

情商2



[情商2_ 下载链接1](#)

著者:[美] 丹尼尔·戈尔曼

出版者:中信出版社

出版时间:2010-12-1

装帧:平装

isbn:9787508624464

情商2：影响你一生的社交商，ISBN：9787508624464，作者：（美）戈尔曼 著，魏平等译

作者介绍:

目录: 中文版序言找到 “幸福感的源泉”
序言揭开人际关系的新科学
第一部分人际关系为什么如此重要
第一章情绪的力量
情绪感染是怎么回事
情绪感染是如何发生的
她为什么会压抑自己的真实情感
他为什么那么吸引女人
夫妻为什么会吵架
.....
第二部分如何做到心与心的交流
第三部分培养良好的社交商
第四部分恋爱中的社交商
第五部分社交商与人际关系
第六部分如何提高社交商
后记最重要的事情
附录反思社交商
致谢
· · · · · (收起)

[情商2 下载链接1](#)

标签

情商

心理学

沟通

心理

社交

情感、沟通

社交商

评论

越来越多的这种口水书，说了半天，貌似又P都没说

要想变得更幸福，就要知道物质是次要的，更重要的是和谐有爱的人际关系。

挺不错的。收获不小

给三星，看之前期望太高，

近期读过最好的一本书，尤其是其中关于社会神经科学的介绍，非常启发人，让我们对社会行为中的情感现象的认识更加深入了一个层级。感谢戈尔曼。

硬核社交讀本

写得好受用，科学研究甲乙丙丁有点啰嗦，不过能够从科学理性的态度解释人际关系。读过更加释然，可以卸下钢盔，换上绵掌对付甲方了。

还满无趣的。

买之前看到目录觉得还挺有意思的，结果看的时候才发现很多是自己早就熟知的很多理

论。

弃了。

看得好乱的样子，应用的少，理论和生理学的多。

喜欢这个理论，模型的维度也很可信。希望有更多researcher来证实或批判。比起那些拍拍脑袋就能写出来的鸡汤，我宁愿看论文。

内容比较偏向器质专业性，普通人也有收获，涵盖父母子女，老人，职场，夫妻情侣，师生关系各方面。和谐人际关系三要素:彼此的关注，共同的积极情绪，一致性或同步性。没有同理心的黑三类为:自恋者，权谋政治家，精神疾病患者。“我和你”以及“我和它”是将交流对象定位很形象的体现，当将对方作为可信任的你面对面交流时，心智更直观，获得进入对方心灵去了解感受和推断对方思想的能力，同时形成情感回炉，反馈得到对方面部表情和语气，理解自己的行为和话语是否得体，这也是网络交流所无法企及的。同理心也可适用到亲子关系中，和父母达成一致性的孩子长大后会有自信，反之长大后可能会采取逃避的方式，怀疑自己的人际交往能力和别人可信任的程度。

很不错的一本书 学习了很多

社交商 同理心 关注 了解 帮助

看的时候 觉得压根就不好 看到后面 觉得有些地方总结的还不错
争取再看看别人写的评论 自己思考下酒号了 总结下人要有同理心
真正快乐时幸福的家庭 和谐的人际关系 和自己对生命有所追求

没办法只好去真的找来读了.....果然....人和人是不能相互理解的吧

了解之后，会更宽容些。

丹尼尔·戈尔曼作为当前情商研究的专家，这本出版于06年的社交商一书更多的把焦点放在《情商EI》一书中的同理心和人际关系能力的研究上。非常详实的内容和案例，是西方科学研究模式的大作。

《情商2》比《情商1》更多的讲和谐的人际关系对人生理状态和幸福感的影像；以及整个社会的人际关系的作用。

[情商2_下载链接1](#)

书评

在豆瓣开了一个专栏，主要写投资自我管理方面，欢迎关注：<http://read.douban.com/column/93927/>
这本书读来令人无奈，这本书主要的作用就是说清楚了，社交商这个概念是多么多么的有根据，就完了。至于如何提高社交商，没写。作为我主题阅读的一本，还是把评论摘下来吧: 1.要...

三年前，读过哈佛商业评论精粹译丛《突破领导力》中一篇文章《第一领导力：伟大业绩背后的驱动力》。这是一篇很有内涵的访谈录，作者丹尼尔·戈尔曼通过自身调查的数据，研究各种类型的领导风格对下属的影响，最后总结了培养领导力的“五步法”。当时看到这篇文章...

刚初生没多久的婴儿，只要看到或者听到其他婴儿苦恼的哭泣声，他们也会放声大哭，好像自己也很难过一样。但是他们听到自己的哭声时却没有反应。大约14个月后，婴儿们不仅听到其他婴儿的哭泣自己也会放生大哭，而且还会设法减轻对方的痛苦。而后，随着年龄的成长，遇到同样的情...

高情商是每个人渴望但未必拥有的，那么，是什么原因呢？
《社交商》不是一本东拼西凑，闭门造车充满臆想的社交指南。也别期望读过之后个人

的社交技巧和个人情商能达到飞跃。这本书值得观看是因为里面介绍的是神经心理学对
人的大脑的解读，追本溯源，了解情商和社交商差异产生...

最近读了一些书，每读完一本书，都要在豆瓣看看别人的评论。发现了一个很有趣的现
象，几乎每一本书都有大量的批评声，尽管，更多的是赞扬声。面对同样的东西，为什
么会有截然不同的评价？

我怀疑这种分歧主要源于不同的知识背景、信息需求，乃至价值观念。用经济学上...

** disclaimer:

再次重申我也没查字典，没仔细研究术语到底怎么翻译的，如果不清楚我就中英文都加
了，希望不影响阅读。

这本书非常深刻的描述了自己和对其他人的多方面影响。

第一部分：人脑结构决定了人的社会性。人天性中决定了对其他人的细微反应都能本能的捕...

这本书早看完了。写得不错。作者并不是专职的心理学家，但有心理学的教育背景，陆
续写过几本心理学的畅销书，并且还都不错。也曾是相关栏目的记者。我对美国的记者
是很有崇敬心理的，因为《光荣与梦想》的缘故。

书名是吸引我买下的原因之一。可能有人会觉得书名有点哗众取宠，...

《社交商》

丹尼尔·戈尔曼在他的《情商》之后，再次推出另一个概念——社交商，由于《情商》
我一直没能买到而未读，无法评说这二本之间的差别，同时这本《社交商》也基本处于
该研究的初级阶段，是否能像情商一样带来巨大的影响还不可知。

书中作者引入大量的“科学研...

在本书中我已经看不到在哈佛商业评论精粹译丛《突破领导力》中的那个戈尔曼了。
当初那个根据自身收集的资料，研究不同的领导风格对下属的影响，并且使结果精确到
让人拍案叫绝程度的戈尔曼在这本书中业已遗憾地消失。

在看这本书之前我只看过他在哈佛商业评论精粹译丛中的两篇...

学院派的作者写得还是比较学究的，各种实验，各种神经回路等等。但正如作者说的那

样，就算你对社交的各因素可以分析得分条缕析，也不能让你成为社交高手。就比如说我非常清楚地认识到自己为何不被某些群体接纳，这种认知也不能帮我融入那群体，尽管我有那意愿...

看这本书的同时，正好手边还有另外一本书，台湾作家张德芳的《遇见未知的自己》，这个巧合，却带来了太多非巧合的联系。初次拿起《社交商》这本书的时候，草草看了一眼简介，以为大致是一本风靡全球的流行心理学或者社会学读物。当时心想，文笔应该很通俗很时髦，会带来很多阅...

当我们以自我为中心时，我们遇到的问题就会越来越多，自我封闭就会越来越严重，我们的世界就会越来越小。而当我们关注他人时，我们的世界就会越来越丰富多彩，我们自己的问题就会显得渺小，而且我们的交往能力可以得到加强，从而引发帮助他人的善举。

读这个书名的时候,你可能觉的这里面会介绍一些和人相处的技巧，甚至是什么手段之类的东西。其实，看过才知道，是一本关于心理学方面的著作。整个文本的理论依据，据作者讲是现代的神经科学的新发现。感觉还是一本心理学方面的书籍，对现实的指导意义并非迅速，但很深刻。会...

丹尼尔.戈尔曼作为当前情商研究的专家，这本出版于06年的社交商一书更多的把焦点放在《情商EI》一书中的同理心和人际关系能力的研究上。非常详实的内容和案例，是西方科学研究模式的大作，也成为我在培训中非常好的素材和学习。相比于佛法对于心的深入透彻诠释，该书更符合读...

PART 1 WIRED TO CONNECT page 14 line 1 --- Every interaction has an emotional subtext. Along with whatever else we are doing, we can make each other a little bit better, or even a lot better, or a little worse, or a lot worse...

据说作者是情商的发明者，于是抱着很大期望读了这本书，结果感觉有些失望。结构不清晰，感觉是一堆材料的堆砌。总的意思想，就是说人需要交流。社交商越高，在与人打交道的行业发展，职业生涯就可以得到更好发展，同时自身身体

状态更加健康。 与人情感共振，是提高社交商...

[情商2_下载链接1](#)