会让对方产生内心的依赖与认同。增强关系的亲密度

# 20、人生不同阶段的情商修炼手册

内身审视从我们自身寻找答案梳理我们的内心，我们要推动自我概念的不断发展，一切的根源都是我们如何看待自己开始的。

心里学家划分的三种婴儿类型，容易抚养型，抚养困难型，和发展缓慢型

在小学前帮助孩子写下积极的自我概念，那些由一件事件就给出一个定性评价的批评方式，是造成成年后自卑对自我不满的根源之一。

青年进行自我评价，不再依赖于外力的推动，而是为了要实现自己的理想和愿望，青年初期的自我概念发展已接近成熟。未完成就会对外界评价敏感在意，自我意识模糊。

成人的自我概念经过长期的沉淀，僵化不变，拆解与重构的过程需要经历很多痛苦，但是这种痛苦是一种长长痛，是一种打破旧平衡让新可能涌现出来的痛。

中年期，做到性格融通灵活，自已已经不再给自己定义与标签，愿意不断自我突破与尝试，我会发现分类工具失效了，因为每个维度的分数都开始都开始不断攀高。

我们需要经历婴儿期，童年期，青年期与中年期在不同阶段去完成这个阶段的修炼任务，从主动掌握自己的行为开始建立自我意识我们实现了自我与环境，与他人的和谐统一这就是心灵自由的感觉。