# 论情商与人际关系

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-08-03

*论情商与人际关系（精选3篇）论情商与人际关系 篇1 情商(情感智力)是由哈佛大学的两位心理学家在1990年首次提出。并对其应包含的能力内容作出界定，这三种能力是：区分自己与他人情绪的能力;调节自己与他人情绪的能力;运用情绪信息去引导思维的能...*

论情商与人际关系（精选3篇）

论情商与人际关系 篇1

情商(情感智力)是由哈佛大学的两位心理学家在1990年首次提出。并对其应包含的能力内容作出界定，这三种能力是：区分自己与他人情绪的能力;调节自己与他人情绪的能力;运用情绪信息去引导思维的能力。情商主要是指人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质。以往认为，一个人能否在一生中取得成就，智力水平是第一重要的，即智商越高，取得成就的可能性就越大。但现在普遍认为，情商水平的高低对一个人能否取得成功也有着重大的影响作用，有时其作用甚至要超过智力水平。

情商包括以下几个方面的内容：一是认识自身的情绪。因为只有认识自己，才能成为自己生活的主宰。二是能妥善管理自己的情绪。即能调控自己;三是自我激励，它能够使人走出生命中的低潮，重新出发。四是认知他人的情绪。这是与他人正常交往，实现顺利沟通的基础;五是人际关系的管理。即领导和管理能力。

人际关系系指社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系。包括亲属关系、朋友关系、学友(同学)关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。人是社会动物，每个个体均有其独特之思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。人际关系极为重要，人际关系是人之基本社会需求。人际关系可助人自我了解。人际关系可达到自我实践与肯定。

与人建立良好人际关系，沟通是人际关系中最重要的一部分，它是人与人之间傅递情感、态度、事实、信念和想法的过程，所以良好的沟通指的就是一种双向的沟通过程，不是你一个人在发表演说、对牛弹琴，或者是让对方唱独角戏，而是用心去听听对方在说什么?去了解对方在想什么?对方有什么感受?并且把自己的想法回馈给对方。沟通过程中可能因沟通者本身的特质或沟通的方式而造成曲解，因此传送讯息者与接收者间必须借著不断的回馈，去澄清双方接收及了解到的是否一致。维系良好人际关系，和谐相处

从对情商与人际关系的描述中我们可以看出这两者的密切关系。这说明情商对人际关系的好坏是有一定影响的。

情商的水平只能根据个人的综合表现进行判断。情商水平高的人具有如下的特点：社交能力强，外向而愉快，不易陷入恐惧或伤感，对事业较投入，为人正直，富于同情心，情感生活较丰富但不逾矩，无论是独处还是与许多人在一起时都能怡然自得。

情商是一种能力，情商是一种创造，情商又是一种技巧。既然是技巧就有规律可循，就能掌握，就能熟能生巧。只要我们多点勇气，多点机智，多点磨练，多点感情投资，我们也会像 情商高手 一样，营造一个有利于自己生存的宽松环境，建立一个属于自己的交际圈，创造一个更好发挥自己才能的空间。

在我们生活中很是强调人脉，在中国的大地更强调人际关系运作，情商者在运作人际关系时二个特别之处：一是非成功之时，不以自劣势牵强付会，乞讨别人，当成功之时不以优势自居，给予别人以压力。

这就在世俗的眼里是有阶级性的，过去用政治的标准来衡量，今天政、商共荣的社会里，我们的眼里不管你是否愿意承认我们眼里都会有。

情商的人际关系运作，就是不以人的政治身份高低和财富多寡来决定与之交往，在脸上表现出与自已政治身份高低和财富多寡来判断交往的喜悦。人以类聚，物以群分，对于一个高情商者不会去明确划分此界限，相反是低情商或自已不成功而又不自信者自已去划分了界限。给自已的更高成功和人生事业打了结。当然我们不能以此为标准去要求任何人，这与人的成长经历有关，与社会发展有关，若干年后我们会处在这个水平的!

我们不以阶级的眼光去人交际时，你更发现了你自信了，更发现你沟通顺畅了，人际关系更好了!我们取得了一定的社会地位和成就是，不以阶级的眼光来沟通交际时，你发现你更具魅力了，有更多人才和朋友愿意在你旗下帮助你时，你就能取更大的成就!

情商人际关系运作之根本是不论身份高低，是让我们走向成功和成功之后人际哲学，让我们的人际更圆融，社会更和谐!

情商人际关系的另一个体现就是团队合作，中国的团队合作有他的社会根源，一是中国爱的教育不够，人生过程中希望别人关心自已，关心别人少，也就是自我力量不够。在中国体育项目上可以看得出来!个人项目上能较好发挥，团体项目上心里不说，实质上都希望关注自已，都是耸肩膀的多，也就是我是最棒的，大家看我的!以我为中心，希望更多关注自已!配合意识不强，希望自已的队伍赢，但是害怕在队伍里自已太差，也就希望别人也不要好到那里去，矛盾就是希望自已队伍赢而不希望队员比自已好太多。

情商对女人尤其重要，情商让女人把自己的潜能发挥得淋漓尽致，在职专中如鱼得水，工作起来顺风顺水。情商让女人更有魅力，更有女人味，与其他社会人保持更高的整合度。情商让女人获得甜密的爱情。完美的婚姻，让女人生活得更成熟，更优雅，更精致。

为人处世中，高情商女人的一个重要特点就是社交能力强，外向而愉快，融洽的人际关系不仅能在关键时刻助她们一臂之力，而且还能给她们带来心理的满足感和幸福感。而情商低的女人的人际关系一般都非常糟糕，因为她们不懂说话的技巧和策略，所以她们没有什么朋友，生活中常会感到空虚和寂寞，自然感受不到幸福。

很明显，无论是在人际关系中，还是在夫妻关系，或者家庭关系中，高情商的女人都比低情商的女人更能获得幸福。或者说更有获得幸福的理由。由此结论。谁让女人不幸福?是女人的低情商。谁能让女人活着并幸福着?是女人的高情商。总之一句话，是情商决定着女人一生的幸福。诸多事实证明，一个女人的情商越高。她能获得的幸福也就越多。

情商，女人幸福的关键因素。决定女人一生幸福的四个因素，即爱情、婚姻、职业和处世中的智慧，而这几个方面恰恰都是情商在起着非常关键的作用。

情商高的女人往往在工作上也相当出色，她的体貌、装饰、举止、气质、性格、教养、能力等综合体形成了一种内在的魅力。她们的亲和力深得下属们的信赖，较强团队意识使得同事们更愿意与其合作，谦虚谨慎的工作态度赢来了领导们的啧啧称赞。情商不高的女人常常意识不到这一点，她们会认为，大家既然已经分工了，各自完成自己的任务就行了，所以她们的合作意识淡漠，团队缺乏凝聚力。而且她们常常我行我素，从来不懂得照顾同事的心情和面子，摩擦和矛盾自然是难免的，这势必会影响正常的工作。此外，情商低的女人还不会妥善处理与男性同事与上司的关系，结果给自己造成很坏的影响。

高情商女人的一个重要特点是社交能力强，外向而愉快，不易陷入恐惧或伤感。也就是说，高情商的女人能在社交中如鱼得水，她们善解人意，不仅会 说 ，还会 听 。而融洽的人际关系不仅能在关键时刻助她们一臂之力，而且还能给她们带来心理的满足感和幸福感。而情商低的女人的人际关系一般都非常糟糕，因为她们不懂说话的技巧和策略，所以她们没有什么朋友，生活中常会感到空虚和寂寞，自然感受不到幸福。

由此结论，是情商决定着女人一生的幸福。只有拥有了高情商的女人才会懂，自己的幸福并不取决于男人，但是却依赖于甜蜜的爱情和美满的家庭。也只有拥有了高情商的女人才能明白，女人的幸福并不来源于任何人的同情和恩惠，但是却与和谐的人际关系密切相关。

由此可知，情商对于一个人的人际关系有着重大的影响。情商高的人能够正确的认识自己和他人，从而很好的与他人交往，建立良好的人际关系网。拥有良好的人际关系我们能够得到别人的肯定，他人的谅解和友善的帮助，这有助于我们培养情商。

论情商与人际关系 篇2

一、 什么是情商?

关于情商与人际关系，在我谈论两者关系之前，首先在这里介绍情商的定义，汉语意思： 情绪智慧 或 情绪智商 ，又称为 情绪智力 ， 简称情商。据《情商：为什么情商比智商更重要》，萨洛维及其合作伙伴约翰 梅耶已对情绪智力给出了详细的定义，情绪智力扩展为5个主要领域：了解自身情绪、管理情绪、自我激励、识别他人情绪、处理人际关系。

情感智商包含了自制、热忱、坚持，以及自我驱动、自我鞭策的能力 。

丹尼尔.戈尔曼接受了萨洛维(P.Salovery)的观点，认为情感智商包含五个主要方面：

1.了解自我，监视情绪时时刻刻的变化，能够察觉某种情绪的出现，观察和审视自己的内心体验，它是情感智商的核心，只有认识自己，才能成为自己生活的主宰。 ;

2.自我管理，调控自己的情绪，使之适时适度地表现出来，即能调控自己;

3.自我激励，能够依据活动的某种目标，调动、指挥情绪的能力，它能够使人走出生命中的低潮，重新出发;

4.识别他人的情绪，能够通过细微的社会信号、敏感地感受到他人的需求与欲望，是认知他人的情绪，这是与他人正常交往，实现顺利沟通的基础;

5.处理人际关系，调控自己与他人的情绪反应的技巧。

二、情商影响着人与人之间的人际关系

(一) 什么是人际关系

社会学将人际关系定义在人们在生产或者生活活动过程中所建立的一种社会关系。而在心理学上定义为人与人在交往过程中建立的心理上的联系。

(二) 人际关系的类型

从社会关系上人们把人际关系大体上分为六种类型，即人输我赢、人输我赢、人赢我赢、人输我输、不输不赢和独善其身这六种类型。

1、 人输我赢。这种模式的价值取向是损人利己，结果是别人输了，自己赢了，单赢。

2、 人赢我输。这种模式的价值取向是损己利人，结果是自己输了，别人赢了，单赢。

3、 人赢我赢。这种模式的价值取向是利人利己，结果别人赢了，自己也赢了，双赢或者多赢。

4、 人输我输。这种模式的价值取向是两败俱伤，结果是杀敌一千，自损八百，你不让我好过，我也不让你好过，最终结果是双输或者多输。

5、 不输不赢。这种模式的价值取向是好聚好散，结果没有任何交易，但是合作不成感情在，生意不在人情在。

6、 独善其身。这种模式的价值取向是孤芳自赏， 我子都扫门前雪，不管他人瓦上霜 ，结果是单赢。

三、情商与人际关系的重要意义

(1)现状：

a、美国著名教育家、企业家卡耐基说: 一个人的成功，只有15%是靠他学得的知识和技术，85%是靠他做人做事的方法和能力 。从这句话我们可以看出，做人做事的方法和能力对于一个人的影响是巨大的，但我国的教育却恰恰与之相反，我国的大学普遍注重智商的开发，情商的教育被忽略，根据一项网上的数据我们可以看出我国的现状： 据教育部的相关统计，20xx年全国普通高校毕业生有495万人，20xx年更是高达559万人，就业工作任务更为艰巨。 至去年9月1日，全国普通高等学校毕业生实现就业人数351万人，但仍有大约144万应届高校毕业生未能如期就业。 由于升学与就业的压力，我国很多的家庭、学校历来都非常注重孩子智商的开发，却往往忽视对孩子未来的发展起着潜在影响的情商的培育，致使许多智商非凡的孩子一事无成，白白浪费了一生。单一的智商开发往往导致学生高分低能，调适能力差，认知社会的能力差，融于群体的能力差，公关社交组织能力差。着近几年用人单位招聘行为的理性回归，人们已不再追求人才高消费，而是非常地务实，以 用得上、用得起、留得住 为基本标准，这样，大学生的就业前景有了很大改观，但是，毕竟目前的就业大环境还不尽如人意，为了提高大学生的就业能力，几乎所有的大学都非常注重学生专业技能的培养，远远超过了对学生情商教育的重视，从长远发展来看，这恐怕是一个误区。当然，也有一些院校意识到了情商教育的重要性，并且也采取了相关的措施，但投入的时间和精力有限。以上不难可以看出，提高对情商的教育已刻不容缓。

b、1.协作精神较差，缺乏团队精神

当前，我国大、中、小学生多为独生子女长大的一代，他们缺乏一定的谦让品质，集体观念淡薄，个性化倾向严重，生活中独来独往，自由主义严重。缺乏全局意识，缺乏团队精神。在团队中不善于同他人开展合作，不能协调各方面的关系。在工作学习中缺乏必要的互助，仅从个人角度考虑问题。

2.心理素质差,缺乏心理承受能力

/ 当代大、中、小学生正处于心理形成、发展和走向成熟而又未真正完全成熟阶段。由于大、中、小学生心理发展未完全成熟，决定了其心理发展的消极特点。他们心理起伏比较大、易冲动、自我控制能力较差、做事情欠考虑。心态浮躁，情绪不稳，难耐寂寞，遇到困难、挫折就怨天尤人，垂头丧气，牢骚满腹，悲观失望，甚至轻生。

3.人际交往能力差，缺乏社会适应能力

现在，不少学生在与人交往时，很容易以自我为中心，过多注重自己的需求，容易产生主观臆断，对他人产生偏见.同时，又对人际关系的理想化色彩较浓，缺乏足够的心理准备.许多在学校里受到奖励的学生在毕业以后的个人发展却落后于曾向他们抄作业的同学.有些人似乎有这样一种特点，他们在生活中很会做人，善于赢得他人的好感，别人都说他们 有性格 、 有气质 、 有个性 、 善解人意 、 会做人 ，而在别人的心目中有威信，别人也愿意与他们交朋友。相反有些非常聪明的人却往往缺乏这些素质，而不能赢得别人的好感，也就是 不会做人 缺乏社会适应能力，这些人的情商就相对较低。

4.道德伦理观念差，缺乏责任感

当代学生绝大部分明白尊老爱幼、爱护公物、遵守公共秩序、维护公共卫生、语言文明等基本社会公德，但实际生活中并不如此，如公德意识较差，随地吐痰、乱扔纸屑、出口成脏，随意毁坏公物，不健康文明恋爱也时有发生。如某高校有名学生到银行取钱，银行由于工作疏忽多给了那位学生1000元钱，事后找到该生要求退回钱，学生不仅不还，却振振有词说， 怪你自己工作大意，多给我的钱，凭什么还给你。 后来在学校干预下，那位同学才把钱还给了银行。试想，这种道德素质，怎能承担社会赋予的重任?

5.自主自立意识强，但自理自律能力较弱

当代学生具有成人感、自尊感、自我表现感，希望被他人理解，渴求友谊，如学生中最流行的一句话： 走自己的路，让别人去说吧! ，他们喜欢自己设计和组织各种活动，表现出自主自立意识的增强，但由于在中、小学时代基本上是在老师的关怀和家长无微不至的呵护中度过的。因此，自尊感特别突出，独立生活又不适应，自理自律能力差，个别同学因此进入大学后又荒废了进入大学后的学业。如某名牌高校一名从少年班考取的学生，由于自立自理和自控能力差，沉迷于计算机不难自拔，考试屡屡不及格，最后被勒令退学送回家，美好的前程就此毁于一旦。

(2)如何改进情商教育

现实生活中我们常看到这样的现象，一些硕士生、博士生面对社会复杂多变的生活茫然无措;而一些智力平平的人却如鱼得水，左右逢源，能迅速得到提升，甚至创建了自己的宏伟事业，这便是情商在起作用。其实这两者都是一种不完全的发展，当今社会需要的应该智商与情商并存的人才，及时那种善于交往又有着高智商的人才。

a、提高我们的受挫能力，提高心理素质

我们要通过互动，情、景、离交融的理念，来对当今的学生进行心理素质教育，同时汤他们遇到失败挫折时，要正确对待成功和失败，并善于从中汲取经验教训，帮助学生形成健康的心理。

b、形成良好的人际关系

当今的社会，人际关系是至关重要的，只要你人处于这个社会，你无时无刻不在于他人形成各种各样的人际关系，因而人际关系很重要，我们要做一个既有知识又会做人的人才。

C、加强创业教育和角色转换意识，促进顺利就业

在今后的社会中，公司职员不仅要会做事，更要会做人，求职者除了要具有高智商外，还需要良好的情商。为此，大学生要顺利就业，首先，要加强创业教育，包括创业的心理准备、创业的知识技能准备、创业的情感准备等。

(3)情商是影响人际关系的重要标准

从情感上来说情商是人类所认知、调剂、控制自身和他人情绪的能力，是人们处理冲突、矛盾、人际关系、决策等均需要的一种魅力，高情商的人会在交往中注意自己的言语交际，容易理解别人，也容易被人理解，从而建立良好的人际关系。

a、 学会调节自己的情绪

既然坏情绪会使得对方的情绪变得恶劣，从而使他讨厌你，而良好的情绪也能感染对方，让他愉快地接受你。因此，学会控制调节自己的情绪就是我们第一步要掌握的。只有这样我们才能有一个与别人建立良好的人际关系的基础。

b、 对他人情绪的感知，还有对他人的理解

要想让别人理解自己，我们首先的要去了解别人，从他人的角度思考问题，用一种换位思考的方法来理解别人，也只有这样别人才能给你理解，而双方的理解则是建立良好的人际关系的关键。

c、 要想建立良好的人际关系，我么还需要一种技能 沟通

沟通是处理所有事物的及泵技能、没有良好的沟通，我们就无法传达我们要表达性的信息，这样也就没有所谓的人际关系了，人际关系可以说是人与人之间的关系，这种关系是通过沟通这个技能联系着的，也是通过它来维持的。因此良好的沟通是建立良好的人际关系的必要手段。

四、总结

前文已提出，一个人的成功，只有15%是靠他学得的知识和技术，85%是靠他做人做事的方法和能力，再次我们因当对于自己的情商和人际关系做一个自问，自己是否没有得到一个正确的发展，也许是的，那么这是我们就要改正我们的方向，向着85%的人看齐，我们要做那85%的人。

论情商与人际关系 篇3

钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说： 专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。 所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。

美国有一个农场主，由于掌握了科学的栽培方法和技术，他的庄稼长得总是比别人好，自然他的种植效益也就比邻居的高。而且，这位农场主还有培育和改良品种的技术绝活，并在每年当地农业协会评比中，他总能拿到第一名。可是令人不解的是：每次评出最佳品种之后，他又总是把最好的品种拿出来送给邻近农场的农场主们。

别人申请专利保护还担心自己的成果被人仿冒，你这么做难道不担心别人超过你吗?难道你在做专门利人的善事吗? 当记者带着疑问采访他的时候，他笑着说： 我这样做并不是毫不利己、专门利人，这其实对我自己也有很大的好处。因为我农场里的种子无论有多优良，但如果附近农场充满劣质的品种，它们的花粉难免会随风飘落到我的农田里，而我的作物受精后质量就会下降。我把我最好的品种给他们种，既使他们的庄稼提高了产量和质量，也保证我自己庄稼的品质和产量，利人利己的事何乐而不为呢?再说了，别人有了跟我一样好的种子，就会不断地激励我再去努力革新和改良，这就给了我持续进步的压力和动力，让我始终保持领先的地位。

在现代人际关系中，人与人之间有六种交往模式，而这六种模式的结果却是大不相同的，我们来分析一下：

第一种模式是人输我赢。这种模式的价值取向是损人利己，结果是别人输了，自己赢了，单赢。这种人通过损害别人的利益，满足自己的利益需要，他们要么是靠巧取豪夺，坑蒙拐骗，甚至是杀人越货;要么是靠耍小聪明，阳奉阴违，把别人当成傻子。尽管他们可以一时取得自己不正当的利益，但是，终究是纸包不住火，害人者恒害之，损人者恒损之，马脚总有一天会暴露，他们的结果要么是造成刑事犯罪，走进高墙或者命赴黄泉，要么是犹如过街老鼠，人人喊打，人人鄙视，他们哪里还有幸福成功可言。前一段时间，在长沙火车站的不少商店、餐馆里，暗流着一个见不得人的勾当，就是利用顾客买东西的机会给顾客兑换假币，他们花七块钱购买一百元假币，每兑换出一张，就轻松地赚取九十三元。道高一尺，魔高一丈，最终公安机关一举将这些人拿下，没收非法所得不说，几十个人都进了班房，等待他们的将是法律的严惩。

第二种

模式是人赢我输。这种模式的价值取向是损己利人，结果是自己输了，别人赢了，单赢。有的朋友可能会想，这个好啊，得让人时且让人，自己损失点儿，委屈点儿，成全了别人，不是好事吗?我们要说的是，偶尔委曲求全一下，也没有什么大不了的，问题是这是你心甘情愿的吗?假如自己不是心甘情愿，又不敢或者没有勇气主张自己合理合法的权益，长此以往，就会造成自己心理压抑，精神抑郁，自卑懦弱，心里的郁闷积赞多了，肯定会有爆发的时候。有一个老实巴交的乡下农民，自己的媳妇被村里的恶霸霸占了，刚开始他睁一只眼闭一只眼，忍气吞声地过日子，可是，眼看着这个恶霸在自己家里胡作非为，积聚已久的愤怒爆发了，有一天，他一斧头砍死了那个人。恶霸得到了应有的报应，可是自己也付出了沉重的代价。所以，损己利人也不是一种好模式，要学会维护自己正当的利益。

第三种模式是人赢我赢。这种模式的价值取向是利人利己，结果是别人赢了，我也赢了，双赢或多赢。有一个盲人，晚上出门总提着一个明亮的灯笼。别人看到了，很是奇怪，就问他： 你什么都看不见，干吗还要打着灯笼走路呢? 那个盲人回答说： 其实，我夜里打着灯笼当然不是为自己照明，而是为了给别人照明。可是，当他们看见我时，他们就不会把我撞倒了，这样既帮助了别人，又保护了自己，何乐而不为呢? 一位司机对这个故事深有感触，他说： 以前我开车经过隧道，总是不喜欢开车灯。隧道不长，里边光线也可以，自认为实在没有必要开开关关。不料有一天，我被迎面开来的大卡车撞个正着，险些命丧。后来我才认识到，开车灯是给对方看的，因为经过隧道时，对方是从亮处进人暗处，刚进来肯定是眼前一片漆黑，如果对面的来车也不开灯，那实在是太危险了。 你看，送人玫瑰，手留余香，点亮自己，照亮别人，你好我也好，大家都好!很明显，这是最好的人际关系模式。

第四种模式是人输我输。这种模式的价值取向是两败俱伤，结果是杀敌一千，自伤八百，你不让我好过，我也让你过不成，最终是双输或者多输。有一对夫妻一起生活了十几年，聪明伶俐的孩子在上初中，成绩一直名列前茅。他俩因为感情不合闹离婚，按说离婚也是正常现象，可是，为了挣财产、挣孩子，双方互不相让。男方纠集了一帮哥儿们把女方家里砸得一塌糊涂，女方叫上亲戚朋友把男方家里高得支离破碎，并把那个男的打成了重伤。法庭上，双方分割的仅有的财产还不够赔偿对方的损失，女方的弟弟也因为伤害罪被判了刑，更可悲的是

，孩子因为忍受不了这种无休无止的亲情战争，离家出走，至今未回。大家看看，闹来闹去的结果是家庭没有了，孩子没有了，财产没有了，双方家庭也成了势不两立的仇人。所以，两败俱伤，损人也不利己，这是最不好的一种人际关系模式。

四种典型的人际关系模式

赢(自己)输(自己)赢(他人)

人赢我赢(利人利己)双赢或多赢

我输人赢(损己利人)单赢

输(他人)我赢人输(损人利己)单赢

我输人输(两败俱伤)双输或多输

第五种模式是不输不赢。这种模式的价值取向是好聚好散，结果是没有交易，但是合作不成情义在，生意不成人情在。在现代人际交往中，由于各自的立场、观点、利益要求不同，达不成交易，走不到一起，是很正常的事儿。这时，我们应当尊重、理解、宽容对方，珍惜双方之间的缘分。比如，我们经常到饭店吃饭，进门的时候，迎宾小姐笑容可掬地夹道欢迎： 您好!欢迎光临! 坐下之后，点了几个想吃的菜，可是都没有，起身出来，服务员一脸不高兴，嘴里嘟囔着 真是麻烦! ，到了门口，迎宾小姐脸上也没有笑容了，门也不给开了，还得自己开门。你说，像这样的饭店，你以后还会再光顾吗?打死我也不去了!再比如，上面的那对夫妻，如果双方能够理智地面对，尊重对方，宽容对方，多替对方考虑，说不定，在分割财产的过程中，双方都发现了对方的好处，婚也不离了，这么一折腾，夫妻之间的感情又加深了。即使离婚了，毕竟夫妻一场，为了孩子大家还得经常见面，时间长了，各自都没有找到合适的，倒是觉得还是原配的好，在孩子的纽带作用下，双方又破镜重圆，重归于好!所以啊，能够合作共赢最好，就是合作不成，好聚好散也确实是一个不错的选择。

第六种模式是独善其身。这种模式的价值取向是孤芳自赏， 我自独扫门前雪，不管他人瓦上霜 ，结果是单赢。这种人没有合作意识，事不关己，高高挂起，人不犯我，我不犯人。按说，自自在在地过自己的小日子也挺好。可是，社会是一个大家庭，月有阴晴圆缺，人有旦夕祸福，谁没有个三长两短?遇到事情的时候，没有三五个知心朋友帮忙，那是人生的大悲哀。再说，成天守着自己的一亩三分地，万事不求人，肯定干不成大的事业。

高情商的人总是将利人利己作为基本的价值观，他们认为，共赢或者多赢是一种分享，是一种基于互敬、寻求互惠的思考框架与心意，目的是双方都获得更丰盛的机会、财富及资源，而不是敌对式残酷竞争。即使暂时实现不了共赢，也应该友好礼貌地结束，好聚好散，为今后的共赢埋下伏笔，打好基础。所以，高情商的人总是很有人缘，很讨人喜欢，祖国处处有亲人。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找