原则：

1：先情绪，再事情

2：人际关系本质是不了解，相互了解越高的人，冲突越少

感受心理学：

男人：你是男人嘛？有本事吗？

女人：你是唯一

从众的人最容易沟通

情绪来得快的人最不容易沟通，也就是说很难控制情绪的人，怎么可能容易沟通

先认清自己：价值来自于对自己的肯定

自尊=成绩多大=有意义

消极的负面判断：

宁愿高估一下自己：心里认为没分钟鼓掌160，可实际上却鼓掌300

心里暗示、积极的心态：

能不能做到的想法决定能不能完成。首先是想法不是做法

例如：12颗钉子，放在一颗单独的钉子上，理论上认为不可能，可事实上通过遇到各种问题解决问题，最终是能够做到的

整体决定成败，但不能忽略细节

情感与利害的关系

情感绑架，道德绑架不利于区分人际关系

只有认识到厉害关系，才能保持良好的人际关系

上司喜欢什么样的下属：

执行力强：执行力差的人，往往把个人喜好掺杂进来，工作关系中不清楚甚至忘记上司的意图

责任心强：责任心是一个职业人最基本的职业精神

下属喜欢什么样的上司：

唐僧：理念、目标明确，坚定

不要把自己和上司理想化，稍微犹豫一下（不要说我很直，只要稍微犹豫一下即可）

你根本就不差，勇敢的去做吧

男女有别:男重事，女重情

社交高手都是内向的人，多聊公共话题。

字间距和内外向的关系：间距大内向，间距小外向

行间距和他人距离的关系：行间距大和他人保持的距离远，行间距小和他人保持的距离近

对付固执的人：5分钟内认同，放松警惕后，就可以自我表达了

对付苛求完美者：打折扣，让对方寻找毛病（才会有存在感），总是体现完美者。例如 我怎么没想到。苛求完美的人常说（我应该怎么怎么样）。

对付情绪化：情绪化的人偏执、词穷、容易攻击，所以要保持距离

害怕目光交流，那就不要看眼睛，看眼睛中间，眉毛，鼻子，不要总是盯着一个地方，防止太僵化。

害怕脸红，那就找个镜子照照，其实没那么红啦

学会笑：保持8颗上牙的沟通，最有效的正向沟通

冷场：多笑

重复：善于总结，转换人称，转换角度

例如我跟人吵架了。。你跟人吵架了？

1：不会说不 不等于 善良

2：学会说不

3：列个列表，难于说不的事情，事先找好理由

比如借钱：来晚了，借光了

4：老好人无价值，越容易说不，越容易体现价值