

<<情绪管理>>

图书基本信息

书名：<<情绪管理>>

13位ISBN编号：9787806718353

10位ISBN编号：7806718354

出版时间：2008-1-1

出版时间：鹭江出版社

作者：曾仕强

页数：157

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>

<<情绪管理>>

前言

人的一生都和情绪有关系，一生都要同它打交道。

比如小孩子一开始就懂得他要会哭才有人照顾他，如果不会哭，根本就没有人理他，甚至会把他忘记。

对孩子而言，哭是一种工具，因为他们还不会说话，所以要用哭来吸引大人的注意力。

平时谈到情绪，很多人都会往负面的方向去想，比如：“你看，又闹情绪！”

好像情绪都是不好的。

其实，情绪没有好坏之分，它只是人们对环境的一种反应。

环境指的是什么？

以前人们认为外界的事物才是环境，比如山水、天气、道路交通等。

其实，人内在的东西也属于一种环境，即人对自己也是一种环境。

任何环境都是会变动的，那些看得见的、看不见的、外在的以及内在的任何变动都会使人产生一种反应。

比如当一个人饿的时候，看到很普通的一张大饼，他的肠胃就会蠕动，他会流口水，吃大饼的时候会觉得很香；但是当人酒足饭饱之后，给他吃山珍海味，他也会觉得没什么味道，甚至会因为吃得撑了而感觉到恶心、难受。

这些都是情绪。

什么是管理？

管理一定是有方法的，没有具体的方法不是管理；管理一定是有效果的，如果做了半天没有效果也不是管理。

很多人认为情绪不能管理，认为“我就是这个脾气，我没有办法，我想改就是改不了！”

其实，人可以管理情绪，因为情绪跟别人没有太多的关系，它完全是人自己在决定，相比其他事情，人的自主性更高。

比如，别人如何泡茶，那是别人在决定；别人如何配置自己的电脑，那也是别人在决定。

可见情绪是人本身的一种反应，是可以控制的，也是可以管理的。

<<情绪管理>>

内容概要

《情绪管理》是曾仕强教授的又一力作，直指中国人内心，可以说是一本“中国式情绪管理”读本。

曾仕强教授在书中指出：情绪没有好坏之分，它只是人们对环境的一种反应。

所以人有情绪是正常的，只要不过分，就不必去避讳。

但是若不懂得适时疏导，轻则败坏情志，重则没完没了、使人崩溃。

烦躁、压抑、埋怨等情绪，不同程度地影响着人们的工作和生活。

<<情绪管理>>

作者简介

曾仕强，中国式管理之父，当今中国极具影响力的管理大师与培训大师。

研究中国管理哲学近三十年，首倡中国式管理，名动政、商、学界，享誉海内外。

英国莱斯特大学管理哲学博士，美国杜鲁门州立大学行政管理硕士。

曾任大学校长、教授多年，并长期担任企业经营顾问、高级培训师。

现任时代光华公司特聘高级培训师，华夏智业管理学院院长。

被誉为中国式管理大师、华人三大管理学家之一、最受企业界人士欢迎的十大名嘴之一。

其重要著作有：《中国式团队》、《中国式管理》、《中国式的管理行为》、《中道管理》、《中国式领导》、《管理思维》、《管理大道》、《大易管理》、《中道管理》、《人性管理》等。

<<情绪管理>>

书籍目录

引言 第一章 中国人需要情绪管理 第二章 情绪负债 第三章 慎重选择情绪 第四章 改善自己, 改变情绪 第五章 情绪管理的方法 第六章 几种常见情绪的管理

<<情绪管理>>

章节摘录

第一节 中国人情绪现状 中国人情绪变化特别大 中国人情绪起伏大 中国人同世界上其他国家的人一样都有情绪的起伏。

情绪为什么会起伏？

因为外界的环境、人自己内在的感受随时都在变化。

但是，世界上其他国家的人情绪起伏都没有中国人这么大，换言之，中国人最容易生气，只要感觉到不对就会发泄出来，很难忍耐。

所以，世界上其他国家的人都没有中国人这么重视修身养性。

中国人疑·心重 有些中国人怀疑心很重，别人相信“眼见为实”，看到什么都会相信，他们却不一样，看到什么都不相信，因为他们觉得一相信就会上当，会对自己造成不利的后果。

比如有一种热水器，它贴上了“检验”的标签，有的人就相信它真的被检验过，是合格的；而有的人就会认为热水器如果不合格的话，会爆炸，将危及自己的生命，他们会对这个商品是否真的合格持怀疑态度，会去找足“证据”，然后再去慢慢相信，最后才去购买使用。

所以很多人都在批评中国人，认为中国人不够互相信任，其实，是有些人疑心重造成的。

不过，如果一个人无条件相信别人，其实他也是不怎么高明的，是鲁莽的，他没有考虑到自己的安危。

现在，有一些儿童、甚至大学生被拐卖，就是因为他们太相信别人了。

正因为中国人怀疑心重，什么事情都是先怀疑，然后才慢慢地去相信，所以中国人做事情，最初是很缓慢的。

有些人说中国人速度慢，效率不高，因为今天是个讲究速度的时代，所以一定要快、快、快。

这种说法是不正确的。

其实西方人的快和慢是一样的，虽然开始很快，但是到后面就会遭遇到很多问题，最后还是要慢下来。

而中国人刚开始很慢，到了后面就会非常快。

比如美国人要买一辆汽车，不会像中国人那么考究，他去看看就可能订了：要这种颜色、这种排量等等。

可是美国人订好汽车后，可能要等三个月、六个月，甚至半年，才能拿到车。

中国人则刚好相反，中国人买一辆车，会花很长时间东看看西看看，然后打听打听，花很长时间做决定，一旦决定，第二天就会要车。

所以从实际去了解，中国人和西方人是完全不一样的，中国人属于先慢后快，西方人是先快后慢，但是从所花费总时间来看，中国人还是要快一点。

中国人警觉性高从另外一个角度来讲，怀疑心重也说明中国人警觉性高。

比如那些被拐卖的人，如果对陌生人警觉性高一点，可能就不会被人给骗走了。

有些中国人警觉性高，还表现在他们比较敏感。

别人明明没有这个意思，可是他们就能听出很多意思来。

比如有的讲师在开始讲课时会说“这次要讲的”，用到了“讲”这个字；而有的讲师会说“这次要跟各位聊一聊”，有人就觉得“聊”表示讲师的东西根本不成熟；还有的讲师会说“跟各位谈一谈”，有的人就认为他要说的是很严肃的一个课题；但是有人说“这次要教各位……”，听的人心里就会犯嘀咕：“你教我？”

我教你还差不多。

”所以，每一句话，都会引起人们不同的情绪反应，但是平常大家很少去注意这些。

现在，大家在平常说话的时候就要小心、谨慎，用词要特别注意，不能说喜欢怎么讲就怎么讲。

因为一个人只要发出信息，别人经过解读，就会有不同的反应，进而对发出信息的人产生很大的影响。

中国人很容易发脾气 中国人能屈能伸为什么有些中国人容易发脾气？

因为他们的个性中有四个字——能屈能伸。

<<情绪管理>>

中国人在这方面的弹性是非常大的，而就是因为弹性大，情绪起伏才有高低，比如当发现情况不利于自己的时候，他们特别能忍耐；但是等到形势稍有好转，他们又会觉得自己是世界上最了不起的人。而西方人的这种变化没有中国人这么大，更没有什么能屈能伸的。

西方人做事情都按照规定进行，该说什么话就说什么话，该做什么事就做什么事。

而中国人不是，比如有些球员刚开始打球的时候，教练说的话他都会注意听，教练规定的动作他也会认真做。

可是慢慢地，这个球员每场球得分很高了，越来越红的时候，他就开始觉得自己是明星了，就不再听教练的话了，教练让他做什么他也不愿意做，开始学会整天端着架子“耍大牌”了。

有的人觉得带领中国人工作很难，就是因为有些中国人很会“耍大牌”。

如果这个人处在弱势，没有办法反抗的话，他就会乖乖地听别人的吩咐，等到稍微有点能力，他就会“耍大牌”。

中国人特别强调要“守分”，就是因为有些中国人非常不守分，稍微有一点成绩就会自我膨胀：量你也不敢把我怎么样。

比如儿子没有什么出息，他就会很听父母的话，因为这样可以要钱花；儿子功成名就之后，就会觉得父母其实混得也不怎么样，有人就开始给父母气受了。

所以中国人才要讲伦理，没有伦理的话，父母斗不过儿子，儿子就神气了。

中国人总觉得别人对自己不公平有的人认为别人不应该这样对待自己，别人这样对待自己就是不公平。

那什么叫公平？

西方人的公平是大家都一样；中国人的公平是“我特殊”，因为每个人所处的位置不一样。

比如老板出去的时候，一定要找几个人陪他，而且他走中间，讲话的声音也和别人不一样，就是为了表示他是老板，让别人不要小看他。

还比如在餐厅或别的一些公共场合，有的人讲话声音很大，他其实只是在对外发出一个信号：我是了不起的人，你不要小看我，你不要惹我，惹我我会生气。

所以有时候，西方人讲话，你要听内容；中国人讲话，不需要听内容，有的人只是在对外发出上面所说的那种信息而已，没有什么内容可言。

一个人讲话声音很低，很可能是他目前的形势不如别人；而有的人讲话声音特别大，就是因为他目前过得得意，目中无人。

所以中国人可以大声讲话，也可以小声讲话，大家要去好好了解，好好运用，然后来保护自己。

中国人自尊心很强 人是应当自尊自爱的，一个人只有自己尊重自己才能获得别人的尊重，自尊也是人格的一部分，没有自尊就不能称为是一个正常的人、一个健康的人。

现在，很多专家、学者也提倡老师和父母多对孩子进行鼓励、表扬。

但是，像世间万事万物一样，自尊也是有限度的。

一个人的自尊心过强，反而会成为这个人的弱点。

因为自尊心过强的人，不能清楚认识到自己的长处和缺点，害怕失败，害怕比别人差，总想得到称赞，会十分“要面子”。

有些中国人的自尊心就很强，害怕被别人轻视。

他们天不怕地不怕，就是怕被别人看不起。

所以有困难，他们也会憋在心里不说出来。

一个人承认钱很重要，但如果没有钱的时候他又觉得钱不怎么样。

比如一个穷人看到一个富翁，他会想“你不过有几个臭钱而已，神气什么！”

这是属于自己“骗”自己的一种行为，这种行为可以激励他去努力工作赚钱，但是也会让他“嫉妒”，甚至发展到去偷、去抢。

所以大家要注意关照自己的内心世界，注意让自己有适度的自尊心。

中国人喜欢自作主张有些中国人很喜欢自作主张，有空就钻。

比如商场里有紧急通道，平常是不让走的，可是有人就是要从那里走，如果不让他从那里过，他就开始发脾气。

<<情绪管理>>

西方人不会这样，他们的脑筋很呆板，没有这么多自作主张的表现。

西方人到一个地方，一定会先看看那个地方的规定，一切按照规定去做，而中国人很少看规定。

比如西方的餐厅及其他服务场所，有一条规定是：不能够对服务人员不礼貌，否则的话会被赶出去。

西方人认为一个人在酒店消费，如果让酒店赚几个钱就大惊小怪、搞得大家不安宁，酒店里的人就可以把他赶出去，中国人是不会这样做的。

中国人情绪不稳定时不讲理中国人还有一个比较让人“害怕”的地方，就是生气的时候完全不讲理。

其实中国人是天底下最讲道理的民族，但是如果有人惹他生气，他就不讲理。

比如一个人平常很讲道理，但是有一天突然不讲理。

如果别人问他：“你怎么不讲理呢？”

他会说：“你把我气成这个样子，我还讲理？”

！

”也就是说“我不生气我就讲理，一生气我就不能讲理了”。

但是有些中国人由于长期的伪装和压抑，几乎二十四小时都在生气，所以他永远不讲理，这是很多人一辈子都没有弄懂的问题。

平时有什么事，如果情绪好，大家都会讲道理，很快就会达成默契，很好商量，一切都会有共识；但是情绪不好的时候，神仙都没有用，彼此之间很难商量事情。

所以有些中国人刚见面时是不太谈正经事的，大家会寒暄，说些“你最近脸色越来越好”、“你的这件衣服真漂亮”之类的话。

其实这就是情绪管理，只是有很多人不了解。

因为寒暄几句，可以让对方情绪稳定，这时候再来谈工作就会很有效。

如果一个人单刀直入，见面就谈工作，别人就会觉得不太舒服。

西方人是以工作为导向的，一见面就会谈工作；而中国人很多都是一见面先不谈工作的，因为那会儿谈工作没有用，根本没有人听。

比如你碰到一个人，问他那个表填好没有，他嘴巴可能会跟你讲好好好，但是他心里可能会想：你自己不会填呀，一定要我填？

我手痛你知不知道！

所以不要见面就谈工作，那样起不到什么作用。

中国人的管理也叫做“修己安人”，修己就是要把人自己的情绪稳定。

但是现在很多领导者的情绪不稳定，如果他不稳定，员工也会跟着不稳定。

安人就是让对方情绪稳定——自己稳定，别人稳定，大家都稳定，事情就很好商量，然后大家很快把力量集合起来，把事情做好。

为人处世最要紧的就是管理好情绪，所以现在在一切管理中，情绪管理第一优先。

那么，情绪究竟是什么呢？

第二节 情绪是一种反应 情绪是一种反应，它有很多表现形式，比如高兴、伤心、兴奋、惊讶、愤怒、沮丧等。

情绪的产生有不同的原因，只有了解原因，才有办法去管理情绪。

情绪一共包含了四个方面的反应，分别是主观感觉、生理变化、表情动作与行为冲动。

主观感觉对情绪的影响 一个人看到一朵花会很高兴，另一个人看到这朵花就会不高兴；一个人看到烧饼很想吃，另一个人也许就不想吃。

对于不同的人来讲，对同一事物所产生的反应，大部分是不一样的，所以我们说“己所不欲，勿施于人”。

比如一个人很喜欢喝咖啡，他认为别人一定也喜欢咖啡，所以请别人一起来喝，结果晚上他睡着了，别人还在那里瞪大眼睛不能睡觉。

人与人的反应是不一样的，这是很主观的。

主观的感觉是很明显的，一个人生气或者喜悦都是个人的事情，与别人没有什么关系。

有时候一个人很高兴，别人也许还不太高兴呢。

<<情绪管理>>

案例有一个企业家赚了钱，请父母去吃饭，但是父母坐在那里没有表情，一句话都不说。

别人就问他父亲，说：“你儿子对你这么孝顺，赚了钱请你吃饭，你怎么还不高兴？”

他父亲说：“没有这回事，他是在炫耀给别人看——我能赚钱，有本事请父母吃好的。他根本不是孝顺我，而是把我当工具拿来炫耀。”

别人问为什么，他父亲说：“他一进来就跟我讲，爸，这里的菜很好吃，我常来。

他常来，结果到今天才请我！那不是没把我放在心上吗？

怎么是孝顺我呢？

儿子请父亲去吃饭，一定要和父亲说这家餐厅自己也是第一次来，因为听别人说这里的菜做得很好，所以带你们二位来尝尝。

这时父亲一定会说好，每一道菜都会说好吃。

同时，大家最好不要告诉别人哪个电影很好，让他赶快去看。

凡是有人告诉你哪一个电影好，你去看多半是失望的——因为期望值很高。

有些人就不会去告诉别人哪个电影好、哪个电影不好，如果有人问他一个电影好不好看，他会让那人自己去看，而不是剥夺别人评估的能力；如果别人问他值不值得看，他会告诉别人还可以，可以去看看，或者说除非现在没事做，否则不必看。

他不讲它好坏，因为那是每个人主观感受的事情。

即使是面对相同的情况，每个人的反应也是不一样的。

千万不要将心比心，认为自己这样想，别人一定也这样想。

“将心比心”的意思是：你要把心放在别人身上，站在别人的立场去想、去看别人的状况，而不是“我这样想，别人肯定也这样想”。

因为人各有各的反应，大家要彼此尊重。

生理变化对情绪的影响有的人体质比较敏感，有的人体质很健康；有的人下午喝咖啡晚上就睡不着，有的人晚上喝咖啡照样睡得着。

体质不同，生理的反应也是不一样的。

人为什么会有不同的情绪反应？

这主要是因为人身体的内分泌状况不一样，人神经系统的反应不一样。

人身体疾病的主要原因就是紧张。

可是在日常生活中，大家偏偏放松不了。

人有自律神经，自律神经自己会动，而不是人可以完全控制的。

这个神经有两大部分，就好像阴阳一样，一个叫做交感神经，一个叫做副交感神经。

当一个人很兴奋的时候，自律神经会让他稍微冷静下来；当一个人很激动的时候，自律神经又会让他缓和下来，它自己会调整。

所以人所能做的就是让自己的调整合理化，而不是说完全没有负面反应。

一个人做到完全不发脾气，是不太可能的，也没有必要。

人不能压抑，压抑是不能解决问题的，压抑会使某一次的爆发更严重。

比如地震，偶尔地震一下一般不会有大地震；如果很久没有地震，那发生地震就不得了了。

人身体里面也是一样的，如果一个人经常是“想发火就忍住”的状态，迟早有一天，他的内心会“爆”掉的，到时候什么办法都不能解决问题。

人的血压会增高，心跳会加快，呼吸会急促，瞳孔会放大，这些都属于内分泌与自律神经自动的反应。

有时候人全身都有鸡皮疙瘩，有时候感觉到后边老有个阴影在那里，这些东西与消化不良其实是一样的状况，没有什么神秘的。

生理变化是很自然的，人饿了就有饿的感觉，饱了自然有饱的感觉。

<<情绪管理>>

编辑推荐

《情绪管理》中你是情绪的主宰，情绪管理的最高境界是自由自在。

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>