

《正向情商》

图书基本信息

书名：《正向情商》

13位ISBN编号：9787506061193

10位ISBN编号：7506061198

出版时间：2013-10-25

出版社：东方出版社

作者：海阔

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《正向情商》

内容概要

这是一部心理自助图书，主题鲜明地表达了要做一个内心有光的人。

上册《正向情商》是关于心理暗示和情绪管理的，通过积极的情商传递正能量。

本册通过一个连续案例，讲述了草根出身的普通大学生欧阳雪松，接受了正向情商的指导，积极暗示自己，成为一个内心有光的人，突破一系列职场瓶颈，实现连连跳，从普通职员迅速晋升为公司高管。

同时，作者从职场和心理学的角度，阐述了正向情商的力量：通过积极的心理暗示，让人心理充满阳光和进取的力量，从而获得事业和人生的双丰收，实现自我蜕变。

《正向情商》

作者简介

海阔：营销管理心理学培训师，十三型人格理论、商战红学理论创始人，和君咨询集团三度沙龙发起人之一，中美合资北京盛心阳光国际企业咨询公司特约心理培训师。

出版人格分析类畅销书《十三型人格使用手册》、《与纠结说再见》、《红楼商道》等二十本。

关注当代企业人士在营销、管理、生活中所遇到的心理屏障，以及情绪压力管理难题。

用培训帮助那些想提升正能量的企业人士。

用写书温暖那些处在困惑、彷徨当中的城市草根和打拼族。

用心理分析之刀准确地去除读者内心深处的郁闷与纠结。

书籍目录

推荐序：唤醒内在的心能量 / 001

自序：做人靠情商，做事靠智慧 / 005

第一章 职场基本功——靠花拳绣腿笑不到最后 / 007

在职场，普通员工处在最基层，需要容忍自己“半人半妖”的尴尬状态，原谅自己无心犯下的过错，不能好高骛远。但要明白，自己就如同唐僧的取经团队一样，绝不能靠花拳绣腿，而要经历九九八十一难才能成功——这是必须付出的学费。

第1节 了解公司所有的规则 / 008

连续案例：挽回了国际名企的面子 / 009

正向情商：把细节做完美 / 013

克服“自我服务偏见” / 013

第2节 不妨吃点眼前亏 / 016

连续案例：心境保卫战 / 017

正向情商：大舍换大得 / 019

做内控者 / 019

第3节 虎头蛇尾综合征 / 023

连续案例：把挫折的杀伤力降到最低 / 024

正向情商：可以杀死英雄，却杀不死英雄气概 / 027

消除“认知不协调” / 027

第4节 给急躁的心泼盆凉水 / 031

连续案例：难题被切成几份，难度就少了几分 / 031

正向情商：曲线救国 / 036

拆掉思维的墙 / 036

第5节 除掉恶习就等于除掉了心魔 / 039

连续案例：放纵 / 040

正向情商：与痛苦正面交锋 / 044

不要被“本我”打败 / 044

本章小结：“过渡物种” / 048

第二章 沟通靠心智——倾听他人听不见的声音 / 051

职场中，有些基层员工工作多年，虽然专业能力已修炼得差不多了，却依然在职场内扮演着跑龙套的角色，没能成为骨干员工。如果分析其实质原因，就会发现，他们的问题还是出在沟通上。如果这种状态维持时间过长，他们的专业能力也将很难得到充分施展、提升……

第6节 像战士那样表达想法 / 052

连续案例：回归尘土 / 053

正向情商：无声胜有声 / 056

社会刻板印象 / 056

第7节 不说“火星语” / 060

连续案例：心有灵犀 / 061

正向情商：心理认同 / 064

把表达提升到艺术高度 / 064

第8节 在包子馅上下功夫 / 067

连续案例：好大喜功 / 068

正向情商：定期梳理思路 / 069

社会传染 / 069

第9节 阳光与阴影同在 / 072

连续案例：初捅马蜂窝 / 073

正向情商：不能“见怪不怪” / 075

自我揭露 / 075

第10节 不懂装懂，才真正“丢面子” / 079

连续案例：忽悠 / 080

正向情商：遮遮掩掩最愚蠢 / 083

依从 / 083

第11节 对客户切忌“狗眼看人低” / 086

连续案例：“毁”人不倦 / 087

正向情商：谈论“有营养”的话题 / 088

印象整饰 / 088

第12节 让梦想改变现实 / 091

连续案例：成大事的底气 / 092

正向情商：不要忽略“隐形损失” / 094

近因效应 / 094

本章小结：沟通有方，就能发生奇迹 / 097

第三章 提升心能量——从“以技服人”到“以德服人” / 101

对于荣升为基层管理者的草根来说，也要有这样一个心灵“进化”的过程。这样，自己能让下属折服与尊崇的，就不仅是表达能力佳、执行能力强这些技能、技巧方面的东西，还有较高的修养，从过去的“以技服人”进化到“以德服人”，这才是百试不爽的真正绝招。

第13节 不做“近视眼” / 102

连续案例：天上掉馅饼 / 103

正向情商：忘我 / 107

皮京顿定理 / 107

第14节 “狂人”思维模式 / 110

连续案例：主心骨 / 111

正向情商：墨守成规，就等于“安乐死” / 113

曝光效应 / 113

第15节 才华，显露和隐藏有学问 / 116

连续案例：选秀风波 / 117

正向情商：越失意，越阳光 / 120

皮格马利翁效应 / 120

第16节 淡定心，不“自残” / 123

连续案例：高层“地震” / 124

正向情商：多向下属传达正面情绪 / 126

角色丛 / 126

第17节 把批评当成营养品 / 129

连续案例：改革必须“变法” / 130

正向情商：学会“消化”他人的批评 / 133

内化 / 133

第18节 快刀斩乱麻 / 137

连续案例：潜伏 / 138

正向情商：不把事情拖成“定时炸弹” / 140

众从 / 140

第19节 把个人好恶放到次要位置 / 143

连续案例：打小报告 / 144

正向情商：不让“内部矛盾”演化成“敌我矛盾” / 147

投射倾向 / 147

本章小结：有“绝招”，不落单 / 150

第四章 拆掉管理墙——向思维“困化症”宣战 / 153

职场中，作为一个中层，如果工作时间久了，也很容易像我们的祖先——猿人那样，思维开始固化，对于工作中一些细小的事情，不屑于研究思考、进行改进，这样，就失去了“进化”的机遇，很难当好团队领路人的角色，自己的职业生涯也很容易走向末路。

第20节 有条件地向客户承诺 / 154

连续案例：露怯 / 155

正向情商：有条件地向合作伙伴承诺 / 158

去个体化 / 158

第21节 别在“鸡肋项目”上耗精力 / 160

连续案例：“文化复兴工作” / 161

正向情商：不要被潮流蒙蔽双眼 / 164

晕轮效应 / 164

第22节 幽默，是一剂万能灵药 / 167

连续案例：人见人爱、花见花开 / 168

正向情商：别总想做“东方不败” / 171

“南风”法则 / 171

第23节 在限定的时间内三思 / 174

连续案例：裁员风波 / 175

正向情商：“先斩后奏” / 177

镜中之我 / 177

第24节 抓住那些一闪而过的念头 / 180

连续案例：灵感 / 181

正向情商：准确率高的直觉才有价值 / 183

“内部动机”和“外部动机” / 183

本章小结：推倒惯性思维的墙 / 186

第五章 导向正情商——把自己的声誉当品牌经营 / 189

一个草根在职场中做高层后，无论对事业还是生活，都要开始做“减法”，慢慢抛掉过多的与生理本能有关的欲望与野心，而是要在提升心灵境界上苦下功夫。因为，最终衡量我们做人成功与否的标准，不是职位、钱财，而是内心是否幸福。

第25节 圈内声誉，是职场护身符 / 190

连续案例：抢夺胜利果实 / 191

正向情商：保护自己的“软实力” / 195

“螃蟹效应” / 195

第26节 有凭有据，才不会有后遗症 / 198

连续案例：充电之忧 / 199

正向情商：别把制度当成摆设 / 202

坠机理论 / 202

第27节 别迷信一劳永逸的传说 / 205

连续案例：接力棒 / 206

正向情商：别迷信“一劳永逸” / 209

目标置换效应 / 209

第28节 定期清扫“情绪垃圾” / 212

连续案例：用心工作，快乐生活 / 213

正向情商：把工作当成一种修行 / 216

“踢猫效应” / 216

本章小结：超越本能 / 220

《正向情商》

《正向情商》

精彩短评

1、在地铁上看的，用欧阳雪松的职业生涯作为连续案例进行讲解，有不少收获

1、何为情商？只有了解了其中的意义，才能更好地去体会情商在职场中的作用。情商，简称EQ，主要是指人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质。总的来讲，人与人之间的情商并无明显的先天差别，更多与后天的培养息息相关。是近年来心理学家们提出的与智力和智商相对应的概念。情商越来越多的被应用在企业管理学上。对于组织管理者而言，情商是领导力的重要构成部分，而常见的各类主流商业管理教育如MBA、EMBA及CEO必读12篇等也都对于情商在管理科学上的实践给予了极大程度的关注。在这本《正向情商》里，其实传递的是一种智慧，她区别于厚黑学的消极和钻营，不同于传统正能量的深明大义，是一种潺潺流水的慰藉和缓冲压力的职场读本。海阔：营销管理心理学培训师，十三型人格理论、商战红学理论创始人，和君咨询集团三度沙龙发起人之一，中美合资北京盛心阳光国际企业咨询公司特约心理培训师。出版人格分析类畅销书《十三型人格使用手册》、《与纠结说再见》、《红楼商道》等二十本。关注当代企业人士在营销、管理、生活中所遇到的心理屏障，以及情绪压力管理难题。用培训帮助那些想提升正能量的企业人士。用写书温暖那些处在困惑、彷徨当中的城市草根和打拼族。用心理分析之刀准确地去除读者内心深处的郁闷与纠结。其实，职场情商也可以称之为职业素质，就是从事某种职业应具备的基本素质，包含职业兴趣、职业个性、职业技能和职业情绪几大要素，其中职业情绪就是职业情商。职业情商是从事某种职业应具备的情绪表现，职业情商的高低直接决定和影响其他职业素质的发展，进而影响整个职业生涯发展，因此，职业情商是最重要的职业素质，提高职业情商是个人职业发展的关键。身在职场，无论从事哪种职业，身居何种职位，“智商决定是否录用，情商决定是否升迁”，已成为决定职业发展的重要信条。目前许多企业在招聘新员工时，也越来越重视考察应聘人员的情商素质，通过心理测试或情商测验等手段来测试应聘者情商的高低。一个人的知识、经验和技能等智力因素固然重要，但是，进入一个单位之后，影响和决定一个人职业发展的关键因素却是情商素质的高低，一个人事业成功与否，通常认为20%取决于智商因素，80%取决于情商因素。这本《正向情商》会使职场人如鱼得水，认真读。

2、阅读完这本励志类的职场畅销书后，感觉其最大的不同之处，在于运用一个虚拟而合情合理的具具体事例，向我们系统性地演绎了“情商”一词在职场中的灵活运用，故比起那些纯粹说教性的书就显得更具可读性和操作性，也更具启发意义。草根青年欧阳雪松一没有出色的长相，二没有深厚的背景，三没有名牌大学的教育经历，有的只是踏踏实实的工作态度和能够经常自警自省自励自强的处世之道。他的成功，除了高人指点、贵人相助、小人监督、个人奋斗外，更重要的是能够时刻把握情商的精髓，将其运用得恰到好处，以此为自己的人生铺平了发展的道路。通过事例，我们可以看到，在职场中的每一个紧要关头，欧阳雪松都能化险为夷，化危为机，这靠的是什么呢？靠的正是作者倡导的正向情商理论，从而让这些优秀品质在欧阳雪松身上得到了完美的体现。有了超于常人的、惊人的情商支持，欧阳雪松能从最底层的打工仔，在短短5年之内就能平步青云地荣升为跨国集团公司CEO，也就顺理成章了。“一个想有大作为的职场人，不仅要有一双灵巧有力的妙手，还要有一颗强大的用正情商武装起来的心，这样才能经得起职场各种残酷的竞争和打击，逆袭成功。”北京壹品汇文化传播有限公司董事长张行之的这番话，可以说是对这部优秀励志书的绝妙概括。相信，每一位阅读过这本书的读者，也一定能够运用正向情商的崭新理论，对自己的职场生涯重新做一个更加科学的规划，从而轻松实现人生的跨越式发展。正向情商，我们的成功法宝！

《正向情商》

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：www.tushu000.com